



FRAMATECH

CYCLE INTERCULTUREL

Comment travailler avec les chinois ?

SEPHORA

Le 08 juillet 2025 (3h)
Sur site, Neuilly

FRAMATECH S.A. au capital de 38112 Euros
Etudes & mises en œuvre de stratégies industrielles internationales Hautes Technologies

4 boulevard d'Arras - 13004 Marseille - France
Tél. +33 491 95 55 70 | Mail : contact@framatech.fr
Organisme de formation n° 93060115506 | Siret 344 351 879 00046 | NAF 742C
Web : www.framatech.fr



FRAMATECH

CYCLE INTERCULTUREL

Comment travailler avec les chinois ?

NOTE POUR LE LECTEUR QUI N'AURAIT PAS ASSISTE AU SEMINAIRE

La documentation ci-jointe est celle qui a servi de support pour illustrer les exposés faits pendant le séminaire **Comment travailler avec les chinois ?** et ne représente donc qu'une partie des informations données à cette occasion.

FRAMATECH S.A. au capital de 38112 Euros
Etudes & mises en œuvre de stratégies industrielles internationales Hautes Technologies

4 boulevard d'Arras - 13004 Marseille - France
Tél. +33 491 95 55 70 | Mail : contact@framatech.fr
Organisme de formation n° 93060115506 | Siret 344 351 879 00046 | NAF 742C
Web : www.framatech.fr

FRAMATECH

COMMENT TRAVAILLER AVEC LES CHINOIS ?

SEPHORA
Le 08 Juillet 2025

1

FRAMATECH

Charles GARNOT

SAFRAN
Aircell

THALES

POLYTECH NANTES
École d'ingénieurs de l'université de Nantes

Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

2

 **FRAMATECH**

Sommaire



- Les phénomènes culturels 8%
- Quelques repères nécessaires (indispensables) 12%
- Aspects pratiques 80%
 - La proxémie
 - Les Guangxi
 - Le Hasard
 - Le temps
 - La face
 - La carte de visite

3

 **FRAMATECH**

Aspects pratiques I



- La notion de groupe et d'individu
- La proxémie
- Les Guangxi
- Orientation Tâche / Relation
- Ordre d'utilisation des moyens dans l'urgence ou le stress
- Le Hasard
- Le temps
- Les étrangers en Chine
- Indice de narcissisme
- Le FENG SHUI
- LE YIN ET LE YANG

4

 **FRAMATECH**

Aspects pratiques II



- **La face**
- Les sens cachés du non-dit
- Ambiguïté des langages
- Le symbolisme
- La symbolique des couleurs
- Les chiffres
- La valeur de l'écrit et de l'oral
- **La carte de visite**
- Les manières de traduire le nom en chinois
- Le confucianisme
- Adapter des modes de communication à distance
- La langue chinoise
- Les caractères chinois

5

 **FRAMATECH**

COMMENT TRAVAILLER AVEC LES CHINOIS ?



Phénomènes culturels

6


FRAMATECH


Le phénomène
culturel



- La culture est un ensemble de règles implicites ou explicites, de codes, de langages, de références historiques communes, qui amène les individus constituant le groupe à penser et à agir de manière similaire, et plus ou moins différente de ceux qui n'en font pas partie.
- Les mêmes états de fait, événements, paroles, attitudes et comportements seront appréhendés différemment par des personnes de cultures différentes.
- Cela est typique entre des pays et parfois même à l'intérieur d'un même pays.

7


FRAMATECH


Le phénomène
culturel

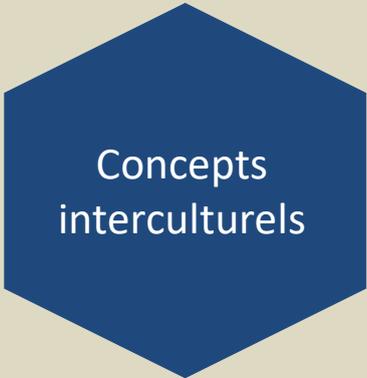


Pourquoi prendre en compte les phénomènes culturels ?



