

Analyse des déterminants de la négociation interculturelle dans le commerce international des produits tropicaux : Cas de la noix de cajou au Nord-Bénin.

Analysis of the determinants of intercultural negotiation in the international trade of tropical products: the case of cashew nuts in North Benin.

Auteur 1 : MITOKPE C. Léonard

Auteur 2 : YABI A. Jacob

Auteur 3 : AZANDO E. V. Bertrand

Léonard C. MITOKPE, Doctorant en Economie de Ressources Naturelles à l'École Doctorale des Sciences Agronomiques et de l'Eau (EDSAE), Université de Parakou, Bénin.

Pr Jacob A. YABI, Professeur Titulaire, Université de Parakou, Bénin.

Dr Bertrand E. V. AZANDO, Professeur Titulaire, université de Parakou, Bénin.

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : MITOKPE C. L., YABI A. J., AZANDO E. V.B.(2023) « Analyse des déterminants de la négociation interculturelle dans le commerce international des produits tropicaux : Cas de la noix de cajou au Nord-Bénin. », African Scientific Journal « Volume 03, Numéro 19 » pp: 353-382.

Date de soumission : Juillet 2023

Date de publication : Août 2023



DOI : 10.5281/zenodo.8274400
Copyright © 2023 – ASJ



RESUME

Le présent article vise à analyser les différents éléments ou facteurs qui déterminent la négociation interculturelle dans le commerce international de la noix de cajou dans les communes du Nord du Bénin (Parakou, Tchaourou, Kandi, Gogounou) à l'aide d'un modèle Logit. Après l'analyse des résultats, les variables comme : le respect de la tradition, l'adaptation aux pratiques culturelles, la connaissance des langues, la maîtrise de la communication culturelle déterminent la pratique de la négociation interculturelle dans le commerce international des produits tropicaux de noix de cajou dans le Nord-Bénin. Les informations collectées à partir des enquêtes exploratoires, des entretiens structurés et semi-structurés auprès des producteurs de noix de cajou montrent l'influence de ces variables sur la négociation interculturelle dans le commerce international des produits tropicaux notamment la noix de cajou.

Mots clés : analyse ; déterminant ; négociation interculturelle ; commerce ; commerce international ; Nord-Bénin

ABSTRACT

This article aims to analyze the different elements or factors that determine intercultural negotiation in the international cashew nut trade in the communes of northern Benin (Parakou, Tchaourou, Kandi, Gogounou) using a Logit model. After analysis of the results, variables such as: respect for tradition, adaptation to cultural practices, knowledge of languages, mastery of cultural communication determine the practice of intercultural negotiation in the international trade of tropical cashew products in North-Benin. The information collected from exploratory surveys, structured and semi-structured interviews with cashew nut producers show the influence of these variables on intercultural negotiation in the international trade of tropical products, particularly cashew nuts.

Keywords: analysis; determinant; intercultural negotiation; trade; international trade; North-Benin.

1. INTRODUCTION

La maîtrise de la communication interculturelle est devenue indispensable pour les entreprises qui envisagent de mieux se positionner et se rendre sur le marché international (Ndour, 2021). Dans bien des cas, les commerciaux sont défavorisés s'ils ne communiquent pas dans la langue ou s'ils ne connaissent pas la culture du client local (Dellech & Debabi, 2017). Le plurilinguisme et l'interculturalisme deviennent donc des instruments clés et stratégiques pour l'établissement de bonnes relations d'affaires, la communication professionnelle avec des clients étrangers, les négociations commerciales. Ainsi, dans toutes les régions du monde et en particulier en Afrique, dans l'UE, mais aussi en Asie et en Amérique latine, une grande attention est accordée au rôle du plurilinguisme et de l'interculturalisme dans le commerce international des biens et services (Walker, Vincent & ASRI, 2012).

Au cours des dernières décennies, le contexte dans lequel les entreprises des produits agricoles tropicaux de noix de cajou opèrent a fortement changé (Walker, Vincent & Asri, 2012). La globalisation économique du marché des produits tropicaux de noix de cajou a conduit au mouvement rapide transfrontalier des biens, des services, de la technologie et du capital, mais aussi à une croissance rapide de l'importance de l'information dans tous les types d'activité économique liés au commerce de noix d'anacarde. Ainsi, dans le commerce mondial des produits agricoles tropicaux de noix de cajou avec la globalisation, la connaissance des langues et des différentes cultures est devenue nécessaire voire indispensable (Dellech & Debabi, 2017). De plus, dans le marché international des produits tropicaux de noix de cajou, la communication professionnelle internationale implique : des échanges d'opinions, des discussions, des négociations, des confrontations, des conciliations d'intérêts contradictoires et des recherches de compromis. Les langues et la culture influencent considérablement le processus, la communication, la motivation et les actions des protagonistes (Radtchenko-Draillard, 2012). Elles influencent ainsi la façon dont les acteurs de la négociation chercheront à comprendre, intégrer la culture de l'autre notamment, sur la manière de raisonner, d'analyser la situation et de rechercher de solution.

Dans la littérature, les recherches traitant de l'influence de la négociation interculturelle sur le processus et les résultats des négociations dans le marché international des produits tropicaux comme la noix de cajou comparent généralement des dyades d'une culture A par rapport à la culture B (Dellech & Debabi, 2017 ; Gregory, 1995 ; Wilson & al., 1995). Ainsi, pour ce qui est de l'influence de la négociation interculturelle sur la conduite de la négociation dans le

marché international des produits tropicaux, les chercheurs utilisent les simulations de négociation impliquant deux partenaires (acheteurs/vendeurs) et où le nombre de questions à négocier est réduit (Zarrad & Debabi, 2014). Les résultats de ces recherches généralement (Lytle, 1993) aboutissent à la conclusion selon laquelle la connaissance de la culture et des valeurs de l'adversaire semblent avoir un effet positif sur la perception du groupe et sur la perception réciproque des négociateurs dans le commerce international des produits tropicaux comme la noix de cajou (Faure, 2004 ; Dellech & Debabi, 2017).

Dans les travaux relatifs aux conflits et la négociation dans le commerce international des produits tropicaux, les cultures sont généralement comparées à la dimension collective (Triandis & al., 1988 ; Schwartz, 1994 ; Gudykunst & al., 1992 ; Alder & al., 1987 ; Graham & al., 1994 ; Brett, 2001 ; Dewatara & Agustin, 2021, May). Alder et Graham (1989) et Ndour (2021) concluent que les négociations impliquant des partenaires de cultures différentes nécessitent plus de temps que les négociations entre des partenaires appartenant à une même culture. Par rapport à la dimension affective des négociations interculturelles, une seule recherche rapporte des différences concernant l'attraction et la satisfaction dans le commerce international des produits tropicaux (Alder & al., 1987 ; Ndour, 2021) alors que d'autres études n'ont pu établir de telles relations (Graham, 1985 ; Graham & al., 1992 ; RivalSegler-Mebner & Vatter, 2020).

Si aujourd'hui il est évident que tous les acteurs mondiaux du commerce reconnaissent la pleine présence de la culture, il est aussi clair que très peu de recherches scientifiques ont abordé l'aspect négociation interculturelle dans le commerce international en lien avec la performance des producteurs. Par ailleurs, le rythme avec lequel la mondialisation des échanges évoluent, des mesures devront être prises par les producteurs des pays en voie de développement pour mieux se positionner sur le marché international pour une meilleure valeur ajoutée post-récolte. Dans cette dynamique mondiale des échanges commerciaux, sur quel levier les pays en voie de développement devraient-ils actionner efficacement pour se maintenir dans la scène internationale du commerce avec les quelques avantages comparatifs ? S'inscrivant dans cette logique, cet article intitulé : « **Analyse des déterminants de la négociation interculturelle dans le commerce international des produits tropicaux : Cas de la noix de cajou au Nord-Bénin.** » vise à analyser ces déterminants en lien avec la performance des producteurs et apporter quelques contributions novatrices qui seront mises à la disposition des acteurs du monde des affaires agricoles commerciales des produits tropicaux et des acteurs du monde de

la recherche scientifique. Ainsi cet article est structuré comme suit : introduction, revue de la littérature, matériel et méthode, analyse des résultats, discussion, conclusion.

2. REVUE DE LA LITTERATURE

2.1. Théorie de l'internationalisation

Plusieurs chercheurs se sont penchés sur la notion d'internationalisation dans le commerce international des produits tropicaux comme la noix d'anacarde. Selon Johanson et Vahine (1977) cité par Dellech et Debabi (2017), la théorie de l'internationalisation est la stratégie adoptée par les producteurs de noix d'anacarde afin d'augmenter progressivement leur implication et engagement international. Pour Fina & Rugman, (1996) p : 200, l'internationalisation est perçue comme un processus par lequel le producteur cherche à ouvrir ses marchés à l'extérieur et commercialiser à l'étranger (Dellech & Debabi, 2017).

