

Réussir en Irlande : cinq conseils

L'Irlande a connu une évolution sans précédent au cours des dernières décennies, passant du statut de pays le plus pauvre de l'UE à l'un des plus riches. La population possède un des plus forts pouvoirs d'achat au monde et la construction d'infrastructures en tout genre est à l'ordre du jour.

1. Prenez rendez-vous sur place

L'Irlande est un pays proche - seulement 1 heure 20 minutes d'avion - et plusieurs vols par jour relient nos deux pays, tant à partir de Bruxelles que de Charleroi. Vu le coût généralement modique de ces vols, il est donc très facile d'organiser des rendez-vous sur place et de rencontrer des distributeurs, importateurs et autres contacts avec qui vous souhaitez collaborer. Ne sous-estimez pas cet aspect «contact direct», les Irlandais y attachent beaucoup d'importance.

2. Ne comparez pas un Irlandais à un Anglais

Il s'agit d'un peuple très fier de son identité et de sa culture et il ne faut jamais commettre l'erreur de comparer un Irlandais à un Anglais ! Il existe toujours une certaine animosité ou du moins une forte rivalité entre ces deux nations.

3. Préparez-vous à communiquer en anglais

La langue principale en Irlande est l'anglais. Les Irlandais n'ont pas vraiment de don linguistique. Parler l'anglais est dès lors indispensable pour pouvoir faire des affaires en Irlande.

4. Adaptez-vous à leur style informel

L'Irlande est de manière générale un pays très simple et très relax et ce, dans tous les domaines : façon de s'habiller, communications, rapports hiérarchiques, etc. Ne soyez dès lors pas surpris si, lors d'une première rencontre, votre interlocuteur vous demande de l'appeler par son prénom et vous appelle par votre prénom et ce, peu importe qu'il s'agisse d'un réceptionniste ou d'un directeur. Mais ne vous laissez pas tromper par cette apparente bonhomie. Bien que jovial et sympathique, l'interlocuteur irlandais est un négociateur redoutable et difficile lorsqu'il s'agit de faire des affaires.

5. Soignez votre communication et vos rapports directs

Votre correspondance en anglais devra être claire et soignée. Il faut également aller droit au but, «*straight to the point*». Le prix est de manière générale le facteur le plus important, avant la qualité ou le service, et les Irlandais discutent des prix assez tôt dans le processus de négociation. Il faut investir dans les contacts humains. N'hésitez pas à rencontrer votre partenaire au moins une fois par an ou à l'inviter pour visiter vos installations. Maintenir une relation amicale et régulière avec votre partenaire est le meilleur moyen de vous assurer une bonne présence sur le marché irlandais.

L'Irlande présente de nombreuses opportunités d'affaires. Cela n'en fait pas pour autant un marché facile. Il faut être préparé à y investir en temps pour établir une relation de confiance avec vos partenaires potentiels. Le contact personnel est donc d'une importance capitale. La formule «*people buy people*» est souvent vraie dans le monde des affaires et encore plus en Irlande. Il faut aussi garder à l'esprit que toutes les initiatives devront venir de vous puisque vous êtes le demandeur. Il ne faut pas compter sur l'esprit d'initiative des Irlandais qui ne vous recontacteront qu'en cas de situation extrême ou de nécessité. Pour avancer en Irlande, il faut prendre l'initiative.

François DE VRIJE, AWEX, Attaché économique et commercial à Dublin