8

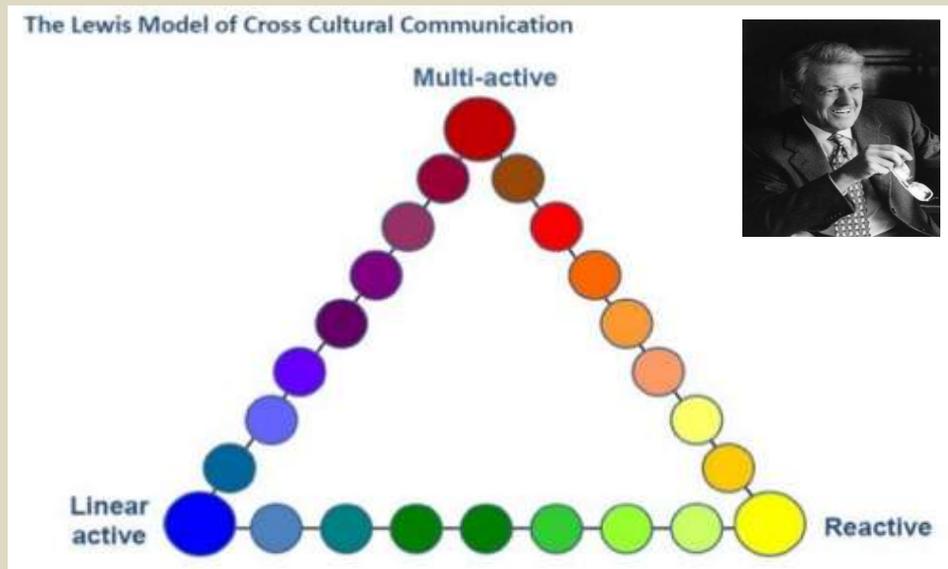
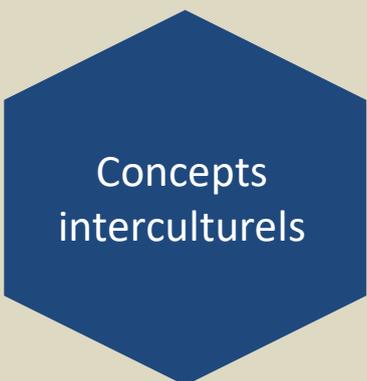
 **FRAMATECH**



- Le linguiste britannique Richard Lewis divise les pays du monde en trois catégories, permettant de mieux comprendre comment interagir avec des personnes issues de différentes cultures.
- Selon cette classification, les axes dominants sont les linéaires-actifs, les multi-actifs et les réactifs.
- Les **Linéaires-actifs** sont ceux qui planifient, mettent dans les agendas, organisent, enchainent des actions dans la durée, font une chose après l'autre.
- Les **Multi-actifs** sont loquaces et virevoltants. Ils font beaucoup de choses à la fois. La planification de leurs priorités ne se fait pas selon un calendrier mais en fonction de l'émotion ou de l'importance relative du sujet et du moment.
- Les **Réactifs** sont ceux qui privilégient la courtoisie et le respect, l'écoute tranquille et calme de leurs interlocuteurs, qui réagissent attentivement aux propositions de l'autre partie.