Par ailleurs, la théorie de l'internationalisation est toute situation dans laquelle les producteurs mettent en place et gèrent des transactions avec d'autres pays après avoir pris conscience des conséquences directes ou indirectes des transactions internationales sur leur avenir (Beamish, 1990 ; Dellech & Debabi, 2017). Ruzzier & al, (2006) prennent en considération le processus d'adaptation de l'internationalisation du producteur sur les plans stratégiques, structurels et des ressources vis-à-vis de l'environnement international. Celui qui parle d'internationalisation met en relief la mondialisation et la croissance. Ces réflexions ne s'excluent pas, loin s'en faut elles sont en accord avec une évolution fondée sur l'intégration et l'amélioration de l'internationalisation des producteurs de noix d'anacarde. Certains auteurs comme Dutot, (2011) ; Eko & Putranto, (2021) considèrent qu'internationaliser c'est stimuler l'expansion géographique des activités économiques au-delà des frontières nationales. Ces auteurs sont en commun accord sur le fait que le processus d'internationalisation des producteurs poursuit une certaine logique séquentielle et graduelle de pays en pays sauf si le marché est stable ou les producteurs ont une expérience de marché équivalente et possèdent des ressources financières très importantes (Lau, 1992, p. 17 ; Eko & Putranto, 2021).

2.2. Pratique de la négociation interculturelle dans le commerce international des produits tropicaux comme la noix d'anacarde.

L'idée selon laquelle la culture joue un rôle important dans les activités de commerce international est incontestable (Trompenaars, 1998 ; Hofstede, 1980 ; Triandis, 1995 ; Rival, Segler-Meißner & Vatter, 2020). Dans le même sens, Schuster (2005) souligne l'importance des

différences culturelles et indique que comprendre les différences culturelles est un facteur clé pour réussir une communication interculturelle (Schuster, 1996). Adler (2007) décrit les erreurs de perception et d'interprétation (catégories, stéréotypes) pouvant entraîner des malentendus lors d'une communication interculturelle (Adler, *International Dimensions of Organisational Behavior*, 2007). Le rôle de la culture dans les négociations interculturelles dans le commerce international est également disséqué par d'autres chercheurs. Ainsi, Brett (2001) a suggéré que savoir négocier est un art d'autant plus complexe dans un contexte international. Aux subtilités des jeux d'échange et de pouvoir s'ajoutent les difficultés des relations interculturelles. En effet, Dupont (2007) insiste sur la nécessité d'étudier les différences culturelles en négociation qui sont pour lui les bases de la négociation post moderne (Walker, Vincent & Asri, 2012).

Par ailleurs, Audebert-Lasrochas (2007) suggère que les différences culturelles jouent un rôle moins important dans la négociation internationale que celui cité par plusieurs autres chercheurs. Ainsi, il déclare que si presque tous les auteurs spécialisés identifient des variables culturelles susceptibles d'influencer les négociations, en particulier les négociations internationales, celles-ci ne semblent pas dans les faits influencer les négociations (Audebert-Lasrochas, 2007). Cependant, son point de vue ne semble pas être partagé par la plupart des autres chercheurs. En outre Oberg (2005) a créé le terme de « choc culturel » pour décrire la souffrance d'une personne plongée dans une nouvelle culture, dans un environnement qui ne lui est pas familier. Pour cet auteur, la plupart des personnes qui s'intègrent à une nouvelle culture éprouvent un choc culturel. Elles doivent continuellement faire preuve d'efficacité et de rapidité dans un monde où les règles ne sont pas suffisamment claires. Le négociateur peut subir un choc culturel lors des négociations courtes ou prolongées. Cette résistance naturelle à l'autre culture, avec une détresse psychologique et parfois physique pourrait nuire à sa performance en négociation (Walker, Vincent & Asri, 2012).

Les chercheurs spécialisés en techniques de négociation internationale se sont penchés surtout sur l'adaptation à une culture différente à partir de son référentiel d'origine et celui de son concurrent (Zarrad & Debabi, 2014). Les chercheurs ont accordé beaucoup d'importance aux connaissances culturelles et moins aux compétences interculturelles. Schaeffer parle des négociateurs envoyés en mission à l'étranger avec le statut d'expatrié (Zarrad & Debabi, 2014). Aussi brillant soit un négociateur potentiel, aussi enthousiaste soit un futur expatrié de partir vivre une aventure nouvelle à l'étranger, l'un et l'autre courent à la déception, voire à l'échec s'ils n'ont pas psychologiquement intégré cette réalité que le peuple du pays hôte est culturellement différent d'eux. Pour réussir avec leurs futurs interlocuteurs, le négociateur,

expatrié doit absolument faire le nécessaire effort de compréhension de l'autre (Schaeffer, 2007 ; Walker, Vincent & Asri, 2012).

Mansencal parle aussi de l'importance de l'adaptation culturelle. Il paraît nécessaire d'aborder certains particularismes des négociations internationales. Il apparaît donc nécessaire de s'adapter au contexte interculturel de la négociation (Mansencal, 2008). Cette assertion vient rejoindre ceux de Macquin & Rouziès, (2009) qui soulignent l'importance non seulement d'une stratégie culturellement adaptée mais également d'une communication ajustée. Les différences de comportement et d'attitude entre négociateurs issus de différents pays ne se limitent pas à la stratégie adoptée. Il faut aussi tenir compte de la communication non verbale, de la structure du processus de négociation, voire de l'objectif de la négociation (Walker, Vincent & Asri, 2012). D'autres auteurs trouvent également que, dans la négociation interculturelle, on est confronté à ses propres préjugés ou croyances limitantes, c'est-à-dire les perceptions des autres plus émotives, ce qui demande une analyse profonde de soi ainsi qu'un contrôle de ses réponses affectives (Cox, 1997).

Quelques chercheurs ont répertorié des profils de pays ou de régions géographiques pour informer le négociateur international sur des différences culturelles. Par exemple, les différences culturelles entre les pays d'Afrique et celles de l'Asie sont décrites par Ongodo. Ces points de convergence et de divergence entre les deux cultures mériteraient d'être pris en compte dans le cadre de négociations commerciales par les opérateurs économiques africains et asiatiques (Ongodo, 2008). Dans un livre de Hendon, Hendon, & Herbig, (1999), sont répertoriés des profils de pays, ainsi que des techniques de négociation interculturelle. Merk (1999) se penche sur l'interface France Pays-Bas et les conséquences dans la communication professionnelle entre ces deux pays proches géographiquement mais assez éloignés culturellement (Trompenaars & Hampden-Turner, 2010).

Plusieurs visions et consentements ont été attribués à la notion de culture qui a suscité un intérêt croissant de différents chercheurs (Marin, Aslani & Brett, 2020). La culture constitue « l'ensemble stabilisé des valeurs, traditions, symboles, etc. largement partagés dans une société ou une entreprise donnée. Ces valeurs et traditions orientent fortement les façons de penser ainsi que les modes de vie et de travail. Elles ont une influence reconnue sur les différents types de management (Alsharif, 2021). En résumé, Hall explique que la culture est un ensemble de normes implicites de comportements enseignés et répétés dès le début de la vie durant le processus de socialisation rapide au sein de la famille. Selon ce chercheur, l'étude des comportements est riche du point de vue de la communication. Autrement dit la culture consiste

avant tout à créer, émettre, retenir et traiter l'information (Brett, 2017). A titre d'exemple, la culture délimite la manière dont les personnes saisissent leur environnement y compris les perspectives telles que le temps et l'espace ou bien le mode d'utiliser l'expression verbale et non-verbale (Cockburn, 2018). Dans cette optique, les travaux d'Edward Hall fournissent les concepts indispensables pour décrypter les messages d'une autre culture.

Sa méthode a pour base l'observation à travers ses expériences personnelles (Mayrhofer, 2020). Sur le plan international il réalise particulièrement des entretiens. Ses analyses de comportements quotidiens de communication ont abouti sur trois dimensions chiffrées des messages : les rapports au contexte, au temps et à l'espace. Hall différencie les cultures à contexte riche ou pauvre, suivant le fait que l'information précise est plus ou moins restreinte, et un discernement plus ou moins détaillé est indispensable pour comprendre le sens d'une communication. Dans un pays à contexte riche, les rapports stricts et permanents entre les personnes créent un plan unanime de critères qui leur permet de communiquer sur la base d'un style voilé. La compréhension du contexte permet de surmonter les non-dits. Les normes du jeu des organisations sont peu claires, cependant les membres impliqués les apprennent par le processus de socialisation dans cet environnement propre (Mayrhofer, 2020).

En revanche, dans les cultures à contexte pauvre, les individus clarifient les choses, utilisent une argumentation détaillée et, si possible codée (RivalSegler-Meßner & Vatter, 2020). Afin d'éviter des équivoques, le message est classé et structuré. Les arguments sont présentés d'une manière démonstrative et logique comme méthode naturelle de présenter des idées. On constate clairement que ces caractéristiques de traitement de l'information sont passibles de provoquer des incompréhensions interculturelles (Cockburn, 2018). De ce fait, Hall montre que les américains (culture à contexte pauvre) regrettent la façon évasive et allusive des japonais (culture à contexte riche) pour parvenir à ce qu'ils veulent. Inversement, les interlocuteurs japonais découvrent, dans l'argumentation logique dans laquelle chaque objet du raisonnement est explicité, une démarche de réfléchir à leur place (Zarrad & Debabi, 2014).

