

RELATIONS COMMERCIALES FRANCO-ALLEMANDES

Partager des expériences avant tout

Près de 100 professionnels du commerce et acteurs économiques de Lorraine et de Sarre ont répondu à l'invitation des cinq business-clubs franco-allemands, à savoir les Dirigeants Commerciaux de France de Moselle-Est, la Pépinière d'Entreprises Eurodev Center de Forbach, le Pôle de formation transfrontalier, le Club des Affaires Saar-Lorraine et le Marketing Club Saar pour une conférence-débat qui s'est tenue sur un thème d'actualité à l'heure du 50^{ème} anniversaire du Traité de l'Elysée et surtout pertinent eu égard au contexte géographique de la Moselle-Est : « Comment booster les relations franco-allemandes ».



Photo : Alfred OLSZAK

Cette rencontre transfrontalière originale en soi a permis d'échanger avec traduction simultanée sur les pratiques commerciales en France et en Allemagne et de porter un regard croisé sur les particularités culturelles dans le domaine des affaires afin de dépasser celles qui peuvent être perçues comme des obstacles à la mise en place d'échanges économiques entre les deux pays. Une table ronde animée par **Guy Keckhut**, directeur adjoint du Conservatoire national des arts et métiers en Lorraine a donné la parole à quatre professionnels qui ont présenté leurs expériences et points de vue sur le métier de commercial.

Quelles conclusions tirer de ces échanges ?

Tout d'abord le constat que, une fois dépassés les clichés et les stéréotypes (la rigueur allemande face à ce qui serait une vue plus souple et moins organisée des choses en France), le professionnalisme partagé aplanit toutes les dif-

ficultés et permet de travailler ensemble. Et ce ne sont pas les regards différents portés sur certaines réalités partagées, par exemple le repas d'affaires qui, pour les « *business men* » allemands doit conclure une séance de travail alors que pour leurs homologues français il est un espace de négociation, qui constitue de réels obstacles. Une différence notable à relever et à prendre en compte : **les systèmes de formation dans le domaine des affaires diffèrent.**

En Allemagne où l'apprentissage est valorisé, la formation se veut pragmatique fondée sur la résolution de problèmes alors qu'en France elle reste rivée sur la conceptualisation des choses. C'est dans le domaine de l'apprentissage de la langue du voisin que des efforts doivent être faits des deux côtés de la frontière pour, même si en soi cela ne les empêche pas, faciliter les échanges commerciaux en enrichissant la qualité de la relation interpersonnelle. Il

a enfin été reconnu la nécessité d'échanges réguliers pour se rencontrer « *au-delà de la langue* » dans un contexte où il n'existe pas d'obstacles juridiques à proprement parler entre la France et l'Allemagne qui sont des partenaires privilégiés sur le plan des relations commerciales. De manière concrète, lors de cette soirée, les commerciaux lorrains et sarrois ont noué de nombreux contacts ce qui constitue déjà un premier résultat immédiat qui ne manquera pas de s'enrichir, les participants ayant été unanimes à souhaiter que ce type de conférence puisse être reconduit de manière régulière sous forme de partage d'expériences pour le plus grand bien du développement économique de cette région transfrontalière que constitue la Moselle-Est. +

Jean-Marc Louis