

## **Influence de la négociation interculturelle sur la performance commerciale des producteurs de noix de cajou au Nord-Bénin**

### **Influence of intercultural negotiation on the commercial performance of cashew nut producers in northern Benin**

**MITOKPE Comlan Léonard,**

Doctorant

Economie de Ressources Naturelles (ERN)

École Doctorale des Sciences Agronomiques et de l'Eau (EDSAE),

Université de Parakou-Bénin.

(LARDES)

**micolestar@yahoo.fr**

**YABI Afouda Jacob**

Professeur Titulaire,

Faculté d'Agronomie

Université de Parakou-Bénin.

(LARDES)

**AZANDO E. V. Bertrand,**

Professeur Titulaire,

Faculté d'Agronomie

Université de Parakou-Bénin.

(LESPA)

**erickazando@gmail.com**

**DEGLA Pamphile,**

Professeur Titulaire,

Faculté d'Agronomie

Université de Parakou-Bénin.

(LARDES)

**ABODOHOU Alexis,**

Maître de Conférences,

Université de Parakou-Bénin.

(CRECI)

**IWAKA Christophe**

Docteur

Université de Parakou-Bénin.

(LESPA)

**iwakachristophe@gmail.com**

**Date de soumission :** 28/08/2023

**Date d'acceptation :** 08/10/2023

**Pour citer cet article :**

MITOKPE.C.Lal. (2023) « Influence de la négociation interculturelle sur la performance commerciale des producteurs de noix de cajou au Nord-Bénin », «Revue Française d'Economie et de Gestion ; Volume 4:Numéro 10 » pp :279 - 303.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



## RESUME

Le but de cette étude est d'analyser l'effet de la pratique de la négociation interculturelle dans le commerce international sur la performance commerciale des producteurs de noix d'anacarde. Par la technique d'échantillonnage en boule de neige et par sondage, les données ont été collectées auprès d'un échantillon de 300 producteurs d'anacarde dans 04 communes au Nord-Bénin (Parakou, Tchaourou, Kandi, Gogounou). A partir du logiciel STATA 15, une estimation économique a été réalisée à cet effet. Au terme des résultats, il ressort que les variables comme le respect de la tradition dans les échanges (75%), l'adaptation aux pratiques culturelles dans les échanges (65%), la connaissance des langues dans les échanges (85%), la maîtrise de la communication culturelle (72%), l'accès aux crédits et le genre, influencent le chiffre d'affaires annuellement réalisé par les producteurs d'anacarde dans le commerce international des produits tropicaux.

**Mots-clés :** Négociation interculturelle ; commerce ; commerce international, performance commerciale, Nord-Bénin.

## ABSTRACT

The aim of this study is to analyze the effect of the practice of intercultural negotiation in international trade on the commercial performance of cashew nut producers. Using the snowball and survey sampling technique, data were collected from a sample of 300 cashew producers in 4 municipalities in northern Benin (Parakou, Tchaourou, Kandi, Gogounou). Using the STATA 15 software, an economic estimate was carried out for this purpose. At the end of the results, it appears that the variables as respect for tradition in the exchanges (75%), adaptation to cultural practices in the exchanges (65%), knowledge of languages in the exchanges (85%), mastery cultural communication (72%), access to credit and gender, influence the annual turnover achieved by cashew producers in the international trade of tropical products.

**Keywords:** Intercultural negotiation; trade; international trade, business performance, North Benin.

## INTRODUCTION

La mondialisation a un impact sur les techniques de négociation internationale (Sanyal & Widdess, 2023). En outre, le terme mondialisation désigne le développement de liens d'interdépendance entre hommes, activités humaines et systèmes politiques à l'échelle mondiale (Schemeil, 2013). En effet, les échanges internationaux contribuent à la diversité culturelle qui se diffuse lentement dans de nombreux domaines de la vie que cela soit l'éducation, la politique ou les arts, la négociation internationale n'y échappe pas (Sondjo, et al., 2019). Ainsi, la connaissance des facteurs qui influencent la valeur ajoutée des producteurs de noix d'anacarde dans une économie donnée a toujours été l'un des objectifs primordiaux des chercheurs en sciences agricoles. Parmi ces facteurs figure la négociation interculturelle et ce, depuis les théories mercantilistes (Tamini, et al. , 2014). La littérature théorique affirme dans sa majorité que la négociation interculturelle stimule la performance commerciale des producteurs de noix d'anacarde à long terme (Trompenaars & Hampden-Turner, 2010).

La croyance théorique dominante est que les producteurs de noix d'anacarde et donc participant plus aux échanges internationaux à travers une bonne maîtrise de la négociation interculturelle croissent plus rapidement que ceux fermés (Grossman & Helpman, 1991 ; Edwards, 1993). Depuis lors, la négociation interculturelle est considérée comme un déterminant important parmi les nombreux catalyseurs de la productivité et de la performance commerciale des producteurs d'anacarde (Trompenaars & Hampden-Turner, 2010). De la littérature en la matière, une conclusion importante révèle que les pays actifs sur le marché international et maîtrisant les techniques de négociation interculturelle tendent à être plus productifs que leurs homologues relativement fermés qui produisent uniquement pour leur marché national. De plus, le commerce international à travers la négociation interculturelle contribue à une allocation efficiente des ressources et peut conduire à une croissance plus rapide qui peut se traduire par une plus grande accumulation des facteurs, particulièrement pour les régions avec un niveau avancé de diffusion technologique et de connaissance (Almeida & Fernandes, 2008 ; Baldwin et al., 2005; Barro & Sala-i-Martin, 1997 ;Rivera-Batiz & Romer, 1991). Malgré les conclusions des tous premiers travaux en faveur d'un effet positif de la négociation interculturelle dans le commerce international sur la performance commerciale des producteurs d'anacarde, il existe toujours des controverses dans les débats sur ce sujet. En effet, certains auteurs plutôt pessimistes, affirment que la négociation interculturelle dans le commerce international pourrait avoir des effets néfastes sur la performance commerciale des producteurs de noix d'anacarde (Lucas, 1988 ; Redding, 1999 ; Young, 1991).

Sur le plan empirique, plusieurs travaux se sont également intéressés à la relation entre la négociation interculturelle dans le commerce international et la performance commerciale des producteurs d'anacarde. Mais à l'instar des théories en la matière, les conclusions empiriques ne sont pas univoques. Certains auteurs trouvent une relation positive entre la négociation interculturelle dans le commerce international et la performance commerciale (Chang et al., 2009 ; Jouini, 2015 ; Kim, 2011). D'autres auteurs aboutissent à l'inexistence d'une relation entre les deux concepts (Musila & Yiheyis, 2015 ; Ulaşan, 2015). La diversité des résultats empiriques pourrait être due à la différence dans les méthodologies utilisées et les indicateurs utilisés en lien avec la négociation interculturelle dans le commerce international (Manwa, 2016 ; Zahonogo, 2017). Quelques travaux ont concerné les producteurs d'anacarde des pays en développement d'Afrique subsaharienne (Eris et al., 2013 ; Manwa, 2016 ; Zahonogo, 2017). Pour la plupart de ces travaux, ils aboutissent à une relation positive entre la négociation interculturelle dans le commerce international et la performance commerciale pour les pays concernés. Toutefois, très peu d'études ont pris en compte les pays d'Afrique de l'Ouest notamment les régions du Bénin. Cet article cherche donc à combler ce vide à travers la réponse à cette interrogation.

Comment la pratique de la négociation interculturelle influence-t-elle la performance commerciale des producteurs de noix d'anacarde au Nord-Bénin dans le commerce international des produits tropicaux ?

Pour répondre à cette question, l'étude a suivi un plan en trois parties.

La revue de la littérature développée autour du cadre théorique et de la relation entre négociation interculturelle et performance commerciale, la partie matériel et méthode qui a abordé l'approche développée et le modèle empirique et enfin la partie résultats et discussion

## **1. REVUE DE LA LITTÉRATURE**

### **1.1.Cadre théorique**

#### **1.1.1. Théorie des avantages absolus d'Adam Smith et théorie des avantages comparatifs de David Ricardo**

La théorie des avantages absolus (Smith, 1776) stipule qu'un pays trouve des avantages vis-à-vis des autres lorsqu'il se spécialise dans la production des biens pour lesquels il possède plus d'efficacité que les autres pays et échange le surplus de ces biens dont il aura besoin avec les autres pays. Par conséquent, le protectionnisme est moins efficace que le libre-échange. Un pays possède un avantage absolu dans la production d'un certain bien quand la productivité de ce bien est plus élevée que celle d'un autre pays (Mayrhofer, 2020). Les pays chercheront à se

spécialiser dans la production des biens pour lesquels ils détiennent un avantage absolu et laisseront la production des autres biens à d'autres pays. Il surgit un problème dans la théorie des avantages lorsqu'un pays possède un avantage absolu pour les deux produits. Alors il n'y aura pas d'échange (Marlinton, et al., 2021). La théorie des avantages absolus a été utilisée pour comprendre comment les producteurs de noix d'anacarde arrivent à détenir des avantages absolus en possédant plus d'efficacité à travers la mise en pratique des facteurs relatifs à la négociation interculturelle pour mieux échanger à l'international.

