



Réussir en affaires avec les Chinois

Contact PwC ACADEMY:

Tel: +352 49 48 48 4040 / Fax: +352 49 48 48 4041 / info@pwcademy.com

This PDF was downloaded on 03.09.2010.

A newer version might be available on our website: www.pwcademy.lu

© 2010 PricewaterhouseCoopers S.à r.l. All rights reserved. PricewaterhouseCoopers refers to the network of member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited, each of which is a separate and independent legal entity.



Réussir en affaires avec les Chinois

Introduction

La négociation avec les Chinois ne se joue pas dans une pièce fermée. Elle se joue avant et après. Les Occidentaux ont souvent tendance à surévaluer l'atout technique et ont du mal à admettre que leurs efforts pour promouvoir la culture de la qualité ne soient pas mieux payés de retour. La qualité et le prix ne conduiront pas forcément à la signature d'un contrat. Les facteurs humains jouent un rôle prépondérant. C'est que réussir en Chine dépend davantage d'un "savoir-être" que d'un "savoir-faire".

Quand un Chinois dit "OUI", il ne veut pas forcément dire "oui, j'accepte." Il peut simplement signifier "oui, j'ai compris." Parfois, il ne comprend pas, mais il dit "OUI" quand même pour ne pas perdre la face. Dire "OUI" n'a pas toujours le sens d'un engagement comme en Occident. Et quand un Chinois dit "NON", il ne signifie pas toujours "NON" non plus. Dans certaines circonstances, il s'agit d'une simple question de politesse...

Si on veut comprendre la Chine, il faut avoir à l'esprit, et ne jamais oublier, que l'harmonie du groupe, de la société, prime sur les droits de l'individu. Cette conception est issue du confucianisme et c'est pourquoi elle imprègne, non seulement la Chine, mais aussi la plupart des pays d'Extrême-Orient. La conséquence de cela c'est que ce que craint le plus le Chinois n'est pas la perte de liberté, mais le chaos de la société. Et cette crainte est capable de lui faire accepter une hiérarchie qu'il ne respecte pas mais qui maintient l'ordre. Pour le Chinois et l'Asiatique en général, un mauvais gouvernement, c'est celui de Gorbatchev à la fin des années 80 qui laisse le régime d'effondrer et le pays se diviser...

Objectifs

Les objectifs de chaque module sont détaillés séparément ci-après.

Contenu

Ce cours est composé de 3 modules :

- Module 1 : comprendre la culture et la mentalité chinoises
- Module 2 : négocier avec les Chinois
- Module 3 : les relations d'affaires avec les Chinois

Le contenu détaillé de chacun des modules est présenté ci-après.

Public-cible

- Les personnes qui travaillent régulièrement avec les Chinois
- Les personnes susceptibles d'être expatriées en Chine
- Les personnes qui souhaitent apprendre la culture chinoise
- Les personnes qui souhaitent apprendre les techniques de négociation avec les Chinois
- Les personnes qui souhaitent apprendre les spécificités de travailler en Chine
- Les personnes qui sont susceptibles de faire des affaires avec des Chinois

Intervenant

Xuefei LU, est française et chinoise. Tri-culturelle (asiatique, européenne et nord-américaine), elle parle couramment chinois, français et anglais. Titulaire du MBA Sciences Po Paris, elle a également été auditrice de l'IHEDN, l'Institut des Hautes Etudes de Défense Nationale à Paris. Xuefei a travaillé 3 ans dans l'industrie à Canton, 6 ans dans le commerce international à Shanghai en tant que directrice générale du bureau de représentation d'une société française, et 6 ans dans le conseil en France et au Canada. Actuellement, elle dirige le département Asie d'ICM Associates à Paris. Ses expériences en Chine lui ont permis d'acquérir une solide connaissance de la diversité géoéconomique du pays, de la particularité de faire des affaires en Chine et de la complexité des entreprises chinoises : entreprises d'Etat, entreprises privées ou joint-ventures. Xuefei appuie les entreprises dans leurs démarche pour comprendre et conquérir les marchés asiatiques, autant sur le plan du diagnostique que sur celui des stratégies d'affaires. Elle prend en charge la formation exécutive sur la Chine pour plusieurs multinationales. Elle intervient également dans le cycle d'intelligence économique de l'IHEDN sur la Chine.