9

 **FRAMATECH**



10

FRAMATECH

Concepts
interculturels



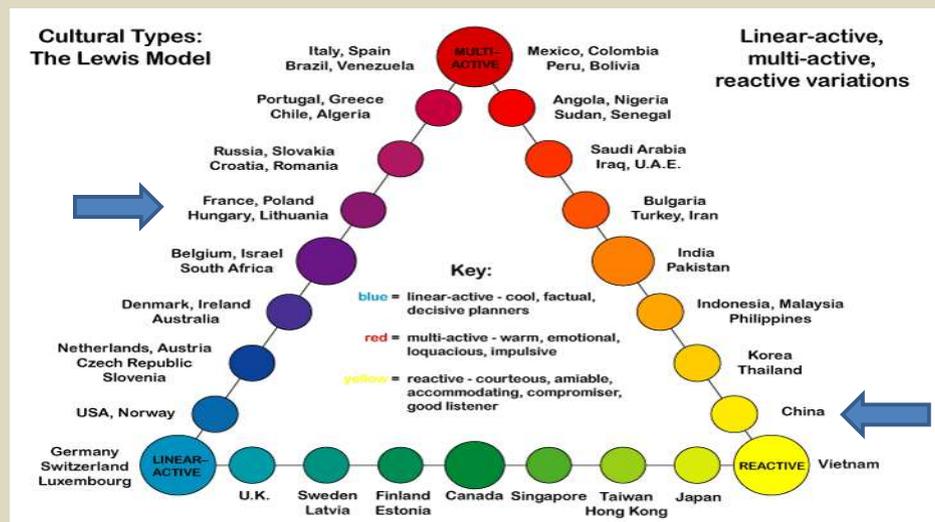
Où situer la France et la Chine sur le modèle ?



11

FRAMATECH

Concepts
interculturels



12



FRAMATECH

Concepts interculturels



- Geert Hofstede est un psychologue social et un anthropologue hollandais qui a étudié les interactions entre les cultures.
- L'une de ses réalisations les plus remarquables concerne l'établissement d'une théorie sur les dimensions culturelles qui propose une structure systématique pour l'évaluation des différences entre nations et cultures.
- La théorie est basée sur l'idée selon laquelle la valeur peut être placée sur six dimensions culturelles :
 1. Le pouvoir (égalité contre inégalité)
 2. Le collectivisme (par opposition à l'individualisme)
 3. L'évitement de l'incertitude (par opposition à l'acceptation de l'incertitude)
 4. La masculinité (par opposition à la féminité)
 5. L'orientation temporelle
 6. Le plaisir (par opposition à la modération).



13

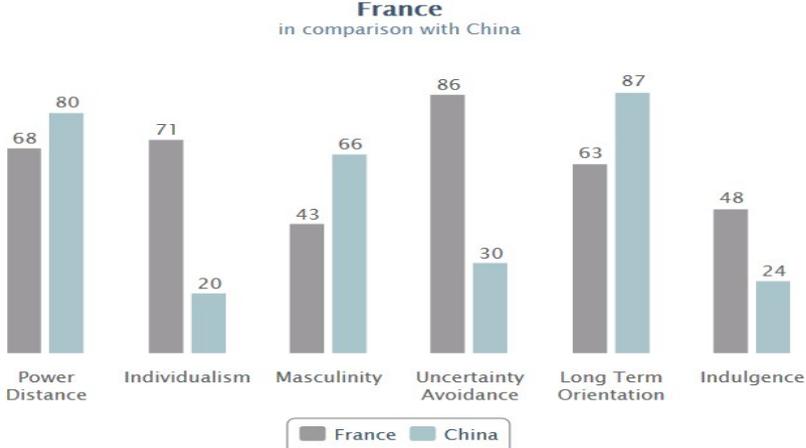


FRAMATECH

Concepts interculturels



France
in comparison with China



Dimension	France	China
Power Distance	68	80
Individualism	71	20
Masculinity	43	66
Uncertainty Avoidance	86	30
Long Term Orientation	63	87
Indulgence	48	24

- <https://geert-hofstede.com>

14

 **FRAMATECH**

Concepts interculturels

Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

Explicite, perceptible

moyens de transport architecture
 vêtements odeurs langue
 nourriture musique

management style de communication
 valeurs attentes politesse
 croyances rituels
 comportements représentations