La théorie des avantages comparatifs (Ricardo, 1817) quant à elle surgira pour apporter une solution à la principale lacune non comblée par la théorie des avantages absolus. Pour l'auteur de cette théorie ça n'a pas d'importance si un pays possède des avantages absolus ou pas. Un pays trouve des avantages vis-à-vis des autres pays lorsqu'il met en priorité la production des biens pour lesquels son avantage comparatif est le plus élevé. En d'autres termes, s'atteler à la production des biens dont les coûts relatifs sont les plus bas et à échanger les biens qu'il ne produit pas. Par conséquent il est crucial que les pays se spécialisent dans la production des biens dont ils ont des avantages comparatifs (Mayrhofer, 2020).

L'idée nouvelle introduite par Ricardo réside dans ce principe de l'avantage comparatif : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle il détient l'avantage comparatif le plus élevé ou le désavantage comparatif le plus faible (Fontagné & Mimouni, 2001). La théorie ricardienne fournit simultanément une explication de la composition du commerce international et une démonstration des gains de l'échange entraîné par l'ouverture des frontières. Sa caractéristique essentielle, outre les aspects déjà cités (coûts de production indépendants des quantités produites, travail comme seul facteur de production), est de considérer que les techniques de production, différentes dans les pays, sont indépendantes des prix des facteurs de production (Pouch & Kheraief, 2016). L'avantage comparatif théorisé par Ricardo a été utilisée pour comprendre les avantages que pourraient détenir les producteurs à travers la négociation interculturelle afin de mieux échanger à l'international.

### **1.1.2. Modèle HOS**

La coutume a imposé d'accoler les noms d'Heckscher, Ohlin et Samuelson pour construire cette fiction qu'est la « théorie d'HOS ». L'ordre alphabétique correspond à la chronologie, puisque les apports respectifs correspondent aux années 1919, 1933 et, pour le dernier, à trois articles parus en 1941, 1948 et 1949. Mais cette appellation est réductrice ; elle néglige tout d'abord le coauteur du premier article de Samuelson qui est Stolper, mais également des continuateurs importants : Lerner, qui contribua en 1954 à démontrer un théorème dû à Samuelson en 1948

et 1949, et Rybczynski, qui pour sa part établit un théorème original qui constitue l'une des pièces de la théorie HOS. Une brève présentation permet d'isoler deux caractéristiques du modèle HOS. Il s'agit dans un premier temps de deux exposés littéraires dus à Heckscher, dans un article paru en suédois en 1919 et traduit en anglais seulement trente ans plus tard, et à Ohlin dans un ouvrage paru en anglais en 1933. La composition du commerce international y est expliquée à partir d'un nouveau concept, celui d'abondance relative d'un facteur de production qui va être à l'origine de l'avantage comparatif (Rainelli, 2010).

Pour préciser cette idée, précisons un cadre de raisonnement simplifié : soit deux pays, A et B, deux biens, les automobiles et le textile, deux facteurs de production, le travail et le capital. Rappelons que cela n'est que le modèle de base qui peut être étendu à un nombre quelconque de biens et de facteurs, la seule contrainte étant l'utilisation d'au moins deux facteurs de production. Il est nécessaire d'introduire une spécification supplémentaire à propos des facteurs de production dans le modèle simplifié : leurs quantités disponibles doivent être données et définissent ce que l'on nomme la dotation factorielle d'une nation (Audit, et al., 2019). Les deux nations sont identiques en tout point, sauf pour les dotations factorielles qui seront à l'origine de l'échange. Les deux biens sont en effet produits selon une technique qui est différente pour l'automobile et le textile, mais identique pour chacun des biens en A et B. La technique de production est caractérisée par l'intensité en capital par rapport au travail, l'intensité factorielle (Berthélemy, 2005).

Il en résulte une correspondance entre les caractéristiques de la nation (sa dotation factorielle) et sa spécialisation dans le bien dont l'intensité factorielle est compatible avec la dotation factorielle. Pour dire les choses autrement, supposons que A est relativement bien doté en capital et B en travail ; supposons par ailleurs que la production d'automobiles nécessite une forte intensité relative en capital, celle de textile en travail. Selon le théorème d'Heckscher-Ohlin, chaque pays a une production orientée vers la marchandise qui utilise de manière intensive le facteur dont il est bien doté et il tend à l'exporter. Ainsi A exportera des automobiles, B du textile et, bien sûr, chaque pays importera le bien produit par l'autre. Cette approche a une parenté certaine avec celle de Ricardo mais elle en diffère aussi, à la fois par la volonté d'expliquer l'origine de l'avantage comparatif (simplement constaté chez Ricardo) et par la théorie de la production qui la sous-tend puisque sont introduits deux facteurs de production substituables (Faini, 2002).

Dans un deuxième temps qui commence avec l'article de Stolper-Samuelson de 1941 et qui peut être considéré comme achevé avec celui de Rybczynski de 1955, va être construit un corps

théorique formalisé constituant le modèle de base HOS autour de trois nouveaux théorèmes concernant principalement le prix des facteurs. Cet achèvement va produire des effets contradictoires en éliminant les faiblesses d'un raisonnement insuffisamment rigoureux, mais en abandonnant certaines intuitions d'Ohlin qui ne trouvent pas place dans une formalisation nécessairement réductrice (Audit, et al., 2019). C'est ce modèle qui va être l'objet d'approfondissements nombreux : introduction de la mobilité des facteurs de production, prise en compte de biens non échangés internationalement, raisonnement intégrant les biens intermédiaires. Il constitue la référence de ce que l'on considère comme la théorie « moderne » du commerce international (Berthélemy, 2005).

Le modèle HOS (Heickscher, 1919 ; Ohlin, 1933 ; Samuelson, 1941, 1948, 1949) met en exergue les différences de dotations initiales en facteur de production qui expliquent les avantages spécifiques de chaque pays. Cette théorie prédit que les deux facteurs de production (capital et travail) sont responsables pour la production des biens. Il y a des produits qui ont besoin de plus de capital (des machines, de la technologie). Les pays recherchent la production et l'exportation des biens pour lesquels leurs facteurs de production sont les plus abondants. Plus un facteur de production est abondant, plus son prix relatif est bas. C'est-à-dire les pays spécialisent leurs productions dans les biens "à forte intensité de capital" s'ils possèdent plus de capital, ou dans les biens "à forte intensité de main-d'œuvre" s'ils possèdent plus de travail (Ndour, 2021). Dans le cadre de cette recherche, cette théorie a été utilisée pour comprendre comment se manifeste le modèle HOS chez les producteurs et en quoi les facteurs liés à la négociation interculturelle pourraient amener les producteurs à bien échanger à l'international à travers le modèle HOS.

### **1.1.3. Théorie des coûts de transaction et la théorie éclectique**

La théorie des coûts de transaction (Williamson, 1975 ; Ndour, 2021) est le principe de base qui réside dans l'idée qu'une transaction prévoit des coûts préalables et externes importants. Les acteurs du marché recherchent des solutions collectives afin d'éviter l'accumulation des coûts abusifs. C'est une façon d'économiser de l'argent et minimiser les risques dus au marché. Ces solutions collectives destinées à réduire les coûts de transactions sont l'interprétation des institutions de marché (Rival, et al., 2020).

La théorie éclectique (Dunning, 1980) considère que la firme internationale a la possibilité de choisir entre 3 modalités pour son déploiement dans un pays étranger : l'investissement direct à l'étranger, la cession de licence ou encore l'exportation.

