
Conseils sur les aspects culturels et commerciaux à l'intention des Canadiens transigeant des affaires en Inde

Les gens d'affaires qui abordent un marché pour la première fois ont avantage à connaître les pratiques commerciales locales, ainsi que les us et coutumes du pays. Surtout de l'Inde, qui demeure pour bon nombre d'entrepreneurs un pays mystérieux et exotique. Voici quelques conseils dignes de mention.

- **Les noms** dénotent souvent la religion (hindoue, musulmane ou sikhe) de celui ou de celle qui le porte. Ne s'adresser aux gens par leur prénom que si l'on y a été invité. Les titres de civilité (docteur, professeur), le cas échéant, sont utilisés en anglais. *Shri* (équivalent de monsieur) suivi du nom de famille s'emploie pour les hommes, *shrimati*, pour les femmes mariées et *koumari* pour les femmes célibataires.
- En guise de **salutation**, la plupart des Indiens font un geste appelé le « namasté », qui consiste en une légère flexion du tronc, les mains jointes sous le menton, sans croiser les doigts. La poignée de main est plutôt rare. Les hommes indiens et les femmes très occidentalisées offriront de serrer la main à un étranger, mais une femme occidentale ne doit pas tendre la sienne; elle doit plutôt laisser l'initiative à son interlocuteur et, s'il s'abstient, incliner la tête et esquisser un sourire. Il arrive que l'hôte glisse une guirlande de fleurs autour du cou d'un convive. Celui-ci doit immédiatement la retirer et la garder dans la main droite en signe d'humilité.
- **Négociations** La patience est de mise en affaires, en raison de la longueur des négociations. Les réunions d'affaires impromptues sont fréquentes, et les décisions ne se prennent qu'après plusieurs rencontres.
- **Communications** Les Indiens répondent rarement de façon catégorique. Au lieu de dire « non », ils répliqueront plutôt « Je verrai ce que je peux faire ». Un sourire ou un léger mouvement de la tête peut signifier « oui » ou encore « Je ne sais pas ».
- **Les relations d'affaires** en Inde revêtent un aspect très personnel. Les Indiens s'intéressent vivement à la famille et aux valeurs d'un partenaire éventuel. Ils invitent régulièrement leurs collègues à manger chez eux. Ces invitations sont essentielles à l'établissement de rapports cordiaux.
- **Invitations** - Les Indiens invitent souvent les gens d'affaires de l'extérieur à venir manger à la maison. L'invité doit se déchausser avant de pénétrer à l'intérieur de la maison, sauf si l'hôte porte des chaussures. Il est de mise d'apporter du chocolat, des douceurs indiennes ou des fleurs. Ne pas