Implicite, caché

15

15

 **FRAMATECH**

La culture chinoise

Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

- Si toutes les cultures se différencient plus ou moins les unes des autres, la culture chinoise se différencie d'une manière très importante des autres cultures parce qu'elle est:
 - **Très ancienne** : plus de 5000 ans d'antériorité (de très loin, la plus vieille civilisation encore existante)
 - Pratiquement **isolée** physiquement du reste du monde jusqu'à la fin du XX^e siècle
 - **Complète** : porte sur tous les aspects : pensée, philosophie, sciences physiques, médecine, arts, littérature, langue, écriture,..... Cuisine !
 - **Pratiquement pas influencée** par les cultures limitrophes (à l'exception du bouddhisme).
 - **Influçant les pays limitrophes** (Corée, Japon,.....) malgré son isolement

16

16

 FRAMATECH

COMMENT TRAVAILLER AVEC LES CHINOIS ?

 Quelques repères nécessaires (indispensables)

17

 FRAMATECH

La Chine continentale



- Connaissez-vous la population de la Chine ?
- Quel temps fait-il en Chine ?



18



FRAMATECH

La Chine
continentale

- Capitale : Pékin (Beijing)
- Un territoire immense : 17 FOIS la France
- Une surface de 9.396.961 km² (République Populaire)
- Des climats contrastés de subtropical à ibérique, et d'océanique à continental
- Une très grande variété géographique : Mer, Montagnes, Plaines, Déserts,...



*Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !*

19



FRAMATECH

La Chine
continentale

- Population : 1,4 milliard (en 2025)
- Composition de la population :
 - 92% sont des chinois HAN (origine)
 - 8% sont issus de minorités ethniques.
- Les chinois représentent environ 17% de la population mondiale.
- Croissance démographique de 0,52% en 2018 (Inde = 1,26%. France = 0,30%). Soit 7 millions d'individus en plus chaque année.
 - A ce rythme, la Chine s'agrandit de la population de la France en 10 ans.



*Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !*

20

 **FRAMATECH**

Rappel historique

- 3500 Av J.C. – Période légendaire des Cinq souverains
- 3000-1000 Av J.C – Apparition de l'écriture et des techniques de divination
- 600-400 Av J.C – Les grands penseurs **Lao Zi, Confucius**
- 500 Ap J.C. – Le Bouddhisme se répand en Chine
- 1911 – Avènement de la République
- 1921 – Fondation du parti communiste chinois
- 1926 – Répression nationaliste contre les communistes
- 1934 – **Mao Zedong** débute sa longue marche
- 1945 – Victoire sur les envahisseurs japonais
- 1949 – Proclamation de la République Populaire de Chine
- 1958 – Grand bond en avant (58 à 60)
- 1966 – Révolution culturelle (66 à 76)
- 1971 – La Chine rejoint l'ONU (départ de Taiwan après 21 ans)
- 1976 – Mort de Mao, fin de la révolution culturelle

• Et en 1976, DENG XIAOPING met en place un système d'économie socialiste de marché et donne comme consigne « ENRICHISSEZ-VOUS »



21

 **FRAMATECH**

L'histoire récente

- 1978 - Deng Xiaoping devient président de la République
- 1979 – Création de 4 zones économiques spéciales (ZES)
- 1979 – Lancement de la politique de l'enfant unique
- 1984 – Ouvertures de quatorze villes côtières aux investissements étrangers
- 1989 – Manifestations place Tian'anmen
- 1992 – Premier Mac Donald à Pékin
- 1993 – Jiang Zeming devient Président de la République
- 1996 – Tension entre la Chine et Taiwan
- 1997 – **Rétrocession de Hong Kong à la Chine**
- 2001 – Adhésion de la Chine à l'OMC
- 2004 – Hu Jintao devient Président de la République
- 2008 – Jeux olympiques
- 2013 – Xi Jinping devient Président de la République
- 2018 – Abolition de la limitation des mandats présidentiels