L'entreprise doit posséder 3 types d'avantage pour s'internationaliser : l'avantage spécifique de la firme (avoir un produit ou une technologie dont les autres firmes ou sociétés ne disposent pas), l'avantage de la localisation à l'étranger (exploitation à l'étranger d'un actif durable au lieu de son pays d'origine afin de chercher les alternatives dans le but de minimiser les coûts de production, de commercialisation) et l'avantage à l'internalisation (dû au fait que la sous-traitance est moins avantageuse que l'exploitation d'un actif spécifique). La distinction entre les différents coûts de chaque modalité de cette théorie et la comparaison de leurs coûts permettent de déterminer la modalité d'exploration du marché la plus rentable (Rival, et al., 2020). Dans le cadre de cette recherche, cette théorie a été utilisée pour comprendre comment les producteurs de noix d'anacarde s'alignent sur ces avantages afin de mieux s'internationaliser surtout à travers la négociation interculturelle.

### **1.2. Relation entre négociation interculturelle et performance commerciale des producteurs de noix d'anacarde**

Face à un environnement international de plus en plus ouvert et à une concurrence élargie, la prise en compte des différences culturelles et de l'interaction entre les cultures devient un enjeu essentiel, tant pour satisfaire la diversité de la demande que pour intégrer des équipes de travail multiculturelles pour une meilleure performance commerciale des producteurs de noix d'anacarde (Bartel-Radic, 2009).

La culture dans les relations du commerce international de noix d'anacarde, étant un élément central dans la vie économique des producteurs cherchant à maximiser leur profit, peut être vue selon Meier (2016) comme "un ensemble de significations, valeurs et croyances de nature collective et dotées d'une certaine durabilité qui caractérisent un groupe d'individus sur une base nationale, ethnique ou autre et orientent leurs conduites" (Faure & Rubin, 1993). La négociation interculturelle dans le commerce international de noix d'anacarde exprime quelque chose d'essentiel dans l'activité économique des producteurs de noix d'anacarde avec ses dimensions coopératives et conflictuelles entremêlées, en mettant en scène des enjeux tels que l'incertitude, la complexité, le pouvoir et l'équité (Radtchenko-Draillard, 2003).

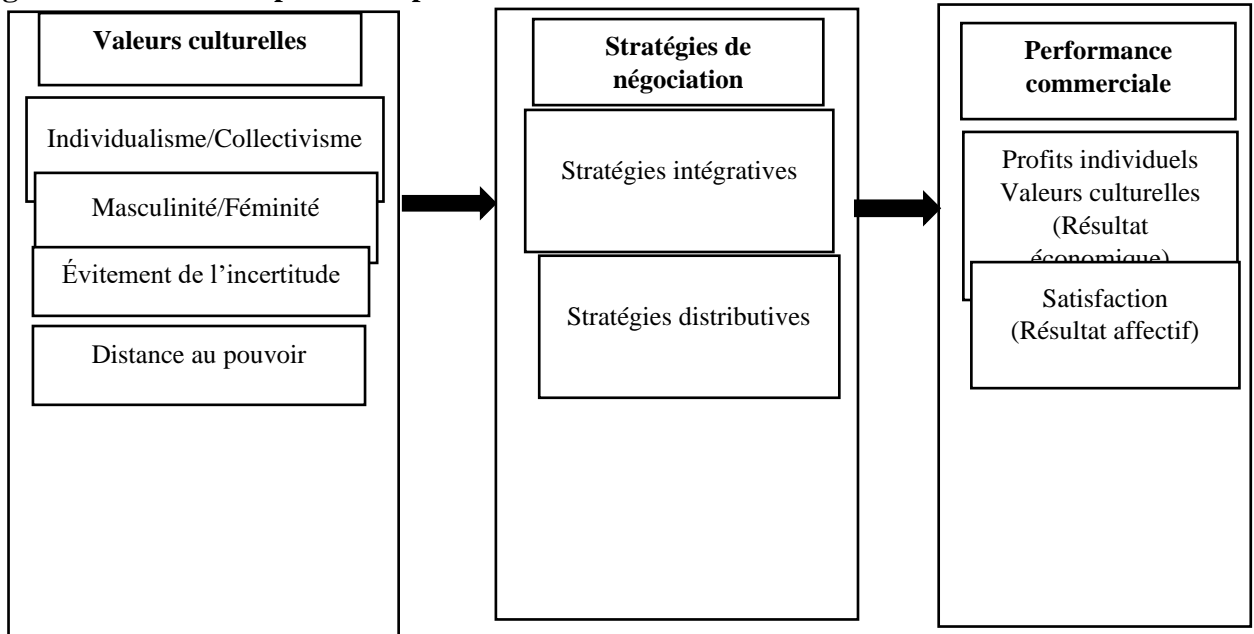
Les recherches traitant de l'impact de la négociation interculturelle sur la performance commerciale comparent généralement des dyades d'une culture A par rapport à la culture B (Gregory, 1995 ; Wilson et al., 1995). Ainsi, pour ce qui est de l'influence de la négociation interculturelle sur la performance commerciale de noix d'anacarde, les chercheurs utilisent les simulations de négociations impliquant deux partenaires (acheteurs/vendeurs) et où le nombre de questions à négocier est réduit. Ces recherches n'ont permis d'apporter que peu d'appui quant

à l'effet de la négociation interculturelle sur la performance commerciale malgré la diversité des analyses effectuées : analyse qualitative du contenu des négociations et/ou analyse des appréciations après les négociations (Lytle, 1993). Ainsi, pour certains auteurs, la connaissance de la culture et des valeurs de l'adversaire semble avoir un effet positif sur la perception du groupe et sur la perception réciproque des négociateurs (Faure, 2004) et donc sur leur performance.

La négociation interculturelle des producteurs de noix d'anacarde est d'abord une interaction c'est-à-dire un processus mettant en œuvre des tactiques destinées à échanger de l'information, créer des options, diviser une ressource, ou encore échanger des concessions. Tous ces actes sont liés à des valeurs dans la mesure où ils peuvent être légitimes dans une culture et proscrits dans une autre (Gulliver, 1979). Le produit ultime d'une négociation est fonction des différents éléments qui la composent. La satisfaction, étroitement liée aux profits se concentre davantage sur les composantes affectives. Elle constitue un facteur qui augmente la possibilité des rapports à long terme et qui maintient le gain. Elle a été liée aux comportements fonctionnels dans une variété de paramètres (Churchill et al., 1990) et considérée comme une mesure critique de résultats des rapports d'échange (Ruekert & Churchill, 1984). Différentes mesures de la satisfaction de négociation ont été employées dans diverses études antérieures du processus de négociation (Campbell et al., 1998 ; Graham, 1985) et l'inclusion de cette variable comme résultat primaire des comportements de négociation semble justifiée.

Par conséquent, l'étude des différents concepts théoriques relatifs à la recherche sur la négociation interculturelle des producteurs de noix d'anacarde des différentes relations qui sous-tendent, a permis de proposer le modèle conceptuel ci-après :

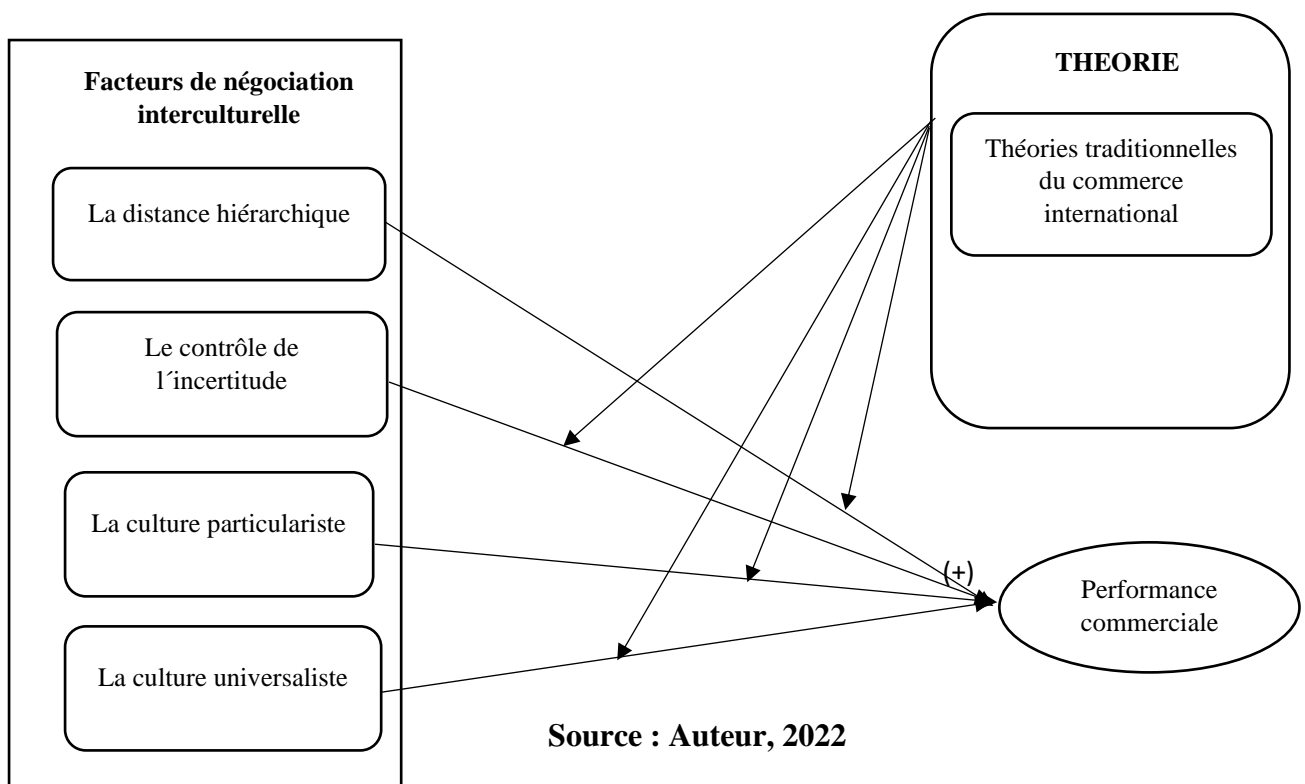
**Figure1 : Modèle conceptuel de la performance commerciale**