Toute culture est fondée sur une impression tacite du temps qui établit la production et le savoir-faire. Les personnes disposent d'un langage temporel différent selon la culture. Hall distingue exactement deux visions opposées du temps qui constituent les extrémités d'un prisme sur lequel on peut mettre toute culture. Il désigne respectivement temps monochrome et temps polychrome. Dans les cultures monochromes, le temps est représenté comme un mouvement continu dans lequel on peut séparer le passé, le présent et le futur (Ramirez & Brett, 2020). Les affirmations importantes telles que gagner ou perdre du temps, économiser ou gaspiller son

temps ou bien le temps est de l'argent expriment une vision quasi tangible du temps à laquelle les individus se plient. La conception monochrome va donc ensemble avec une planification rigoureuse d'activités réalisées successivement. La division et la coordination formelles du travail sont, dans ce contexte, un processus primordial au bon développement de l'activité collective.

Dans une réunion les participants partagent l'information entre des univers divisés. Les individus attendent à ce que l'ordre du jour soit respecté. Dans les cultures monochromes, la ponctualité est une vertu et être à l'heure c'est arrivé tout de suite. Le temps que l'on fait attendre est un signe de position sociale, de responsabilité de même que la liberté d'organiser son temps. Dans les cultures polychromes, le temps est considéré concret. Il n'a pas une dimension linéaire et autonome à laquelle les individus se soumettraient. Il n'est pas écarté des événements sociaux. De plus, les partisans des cultures polychromes enclenchent plusieurs événements et surtout plusieurs relations à la fois. On met l'accent sur l'engagement des personnes dans une organisation sociale et l'évolution harmonique des échanges plutôt que sur le consentement à un ordre du jour préétabli. De préférence on obéit aux impératifs dirigés par les relations avec des parents ou proches au lieu du facteur temporel (Ramirez, Aslani & Brett, 2020).

Quant aux personnes polychromes, elles sont fortement engagées dans les affaires des autres et se sentent obligées à les garder en contact. La connaissance réciproque est très avancée y compris dans les relations d'affaires nourries d'émotivité. La distance physique interpersonnelle est adoptée dans les relations interdépendantes humaines pour communiquer. Ainsi une faible distance pourra signifier une relation proche, cependant des inconnus se maintiendront à distance dans un lieu public. La distance interpersonnelle adaptée à une interaction dépend du contexte culturel. Autour de chaque personne il y a une conception légitime face aux restrictions imperceptibles qui restreignent les domaines dont l'ouverture et l'importance dépendent de la nature de la relation, mais aussi de la culture (Marin, Aslani, & Brett, 2020).

Par exemple, une distance considérée normale et permettant à deux interlocuteurs inconnus de se sentir confortables dans une interaction est plus faible en Amérique du Sud qu'en Amérique du Nord. Dans une interaction, un individu éduqué dans un système où les distances sont plus petites cherche à se rapprocher de son interlocuteur pour communiquer (Aslani & Brett, 2020). Celui-ci, à l'inverse fait des efforts pour remettre à son avis la distance normale pour une conversation entre inconnus. L'obstacle du contact interculturel résulte du fait qu'une ingérence

dans la bulle est fortement éprouvée et provoque de l'hostilité. En dehors des relations interpersonnelles directes, l'utilisation de l'espace et spécialement l'aménagement du milieu physique sont typiques des relations sociales. Par exemple, en Allemagne le lieu de travail est organisé de telle sorte qu'il maintient un large espace personnel pour les chefs et indique par conséquent leur statut, tandis qu'en Scandinavie cet espace est plus réduit expliquant une vision égalitaire des rapports hiérarchiques (Chevrier, 2013, p : 51-p59). Hofstede, (1994) reconnaît deux modèles impactant le monde des affaires internationales : la culture nationale et la culture organisationnelle (Hofstede, 1994).

L'œuvre de Hofstede consiste à définir la culture nationale à partir des valeurs et établir leurs conséquences sur les institutions qui ont au premier chef les entreprises en dressant l'inventaire de leurs particularités d'organisation dans chaque pays. Le traitement statistique des réponses aux questionnaires a débouché sur la construction de quatre dimensions qui permettent selon l'auteur de décrire une culture. Plus tard, il ajoutera une cinquième dimension à son modèle et reconnaît deux autres dimensions développées par Minkov (Hofstede & *al.*, 2010 ; Chevrier, 2013).

La première dimension établit d'un côté « les sociétés individualistes » et de l'autre « les sociétés collectivistes », et s'applique aux liens entre les personnes. Dans les sociétés individualistes, chaque individu maintient des rapports faibles. Il s'occupe de ses propres intérêts et de ceux de sa famille immédiate. La liberté et l'autonomie sont deux valeurs indispensables. Par contre, dans les sociétés collectivistes, les rapports entre les personnes sont plus forts. L'individu vient au monde au sein d'une communauté (famille élargie, tribu, village) à laquelle elle doit soumission. Lorsque la personne est assujettie aux opinions et aux intérêts collectifs, au cas où l'individu est menacé il reçoit en retour une protection du groupe (Chevrier, 2013, p 65-p 66).

La deuxième dimension concerne « la distance hiérarchique » qui représente les différences de pouvoir consenties dans la société. Les inégalités physiques, intellectuelles sont susceptibles de manifester les inégalités de richesse et de pouvoir qui contribuent à se transmettre d'une génération à une autre (Alsharif, 2021). La troisième dimension a un rapport avec « le contrôle de l'incertitude » qui correspond au degré d'acceptation de l'inconnu que destine le futur. La quatrième dimension dissocie les sociétés « masculines » des sociétés « féminines ». Cette dimension examine la dichotomie sociale des attributions entre les sexes dans la société (Alsharif, 2021).

Les sociétés appelées féminines permettent à la femme et à l'homme de jouer des rôles identiques, les sociétés appelées masculines établissent des rôles strictement féminins et des rôles strictement masculins. D'ailleurs Hofstede explique que les sociétés « masculines » sont influencées de valeurs « traditionnellement masculines » par exemple l'accomplissement des choses visibles, le succès financier ou la noblesse alors que les hommes et les femmes des sociétés féminines sont éduqués de valeurs « traditionnellement féminines » à l'instar du souci de la qualité de vie et des relations interpersonnelles, la solidarité et la modestie (Chevrier, 2013, p : 67).

L'autre dimension est celle complétée par les dimensions de base, qui correspond à l'orientation vers le court ou le long terme d'une société. Elle est la résultante d'un répertoire des valeurs effectué au milieu des années 1980 par un groupe de chercheurs de Hong Kong dirigé par Michael Harris Bond (Hofstede, 1991, 2002). Ce répertoire a ressorti les valeurs renvoyant en partie aux valeurs familiales. En effet, pour insérer ses valeurs demeurant dans une partie sans visibilité au moment des enquêtes antérieures, Hofstede a caractérisé une nouvelle dimension. Le niveau élevé (orientation à long terme) représente la persévérance, la classification des relations selon les statuts et le respect de cet ordre, l'économie et le sens de la honte (Walker, Vincent & Asri, 2012). A l'inverse « orientation à court terme » représente la stabilité et la constance personnelle au soin de préserver « la face » en toutes circonstances, au respect de la tradition de même que le respect des obligations sociales comme la réciprocité des compliments, les privilèges accordés et les autres largesses. La différence entre les deux pôles se situe à l'orientation temporelle. Par exemple, la persévérance et l'économie correspondent à des valeurs qui se dirigent au futur alors que le respect et la tradition conduisent au passé. Autrement dit, cette cinquième dimension met en contraste les aspects orientés vers le long terme et les aspects orientés vers le court terme selon la pensée du philosophe chinois. Deux dernières dimensions résultantes des travaux de Minkov (2007) séparent les cultures indulgentes des cultures sévères et les cultures du « monumentalisme » à celles de la discrétion personnelle (Walker, Vincent & Asri, 2012).

D'après Hofstede, l'existence de ces deux dimensions apporte un complément positif au modèle initial pour mieux comprendre les caractéristiques de chaque culture (Chevrier, 2013, p : 67-69). Les dimensions de fond s'érigent au nombre de sept. La première, de même que chez Hofstede, est le concept d'individualisme versus collectivisme (Trompenaars & Hampden-Turner, 2010). L'auteur reconnaît aussi l'objectivité : l'émotion cède la place à la raison. Les personnes cherchent à maîtriser leurs émotions et priment les attitudes neutres et rationnelles ;

ou la subjectivité : ici, la personnification des sentiments est bien étudiée et appréciée (Walker, Vincent & Asri, 2012). Pendant les séances de réunion, le changement d'intonation est très courant et met en évidence la complicité d'un individu face à un projet. La troisième dimension est l'universalisme contre le particularisme. Dans les cultures particularistes, les personnes croient que chaque situation suppose des nouvelles règles auxquelles elles doivent s'adapter contrairement aux universalistes qui reconnaissent une importance primordiale aux lois qui doivent être appliquées en toute occasion sans aucun égard au contexte. Pareillement, Trompenaars distingue les cultures diffuses des cultures limitées (Zarrad & Debabi, 2014). Les cultures limitées séparent profondément leur vie professionnelle de leur vie personnelle et imaginent que les bonnes relations ne sont pas autant significatives de la réussite professionnelle. Les cultures diffuses, à l'inverse, associent leur vie professionnelle à leur vie personnelle, les bonnes relations sont de ce fait la clé d'une réussite professionnelle et toute remarque professionnelle peut être considérée comme une attaque personnelle (Zarrad & Debabi, 2014).

Enfin, l'autre dimension s'applique aux statuts des personnes qui peuvent être attribués ou acquis. Dans les cultures de statut acquis, les personnes donnent plus de la valeur à la performance et octroyant moins d'importance aux titres de la personne. Dans les cultures de statut attribué, les personnes donnent plus de la valeur à l'importance au pouvoir, aux titres et la position qui vont définir leur comportement (Zarrad & Debabi, 2014).