22

FRAMATECH

L'autre histoire de la Chine

- De 1500 à 1800 - Apogée de la puissance économique
 - Première puissance manufacturière mondiale
 - Richesse par habitant en Chine > Europe
- De 1800 à 1900 – Déclin
 - Augmentation non maîtrisée de la population
 - Défaite des deux guerres de l'opium
 - Mise sous tutelle
 - Désindustrialisation

23

FRAMATECH

L'histoire franco-chinoise

- 1849 – Début de la concession française de Shanghai (territoire chinois sous administration française)

24



L'histoire franco-chinoise



- 1858-60- Guerre de l'Opium
- 1881 et juin 1885 - Guerre franco-chinoise (Dynastie des Qing)



- 1er Mars 1946, fin de la concession française de Shanghai



L'histoire franco-chinoise



- 1920 – Deng Xiaoping est étudiant en France



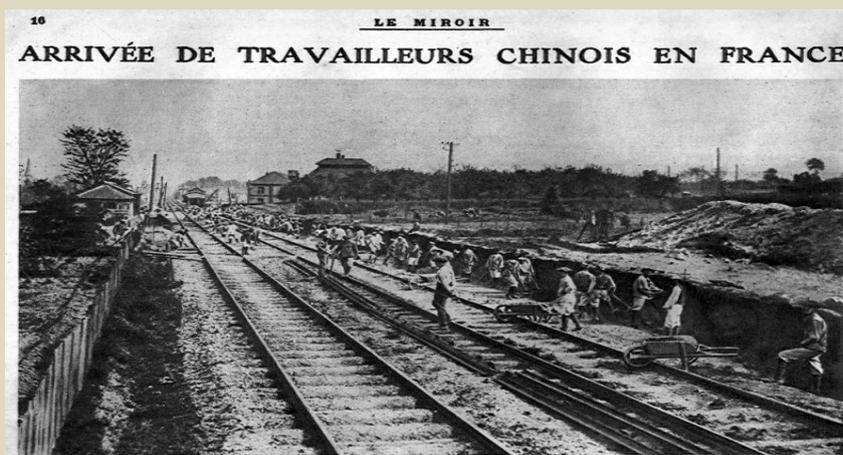
- Objectif : Apprendre de l'Occident pour sauver la Chine de ses troubles importants
- Jusqu'en 1927, 4 000 jeunes Chinois, s'expatrient ainsi pour étudier et travailler en France.
- Aujourd'hui :

Rang	Pays	2021-2022	%
1	Maroc	46 371	12%
2	Algérie	31 032	8%
3	Chine	27 479	7%
4	Italie	19 185	5%
5	Sénégal	15 264	4%
6	Tunisie	13 661	3%
	Total	392 630	

FRAMATECH

Les premiers
chinois en France

- Les premiers travailleurs débarquent en juillet 1916 à Marseille pour travailler dans l'industrie, l'agriculture et aussi sur le front (transport, construction et terrassement). Soit environ 140 000 Chinois recrutés dans les ports chinois du Sud de la Chine.



27

FRAMATECH

L'histoire franco-
chinoise

- 1964 - La France reconnaît la République Populaire de Chine.



- 2004 - La relation franco-chinoise a été élevée au rang de « partenariat stratégique global ».

28


FRAMATECH

 L'histoire récente

Selon les accords de la loi fondamentale de la région administrative spéciale de Hong Kong, il était convenu que le système capitaliste du Royaume-Uni soit maintenu et que le régime de la république populaire de Chine ne soit pas appliqué à Hong Kong, pendant les 50 années suivant la rétrocession (soit de 1997 à 2047).



29


FRAMATECH

 La mémoire collective chinoise

- Quelques épisodes de l'histoire de la Chine ont définitivement marqué les mentalités et les comportements du peuple chinois.
- La société chinoise semble s'être forgée autour de conceptions traditionnelles du monde et de personnalités emblématiques de son histoire.