Source : Auteur, 2022

Il ressort de toutes ces discussions théoriques le modèle conceptuel de recherche ci-dessous :

**Figure2 : Influence des facteurs interculturels et des théories traditionnelles sur la performance commerciale**



Source : Auteur, 2022

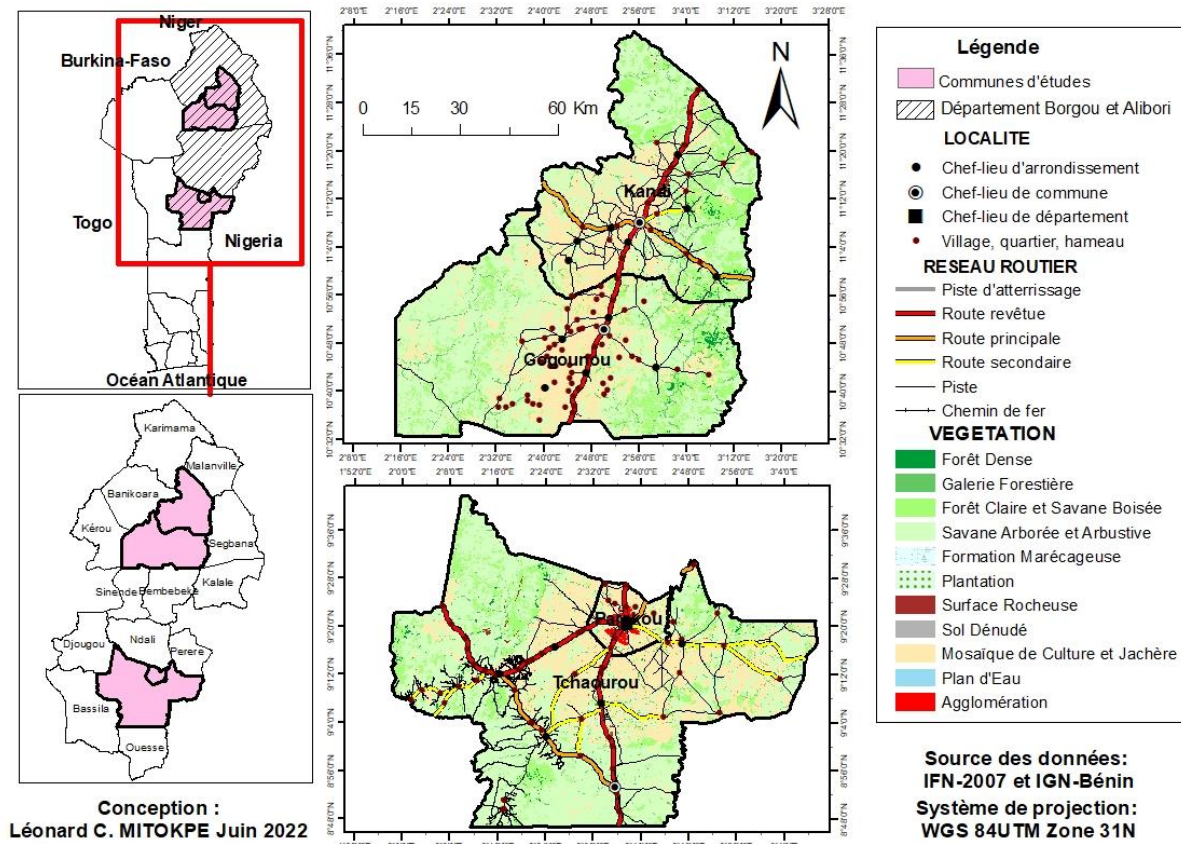
## 2. MATERIEL ET METHODE

Dans le cadre de cette recherche, la collecte de données a été faite par la technique d'échantillonnage en boule de neige. En effet, l'échantillonnage en boule de neige (Goodman 1961) est une forme de plan d'échantillonnage par dépistage de liens où l'on demande aux individus faisant partie de l'échantillon initial d'identifier des connaissances auxquelles on demande d'identifier, à leur tour, des connaissances, et ainsi de suite pour un nombre. Il est utilisé par Subedi et al. (2003), pour étudier la structure du commerce international des produits tropicaux de noix d'anacarde. Par ailleurs, elle consiste à identifier et à suivre le plus loin possible (en pratique jusqu'au sixième niveau) l'ensemble des liens d'échanges à partir des déclarations d'un chef d'exploitation pris au hasard dans la population et considéré comme le meneur des chaînes. Les chefs d'exploitation (CE) qui ont échangé à l'international avec lui appartiennent au rang 2 et ainsi de suite. Une chaîne s'interrompt lorsque les échanges mentionnés renvoient à des CE déjà pris en compte. Les CE identifiés au niveau  $n$  déterminent donc par leurs échanges les CE du niveau  $n + 1$ . Les enquêtes porteront principalement sur les échanges commerciaux de noix d'anacarde en lien avec la négociation interculturelle. L'échantillonnage de départ est réalisé avec les personnes ressources des villages étudiés dans les zones d'étude (chef du village, agent des services de vulgarisation, responsables villageois d'organisation paysanne). Elles proposeront quatre meneurs de chaîne par village, choisis dans les quatre différentes directions du village (Nord, Sud, Est, Ouest). Le meneur se définirait surtout par rapport à la reconnaissance à l'échelle du village du fait que plusieurs personnes se réfèrent à lui pour mieux échanger à l'international.

### 2.1. L'approche par sondage :

Concernant la taille et le choix de l'échantillon, des compromis ont été faits en termes de représentativité, du fait du contexte spécifique des espaces ruraux étudiés. L'échantillon de sondage a suivi la « loi du plus grand nombre » (Doevenspeck, 2004). Les enquêtés au nombre de 300 producteurs sont choisis de façon arbitraire, selon leur disponibilité et de façon à couvrir toute la diversité socio-économique des exploitations agricoles de cajou et qui participent ou non au commerce international des produits tropicaux dans les quatre communes du Nord-Bénin (voir figure3).

Figure 3 : Localisation des communes de l'étude



## 2.2. MODELE EMPIRIQUE

En prenant en compte les ventes totales réalisées comme exploit commercial des producteurs de noix d'anacarde par la négociation interculturelle, supposons qu'un producteur  $i$  crée un chiffre d'affaires  $CA_i$  qui se calcule :

$$(CA_i) = \text{Prix de vente } (P_v) \times \text{Quantités vendues } (Q_i) \quad (1)$$

Soient  $X_i$  la ligne vectorielle des variables liées à la pratique de la négociation interculturelle par le producteur  $i$  et  $Z_i$  celle des caractéristiques (sociales, économiques et démographiques) du producteur  $i$  de noix d'anacarde

Le modèle de l'effet de  $X_i$  et  $Z_i$  sur  $CA_i$ , peut s'écrire :

$$CA_i = f(X_i, Z_i, \mu) \quad (2)$$

avec  $\mu$  le terme d'erreur distribué supposé indépendant et identique. .

