



En Inde, on négocie son salaire sans aucune gêne

La culture hindoue valorise la richesse. Il n'y a donc pas de mal à vouloir gagner de l'argent. Encore faut-il justifier en détail le montant demandé.

✦ Par Par Nathalie Lorrain, directrice associée du cabinet de conseil Itinéraires interculturels ✦ Illustration Diego Aranega pour Management

Alban saute de joie. Sa candidature au poste de développeur informatique à Bangalore a été retenue. Sa solide expérience dans le domaine et sa parfaite maîtrise de l'anglais ont été des atouts décisifs. Reste désormais à négocier son salaire. En France, c'est toujours un moment délicat. Qui, du candidat ou du recruteur, aborde la question ? A quel moment ? A quel point est-ce négociable ? Alban prend conseil auprès de son ami indien Rajiv, qui le rassure. En Inde, l'argent n'est pas un tabou, mais il convient d'approcher le sujet de façon délicate et indirecte.

L'explication

Les Indiens n'éprouvent aucune gêne par rapport à l'argent et à la richesse. Chez les Hindous, qui représentent près de 80 % de la population indienne, l'Artha (« prospérité matérielle ») est incluse dans les quatre *purushartha* (« buts de l'existence »). D'ailleurs, le Ramayana, un des textes fondamentaux de l'hindouisme et de la mythologie hindoue, précise : « Il n'y a pas de différence entre un homme pauvre et un homme mort. »

La solution

Au diable les appréhensions ! Mais attention : la communication en Inde

est contextuelle. Il convient d'argumenter sur le montant demandé et de donner à l'interlocuteur des éléments de compréhension nécessaires. Quand Alban abordera la question, il devra se justifier point par point. Il pourra lancer la discussion en marquant son enthousiasme pour la mission, mais préciser très rapidement qu'il a besoin de loger sa famille, de scolariser ses enfants, de souscrire une assurance sociale. Tout cela sur le ton de la confiance. Pour toutes ces dépenses, un certain niveau de rémunération est indispensable. Amené de cette manière, le message sera reçu cinq sur cinq par l'employeur indien. ✨

/•/ En Chine, l'argent porte bonheur. Vous êtes invité au mariage d'un partenaire chinois ? Que lui offrir pour éviter tout impair ? C'est simple : de l'argent ! En Chine, le « hongbao » est censé porter bonheur. Il s'agit d'une somme d'argent, déterminée selon l'importance de la relation entretenue avec l'interlocuteur, offerte dans une enveloppe rouge, couleur de la prospérité. Si vous souhaitez marquer le coup, associez le montant au chiffre huit, symbole de chance.

/•/ Aux Pays-Bas, un sou est un sou. Les Néerlandais adorent la France. Beaucoup viennent y passer des vacances, le coffre de leur voiture rempli de victuailles. Pour les Néerlandais, en effet, un sou est un sou. D'une manière générale, ils veillent à ne pas trop dépenser, surtout pour des produits sans réelle valeur ajoutée à leurs yeux. Cette attitude se retrouve en affaires : le cœur de la négociation porte sur le prix.