30


FRAMATECH

La mémoire
collective
chinoise



- Deng Xiaoping et l'avènement de **l'économie socialiste de marché**
 - 1976, Mao meurt et laisse un pays appauvri par des années de famines et d'idéologie communiste.
 - Il faut que la Chine se relève et pour cela, il n'existe qu'une solution : **L'ouverture sur le monde !**
 - Deng Xiaoping met en place un système d'économie socialiste de marché introduisant « un libéralisme économique de type capitaliste dans le cadre d'un système politique autoritaire inchangé »
 - Passage d'une conception autarcique de l'économie et à libéralisme économique contrôlé...

« **ENRICHISSEZ VOUS !** »

31


FRAMATECH

Xi JINPING



- XI JINPING - Président de la République depuis 2013



- Secrétaire général du Parti communiste chinois 2012
- Ingénieur chimiste (université de Pékin, Tsinghua)
- En 2000, Gouverneur du Fujian
- En 2002, Chef du Parti au Zhejiang
- En 2007, Comité permanent du Bureau politique
- En 2008, Vice-président de l'Etat chinois
- En 1987, Xi Jinping a épousé en secondes noces, la chanteuse populaire Peng Liyuan. Celle-ci est par ailleurs Général dans l'Armée populaire de libération, où elle s'est engagée à l'âge de 18 ans.

32

FRAMATECH

Lectures

Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

33

FRAMATECH

Vidéos

La Chine, rêves et cauchemars

De la fragilisation de l'empire de Chine dès le milieu du XIXe siècle à son essor économique et géopolitique actuel, en passant par la guerre civile ou la révolution culturelle de Mao, la série revient sur 150 ans d'histoire méconnue et bouleverse le regard que l'Occident porte sur la Chine. Celle-ci n'a de cesse de se réinventer pour préserver sa place de grande puissance mondiale.

Regarder (1/3)

Ajouter

Toutes les vidéos

- La Chine, rêves et cauchemars (1/3) La chute (1853-1906) 54 min
- La Chine, rêves et cauchemars (2/3) La guerre des Chines (1907-1965) 55 min
- La Chine, rêves et cauchemars (3/3) Made in China (1966-2021) 53 min

Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

34



FRAMATECH

COMMENT
TRAVAILLER
AVEC LES
CHINOIS ?



Aspects pratiques

35



FRAMATECH

Pour préparer le
voyage

- Passeport avec 6 mois de validité minimum après la date de demande de visa et 2 pages vierges consécutives.
- Visa pour la Chine : différents types
- Sans visa : des possibilités
- Eviter la période du Nouvel An Chinois
- Tenir compte des jours fériés
- Faire faire les réservations d'hôtel par un correspondant local
- Faire faire des cartes de visite
- Penser aux cadeaux
- **Attention les Chinois ne prévoient pas longtemps à l'avance**



Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !

36


FRAMATECH

Calendrier des jours fériés

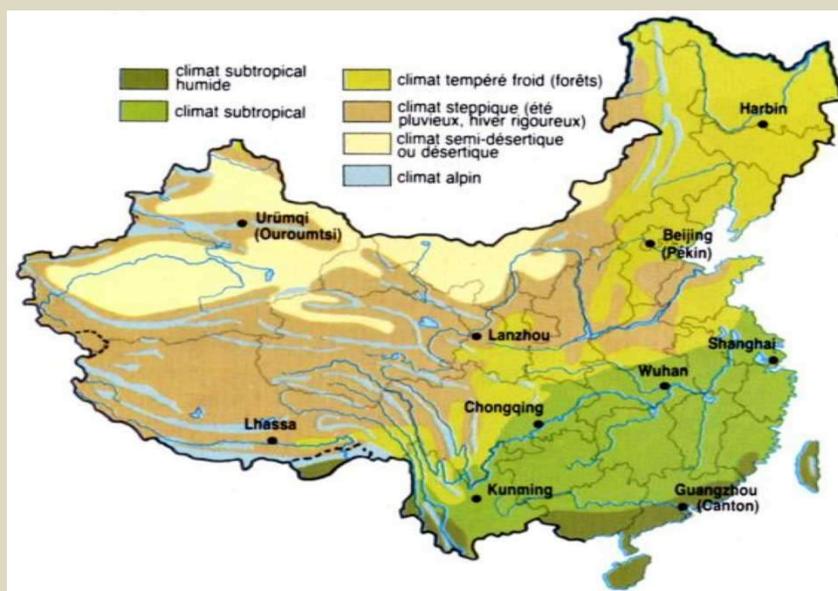


- Le nouvel an chinois ou fête du printemps, généralement en février (la date change chaque année).
 - C'est la fête la plus importante en Chine et donc une période noire pour les voyages d'affaires, mais à connaître pour sa culture personnelle.
- Fête de la mi-Automne
- La journée de la femme : Le 8 mars
- Fête internationale du travail : 1er mai
- La Journée de la jeunesse : Le 4 mai
- Fête des enfants : 1er juin
- Anniv. de la fondation du parti communiste : 1er juillet
- Anniv. de la fondation de l'armée de libération populaire : 1er août
- Anniv. de la fondation de la République Populaire de Chine : 1er octobre

37


FRAMATECH

Le climat



38

 **FRAMATECH**

Les températures

	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Pékin	-4	-2	4	13	20	25	26	25	20	13	4	-3
Chendgu	6	8	12	17	21	24	26	25	22	17	12	7
Guandzhou	14	15	18	22	26	27	29	29	27	24	20	15
Guilin	8	9	13	18	24	26	29	28	26	21	15	10
Harbin	-20	-16	-5	6	15	20	23	22	15	6	-6	-16
Hong Kong	14	15	18	22	26	27	29	29	27	24	20	15
Kunming	8	10	13	17	20	20	20	20	18	15	12	8
Nanjing	2	4	8	15	20	25	29	28	23	17	11	4
Shanghai	3	4	8	14	19	24	28	28	24	18	13	6
Taïpei	14	15	18	22	26	27	29	29	27	24	20	15
Wuhan	3	5	10	16	21	26	29	29	24	18	11	6
Xi'an	-3	2	8	14	20	26	27	26	20	13	7	1


Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

39

 **FRAMATECH**

La notion de groupe et d'individu

- Traditionnellement, l'individu est une notion floue en Chine.
- L'individu n'existe que par les structures sociales et économiques auxquelles il appartient.
- C'est à travers l'action commune que le chinois organise sa vie.
- Le sens de la hiérarchie sociale et des différentes sphères de décision qui lui sont attachés est essentiel dans la société chinoise.


Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

40

 FRAMATECH

La proxémie



- Le chinois n'est pas tactile.
 - Les distances interpersonnelles sont plus importantes que pour les Français.
 - Les échanges de poignées de mains sont peu fréquents.
 - Les gestes familiaux sont à proscrire (tape dans le dos, autres).
 - La « bise » a toujours une signification amoureuse.



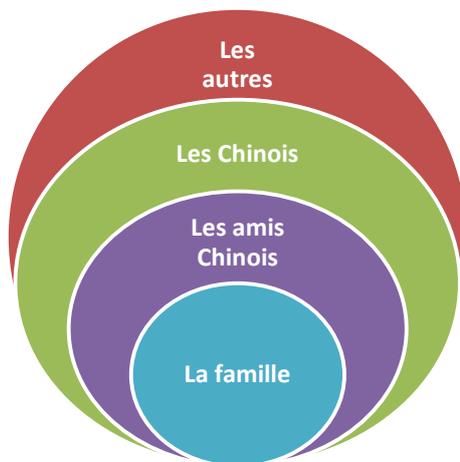
41

 FRAMATECH

Les Guangxi
关系



- Le chinois est un individualiste qui ne peut vivre qu'en réseau.
- Le chinois existe à travers ses « Guangxi ».
- 4 niveaux :



Recherche de faveurs quels qu'en soient les moyens.