Prenant en compte le cadre théorique et des travaux de Abodohoui, Domanou & Daouda (2020), les éléments explicatifs de l'exploit commercial en termes de ventes totales réalisées par les producteurs de noix d'anacarde en lien avec la négociation interculturelle peuvent être scindés en deux (2) groupes:

- ✓ Les facteurs intrinsèques au producteur de noix d'anacarde : le respect de la tradition dans les échanges (RTE), l'adaptation aux pratiques culturelles dans les échanges (APC), la connaissance des langues dans les échanges (CLE), la maîtrise de la communication culturelle (MCOM) ;
- ✓ Les facteurs d'ordre institutionnel : l'accès à la terre (ACCT), la disponibilité et l'accessibilité aux intrants (DAI), la disponibilité des agents de vulgarisation pour l'accompagnement agricole (DAV), l'accès aux crédits (ACCRED).

Un modèle économique de Douglas et Cobb a été développé pour réaliser cette étude avec une régression économétrique basée sur la méthode dite des Moindres Carrés Ordinaires.

La relation entre le chiffre d'affaires (CA) et ses facteurs explicatifs peut s'écrire :

$$CA_i = f(x_{1t}, x_{2t}, \dots, x_{nt}) \tag{3}$$

$$CA_i = X_1^\alpha X_2^\beta \dots \dots \dots X_n^\gamma \tag{4}$$

Où  $CA_i$  représente le chiffre d'affaires du producteur  $i$  ;  $x_1, x_2, \dots, x_n$  représentent les facteurs externes explicatifs du chiffre d'affaires du producteur  $i$  considéré.

L'équation suivante donnant l'élasticité de la variable endogène par rapport à chacune des variables explicatives. Peut s'écrire :

$$\text{Log}(CA_i) = \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \dots \dots \dots \alpha_n X_n + \mu \tag{5}$$

De tout ce qui précède, les facteurs déterminant l'augmentation du chiffre des ventes réalisées par le producteur  $i$  pratiquant la négociation interculturelle peuvent être modélisés sous forme suivante :

$$\begin{aligned} \text{Log}(CA_i) = & \alpha_0 + \alpha_1 \text{RTE} + \alpha_2 \text{APC} + \alpha_3 \text{CLE} + \alpha_4 \text{MCOM} + \alpha_5 \text{ACCT} + \\ & \alpha_6 \text{DAI} + \alpha_7 \text{DAV} + \alpha_8 \text{ACCRED} + \alpha_9 \text{GENRE} + \alpha_{10} \text{NRICH} + \alpha_{11} \text{TAILLEX} + \\ & + \alpha_{12} \text{NE} + \alpha_{13} \text{EXPAGR} + e_i \end{aligned} \tag{6}$$

$\alpha$  est un coefficient à estimer pour déterminer l'élasticité de la négociation interculturelle sur le chiffre d'affaires réalisé par le producteur  $i$ . Les variables du modèle sont expliquées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 1 : Spécification du modèle de l'équation (6)**

Les variables du modèle	Codes	Modalités/unités	Effets
Le respect de la tradition dans les échanges	RTE	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Adaptation aux pratiques culturelles dans les échanges	APC	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Connaissance des langues dans les échanges	CLE	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Maîtrise de la communication culturelle	MCOM	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Accès à la terre	ACCT	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Disponibilité et l'accessibilité aux intrants	DAI	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Disponibilité des agents de vulgarisation pour l'accompagnement agricole	DAV	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Accès aux crédits	ACCRED	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Niveau d'éducation	NE	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
Expérience en agriculture	EXPAGR	Non = 0 ; Oui = 1	+/-
GENRE	GENRE	H = 0 ; F = 1	+/-
Niveau de richesse	NRICH	1 = Elevé 0 = Faible	+/-
Taille de son exploitation	TAILLEX	Quantitative	+/-

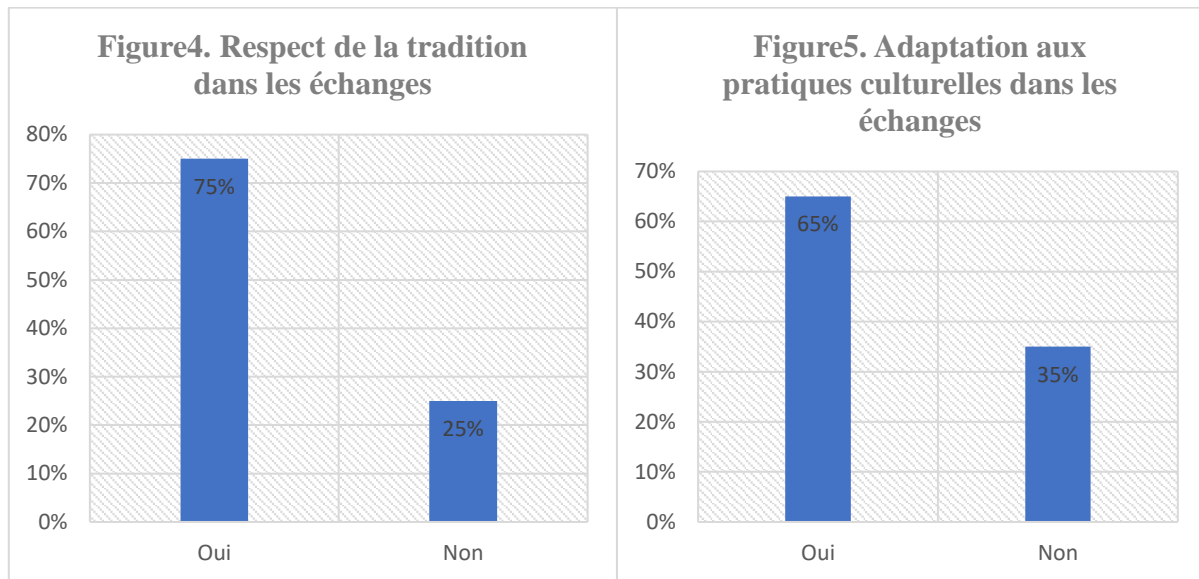
Source : Résultats d'enquête, 2022

### 3. RESULTATS ET DISCUSSION

#### 3.1. Statistiques descriptives

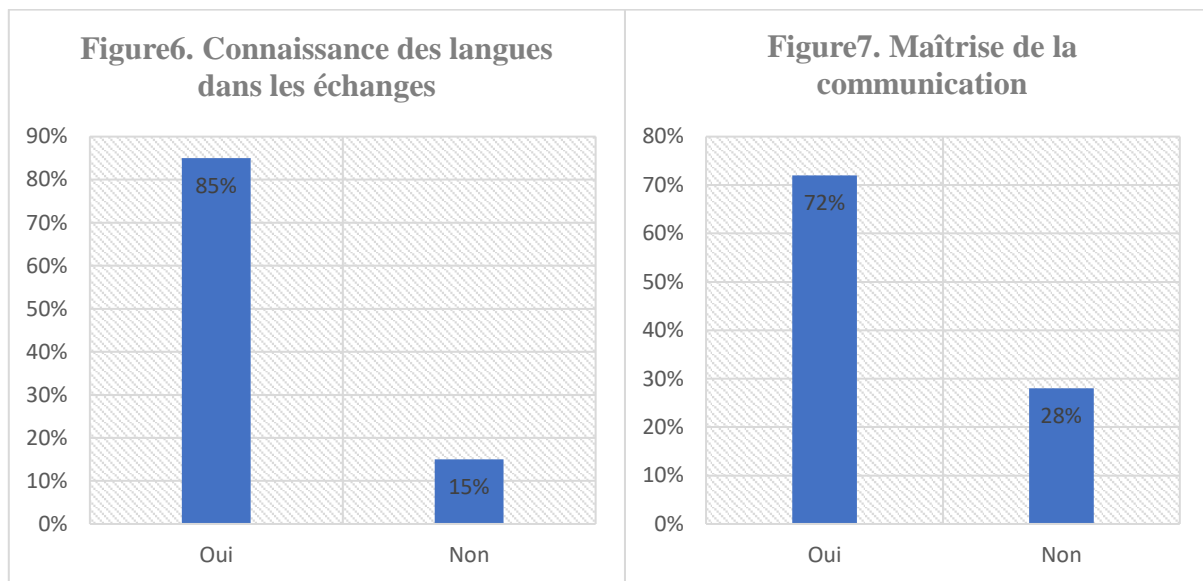
D'après les analyses statistiques, il ressort que les variables « respect de la tradition dans les échanges » et « adaptation aux pratiques culturelles dans les échanges » ont reçu un assentiment particulier auprès des producteurs (Figure4 & Figure5). Ainsi, respectivement 75% et 65% des producteurs ont montré que le respect de la tradition dans les échanges et l'adaptation aux pratiques culturelles sont des éléments clés d'une bonne négociation interculturelle (Bationo & Lüsebrink, 2021). En effet, pour Abdallah-Preteille, (2008), les traditions désignent les connaissances, les savoirs transmis de génération en génération. Elles sont les racines de la culture qui définit la singularité de chaque communauté (Abdallah-Preteille, 2008). Ainsi, le respect des traditions doit être un élément fondamental non seulement d'intégration dans le marché international mais également d'amélioration de la performance commerciale (Bourse & Yücel, 2019).