Langue

Français

Nombre de participants

Limité à 20 participants pour garantir une meilleure interactivité.

Durée

1 journée

Module 1: Comprendre la culture et la mentalité chinoises

Objectifs

A l'issue de ce module, les participants seront capables:

- de prendre conscience de leur propre bagage culturel
- d'avoir des connaissances de base de la culture chinoise
- de déchiffrer les codes culturels et analyser les situations d'incompréhension et de malentendu
- de dépasser les stéréotypes sur les Chinois
- d'anticiper les dysfonctionnements dus aux différences culturelles
- sensibiliser sur les sujets susceptibles à heurter la fierté nationale ou personnelle des Chinois
- intégrer au mieux les spécificités de la communication avec les Chinois
- savoir ce qu'il faut faire et ce qu'il ne faut pas faire avec les Chinois

Contenu

- Géographie et population : 31 provinces, 56 ethnies, 1,3 milliard d'habitants
- Langues : mandarin, dialectes, idéogrammes, calligraphies
- Religions, philosophies et idéologies : Confucianisme, Taoïsme, Bouddhisme, Communisme
- Histoire : 24 dynasties, chaotique 20ème siècle, 60 ans de gouvernance communiste
- Politiques : parti unique, pouvoir centralisé, 4 générations de leaders communistes, les slogans d'hier et d'aujourd'hui, le dilemme du gouvernement
- Economie : entre le seuil d'instabilité sociale (PIB 7%) et la surchauffe (PIB 10%)
- Système juridique : légalisme, non-indépendant
- Société : hiérarchique et patriarcale, bureaucratique, la recherche permanente de stabilité et d'harmonie, une réorganisation de la société sous Hu Jintao/Wen Jiabao
- Les défis :
 - La survie et le maintien au pouvoir du Parti communiste
 - Le maintien d'un taux de croissance durable
 - La dégradation écologique
 - Une population vieillissante et déséquilibrée
 - Les approvisionnements énergétiques
 - Les mouvements séparatistes au Tibet et au Xinjiang
 - La question de Taiwan
- Perception chinoise de l'Ouest : Etats-Unis, Europe, Russie, Japon, le reste du monde
- Perception chinoise des Droits de l'Homme: Dans la langue chinoise, « droit » et « pouvoir » s'agissent du même mot

Module 2: Négocier avec les Chinois

Objectifs

A la fin de ce module, les participants seront capables:

- d'identifier leurs interlocuteurs
- d'identifier les décideurs
- d'identifier les phases de négociation
- de décoder les processus de décision
- de comprendre
 - le sens du contrat
 - la notion du temps
 - la principe de win-win game
 - les rapports de force
- de repérer les techniques et les styles de négociation
- de développer les stratégies de négociation avec les Chinois
- d'organiser l'avant et l'après-négociation

Contenu

Introduction :

- Réussir en Chine dépend davantage d'un "savoir-être" que d'un "savoir-faire".

Les incompréhensions de la part des Occidentaux :

- Le OUI et le NON chinois
- Les Chinois n'aiment pas dire NON
- La fausse modestie chinoise
- Le manque de respect du contrat
- Les négociations interminables

Ce que les Chinois n'apprécient pas :

- Arrogance
- Perte de contrôle des émotions
- Perte de la face
- Sujets politiques
- Critiques des pratiques économiques du pays

Stratégie de négociation :

- Phases de négociation
 - Etape 1 : Relation et Connexion
 - Etape 2 : Discussion technique
 - Etape 3 : Relation continue
 - Deux ouvrages chinois sur la stratégie
 - « L'Art de la Guerre »
 - « Les 36 Stratagèmes »
 - Dix techniques chinoises
 - Quatre jeux chinois
 - Jeu de détour et d'ambiguïté
 - Jeu d'ignorance et de naïveté
 - Jeu d'indifférence
 - Jeu de compassion
 - Cinq mots clés
-