3. Matériel et méthode

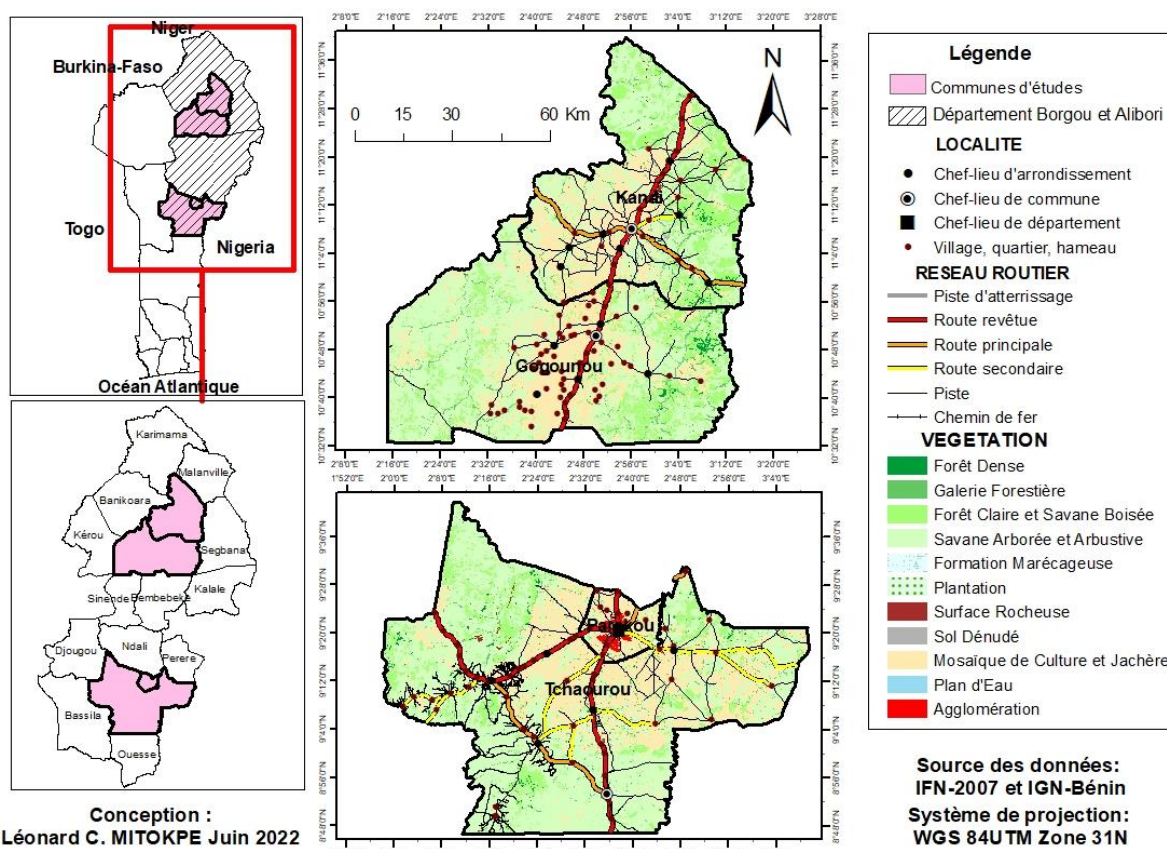
3.1. Milieu d'étude

Le Nord-Bénin représente près de 65% de la superficie nationale et est considéré comme la zone à forte production de cajou. Il est composé de quatre départements que sont l'Alibori, l'Atacora, le Borgou et la Donga. La présente recherche a été conduite dans le Borgou et l'Alibori car selon les statistiques du ministère de l'agriculture, ces deux départements sont les plus gros producteurs de cajou. Les communes de Tchaourou, Parakou dans le Borgou et Gogounou, Kandi dans l'Alibori ont été retenues pour les investigations car dans chacune de ces quatre communes, il existe un fort potentiel de production des produits tropicaux comme la noix d'anacarde. Les communes de Tchaourou, Parakou, Kandi et Gogounou sont des communes dont la taille de la population constitue un véritable facteur attractif et commercial pour leur développement. Il existe très peu de statistiques récentes publiées concernant l'état des producteurs de cajou pratiquant le commerce international dans les communes suscitées.

En effet, Principale ville du septentrion, la ville de Parakou (chef-lieu du département du Borgou) est située au centre de la République du Bénin à 427 km environ de Cotonou. Elle se trouve entre 9° 21' et 9°55' de latitude Nord puis entre 2°40' et 2°36' de longitude Est à une altitude moyenne de 350 m et présente un relief assez modeste.

Il faut signaler que la ville de Parakou est alimentée en eau à partir du barrage du fleuve Okpara. Le réseau hydrographique est composé de grands cours d'eau, de ruisseaux et de marigots. L'Okpara, affluent de l'Ouémé, est le seul cours d'eau important se trouvant dans la région de Parakou (environ à 12 Km à l'Est de la ville). Il existe également de nombreux ruisseaux et marigots dont "Gnon Gobi N'borou" du côté Est de la piste d'atterrissage. Ces cours d'eau présentent un intérêt économique certain pour les populations (produits halieutiques, lessive, maraîchage, etc.). Parakou est un grand centre urbain qui a une population de 255 478 habitants dont 127 328 hommes et 128 150 femmes (RGPH4). Quant à la commune de Tchaourou, elle s'étend sur une superficie de 7256 km² soit 28% de la superficie totale de ce département et environ 6,5% du territoire national. Elle est limitée au Nord par les communes de Parakou, Pèrèrè, et N'Dali, au Sud par la Commune de Ouèssè, à l'Est par la République Fédérale du Nigéria et à l'Ouest par les Communes de Bassila et Djougou. Cette position géographique stratégique constitue sans nul doute un atout majeur à exploiter par les autorités communales pour la promotion de l'économie locale. Tout comme les communes de Parakou et de Tchaourou, les communes de Kandi et de Gogounou sont situées au centre du département de l'Alibori dans la zone agro écologique du bassin cotonnier et où la plantation de l'anacarde est fortement développée. Elles sont limitées au Nord par les communes de Malanville et à l'Ouest par Banikoara.

Figure 1 : Localisation des communes de l'étude



3.2. Collecte de données

3.2.1. L'approche d'échantillonnage « boule de neige » :

L'échantillonnage en boule de neige (Goodman 1961) est une forme de plan d'échantillonnage par dépistage de liens où l'on demande aux individus faisant partie de l'échantillon initial d'identifier des connaissances auxquelles on demande d'identifier à leur tour des connaissances, et ainsi de suite pour un nombre. Il est utilisé par Subedi et al. (2003), pour étudier la structure du commerce international des produits tropicaux comme la noix d'anacarde. Par ailleurs, il consiste à identifier et à suivre le plus loin possible (en pratique jusqu'au sixième niveau) l'ensemble des liens d'échanges à partir des déclarations d'un chef d'exploitation (CE) pris au hasard dans la population et considéré comme le meneur des chaînes. Les chefs d'exploitation (CE) qui ont échangé à l'international avec lui appartiennent au rang 2 et ainsi de suite. Une chaîne s'interrompt lorsque les échanges mentionnés renvoient à des CE déjà pris en compte. Les CE identifiés au niveau n déterminent donc par leurs échanges les CE du niveau n + 1. Les enquêtes ont porté principalement sur les échanges commerciaux de noix d'anacarde en lien avec la négociation interculturelle. L'échantillonnage de départ a été réalisé avec des personnes

ressources des villages étudiés (chef du village, agent des services de vulgarisation, responsables villageois d'organisation paysanne). Elles ont proposé quatre meneurs de chaîne par village, choisis dans les quatre différentes directions du village (Nord, sud, Est, Ouest). Le meneur est défini surtout par rapport à sa reconnaissance à l'échelle du village du fait que plusieurs personnes se réfèrent à lui pour mieux échanger à l'international.

3.2.2. L'approche par sondage :

Concernant la taille et le choix de l'échantillon, nous avons fait des compromis en termes de représentativité du fait du contexte spécifique des espaces ruraux à étudier. Il nous a été cependant difficile pour des raisons de logistique de faire des recensements. Notre échantillon final de sondage a suivi la « loi du plus grand nombre » (Doevenspeck, 2004). Les enquêtés ont été choisis de façon arbitraire, selon leur disponibilité et de façon à couvrir toute la diversité socio-économique des exploitations agricoles de cajou et qui participent ou non au commerce international des produits tropicaux. Ainsi, ces méthodes nous ont permis d'échantillonner 300 producteurs d'anacarde dans le cadre de cette recherche.

