

Bonnes pratiques de la négociation en Inde :

Le Conseil du Commerce Extérieur distingue un étudiant IDRAC Business School

Le *Grand Prix des Conseillers du Commerce Extérieur*, qui récompense chaque année un étudiant pour l'excellence de son parcours international, vient d'être décerné à un élève IDRAC Business School : Benjamin VINDRY.

Il a été distingué pour son mémoire de Master qui porte sur un sujet original, rarement traité jusqu'à maintenant : *la négociation commerciale avec des partenaires indiens*. Ce mémoire sera utile aux exportateurs français et aux entreprises qui veulent s'implanter en Inde.

Pour Benjamin VINDRY : « *J'ai été très tôt passionné par l'Inde. Grâce à IDRAC Business School, j'ai pu découvrir ce pays. En 3^{ème} année, j'ai ainsi participé à un Grand Projet qui consistait à collecter du matériel et de l'argent pour une école tibétaine. Lors d'un échange universitaire en Inde, j'ai eu l'idée de créer une entreprise de production de confitures. Confronté aux barrières administratives et culturelles qui existent dans ce pays si différent, j'ai pâti d'un manque d'informations pratiques sur la négociation et l'implantation en Inde. C'est ce qui m'a décidé à consacrer mon mémoire à cette question* ».

Bonnes pratiques de négociation

Le mémoire est un guide d'aide à la négociation en Inde, qui comprend 7 points sur lesquels la culture indienne impacte la négociation : la relation sociale, l'échelle de temps, l'atmosphère de la négociation, l'accessibilité à la hiérarchie, les risques, l'importance de l'acolyte indien et l'inégalité du rapport de force.



Pour Benjamin VINDRY : « *Le plus important, c'est d'être apprécié par votre interlocuteur. Il faut nouer une relation avec cette personne avant de négocier, apprendre à se connaître et ne pas parler de business lors du 1^{er} rendez-vous. Si votre interlocuteur ne vous apprécie pas, il ne commercera pas avec vous, et ce malgré tous les bénéfices que cela pourrait représenter pour lui !* ».

2 autres conseils : anticiper les retards, car en Inde aucun délai n'est respecté ; et décider d'emblée de travailler en tandem avec un partenaire local qui a un carnet d'adresses.

Découvrir le monde

C'est début 2018, lors d'un séjour académique, que Benjamin VINDRY découvre l'Himalaya et sa production de fruits abondante. L'absence d'activité de transformation agro-alimentaire l'amène à créer sa société, *La Confiture de l'Himalaya*. Le résultat est là : il a vendu 20.000 pots de confiture en un an.



Pour Benjamin VINDRY : « *Durant mon cursus à IDRAC Business School, j'ai particulièrement apprécié les très nombreuses opportunités de séjour hors de l'hexagone, en stage ou pour des échanges académiques.* »

Dans le Programme Grande École IDRAC Business School, chaque élève part obligatoirement 12 mois à l'étranger : 6 mois en 2^{ème} année pour une expérience non-académique (mission humanitaire, stage ou emploi). Et en 3^{ème} année, tous les élèves effectuent un semestre dans une Université étrangère.

Contact-Press

A propos de IDRAC Business School

Depuis 1965, IDRAC Business School s'affirme dans le paysage de l'Enseignement Supérieur. **Présente sur 9 campus (Amiens, Bordeaux, Grenoble, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice, Paris et Toulouse) et 6 campus associés (New York, Cork et Dublin en Irlande, Santander et Barcelone en Espagne et Brno en République Tchèque)**, l'école compte 6 500 étudiants et 26 000 diplômés en France et à l'international.

Les étudiants sont répartis dans les différents programmes proposés par IDRAC Business School :

- Programme Grande École - diplôme Visé Bac+5 par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche et Grade de Master (campus de Lyon).
- Bachelor Marketing & Business - Diplôme Visé Bac+3 par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche « Responsable du Marketing et du Développement Commercial » (campus de Grenoble, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice, Paris et Toulouse).
- Bachelor Management Opérationnel - Titre certifié niveau II « Responsable management opérationnel commercial et marketing » délivré par AIPF-IDRAC, enregistré au RNCP (campus d'Amiens, Bordeaux).
- Bachelor Technico-Commercial -Titre certifié niveau II « Responsable Technico-Commercial » délivré par AIPF-IDRAC, enregistré au RNCP. Ouvert aux étudiants issus de cursus techniques ou scientifiques (campus de Grenoble et Lyon).
- Bac +4/5 Strategy & Business Innovation - Titre certifié niveau I - « Manager de la Stratégie Commerciale et Marketing » délivré par AIPF-IDRAC, enregistré au RNCP (campus d'Amiens, Bordeaux, Grenoble, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice, Paris et Toulouse).
- BTS - Diplôme d'État Bac+2 (campus de Bordeaux, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice et Paris).
- Executive Education - Département Formation continue IDRAC Business School.