Module 3: Les relations d'affaires avec les Chinois

Objectifs

A la fin de ce module, les participants seront capable:

- de mesurer l'impact culturel sur les relations professionnelles
- d'adapter vos méthodes de travail au contexte chinois
- de découvrir les styles de management en Chine
- d'optimiser votre action professionnelle en Chine
 - avec vos partenaires locaux
 - avec vos employés chinois
 - avec les administrations
 - avec les syndicats
- de repérer les pièges en Chine
 - la propriété intellectuelle
 - l'intelligence économique
 - les lacunes de la loi
- d'apprendre les bonnes pratiques en Chine

Contenu

Hommes d'affaires chinois :

- pragmatisme, flexibilité, opportunisme, ruse, nationalisme

Femmes d'affaires chinoises :

- Les valeurs traditionnelles
- Les femmes modernes
- Les particularités des femmes d'affaires chinoises

Gestion en Chine :

- Comment recruter et retenir vos employés chinois
- Comment faire travailler ensemble les Chinois et les Occidentaux
- Comment assurer votre leadership
- Processus d'intégration
- Les administrations
- Les syndicats

Propriété intellectuelle :

- Dans la langue chinoise, « apprendre » et « copier » s'agissent du même mot
- La guerre des crocodiles

Intelligence économique :

- Trois types d'espionnage
- Trois types de consultant

Les lois économiques et ses lacunes :

Etudes de cas :

- Rio Tinto
- Google
- Danone

Comment "perdre" de l'argent en Chine :

- Le cas Peugeot

Manger et boire en Chine

Lieu

Les locaux de PwC ACADEMY situés 400, route d'Esch, Z.I. de la Cloche d'Or à Luxembourg-Gasperich.

Mode de paiement

Une facture sera envoyée à la fin de la formation.

Annulation

Pour des raisons d'organisation ou en cas de force majeure, nous nous réservons la possibilité de reporter ou d'annuler une formation. Ceci sera notifié aux participants au plus tard cinq jours ouvrables avant la date de début de la formation en question.

Toute annulation devra nous être communiquée par écrit cinq jours ouvrables au moins avant le début de la formation. Passé ce délai, les frais d'inscription seront facturés dans leur totalité. Le remplacement d'un participant est toujours possible et peut se faire à tout moment par simple notification écrite.

Attestation

Une attestation de présence sera envoyée aux participants après la formation.

Formation intra-entreprise

Le cursus de formation décrit dans cette brochure peut être dispensé en formule intra-entreprise, c'est-à-dire adapté à vos besoins spécifiques. N'hésitez pas à nous contacter si vous désirez développer une telle formation sur mesure.

Co-financement par l'Etat des investissements

Les frais d'inscription sont éligibles au co-financement de l'Etat en vertu de la législation sur le soutien et le développement de la formation professionnelle continue. PwC ACADEMY est agréée en tant qu'organisme de formation professionnelle continue sous le numéro d'agrément 94523/C.

Contacts

Pour tout renseignement complémentaire, vous pouvez contacter l'équipe de PwC ACADEMY :

Téléphone : +352 49 48 48-4040

Fax : +352 49 48 48-4041

E-mail : pwccademy@lu.pwc.com

Réussir en affaires avec les Chinois

Full program	1.950 EUR
Module 1: Comprendre la culture et la mentalité chinoises Full program	750 EUR
Jour de cours 14.01.2011 / 09:00 - 17:00	
Module 2: Négocier avec les Chinois Full program	750 EUR
Jour de cours 21.01.2011 / 09:00 - 17:00	
Module 3: Les relations d'affaires avec les Chinois Full program	750 EUR
Jour de cours 28.01.2011 / 09:00 - 17:00	

Pour vous inscrire à un cours, veuillez vous rendre sur la partie "Calendar" du site internet et cliquer sur le bouton "Register" du cours choisi. Si vous n'avez pas la possibilité de vous inscrire en ligne, veuillez nous contacter par téléphone : 49 48 48 4040