3.3. Modèle empirique de recherche

L'étude cherche ici à faire ressortir les facteurs qui déterminent la pratique de la négociation interculturelle dans quatre communes du Nord-Bénin. Pour ce faire, nous postulons qu'il existe un certain nombre de caractéristiques propres aux producteurs de noix d'anacarde et à leurs activités qui soient pertinentes dans la décision de la pratique de la négociation interculturelle. Dans ce cas, il existe plusieurs modèles d'analyse pour l'estimation de la pratique de la négociation interculturelle et de leurs facteurs déterminants. Les modèles Logit et Probit sont les plus utilisés pour déterminer les relations entre la probabilité de choix et les variables déterminantes du choix (Niyongabo, 2008). Dans le cadre de cette analyse, la régression logistique est le modèle convenable (Sossou & al., 2014). Ainsi, nous avons choisi le modèle Logit en raison de l'avantage à interpréter des paramètres associés aux variables explicatives. Il s'agit d'une fonction logistique de la forme :

$$Q_j = \frac{1}{1+e^{-\beta'X_j}} \quad j = 1 \dots J \quad (1)$$

{ 1 pratique de la négociation interculturelle
0 Non pratique de la négociation interculturelle

La variable *NegInterij* est une variable qui prend la valeur 1 lorsque le producteur de noix d'anacarde pratique la négociation interculturelle et 0 lorsque le producteur de noix d'anacarde ne pratique pas de la négociation interculturelle. Un producteur pratique la négociation interculturelle s'il a participé au moins deux années successives au commerce international. En appliquant le modèle théorique de l'équation (1) et la formule mathématique du Logit au cadre empirique de cette recherche, le modèle lié à la pratique de la négociation internationale :

$$Q_{ij} = E(\text{NegInterij}) = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \beta_{ij}CQ_i + \gamma_{ij}CI_i)}}$$

où *i* indique le *i*^{ème} producteur de noix d'anacarde (*i* = 1, ..., *n*) ; *Q_{ij}* est la probabilité que le producteur de noix d'anacarde *i* ait recours à une pratique de la négociation interculturelle dans le commerce international *j* ; *e* est le symbole de l'exponentiel ; *CQ_i* et *CI_i* constituent le vecteur des variables exogènes caractéristiques du producteur *i* ; α est une constante et les β_{ij} sont des coefficients associés aux variables exogènes caractéristiques du producteur *i* lorsqu'ils ont recours à la pratique de la négociation interculturelle *j*, et les γ_{ij} sont les coefficients associés aux variables exogènes caractéristiques du producteur *i* et de son environnement.

3.4. Choix des variables explicatives et spécification du modèle

Les travaux de Walker, Vincent & Asri, (2012) ont indiqué les facteurs pouvant influencer la pratique de la négociation interculturelle dans le commerce international :

- ✓ Les facteurs intrinsèques au producteur de noix d'anacarde : Le respect de la tradition dans les échanges (RTE), l'adaptation aux pratiques culturelles dans les échanges (APC), la connaissance des langues (CLE), la maîtrise de la communication (MCOM) ;
- ✓ Les facteurs d'ordre institutionnel : l'accès à la terre (ACCT), la disponibilité et l'accessibilité aux intrants (DAI), la disponibilité des agents de vulgarisation pour l'accompagnement agricole (DAV), l'accès aux crédits (ACCRED).

Dans la logique des travaux (Walker, Vincent & Asri, 2012) où certaines variables importantes pour cette étude sont introduites dans le modèle, les estimations ont été faites à l'aide du logiciel STATA 13. Des méthodes d'estimation robustes ont été utilisées pour corriger les éventuelles erreurs d'hétéroscédasticité et de multi colinéarité. Après la littérature, le modèle lié à la pratique de la négociation interculturelle a été écrit sous la forme suivante :

$$\begin{aligned} \text{NegInterij} = & \alpha_0 + \alpha_1 \text{RTE} + \alpha_2 \text{APC} + \alpha_3 \text{CLE} + \alpha_4 \text{MCOM} + \alpha_5 \text{ACCT} + \alpha_6 \text{DAI} + \alpha_7 \text{DAV} \\ & + \alpha_8 \text{ACCRED} + \alpha_9 \text{GENRE} + \alpha_{10} \text{NRICH} + \alpha_{11} \text{TAILLEX} + \alpha_{12} \text{NAF} \\ & + \alpha_{13} \text{NE} + \alpha_{14} \text{EXPAGR} + \alpha_{15} \text{AGE} + e_i \end{aligned}$$

Tableau 1 : Nature et description des variables du modèle logit

Les variables du modèle	Codes	Modalités/unités	Effets
Le respect de la tradition dans les échanges	RTE	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Connaissance des langues dans les échanges	CLE	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Maîtrise de la communication	MCOM	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Accès à la terre	ACCT	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Disponibilité et l'accessibilité aux intrants	DAI	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Disponibilité des agents de vulgarisation pour l'accompagnement agricole	DAV	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Accès aux crédits	ACCR ED	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Niveau d'éducation	NE	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Expérience en agriculture	EXPAGR	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Age	AGE	Quantitative	+/-
GENRE	GENR E	H = 0 ; F = 1	+/-
Taille de son exploitation	TAILL EX	Quantitative	+/-

Source : Résultats d'enquête, 2022

4. ANALYSE DES RESULTATS

4.1. Analyse de la multi colinéarité

D'après les résultats obtenus, la matrice de corrélation a montré qu'aucun de ces coefficients n'était élevé (sensiblement inférieur à 0,8) pour les variables incluses dans le modèle de recherche. Ainsi, il est espéré que les estimations ne souffrent de problèmes de multi colinéarité. D'après ce test, les variables respect de la tradition dans les échanges ; Connaissance des langues dans les échanges ; Maîtrise de la communication ; Accès à la terre ; Disponibilité et accessibilité aux intrants ; Disponibilité des agents de vulgarisation ; Accès aux crédits ; Niveau d'éducation ; Expérience en agriculture ; âge de l'enquêté ; Taille de son exploitation sont indépendantes. On peut donc passer à l'estimation du modèle de régression.

Tableau 2. Matrice de multi colinéarité

Caractéristiques	RTE	CLE	MC OM	ACC T	DAI	DA V	ACC RED	NE	EXP AGR	AG E	GEN RE	TAI LLE X
RTE	1											
CLE	,354 **	1										
MCOM	,152 **	,219 **	1									
ACCT	,130 *	-,048	,111	1								
DAI	,140 *	-,019	,034	,345 **	1							
DAV	-,095	-,019	,113 *	,293 **	,080	1						
ACCRED	,232 **	,394 **	,319 **	-,136 *	-,180**	,05 0	1					
NE	,246 **	,313 **	,112	-,048	-,065	,05 1	,512 **	1				
EXPAGR	-,043	-,032	,157 **	-,035	,025	,09 1	,234 **	,132 **	1			
AGE	,258 **	,154 **	,007	,346 **	,326**	,07 6	-,144 *	,032	,032	1		
GENRE	,059	,261 **	,477 **	-,030	-,037	,04 6	,335 **	,174 **	,179 **	,000	1	
TAILLEX	,105	,245 **	,215 **	-,114	-,093	,10 4	,569 **	,314 **	,086	-,078	,300 **	1

Source. Résultats d'enquête, 2022

4.2. Statistiques descriptives des variables de recherche

L'analyse descriptive des facteurs déterminant la pratique de la négociation interculturelle dans les régions enquêtées se présente dans le tableau ci-dessous. Il ressort de ce tableau que, 75% des producteurs d'anacarde dans le commerce international des produits tropicaux font usage des pratiques culturelles pour mieux vendre leurs produits (selon les informations recueillies sur le terrain lors de nos enquêtes, ces facteurs de négociation interculturelle sont entre autres : la tradition de l'acheteur, sa religion et son niveau de langue d'échange). Ainsi, 225 producteurs (soit 75%) estiment avoir usé des éléments de la négociation interculturelle pour atteindre leurs objectifs de conquête de marché. Par ailleurs, toujours concernant la pratique de la négociation interculturelle, il est à noter que 25% des producteurs n'arrivent pas à comprendre les fondamentaux liés à la pratique de la négociation interculturelle.

Concernant la variable, respect de la tradition dans les échanges, 229 producteurs (soit 76,33%) déclarent que le respect mutuel de la tradition a un effet positif sur la pratique de la négociation interculturelle dans les régions enquêtées (selon les informations recueillies les religions généralement rencontrées sur le marché international sont entre autres chrétiennes non évangéliques, Évangéliques, Islamiques, Traditionnelles endogènes, Traditionnelles exogènes). Ces différentes religions véhiculaient des messages particuliers dont la pratique varie d'un individu à un autre, d'où la connaissance des langues et de ces traditions permet de mieux échanger avec ces catégories de personnes. Par ailleurs, d'après les analyses statistiques la connaissance des langues dans les échanges est un facteur fondamental d'échange sur le marché international. Ainsi, plus de 49% des producteurs étaient conscients que ces langues étaient une porte d'entrée aux échanges sur le marché international de noix d'anacarde.

Par rapport à la variable maîtrise de la communication, 68,33% des producteurs enquêtés soit 205 adoptent les techniques de communication visant à mieux échanger. Ainsi, les techniques de communication généralement utilisées sont entre autres : la courtoisie dans la prise de parole et de pose de questions ; l'obéissance et le respect quant à l'écoute active ; la prise de parole et la reformulation.

Pour ce qui est de l'accès à la terre et la disponibilité des intrants, au terme des analyses statistiques, 64,66% et 59,66% des producteurs expliquent que ces variables sont importantes pour qu'il y ait une bonne négociation interculturelle. Ainsi, selon les informations obtenues le manque d'accès à la terre pourrait être un obstacle à la production de l'anacarde et les quantités demandées par les acheteurs ne pourront pas être vendues à temps. Ce qui va compromettre la bonne marche du système et donc des acteurs de la chaîne de valeur. Les producteurs qui ont

régulièrement accès à la terre et ont une certaine disponibilité en intrants ont une capacité pour atteindre les objectifs liés au commerce international. Enfin, concernant les variables liées aux caractéristiques socio-économiques et démographiques, les indicateurs tels que : expérience, âge et genre ont un effet significatif sur la pratique de la négociation interculturelle. D'où ces variables liées aux caractéristiques socio-économiques sont importantes dans les techniques de communication d'un producteur.

