

Cinq conseils pour réussir en Israël

Petit pays pauvre en ressources naturelles, Israël est devenu, en 60 années d'existence, une puissance économique régionale majeure. Son économie est ouverte au reste du monde via de nombreux accords de libre-échange, notamment avec l'Europe et les Etats-Unis. Par ailleurs, une main-d'œuvre hautement qualifiée a permis de réorienter une part importante de l'économie vers des secteurs de pointe à forte valeur ajoutée. Cette implication dans la haute technologie a également attiré dans le pays d'importants investissements étrangers.

1. Respectez la mentalité et le *modus vivendi* de vos partenaires

L'Israélien a tendance à aller droit au but et à ne s'encombrer d'aucun complexe. Il approchera son interlocuteur de près. Chaleureux, passionné et expressif, il donnera libre cours à ses émotions et à ses sentiments et pourra hausser vite le ton lors de conversations. Curieux de tout, il peut parfois poser des questions assez «intimes» à des gens qu'il connaît à peine. Ne vous en offusquez pas.

L'Israélien aime la négociation et est un excellent négociateur. Lors de discussions d'affaires, ne soyez pas offensé par ce qui vous semble une offre ridicule.

Une carte de visite ainsi qu'un support promotionnel en anglais, langue parlée par la grande majorité de la population, sont essentiels. N'hésitez pas à mémoriser quelques mots d'hébreu qui seront appréciés. Il n'y a pas de vouvoiement en hébreu et on passe rapidement à l'utilisation du prénom. La tenue vestimentaire est peu formelle, surtout pendant l'été, qui est chaud et humide.

Israël se caractérise par de nombreux groupes ethniques et culturels. Il faut en tenir compte et savoir faire face à toutes les situations.

2. Tenez compte de leur relation avec le temps

Les Israéliens veulent les choses aujourd'hui, maintenant. Pour eux, demain est déjà du long terme. Les négociations sont souvent menées tambour battant. Les rendez-vous sont souvent spontanés et la ponctualité, qui n'est généralement pas le fort des Israéliens, est plutôt respectée pour les rendez-vous d'affaires.

3. Déplacez-vous, allez prospecter sur place

Le contact humain sur place est très important. La taille restreinte du pays permet l'organisation de plusieurs rendez-vous par jour. Le déplacement par train et/ou par taxi est facile et peu onéreux. Les Israéliens apprécient le déplacement des hommes d'affaires étrangers. Il y a au moins deux vols directs par jour entre Bruxelles et Tel Aviv, assurés par *Brussels Airlines* et *El Al*.

4. Adaptez-vous aux caractéristiques du marché

Le marché israélien est ouvert aux importations et très concurrentiel. Dans certains secteurs, il y a une forte concurrence d'Extrême-Orient. Mais l'acheteur israélien se montre très ouvert aux produits dits «occidentaux», à condition de les obtenir à un prix intéressant. Pour pénétrer le marché israélien, il faut être très patient et parfois réviser ses prix à la baisse.

5. Sujets à éviter

Nous vous conseillons d'éviter les thèmes de la religion et de la politique.

Les pratiques d'affaires du marché israélien sont fort similaires aux nôtres. Le système bancaire et les moyens de paiement sont similaires. Les principales marques et la majorité des produits internationaux y sont présentes. La concurrence y est assez forte. Les opportunités d'affaires sont nombreuses et réelles pour les produits performants et innovants.

Gino NALE - Attaché économique et commercial c/o Ambassade de Belgique à Tel Aviv