

# Proche et Moyen-Orient

## Comprendre et entreprendre

### Objectifs commerciaux par pays

Un livre pour comprendre la région.  
Une formation pour préparer vos échanges professionnels.

# Le livre et la formation

## LE LIVRE

Les Sables mouvants du Proche et Moyen-Orient

Des repères sur les sociétés, les identités et les rapports de pouvoir.

## LA FORMATION

Un accompagnement centré sur votre projet

Des objectifs par pays pour préparer un contact, un rendez-vous ou une coopération.

Les exemples vécus sur le terrain donnent une dimension concrète aux échanges.

# L'expérience de Pierre-Yves Lusardy

## Plus de vingt-cinq ans d'activité professionnelle au Proche et Moyen-Orient

Une carrière commerciale à l'international dans de grands groupes industriels.

Des rencontres et des observations de terrain dans 65 pays.

Un accompagnement nourri par des situations professionnelles vécues.

# Les repères communs à tous les pays

Religions et pouvoir : comprendre le contexte des échanges.

Femmes et jeunesse : tenir compte de la diversité des interlocuteurs.

Identités et question kurde : éviter les lectures trop générales.

Rivalités régionales et ressources : replacer le projet dans son environnement.

**Chaque entretien privilégie les objectifs pertinents pour votre projet.**

# Liban

## REPÈRES DU LIVRE

La diversité de la société et les équilibres politiques et communautaires.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Une trame de premier rendez-vous.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

**Préparer une rencontre et construire une relation de confiance.**

1. Identifier le rôle et l'autonomie de chaque interlocuteur.
2. Préparer une présentation adaptée à ses besoins.
3. Évaluer les références et la capacité d'un partenaire.
4. Clarifier les attentes avant de discuter une offre.
5. Convenir d'une relance et d'une prochaine étape.

# Syrie

## REPÈRES DU LIVRE

Les fractures du pays et ses transformations.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Une grille de qualification du projet.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

**Évaluer le contexte et un interlocuteur avant tout engagement.**

1. Définir la localisation et le périmètre du projet.
2. Identifier le client final et le rôle des intermédiaires.
3. Recueillir les références du partenaire envisagé.
4. Lister les conditions nécessaires à la réalisation.
5. Définir les vérifications préalables à un engagement.

# Jordanie

## REPÈRES DU LIVRE

La place du royaume dans les équilibres régionaux.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Un plan de prospection et de relance.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

**Organiser une prospection adaptée à son projet.**

1. Choisir les contacts selon le secteur et le besoin.
2. Préparer une demande de rendez-vous précise.
3. Présenter les bénéfices de l'offre pour le client.
4. Repérer les décideurs et les étapes de validation.
5. Organiser les relances avec une échéance convenue.

# Irak

## REPÈRES DU LIVRE

La diversité des territoires, des communautés et des centres de pouvoir.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Une fiche des acteurs du projet.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

**Adapter sa démarche à la région et au partenaire visés.**

1. Préciser la région et le client final du projet.
2. Distinguer prescripteur, acheteur et intermédiaire.
3. Évaluer les capacités réelles du partenaire local.
4. Clarifier la livraison et le suivi opérationnel.
5. Préparer les questions sur les étapes de décision.

# Égypte

## REPÈRES DU LIVRE

Le poids de l'histoire, de la population et des institutions.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Un argumentaire et des questions de négociation.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

**Préparer un argumentaire et une négociation adaptés au client.**

1. Qualifier le besoin, le budget et le calendrier.
2. Identifier l'acheteur et les validations nécessaires.
3. Argumenter sur la valeur et le coût d'utilisation.
4. Préparer ses marges de négociation commerciale.
5. Clarifier livraison, service et prochaines étapes.

# Pays du Golfe

## REPÈRES DU LIVRE

Les différences entre les États et leurs trajectoires.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Une fiche d'approche pour le pays choisi.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

**Choisir une approche commerciale propre au pays concerné.**

1. Choisir un pays en fonction du projet et du client.
2. Distinguer client final, distributeur et agent.
3. Évaluer la couverture et les références du partenaire.
4. Adapter l'offre aux exigences du client ciblé.
5. Préparer les questions sur le suivi et le service.

# Turquie

## REPÈRES DU LIVRE

Son identité et sa place entre plusieurs espaces politiques et économiques.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Une trame de négociation avec un partenaire.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

### **Préparer une négociation et les étapes d'une coopération.**

1. Identifier les attentes commerciales du partenaire.
2. Préparer les arguments sur la valeur de l'offre.
3. Définir les concessions possibles et leurs conditions.
4. Clarifier les rôles et les engagements réciproques.
5. Fixer le calendrier et le suivi de la coopération.

# Arabie saoudite

## REPÈRES DU LIVRE

Les rapports entre pouvoir, religion et transformations sociales.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Un plan de rendez-vous et de suivi.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

**Préparer ses rendez-vous et le suivi de la relation commerciale.**

1. Préparer un rendez-vous centré sur le besoin du client.
2. Identifier les rôles dans le circuit de décision.
3. Clarifier les attentes envers un partenaire local.
4. Organiser une présentation et une démonstration utiles.
5. Convenir des documents attendus et de la relance.

# Iran

## REPÈRES DU LIVRE

L'identité de la société iranienne et ses rapports avec l'extérieur.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Une liste de questions et de vérifications.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

### **Adapter sa communication et qualifier l'intérêt commercial.**

1. Adapter sa présentation aux attentes de l'interlocuteur.
2. Clarifier le besoin et la portée de l'intérêt exprimé.
3. Identifier le décideur et le rôle des intermédiaires.
4. Lister les conditions de réalisation à vérifier.
5. Distinguer échange exploratoire et engagement concret.

# Israël

## REPÈRES DU LIVRE

La société et le contexte politique et régional, dans le chapitre Israël/Palestine.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Une présentation courte et un compte rendu de rendez-vous.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

**Présenter la valeur de son offre et obtenir une prochaine étape claire.**

1. Formuler une proposition de valeur précise.
2. Préparer les réponses techniques et commerciales.
3. Qualifier les critères de choix du client.
4. Définir le périmètre d'un essai ou d'une démonstration.
5. Convenir d'un responsable et d'une prochaine étape.

# Palestine

## REPÈRES DU LIVRE

Les réalités territoriales et humaines, dans le chapitre Israël/Palestine.

## TRAVAIL PROPOSÉ

Une fiche de projet et ses points de vigilance.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

**Définir un projet adapté à la situation du partenaire.**

1. Préciser le besoin et la localisation du projet.
2. Évaluer les moyens opérationnels du partenaire.
3. Identifier les contraintes de livraison et de service.
4. Définir un périmètre et un calendrier réalisables.
5. Préparer les questions et les conditions de suivi.

# Les résultats de la formation

À l'issue du module consacré au pays choisi

- 01 Une présentation de votre offre adaptée à votre interlocuteur.
- 02 Des questions précises pour préparer le premier rendez-vous.
- 03 Un plan de suivi avec une prochaine étape définie.

Exercice : simulation d'un échange commercial à partir de votre projet.

# Votre projet, votre pays, vos questions

Un entretien individuel d'une heure  
Par téléphone ou visioconférence : 60 €

Pour préparer l'entretien, indiquez le pays concerné,  
votre activité et le rendez-vous ou projet envisagé.

**[pylusardy@gmail.com](mailto:pylusardy@gmail.com)**

Livre vendu séparément : 19 € chez Édilivre  
Accompagnement aux usages et aux relations professionnelles.