En outre, une bonne négociation interculturelle à travers le respect des traditions et l'adaptation aux pratiques culturelles visent à modéliser de nouvelles théories, méthodologies et formes de coopération interdisciplinaire pour une meilleure performance commerciale (Bourassa-Dansereau, 2020).



**Source : Résultats d'analyse, 2022**

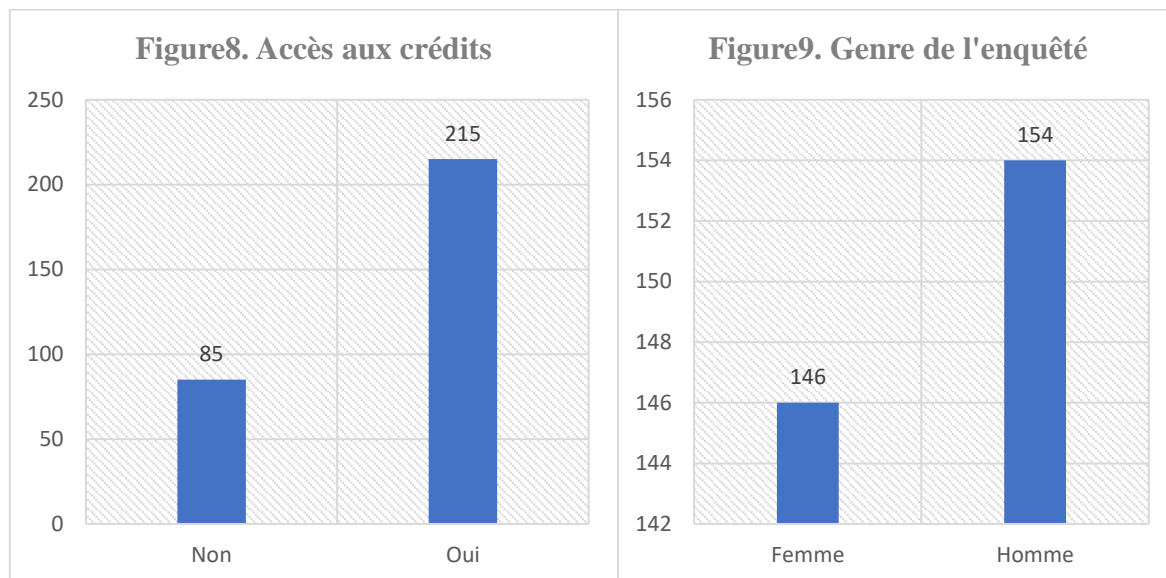
En ce qui concerne, la connaissance des langues dans les échanges et la maîtrise de la communication, il ressort que les producteurs ont indiqué également que ces deux facteurs agissent positivement sur la négociation interculturelle des producteurs de noix d'anacarde et donc sur la performance commerciale (Figure6 & Figure7). Ces résultats viennent confirmer comme Akkari (2019) qui a montré que la négociation interculturelle touche aussi le monde des affaires. Ainsi, une bonne communication ou négociation interculturelle améliore les rapports politiques entre pays, sociaux et commerciaux qui deviennent très importants dans le contexte de la mondialisation. Pour (Bourassa-Dansereau, 2020), l'idée de comprendre la culture de l'autre permet d'aider les gens à atteindre leur but de bonne négociation interculturelle et favorise le développement des producteurs et donc de la performance commerciale. La négociation interculturelle oriente les actions des acteurs pour bien mener la direction de leur approche sur une table de négociation avec l'intention de parvenir à un bon accord pour tous les participants du processus de négociation. En somme, la culture est très attachée à tout le monde et elle intervient directement sur leurs attitudes et manières d'agir.



**Source: Résultats d'analyse, 2022**

Les résultats statistiques (Figure 8 & Figure 9) montrent également que l'accès aux crédits et le genre de l'enquête influencent significativement la négociation interculturelle. Ces résultats viennent appuyer ceux de (Kouchele et al., 2022) qui ont montré que les producteurs d'anacarde dans leur processus de négociation interculturelle ont besoin d'une aide de financement pour l'émergence de leur agriculture (Kouchele, Labiyi & Yabi, 2022). Ainsi, il est admis que l'accès des pauvres au crédit est une des conditions indispensables à la réduction de la pauvreté dans les pays en développement (Soro, 2014).

L'analyse des résultats révèle que le sexe masculin a un effet significatif et positif sur l'accès au financement, en particulier sur la négociation interculturelle (Figure 8, Figure 9). En effet, le recours aux financements externes (accès au crédit formel par exemple) par les producteurs d'anacarde est positivement corrélé avec le sexe masculin. Ce résultat traduit le fait que la production d'anacarde nécessite d'importants investissements, donc le recours à la structure de microfinance s'avère indispensable pour répondre non seulement aux besoins de la production mais aussi à ceux des clients à l'international. En plus, les producteurs de sexe masculin sont naturellement enclins à remplir le processus administratif au niveau des Services Financiers Décentralisés (SFD).



**Source : Résultats d'analyse,2022**

### 3.2. Résultats du test de régression linéaire

Les résultats du test de régression linéaire montrent que les variables « APC, CLE, ACCT et DAV » sont affectées d'un coefficient dont l'estimateur a une réalisation positive. Ainsi, si les variables (Adaptation aux pratiques culturelles dans les échanges, Connaissance des langues dans les échanges, Accès à la terre, Disponibilité des agents de vulgarisation pour l'accompagnement agricole) augmentent de 1% alors le chiffre d'affaires réalisé augmenterait de près de (3.268518% ; 2.52514% ; 1.919804% ; 3.861305%). En outre, le fait d'être un homme augmente de juste 2.837143% la probabilité d'amélioration du chiffre d'affaires par la négociation interculturelle.

De ces résultats, il ressort également qu'un niveau d'expérience élevé en agriculture ne favorise pas la croissance du chiffre d'affaires et donc de l'amélioration du rendement. Il ressort également que, le niveau de richesse a une influence négative sur le chiffre d'affaires créé par les producteurs de noix d'anacarde.

Enfin, le niveau d'éducation, la taille de l'exploitation et l'accès aux crédits n'ont pas une influence significative sur le niveau du chiffre d'affaires créé par les producteurs d'anacarde dans les communes considérées. A cet effet, ces variables n'agissent pas sur la création du chiffre d'affaires dans le processus de pratiques de la négociation interculturelle.

**Tableau 2 : Récapitulatif des résultats du modèle de régression linéaire**

<b>Variable endogène. CA</b>				
Nombre d'observations = 300				
Prob > chi2 = 0.0000				
R-squared = 0.6430				
<b>Variabiles de recherche</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Erreurs standard robustes</b>	<b>z</b>	<b>P&gt;z</b>
RTE	-1.299397	0.9014904	-1.44	0.151
APC	3.268518***	1.123803	2.91	0.004
CLE	2.52514**	1.160617	2.18	0.030
MCOM	-0.5892564	1.056885	-0.56	0.578
ACCT	1.919804**	0.9532059	2.01	0.045
DAI	-0.9308557	0.9857681	-0.94	0.346
DAV	3.861305**	1.560772	2.47	0.014
ACCRED	1.258325	1.101853	1.14	0.254
NE	0.8077501	1.231286	0.66	0.512
EXPAGR	-2.533712*	1.492618	-1.70	0.091
GENRE	0.837143***	0.244779	3.42	0.001
NRICH	-2.478677***	0.8794035	-2.82	0.005
TAILLEX	-0.0527797	0.2260661	-0.23	0.816

; \*\*\* : valeur significative à 1 % ( $P \leq 0,01$ ) ; \*\* : valeur significative à 5 % ( $0,01 < P \leq 0,05$ ) ; \* : valeur significative à 10 % ( $0,05 < P \leq 0,10$ ).