Tableau 3 : Statistiques descriptives sur les variables de recherche

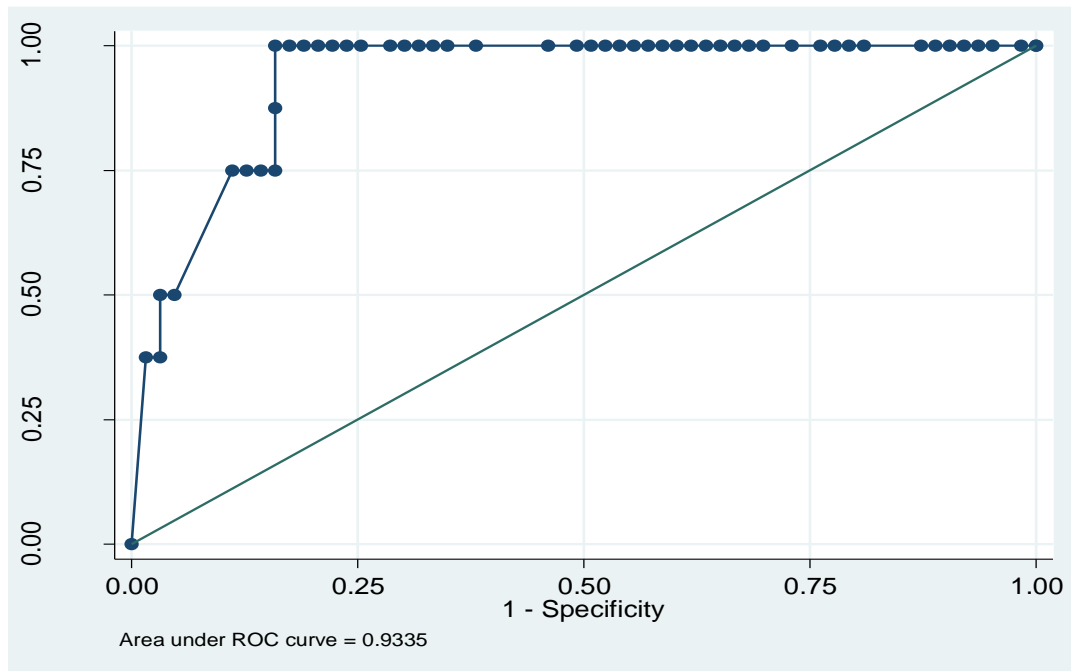
Noms des variables	Fréquences absolues		Fréquences relatives (%)	
	Oui	Non	Oui	Non
PNegInter	Oui = 225	Non = 75	Oui = 75%	Non = 25%
RTE	Oui = 229	Non = 71	Oui = 76,33%	Non = 23,67%
CLE	Oui = 155	Non = 145	Oui = 51,66%	Non = 48,33%
MCOM	Oui = 205	Non = 95	Oui = 68,33%	Non = 31,66%
ACCT	Oui = 194	Non = 106	Oui = 64,66%	Non = 35,33%
DAI	Oui = 179	Non = 121	Oui = 59,66%	Non = 40,33%
DAV	Oui = 154	Non = 146	Oui = 51,33%	Non = 48,66%
ACCRED	Oui = 208	Non = 92	Oui = 69,33%	Non = 30,66%
NE	F= 126	M = 174	F= 42%	M = 58%
EXPAGR	Oui = 165	Non = 135	Oui = 55%	Non = 45%
AGE	Oui = 200	Non = 100	Oui = 66,67%	Non = 33,33%
GENRE	Oui = 205	Non = 95	Oui = 68,33%	Non = 31,66%
TAILLEX	Oui = 221	Non = 79	Oui = 73,66 %	Non = 26,33%

Source : Résultats d'enquête, 2022

4.3. Déterminants de la pratique de la négociation interculturelle dans le commerce international

Cette partie traite de la validation et de la qualité de la prédiction. On remarque que la courbe LROC se trouve au-dessus de la première bissectrice, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est élevé. Ainsi, le modèle est globalement bon.

Figure 2 : courbe d'évaluation de la qualité prédictive du modèle.



Source. Enquête de terrain (2022)

Les résultats du modèle de régression économétrique montrent que la variable **GENRE** n'est pas significative. Ainsi, le fait d'être un homme ou une femme n'a aucune influence sur la pratique de la négociation interculturelle. Ce résultat indique que, que ce soit l'homme ou la femme la pratique de la négociation interculturelle sera mise en œuvre si l'individu maîtrise bien les techniques. L'estimation du coefficient du modèle Logit montre que la variable **CLE** a un coefficient estimé significatif et positif. Ce résultat vient montrer le rôle fondamental de la connaissance des langues dans la facilitation de la pratique de la négociation interculturelle dans le commerce international des produits tropicaux.

Quant à la variable **maîtrise de la communication**, cette variable a un effet positif et significatif sur la pratique de la négociation interculturelle. En d'autres termes, toute augmentation de la maîtrise de la communication interculturelle entraînerait une augmentation de sa pratique sur le marché international de noix d'anacarde. Une variable pertinente qui doit être prise en compte dans l'amélioration de la pratique interculturelle des producteurs de noix d'anacarde.

La variable **Age** a le signe attendu et montre que plus l'âge du producteur augmente, plus on note une meilleure performance dans la pratique de la négociation interculturelle dans le commerce international des produits tropicaux. Ce résultat confirme ceux d'Evans et al. (1999), qui ont démontré que l'âge et donc l'expérience dans les négociations internationales sont un facteur déterminant d'amélioration de la qualité des relations.

En ce qui concerne la variable **taille de l'exploitation**, cette variable a une influence positive et significative sur la pratique de la négociation interculturelle. Il ressort donc que les producteurs ayant une taille d'exploitation élevée augmentent leur production et donc leur capacité à mieux négocier sur le marché international.

Tableau 4 : Récapitulatif des résultats du modèle logistique d'analyse.

Variables	Coefficient	Erreurs standard robustes	z	P>z
RTE	0,984**	0,2072	4,75	0,039
CLE	0,975**	0,2810	3,47	0,049
MCOM	0,969***	0,2761	3,51	0,003
ACCT	0,956**	0,2626	3,64	0,041
DAI	1,230***	0,350	2,51	0,000
DAV	1,060***	0,4900	3,06	0,002
ACCRED	1,060***	0,5146	2,06	0,002
NE	0,045	0,461	0,10	0,922
EXPAGR	-0,355	0,372	-0,95	0,340
AGE	1,867***	0,350	5,32	0,000
TAILLEX	0,918	0,409	2,24	0,025
GENRE	0,045	0,461	0,10	0,922
LR Khi-deux (ddl)	78 ,98(12) ***			
Pseudo R ²	0,2565			
Aire sous la courbe ROC	0,8768			
Nombre d'observations	300			

Source : Résultats d'enquête, 2022

*** significatif au seuil de 1% ($p < 0,01$) ; ** significatif au seuil de 5% ($p < 0,05$) ; * significatif au seuil de 10% ($p < 0,10$),

Pour mieux apprécier l'effet des variables explicatives sur la probabilité de la pratique de la négociation interculturelle, nous avons effectué le test des ODDS ratios des variables incluses dans le modèle, Les résultats de ce test se présentent comme suit :

Tableau 5 : Récapitulatif du test des ODDS Ratios

Variables	ODDS RATIO	Erreurs standard robustes	z	P>z
RTE	1,081	0,2883	3,75	0,039
CLE	1,802	0,5193	3,47	0,049
MCOM	0,711	0,1576	4,51	0,003
ACCT	0,957	0,2629	3,64	0,041
DAI	3,423	0,7589	4,51	0,000
DAV	2,887	0,711	4,06	0,002
ACCRED	1,046	10,46	0,10	0,922
NE	-0,701	0,7379	-0,95	0,340
EXPAGR	6,472	1,949	3,32	0,000
AGE	1,568	0,581	1,21	0,225
TAILLEX	2,504	1,025	3,24	0,025
Genre	0,992	0,413	-0,02	0,984
LR Khi-deux (ddl)	75,98			
Pseudo R ²	0,2525			
Prob > chi2	0,0000			
Nombre d'observations	300			

Source : Enquête de terrain, 2022

Les résultats de calcul des ODDS Ratios indiquent que les enquêtés qui respectent la tradition dans les échanges, ont 1,081 fois plus de chance d'avoir une meilleure pratique de la négociation interculturelle dans le commerce international que ceux qui n'en connaissent pas. De plus, les enquêtés qui disposent d'une bonne connaissance des langues dans les échanges ont 1,802 fois plus de chance d'avoir une meilleure pratique dans la négociation interculturelle que ceux qui n'en disposent pas. Enfin, d'après les résultats, les enquêtés qui maîtrisent les techniques de communication ont 1/0,711 soit 1,41 fois moins de chance d'obtenir une meilleure pratique interculturelle que les autres enquêtés qui adoptent.

