

## **Le français des affaires : quelle motivation?**

Mme Anu Adamberg

Conseillère à l'Euro Info Centre à la CCI d'Estonie

Les vins, les parfums, la haute couture, les produits de luxe, les châteaux : telles sont les premières images qui nous viennent à l'esprit en parlant du français et des Français. Mais les Estoniens, comment voient-ils la langue française en tant que langue des affaires?

Ayant la possibilité de travailler depuis 5 ans avec les entrepreneurs estoniens et français dans le cadre de mon travail au PEE (le Poste d'Expansion Economique) à l'Ambassade de France en Estonie, je vais essayer de vous faire part de quelques observations que j'ai pu recueillir au cours de ces années. J'aimerais insister sur le fait qu'il ne s'agit que d'observations personnelles à ne prendre en aucun cas comme des conseils mais plutôt comme des éléments d'incitation à poursuivre la réflexion. Je commencerai d'abord par souligner quelques points concernant le français des affaires en Estonie (son statut, son intérêt...). J'aborderai ensuite, quelques spécificités des entrepreneurs français dans le monde des affaires par rapport aux Estoniens.

### **- Le français des affaires**

Il me semble qu'en Estonie la langue française est considérée avant tout comme une langue internationale surtout culturelle. Il est difficile de se débarrasser de cette image et d'y voir aussi une perspective économique. Cette situation est due en grande partie aussi à notre système éducatif qui favorise une telle perception.

### **Un élément pour faciliter le contact**

Il n'y a rien d'original à dire qu'une langue commune facilite le contact entre deux parties et crée une atmosphère favorable aux affaires. Quiconque traite avec un Français (entrepreneur ou pas) découvre un petit *flash* de lumière dans les yeux de son interlocuteur quand ce dernier découvre que son partenaire estonien parle français. De plus, ceci peut avoir un double effet favorable pour l'Estonien parlant français car son interlocuteur français ne pouvait pas se douter d'une telle maîtrise et l'apprécie d'autant plus qu'elle le surprend. Les discussions débutent donc mieux qu'il ne l'espérait.

### **Un initiateur de contact**

Un exportateur, soucieux de l'expansion de ses activités à l'étranger est bien évidemment plus motivé d'apprendre la langue de son partenaire (potentiel). Mais ceci peut être le cas également pour les importateurs intéressés par des produits en provenance de pays autres que les pays nordiques. Et à leur grande surprise, ils découvrent que la France n'est pas exclusivement un pays exportateur de produits de luxe mais aussi de produits de grande consommation à des prix raisonnables. Donc, l'accès aux choix des produits s'élargit.

### **Un accès aux marchés**

Le français ne permet pas d'avoir accès seulement au marché français mais aussi à d'autres pays dans lesquels cette langue est pratiquée : la Suisse, la Belgique, le Luxembourg, la Roumanie, le Canada... De plus, dans certains pays comme l'Espagne, l'Italie, le Portugal, faute d'utiliser la langue du pays, le français peut s'avérer utile.

### **Un élément d'assurance**

Maîtrisant la langue, vous vous sentez certainement beaucoup plus à l'aise autour d'une table de négociations étant en mesure d'avoir le contrôle du développement de la situation.

### **Une meilleure compréhension de mentalité**

Parlant une langue étrangère, on s'intéresse sans doute à l'environnement culturel et historique de cette dernière. Par conséquent, il serait aussi plus facile d'appréhender et de comprendre les motifs du comportement, de la mentalité des habitants de ce pays. Donc, on est mieux équipé pour éviter les malentendus issus des spécificités de chaque pays. Chaque pays, en effet, a ses particularités. Et les hommes d'affaires français n'échappent pas à cette règle :

### **La hiérarchie**

La France est un vieux pays avec ses traditions et son système de hiérarchie bien établis. Pour avancer sur l'échelle professionnelle, il faut suivre certaines règles de jeu et s'élever par échelons graduellement, ce qui demande un certain nombre d'années. Par conséquent, il est quasiment impossible de rencontrer un PDG de 25-30 ans en France comme cela peut être encore le cas en Estonie.

### **Le formalisme**

Les Français aiment souvent rester formels avec leurs interlocuteurs. Ils les appellent rarement par leurs prénoms préférant des formes comme M./Mme. Kask, Kuusk...

### **La prise de décision**

Avant de prendre une décision, les Français essayent d'étudier autant d'idées que possible. Les réunions sont des endroits de collecte, de vérification de tous les scénarios possibles. Ensuite, ces idées sont présentées à leur supérieur hiérarchique, le décideur. Ces méthodes de travail demandent parfois beaucoup de temps et de patience car un point de vue commun acquis à la fin d'une réunion peut être mis en cause par le réel décideur absent de la réunion.

### **Les spécialistes des plans.**

En arrivant à l'entretien, les Français adorent être équipés d'un plan (souvent en deux parties). Ce plan leur permet de présenter leurs idées dans une logique cadrée. Et ils apprécient quand leurs interlocuteurs font de même.

En conclusion, ces quelques observations ont pour but de susciter l'intérêt de chacun d'entre vous pour trouver ses propres motivations pour cette langue. Il est évident qu'un tel intérêt ne peut pas être imposé mais que chacun devrait y arriver par sa propre curiosité, par sa propre volonté d'apprendre et de découvrir quelque chose de nouveau.

En apprenant une langue nous découvrons chaque fois une réalité unique qui reflète le développement de la société en question. Il est formidable de constater que le premier article d'exportation français est sa culture, mais il serait mieux de parvenir à approfondir d'autres aspects de la France comme son savoir-faire dans les domaines économique et commercial. Pour y arriver, pourquoi ne pas commencer par la langue ?