**Source : Résultats d'enquête, 2022**

### 3.3. Discussion sur la régression linéaire

Des résultats du test de régression économétrique, il ressort que le **genre** influence le chiffre d'affaires réalisé par les producteurs de noix d'anacarde dans le processus de négociation interculturelle. Ces résultats viennent appuyer ceux obtenus par Oloumilade et al. (2019) qui ont développé dans leurs travaux que les producteurs d'anacarde hommes (qui ont plus accès aux terres et qui sont plus aptes à prendre le risque en intégrant les marchés internationaux) innovent et modifient leurs stratégies de conquête en intégrant dans leurs stratégies des pratiques interculturelles pour améliorer leurs revenus vu les potentialités des technologies dont ils disposent (Oloumilade & Yabi, 2020). Par ailleurs, les femmes préfèrent limiter les risques d'intégration dans les marchés internationaux en participant simplement aux marchés locaux. Ce résultat met en évidence la question du genre et de la représentation féminine dans le domaine de l'internationalisation dans les marchés de plus en plus globaux à travers les pratiques de négociation interculturelle. Ces résultats confirment les travaux de Yabi et al. (2016), Adesina et al. (2000) et Dibba et al. (2012) qui ont justifié dans leurs travaux, que les hommes utilisent plus de techniques et de pratiques de négociation interculturelle sur le marché

international que les femmes. Quant à Dibba et al. (2012), leurs études avaient pour objectif d'étudier les facteurs qui expliquent la négociation interculturelle et leurs effets sur la performance commerciale. Ils sont parvenus au résultat selon lequel ce sont les hommes qui pratiquent mieux les techniques de négociation interculturelle dans le marché international. Dans la même veine Adesina et al. (2000) ont prouvé dans leur étude d'influence des pratiques de négociation interculturelle sur la performance commerciale que les hommes adoptent plus les pratiques de négociation interculturelle et leurs performances commerciales s'améliorent dans le temps. Cependant, Etoundi et Dia (2008) ont montré que le genre n'affecte nullement l'adoption des pratiques de négociation interculturelle au Cameroun. Par contre, être femme décourage l'adoption des pratiques de négociation interculturelle et leurs effets sur la performance commerciale se trouvent mitigés (Yabi et al., 2016).

En outre, les variables « adaptation aux pratiques culturelles » et « connaissance des langues étrangères » ont un effet positif et significatif sur le chiffre des ventes réalisé par les producteurs de noix d'anacarde dans le processus de négociation interculturelle. Ces résultats corroborent ceux de Bationo & Lüsebrink, (2021) qui ont montré que dans le domaine de la communication interculturelle, on peut distinguer deux différentes approches fondamentales. La première approche est celle qui s'intéresse aux situations d'interaction économique et de vente entre producteurs et vendeurs appartenant à des espaces culturels différents et aux dynamiques de la communication, tandis que la seconde approche de négociation interculturelle adopte plutôt une attitude de comparaison entre les cultures et cherche à mettre en lumière des différences culturelles susceptibles de perturber la coopération internationale et donc le positionnement sur le marché de plus en plus global (Lüsebrink, 2016; Vatter, 2003). Ces approches ont montré comment les producteurs de noix d'anacarde peuvent s'intégrer dans le commerce international en adoptant des stratégies de négociation interculturelle et donc d'amélioration de chiffre d'affaires.

Plusieurs chercheurs se sont penchés également sur l'effet qu'aurait la négociation interculturelle sur la performance des producteurs. Ainsi, selon Johanson & Vahlne (1977) la négociation interculturelle est une stratégie de conquête de marché adoptée par une exploitation ou par un producteur d'anacarde afin d'augmenter progressivement son implication et engagement dans le marché international pour un meilleur rendement. Pour Fina & Rugman (1996) la négociation interculturelle est un processus par lequel les exploitations mettent en place des stratégies de communication interculturelle et gèrent des transactions avec d'autres

pays après avoir pris conscience des conséquences directes ou indirectes des transactions internationales sur leur avenir (Beamish, 1990).

Les résultats obtenus montrent également que le niveau de richesse et l'expérience en agriculture ont une influence négative et significative sur la performance commerciale des producteurs de noix d'anacarde dans les communes considérées. Ces résultats sont en contradiction avec ceux de Gogohounga et al. (2019), qui ont obtenu que les producteurs qui ont un niveau de richesse élevé et une expérience en agriculture, ont tendance à croire que les modèles d'affaires dans la filière anacarde leur permettent d'avoir accès aux marchés rémunérateurs et par ricochet amélioreraient leur performance commerciale (Muayila et al., 2018)

### **Conclusion**

S'appuyant sur les producteurs de noix d'anacarde, cette recherche avait pour objectif d'analyser l'influence de la négociation interculturelle sur la performance commerciale des producteurs d'anacarde dans les régions du Nord-Bénin. Ainsi, sur la base des théories du commerce international, il ressort que les variables ( Adaptation aux pratiques culturelles dans les échanges ; Connaissance des langues dans les échanges ; Accès à la terre ; Disponibilité des agents de vulgarisation pour l'accompagnement agricole) ont une influence positive et significative sur la performance commerciale des producteurs de noix d'anacarde dans le Nord-Bénin. En outre, considérant la variable GENRE affectée d'un coefficient dont l'estimateur a une réalisation positive, les résultats de la présente étude suggèrent que pour une meilleure pratique des techniques de négociation interculturelle chez les femmes, il faut une meilleure application de la législation en vigueur dans ce domaine et un suivi plus étroit des femmes dans le processus de négociation et donc de création de richesse. Sur le plan théorique et empirique, cette recherche apporte d'importantes contributions au domaine de l'innovation dans l'intégration dans le marché international à travers les pratiques de la négociation interculturelle, de la prise de risque et de partage des connaissances tacites en vue d'une meilleure performance commerciale.

Bien que cette étude aboutisse à des résultats au plan empirique, d'autres variables telles que le niveau initial du PIB per capita, l'indice de capital humain, et la formation brute de capital fixe pourraient être intégrées dans le modèle pour avoir une précision sur le comportement de la performance commerciale dans de tels cas. Pour les décideurs politiques, les conclusions de cette étude sont cruciales dans le contexte actuel d'approfondissement du processus d'intégration régionale, de mondialisation et de la signature des accords commerciaux (par exemple, les APE, le SLEC, la ZLEC) pour une plus grande ouverture au commerce

international à travers des mécanismes bien définis, la recherche d'une croissance économique durable étant un des objectifs ultimes pour les pays pauvres. Malgré la taille limitée de l'échantillon, la présente étude ne constitue qu'une étape prometteuse vers la mise au point d'une recherche empirique plus complète qui prenne en compte plus de variables d'intérêt. Etant donné que cette étude n'ait abordé que le commerce international dans sa diversité culturelle, les aspects culturels au sein d'une même nation ou entre ethnies d'une nation ne sont pas concernés ici. Ces aspects explorables feront l'objet d'études ultérieures

## REFERENCES

- Abdallah-Preteuille, M. (2008). Communication interculturelle, apprentissage du divers et de l'altérité. Congrès international, année européenne du dialogue interculturel, Communiquer Avec Les Langues-Cultures, 51-57.
- Abodohou, A., Domanou, M., Daouda, F. B., & Janvier, E. G. A. H. (2020). Influence du marketing digital sur la performance commerciale des entreprises agroalimentaires des communes du Borgou. *Annales de Sciences de Gestion de l'UAC*, 2(1), 77-108.
- Audit, M., Callé, P., & Bollée, S. (2019). *Droit du commerce international et des investissements étrangers*. LGDJ.
- Bartel-Radic, A. (2009). La compétence interculturelle : état de l'art et perspectives. *Management international/Gestión Internacional/International Management*, 13(4), 11-26.
- Bationo, J. C., & Lüsebrink, H. J. (2021). Communication interculturelle en contexte africain : défis méthodologiques et modèles pédagogiques. *Saarländische Universitäts-und Landesbibliothek*.
- Berthélemy\*, J. C. (2005). Commerce international et diversification économique. *Revue d'économie politique*, 115(5), 591-611.
- Bourse, M., & Yücel, H. (2019). Communication interculturelle : mode d'emploi. *L'Harmattan*.
- Brett J.M. (2000), Culture and Negotiation, *International journal of psychology*, v° 35, p 97-104
- Campbell, P. M., Newcomb, R. D., Russell, R. J., & Oakeshott, J. G. (1998). Two different amino acid substitutions in the ali-esterase, E3, confer alternative types of organophosphorus insecticide resistance in the sheep blowfly, *Lucilia cuprina*. *Insect Biochemistry and Molecular Biology*, 28(3), 139-150.