5. DISCUSSION

Des statistiques obtenues, 75% des producteurs d'anacarde dans le commerce international de leurs produits tropicaux font usage des éléments culturels pour mieux vendre leurs produits (selon les informations recueillies sur le terrain lors de nos enquêtes, ces facteurs de négociation interculturelle sont entre autres : le respect de la tradition de l'acheteur, la religion et le niveau de langue d'échanges), Ainsi, 225 producteurs (soit 75%) estiment avoir utilisé des éléments de la négociation interculturelle pour atteindre leurs objectifs de conquête de marché,

Par ailleurs, toujours concernant la pratique de la négociation interculturelle, il est à noter que 25% des producteurs n'arrivent pas à comprendre les fondamentaux liés à la pratique de la négociation interculturelle. Ces résultats sont en lien avec la plupart des recherches sur la négociation internationale qui s'entendent sur le fait que la négociation interculturelle joue un rôle explicatif dans la compréhension des comportements du négociateur et des résultats des négociations (Jolibert et Valsquez, 1989) ; (Brett et Gelfand, 2004) ; (Lim et Yang, 2007),

Par ailleurs en s'alignant sur les travaux de Faure et Robin (1993), ces auteurs soulignent que plusieurs variables entrent en jeu, tels que le contexte structurel, le nombre de parties, la nature du problème ou de l'objet de la négociation et l'intensité relative de l'enjeu. De même pour Pouch, (2015) toute négociation internationale est une rencontre entre les cultures et une confrontation des valeurs, et par conséquent, les comportements des négociateurs internationaux sont influencés par les différences des cultures et des valeurs.

Les résultats ont de plus abouti aux conclusions selon lesquelles la connaissance des langues étrangères, la maîtrise de la communication, l'accès à la terre et la disponibilité des intrants ont également une influence positive et significative sur la pratique de la négociation interculturelle, Nous ne pouvons pas conclure que la culture est la seule interprétation des résultats, ni forcément l'élément déterminant du processus mais plutôt que toute interprétation raisonnable doit prendre en compte les aspects culturels dans les négociations. En d'autres termes, le problème n'est pas lié à l'insuffisance de l'explication mais plutôt à l'étendue de l'influence des facteurs culturels sur la conduite et les résultats de la négociation (Dupont, 1994 ; Ndour, 2021),

Si la culture s'exprime à travers certaines manifestations, qui elles-mêmes induisent certains comportements, comme par exemple l'utilisation des techniques ou tactiques de négociations propres à une culture particulière, son impact peut dépasser cet aspect dans la mesure où elle influence le processus de la négociation internationale à travers des facteurs très déterminants comme la défense de l'identité, les valeurs, le sens et la signification de certains rites, la

compréhension des langues. L'impact de la culture ne peut donc pas être considéré comme « périphérique » mais plutôt étendu puisqu'il est lié à une diversité de facteurs (Pouch & Kheraief, 2016).

Au cours d'une négociation, les facteurs culturels sont déterminants et influencent l'emploi des mots et le choix des actions entreprises par les négociateurs. Les mots employés et les actions entreprises sont des facteurs qui influencent les comportements et par la suite le processus de négociation et donc la performance des producteurs sur le marché international. Ils ajoutent que les différences culturelles existent à l'intérieur et au-delà des frontières nationales ainsi qu'entre les différents types de groupes d'individus tels que les tribus et les professions. La question ne consiste donc pas à savoir si la culture entre en jeu ou non, mais plutôt de déterminer le degré de son influence sur la négociation. Cela revient à considérer que le processus et les résultats de négociation sont effectivement influencés par des facteurs culturels mais à des degrés différents.

En effet, pour Maouchi (2021), les négociations sont des processus dynamiques dans lesquels les parties concernées communiquent pour échanger des offres, faire des concessions, augmenter les menaces, ou autrement influencer les uns et les autres afin de conclure un accord (Dupont 1994 ; Filzmoser et Vetschera, 2008). La culture est introduite dans les négociations par les acteurs eux-mêmes. Elle conditionne la manière dont ceux-ci conçoivent l'interaction. La perception d'autrui varie également selon les cultures à travers notamment les stéréotypes. Les valeurs qui sous-tendent l'action de l'autre sont interprétées à travers le filtre culturel (Faure, 2004). Ainsi, de nombreuses publications traitent des aspects comportementaux de la négociation à partir des différences culturelles sous l'intitulé "styles de négociation" (Fisher, 1980 ; Binnendijk, 1987). Certaines s'emploient à décrire les manières d'agir les plus typiques des négociateurs qu'ils soient Latino-Américains, Japonais, Chinois, Arabes ou autres. Toutefois, gérer les contacts entre les cultures est un défi majeur. Ces différences culturelles représentent une richesse pour les acteurs qui savent les appréhender. C'est à cette particularité que cette étude vient faire une lumière sur les différentes stratégies adoptées par les producteurs de noix d'anacarde pour améliorer leur profit à travers la négociation interculturelle. Ainsi, selon les résultats trouvés, la connaissance des langues, l'accès à la terre, la maîtrise de la communication sont des facteurs qui influencent davantage la négociation interculturelle pour une meilleure rentabilité.

6. CONCLUSION

Cette étude a abouti aux résultats selon lesquels, la prise en compte de la négociation interculturelle apparaît comme un facteur de succès essentiel pour le commerce international. Ainsi, les résultats ont confirmé comme Lavissaire (2017) que si les producteurs ne s'aperçoivent pas du potentiel économique de la négociation interculturelle, ils perdront la bataille dans la compétition mondiale avec les producteurs des pays industrialisés.

Du point de vue contribution scientifique, en développant dans cet article les aspects de la négociation interculturelle, cette étude de par son objectif principal vise à contribuer au développement du commerce international et de la communication professionnelle. La négociation interculturelle est une ressource cachée qui devrait être explorée car l'économie industrielle se transforme lentement en une économie de la connaissance. Il est nécessaire de développer davantage les outils permettant aux entreprises d'améliorer plus facilement leurs compétences interculturelles et plurilingues.

Cette recherche reste une modeste contribution qui pourrait être complétée et enrichie par des travaux futurs. De plus, des recherches ultérieures devraient examiner le rôle de la négociation interculturelle dans le commerce international pour les différents secteurs et pour les différentes régions.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES (reprises)

- Adler, S. L. (2007). Lower and upper bounds on CSL parameters from latent image formation and IGM heating. *Journal of Physics A: Mathematical and Theoretical*, 40(12), 2935.
- Alder, G. (1989). *Seismic and Gravity Studies of the Tokoroa Gravity Anomaly, North Island, New Zealand: A Thesis Submitted to the Victoria University of Wellington in Fulfilment of the Requirements for the Degree of Master of Science in Geophysics (Doctoral dissertation, Victoria University of Wellington).*
- Audebert-Lasrochas, P. (2007). *Culture et négociation. Université du Littoral Côte D'Opale, Cahiers Du Lab. RII, 139.*
- Beresford, P., & Evans, C. (1999). Research note: research and empowerment. *The British Journal of Social Work*, 29(5), 671-677.
- Brett J,M, (2000), Culture and Negotiation, *International journal of psychology*, v° 35, p 97-104
- Chevrier, È. I., & Panet-Raymond, J. (2013). La participation citoyenne pour développer un quartier. *Nouvelles pratiques sociales*, 26(1), 67-83.
- Cochran-Smith, M., & Lytle, S. L. (Eds.). (1993). *Inside/outside: Teacher research and knowledge.* Teachers College Press.
- Cockburn, I. M., Henderson, R., & Stern, S. (2018). The impact of artificial intelligence on innovation: An exploratory analysis. In *The economics of artificial intelligence: An agenda* (pp. 115-146). University of Chicago Press.
- Cox, M. J., & Paley, B. (1997). Families as systems. *Annual review of psychology*, 48(1), 243-267.
- Dellech, D., & Debabi, M, (2017), La négociation interculturelle : défi des approches concurrentes et diversité des paradigmes, *Question (s) de management*, (4), 67-75,
- Dewatara, G, W., & Agustin, S, M, (2021, May), Communication of Intercultural Couples Through Identity Negotiation During Courtship, In *Asia-Pacific Research in Social Sciences and Humanities Universitas Indonesia Conference (APRISH 2019)* (pp, 140-146), Atlantis Press,
- Dewar, H., & Graham, J. B. (1994). Studies of tropical tuna swimming performance in a large water tunnel: I. Energetics. *Journal of Experimental Biology*, 192(1), 13-31.
- Doevenspeck, M. (2004). Migrations rurales, accès au foncier et rapports interethniques au sud du Borgou (Bénin) Une approche méthodologique plurielle. *Africa spectrum*, 359-380.

