

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SUD AFRICAINS

SHERPA FORMATION

Les 15 et 16 mai

Les 20 et 21 novembre 2025

à Paris

Une formation animée par

Frédéric MALET et Philip SCHEINER



Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui communiquent, négocient et travaillent avec des Sud Africains.

Prérequis : une première expérience professionnelle avec des Sud-Africains est préférable, mais pas obligatoire

Objectif

Découvrir l'influence qu'exerce la culture de chacun, Sud Africains et Français, sur ses perceptions, sa communication et son comportement dans l'entreprise.

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en Afrique du Sud.

Les prendre en compte dans la relation professionnelle : travailler en équipe avec des Sud-Africains, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Sud-Africains, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable.

Moyens

Deux journées animées par 2 formateurs

- Un Sud-Africain qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français,
- Et un Français qui a vécu et travaillé en Afrique du Sud, dans un groupe français.

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles et des conseils.

Les outils : méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des exercices collectifs et individuels.

Brainstorming, sondage, quizz, jeu d'association, vidéos. Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations.

Une évaluation par quizz à la fin de chaque journée. Un plan d'action collectif et individuel à la fin de la formation.

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SUD AFRICAINS

Progression pédagogique

La formation est organisée en quatre parties

Chacun répond à un objectif particulier

1. Faire le point sur nos expériences et prendre conscience de l'impact de la culture dans la collaboration avec les Sud Africains
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication sud-africains. Travailler à distance et mieux comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social de l'Afrique du Sud
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Sud-Africains
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial sud-africain (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Frédéric MALET et Philip SCHEINER

Frédéric Malet a vécu et travaillé en Afrique du Sud

De 2015 à 2017 il a été expatrié au Cap pour un groupe français avec la responsabilité financière de 4 usines (Le Cap, Uitenhage, Port Elizabeth et Pretoria) et du centre de services partagés au Cap. Il a beaucoup voyagé entre les différents usines.

Il manageait une équipe sud-africaine directement en central et fonctionnellement sur les différents sites. Il avait également en charge la relation avec les banques sud-africaines

Il revient en Afrique du Sud une fois par an. Dans ses fonctions actuelles, il est en contact avec la filiale de Johannesburg ainsi qu'avec des clients et prospects sud-africains.

Philip Scheiner est un formateur sud-africain qui vit en France

Il conçoit et anime des formations sur l'Afrique du Sud dans différentes Ecoles et Chambres de Commerce et pour des entreprises

Diplômé en économie de l'Université du Cap, il a été enseignant au CELSA-Université Paris Sorbonne et à l'ESCP-Europe.

Il était responsable des relations internationales du CELSA.

15 et 16 mai 2025
Date limite : 18 avril

Inscription
Contact@sherpa-formation.com
Lieu : 17 rue Scribe 75009 Paris
Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 42 99 94 66

Tarif : 1 400 Euros HT
Déjeuners compris

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES SUD AFRICAINS

PROGRAMME

1 - Prendre conscience de l'impact de la culture sur nos modes de collaboration

- Nos expériences de travail avec les Sud-Africains
- Les Français et les Sud-Africains, perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- L'Afrique du Sud dans l'espace et dans le temps ; les faits historiques marquants

Approche interactive, nuage de mots, sondages, quizz, etc.

2 - Communiquer avec des Sud-Africains : les clés culturelles

- Codes de politesse à respecter, dress code, sujets tabous
- La gestion du temps. Vie privée et vie professionnelle
- Valeurs et visions du monde de chaque communauté
- Structurer la communication à distance : l'écrit et l'oral
- Modes de vie et identités encore liées à l'ethnie (couleur de peau)
- La communauté noire: la classe moyenne récente, townships, primauté de la religion
- La communauté blanche: sport, banlieue chic, fracture Afrikaner-Anglophone.
- Les métis: une communauté Créole concentrée au Cap, à cheval entre plusieurs traditions
- Les Indiens: héritiers d'une mode de vie semblable à celle du sous-continent indien
- Ce qui unit les Sud-africains: sport, fêtes et réconciliation
- Les forces politiques et l'actualité

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (mise en situation, études de cas, vidéos) qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte culturel et les comportements et d'expérimenter la communication.

Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails.

3 - Manager et gérer les projets

- Organiser une réunion avec des Sud-Africains (avant, pendant et après)
- Forces/faiblesses de l'économie avant et après Covid ; l'économie informelle
- Les cultures d'entreprise : Afrikaner, Anglophone, secteur public et entreprises d'Etat.
- Un management hérité du passé et un management 'en devenir' : l'ubuntu.
- Les ressources humaines et les politiques pour réduire les inégalités
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes : impact sur la gestion des projets
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Gérer les projets à distance : les outils de structuration

Des outils (sondages, nuage de mots, quiz) et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.

Mises en situation : délégation et suivi de tâches à distance. Résolution de problème.

4- Travailler avec des partenaires sud-africains (clients ou fournisseurs)

- La notion du 'deal' sud-africain.
- La prise de décision et la mise en œuvre d'un contrat
- Gérer son relationnel avec les partenaires: le style de communication qui marche

Outils interactifs et mini études de cas pour appliquer les apprentissages aux cas concrets.

Mise en situation

- **Synthèse : Notre collaboration avec des Sud-Africains ; plan d'action et axes de progrès**