- Chang, C., & Glover, G. H. (2009). Effects of model-based physiological noise correction on default mode network anti-correlations and correlations. *Neuroimage*, 47(4), 1448-1459.
- Churchill, W., & Vander Wall, J. (1990). *The COINTELPRO papers*. Boston : South End.
- Doevenspeck, M. (2004). Migrations rurales, accès au foncier et rapports interethniques au sud du Borgou (Bénin) Une approche méthodologique plurielle. *Africa spectrum*, 359-380.
- Domanou, M. M. E., Abodohoui, A., Tokpo, F., & Jacob, Y. A. B. I. (2021). Influence du marketing digital sur la participation des entreprises agroalimentaires des communes du Borgou aux chaînes de valeur agricoles mondiales. *Revue Africaine De Management*, 3(6).
- Dunning, J. H. (1980). Toward an eclectic theory of international production : Some empirical tests. *Journal of international business studies*, 11, 9-31.
- Eriş, M. N., & Ulaşan, B. (2013). Trade openness and economic growth: Bayesian model averaging estimate of cross-country growth regressions. *Economic Modelling*, 33, 867-883.
- Faini, R. (2002). Développement, commerce international et migrations. *Revue d'Economie du développement*, 10(1), 85-116.
- Faure G.O., Mermet L., Touzard H. & Dupont C. (2000), *La Négociation : Situations, Problématique, Applications*. Dunod, Paris.
- Faure, G. O. (2004). Approcher la dimension interculturelle en négociation internationale. *Revue française de gestion*, (6), 187-199.
- Faure, G., Faure, G. O., & Rubin, J. Z. (Eds.). (1993). *Culture and negotiation: The resolution of water disputes*. Sage.
- Fontagné, L., & Mimouni, M. (2001). L'environnement, nouvel obstacle au commerce de produits agricoles et alimentaires. *Économie internationale*, 87, 63-87.
- Goodman, L. A. (1961). Snowball sampling. *The annals of mathematical statistics*, 148-170.
- Graham, D. (1985). Pattern and control of walking in insects. In *Advances in insect physiology* (Vol. 18, pp. 31-140). Academic Press.
- Gregory, D. (1995). Imaginative geographies. *Progress in human geography*, 19(4), 447-485.
- Heckscher, E. F. (1919). Utrikeshandelns verkan på inkomstfördelningen. Några teoretiska grundlinjer. *Ekonomisk tidskrift*, 1-32.
- JACKSON, R., & GULLIVER, M. (1979). Neonatal lupus erythematosus progressing into systemic lupus erythematosus. *British Journal of Dermatology*, 101(1), 81-86.

- Jouini, J. (2015). Economic growth and remittances in Tunisia: Bi-directional causal links. *Journal of Policy Modeling*, 37(2), 355-373.
- Lay, T., Ammon, C. J., Kanamori, H., Xue, L., & Kim, M. J. (2011). Possible large near-trench slip during the 2011 M w 9.0 off the Pacific coast of Tohoku Earthquake. *Earth, planets and space*, 63, 687-692.
- Lucas, A., Morley, R., & Cole, T. (1988). Adverse neurodevelopmental outcome of moderate neonatal hypoglycaemia. *British medical journal*, 297(6659), 1304-1308.
- Lytle, L. A., Nichaman, M. Z., Obarzanek, E., Glovsky, E., Montgomery, D., Nicklas, T., ... & Feldman, H. (1993). Validation of 24-hour recalls assisted by food records in third-grade children. *Journal of the American Dietetic Association*, 93(12), 1431-1436.
- Manwa, F., & Wijeweera, A. (2016). Trade liberalisation and economic growth link: The case of Southern African Custom Union countries. *Economic Analysis and Policy*, 51, 12-21.
- Marlinton, N. D., Maryani, A., & Hasbiansyah, O. (2021, June). Intercultural Communication in Negotiation. In *Social and Humanities Research Symposium (SORES 2020)* (pp. 41-44). Atlantis Press.
- Mayers, A. G., & Baldwin, D. S. (2005). Antidepressants and their effect on sleep. *Human Psychopharmacology: Clinical and Experimental*, 20(8), 533-559.
- Mayrhofer, U. (2020). Vidéo sur l'ouvrage « Management interculturel. Comprendre et gérer la diversité culturelle » (No. halshs-03083617).
- Meier, O. (2016). *Management interculturel-6e éd : Stratégie. Organisation. Performance.* Dunod.
- Mulligan, C. B., & Sala-i-Martin, X. (1997). A labor income-based measure of the value of human capital : An application to the states of the United States. *Japan and the World Economy*, 9(2), 159-191.
- Musila, J. W., & Yiheyis, Z. (2015). The impact of trade openness on growth : The case of Kenya. *Journal of Policy Modeling*, 37(2), 342-354.
- Ndour, E. H. C. (2021). *Internationalisation des entreprises et intelligence interculturelle : les enjeux du management interculturel—étude de cas Auchan au Sénégal (Doctoral dissertation).*
- Ohlin, B. (1933). Till frågan om penningteoriens uppläggning. *Ekonomisk Tidskrift*, 45-81.
- Paduani, G. F., Barbosa, G. D. A., Morais, J. C. R. D., Pereira, J. C. P., Almeida, M. F., Prado, M. M., ... & Ribeiro, M. A. (2008). Consumo de álcool e fumo entre os estudantes da

- Faculdade de Medicina da Universidade Federal de Uberlândia. Revista brasileira de educação médica, 32, 66-74.
- Pouch, T. (2015). Le commerce international de produits agricoles et ses rivalités permanentes. Hérodote, (1), 108-124.
- Pouch, T., & Kheraief, N. (2016). Le commerce extérieur agroalimentaire de l'Inde. Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires, (352), 67-80.
- Rainelli, M. (2010). Économie industrielle et droit économique dans la Revue d'économie industrielle. Revue d'économie industrielle, (129-130), 371-380.
- Redding, S. (1999). Dynamic comparative advantage and the welfare effects of trade. Oxford economic papers, 51(1), 15-39.
- Rival, S., Segler-Meißner, S., & Vatter, C. (2020). Au carrefour afro (-euro) péen: négociations interculturelles et intermédiales d'une communauté à venir au XXIe siècle. Entscheidungswege–Au carrefour des idées, 33.
- Rivera-Batiz, L. A., & Romer, P. M. (1991). Economic integration and endogenous growth. The Quarterly Journal of Economics, 106(2), 531-555.
- Ruekert, R. W., & Churchill Jr, G. A. (1984). Reliability and validity of alternative measures of channel member satisfaction. Journal of Marketing Research, 21(2), 226-233.
- Sanyal, R., & Widdess, R. (2023). Dhrupad: tradition and performance in Indian music. Taylor & Francis.
- Schemeil, Y. (2013). Des négociations interculturelles?. In Négociations internationales (pp. 141-168). Presses de Sciences po.
- Smith, A. (1776). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations : Volume One. London : printed for W. Strahan; and T. Cadell, 1776..
- Sondjo, A. I., Igou, A., & Oloukoï, L. (2019). Analyse de la compétitivité internationale des produits agricoles au Bénin : cas des noix de Cajou. UNIVERSITE DE PARAKOU.
- Subedi, A., Chaudhary, P., Baniya, B. K., Rana, R. B., Tiwari, R. K., Rijal, D. K., ... & Jarvis, D. I. (2003). Who maintains crop genetic diversity and how? : implications for on-farm conservation and utilization. Culture and Agriculture, 25, 41-50.
- Tamini, L., Raymond, D., & Doyon, M. (2014). Commerce international des produits alimentaires-Capacité d'application de la réciprocité des normes (innocuité, environnement et social) et leviers à la disposition des gouvernements (No. 2014rp-11). CIRANO.

- Trompenaars, A., & Hampden-Turner, C. (2010). Riding the waves of innovation : Harness the power of global culture to drive creativity and growth. (No Title).
- Trompenaars, F. et Hampden-Turner, C. (2010). L'entreprise multiculturelle. Cathy Miller Right Agency, Londres.
- Ulaşan, B. (2015). Trade openness and economic growth: panel evidence. Applied Economics Letters, 22(2), 163-167.
- Williamson, O. E. (1975). Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Wilson, C. D. (1995). The metallicity dependence of the CO-to-H<sub>2</sub> conversion factor from observations of local group galaxies. The Astrophysical Journal, 448(2), L97.
- Young, A. J. (1991). The photoprotective role of carotenoids in higher plants. Physiologia Plantarum, 83(4), 702-708.
- Zahonogo, P. (2017). Financial development and poverty in developing countries : evidence from Sub-Saharan Africa. International Journal of Economics and Finance, 9(1), 211-220.
- Zarrad H. & Debabi M. (2014), La négociation interculturelle : proposition d'un cadre conceptuel de l'impact de la culture sur la négociation, Congrès trends marketing, Paris.