- Dupont, V., & Dureau, F. (1994). Rôle des mobilités circulaires dans les dynamiques urbaines: illustrations à partir de l'Equateur et de l'Inde. *Revue Tiers Monde*, 801-829.
- Dupont-Nivet, G., Krijgsman, W., Langereis, C. G., Abels, H. A., Dai, S., & Fang, X. (2007). Tibetan plateau aridification linked to global cooling at the Eocene–Oligocene transition. *Nature*, 445(7128), 635-638.
- Edjossan-Sossou, A. M., Deck, O., Al Heib, M., & Verdel, T. (2014). A decision-support methodology for assessing the sustainability of natural risk management strategies in urban areas. *Natural Hazards and Earth System Sciences*, 14(12), 3207-3230.
- Eko, B. S., & Putranto, H. (2021). Face Negotiation Strategy Based on Local Wisdom and Intercultural Competence to Promote Inter-ethnic Conflict Resolution: Case Study of Balinuraga, Lampung, *Journal of Intercultural Communication Research*, 1-35,
- Elhadi, M., Alsoufi, A., Alhadi, A., Hmeida, A., Alshareea, E., Dokali, M., ... & Msherghi, A. (2021). Knowledge, attitude, and acceptance of healthcare workers and the public regarding the COVID-19 vaccine: a cross-sectional study. *BMC public health*, 21(1), 955.
- Faure, S. (2004). Filles et garçons en danse hip-hop: La production institutionnelle de pratiques sexuées. *Sociétés contemporaines*, (3), 5-20.
- Filzmoser, M., & Vetschera, R. (2008). A classification of bargaining steps and their impact on negotiation outcomes. *Group Decision and Negotiation*, 17, 421-443.
- Fina, E., & Rugman, A. M. (1996). A test of internalization theory and internationalization theory: The Upjohn company. *MIR: Management International Review*, 199-213.
- Graham, C. H., Lysiak, J. J., McCrae, K. R., & Lala, P. K. (1992). Localization of transforming growth factor- β at the human fetal-maternal interface: role in trophoblast growth and differentiation. *Biology of reproduction*, 46(4), 561-572.
- Graham, J. L. (1985). The influence of culture on the process of business negotiations: An exploratory study. *Journal of International Business Studies*, 16, 81-96.
- Gregory, D. (1995). Imaginative geographies. *Progress in human geography*, 19(4), 447-485.
- Hofstede, G. (1980). Culture and organizations. *International studies of management & organization*, 10(4), 15-41.
- Hofstede, G. (1994). The business of international business is culture. *International business review*, 3(1), 1-14.

- Johanson, J, et Vahine, J,-E, (1977), The internationalization process of the firm, A model knowledge development and increasing foreign market commitments, *Journal of International Business Studies*, 8, 23-32,
- Johnson, A. K., Rademacher, C. J., Eggers, J., Gabler, N. K., Greiner, L. L., Kaisand, J., ... & Ross, J. W. (2021). Innovative strategies for managing swine welfare during the COVID-19 pandemic in Iowa. *Translational animal science*, 5(4), txab225.
- Jolibert, A., & Velazquez, M. (1989). La négociation commerciale Cadre théorique et Synthèse. *Recherche et Applications en Marketing (French Edition)*, 4(4), 51-70.
- Lane, H. W., & Beamish, P. W. (1990). Cross-cultural cooperative behavior in joint ventures in LDCs. *Management International Review*, 30, 87.
- Lavissiaire A, (2017), Négociateur en Afrique aujourd'hui : ce qu'on ne sait pas..., The conversation,
- Lim, Y. G., Kim, K. K., & Park, K. S. (2007). ECG recording on a bed during sleep without direct skin-contact. *IEEE Transactions on Biomedical Engineering*, 54(4), 718-725.
- Lu, R., Kanai, N., Bao, Y., & Schuster, V. L. (1996). Cloning, in vitro expression, and tissue distribution of a human prostaglandin transporter cDNA (hPGT). *The Journal of clinical investigation*, 98(5), 1142-1149.
- Macquin, A., & Rouziès, D. (2009). Négociation et différences culturelles. *Les Echos*.
- Mansencal, N., & Dubourg, O. (2008). Management of atrial fibrillation in heart failure in the elderly. *International journal of cardiology*, 125(2), 178-182.
- Maouchi, A, (2021), De L'intertexte Vers L'interculturel : Pour Une Lecture Au Troisième Degré Du Texte Littéraire, *And Intercultural Communication*, 75,
- Mayrhofer, U, (2020), Vidéo sur l'ouvrage « Management interculturel, Comprendre et gérer la diversité culturelle »,
- Minkov, M. (2007). What makes us different and similar: A new interpretation of the World Values Survey and other cross-cultural data. Sofia, Bulgaria: Klasika i Stil Publishing House.
- Ndour, E, H, C, (2021), Internationalisation des entreprises et intelligence interculturelle : les enjeux du management interculturel—étude de cas Auchan au Sénégal (Doctoral dissertation),
- Niyongabo, E. (2008). Défis du financement agricole et rural, rôle pour la micro finance et implications pour les politiques publiques en Afrique subsaharienne. Pistes de recherche basées sur le cas du Burundi. Pistes de recherche basées sur le cas du Burundi.

- Öberg, M. D. (2005). The legal effects of resolutions of the UN Security Council and General Assembly in the jurisprudence of the ICJ. *European Journal of International Law*, 16(5), 879-906.
- Ongodo, M. F., & Mougou, S. P. l'effet de l'écosystème entrepreneurial sur le développement des activités entrepreneuriales au Cameroun.
- Pouch, T, (2015), Le commerce international de produits agricoles et ses rivalités permanentes, *Hérodote*, (1), 108-124,
- Pouch, T., & Kheraief, N, (2016), Le commerce extérieur agroalimentaire de l'Inde, *Économie rurale, Agricultures, alimentations, territoires*, (352), 67-80,
- Radtchenko-Draillard, S. (2012). La spécificité de la négociation internationale. *Cahiers de psychologie politique*.
- Ramirez Marin, J., Aslani, S., & Brett, J. (2020). Strategic adaptation in intercultural negotiation: Spanish honor and US dignity negotiations. *Academy of Management Global Proceedings*, (2020), 187.
- Ramirez Marin, J., Aslani, S., & Brett, J. (2020). Strategic adaptation in intercultural negotiation: Spanish honor and US dignity negotiations. *Academy of Management Global Proceedings*, (2020), 187.
- .
- Richardson, S. A., Goodman, N., Hastorf, A. H., & Dornbusch, S. M. (1961). Cultural uniformity in reaction to physical disabilities. *American sociological review*, 241-247.
- Rival, S., Segler-Meißner, S., & Vatter, C, (2020), Au carrefour afro (-euro) péen: négociations interculturelles et intermédiales d'une communauté à venir au XXIe siècle, *Entscheidungswege–Au carrefour des idées*, 33,
- Ruzzier, M., Hisrich, R. D., & Antoncic, B. (2006). SME internationalization research: past, present, and future. *Journal of small business and enterprise development*, 13(4), 476-497.
- Schaefer, R., Grapperhaus, M., Schaefer, I., & Linden, K. (2007). Pulsed UV lamp performance and comparison with UV mercury lamps. *Journal of Environmental Engineering and Science*, 6(3), 303-310.
- Schwartz, S. H. (1994). Beyond individualism/collectivism: New cultural dimensions of values.
- Sheil, D., Burslem, D. F., & Alder, D. (1995). The interpretation and misinterpretation of mortality rate measures. *Journal of Ecology*, 331-333.

- Speit, G., Trenz, K., Schütz, P., Rothfuß, A., & Merk, O. (1999). The influence of temperature during alkaline treatment and electrophoresis on results obtained with the comet assay. *Toxicology letters*, 110(1-2), 73-78.
- Staniszewska, S., Brett, J., Simera, I., Seers, K., Mockford, C., Goodlad, S., ... & Tysall, C. (2017). GRIPP2 reporting checklists: tools to improve reporting of patient and public involvement in research. *bmj*, 358.
- Stephan, C. W., & Stephan, W. G. (1992). Reducing intercultural anxiety through intercultural contact. *International Journal of Intercultural Relations*, 16(1), 89-106.
- Subedi, A., Chaudhary, P., Baniya, B. K., Rana, R. B., Tiwari, R. K., Rijal, D. K., ... & Jarvis, D. I. (2003). Who maintains crop genetic diversity and how?: implications for on-farm conservation and utilization. *Culture and Agriculture*, 25, 41-50.
- Triandis, H. C. (1996). The psychological measurement of cultural syndromes. *American psychologist*, 51(4), 407.
- Triandis, H. C., Bontempo, R., Villareal, M. J., Asai, M., & Lucca, N. (1988). Individualism and collectivism: Cross-cultural perspectives on self-ingroup relationships. *Journal of personality and Social Psychology*, 54(2), 323.
- Trompenaars, F, et Hampden-Turner, C, (2010), *L'entreprise multiculturelle*, Cathy Miller Right Agency, Londres,
- Trompenaars, Fon and Charles Hampden-Turner, 1998, *Riding The Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Global Business*, New York: McGraw-Hill.
- Walker, I. R., Wilson, S. E., & Smol, J. P. (1995). Chironomidae (Diptera): quantitative palaeosalinity indicators for lakes of western Canada. *Canadian Journal of Fisheries and Aquatic Sciences*, 52(5), 950-960.
- Walker, S, E., Vincent, M, E, R, K., & Asri, S, M, B, (2012), *Intercultural Negotiation: The "Nomadic" Approach* La négociation interculturelle: l'approche 'nomade' Negocierea interculturală: abordarea „nomadă”,
- Welch, M., & Schuster, L. (2005). Detention of asylum seekers in the US, UK, France, Germany, and Italy: A critical view of the globalizing culture of control. *Criminal Justice*, 5(4), 331-355.
- Zarrad H, & Debabi M, (2014), *La négociation interculturelle : proposition d'un cadre conceptuel de l'impact de la culture sur la négociation*, Congrès trends marketing, Paris