Respect de l'étiquette, sur une attitude sociale et morale, sur la réciprocité des faveurs

Confiance, devoir, loyauté, éthique morale (volonté de s'exposer à un danger et de sacrifier des bénéfices personnels pour une relation)

Affection, émotion, notions de sacrifice et de don (liens incompressibles)

- Pour avoir accès au Guangxi de bon niveau d'un interlocuteur, il faut obligatoirement avoir dans le sien un chinois qui fait partie de ce Guangxi.

42



FRAMATECH

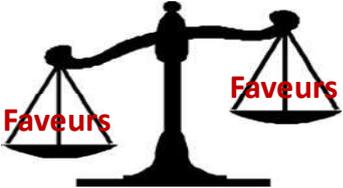
Les Guangxi... en résumé



- Les amis de mes amis sont mes amis.



- La réciprocité des faveurs (nous dépendons l'un de l'autre, nous sommes redevables l'un de l'autre).



- Le maintien des relations à long-terme.

43



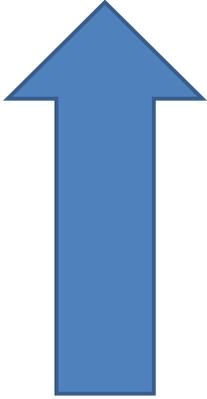
FRAMATECH

Orientation Tâche / Relation



- USA
- GB
- Allemagne
- France**
- Hong Kong
- Japon
- Brésil
- Corée
- Inde
- Chine**

orientation tâche



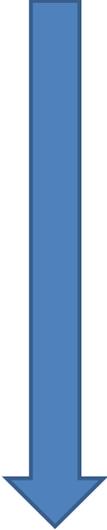
orientation relation

44

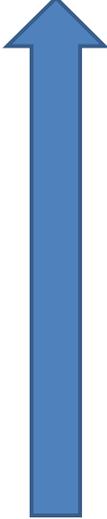


FRAMATECH

Européens



Asiatiques



La loi
(quelles règles appliquer ?)

La raison
(que s'est-il passé ?)

Les relations
(qui peut aider ?)



Ordre d'utilisation des moyens dans l'urgence ou le stress



Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

45



FRAMATECH



Le Hasard

- Pour un chinois, le hasard n'existe pas.
- Tout événement ou indice est pris en compte.
- Tout a donc une explication à rechercher (ex : le nom).
- Puisque plusieurs événements auraient pu se produire, c'est celui qui devait se produire, qui s'est réalisé.
- Mais,... il n'y a pas de fatalité, il existe des degrés de liberté pour agir.

Le moment donné par le hasard vaut mieux que le moment choisi.



Proverbe chinois

www.citation-celebre.com



Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

46

(c) FRAMATECH 2025

23

 **FRAMATECH**

Le temps

- En Chine, le temps est une notion floue et à la fois organisée.
- Il est cyclique : Pour établir des relations sûres, il faut prendre le temps de :
 - Vérifier qu'il est possible de devenir amis.
 - Devenir amis.
- Les circonstances priment sur les délais.
- Mais, au niveau de la journée, il est vital de ne pas rater l'heure du repas ou du moyen de transport.




47

 **FRAMATECH**

Les étrangers en Chine

- Les Chinois ont toujours pensé et continuent de penser que la Chine : C'est l'empire du milieu, autrement dit, le centre du monde, le berceau de la civilisation, le point au-delà duquel règne la barbarie.

中 国

Milieu Pays




48

FRAMATECH

Contrastes France/Chine




Designer Yang Liu

Born in China but living in Germany since she was 14, Liu has a unique grip of this cultural duality — and she channels it with great wit and eloquent minimalism in graphics that say so much by showing so little.



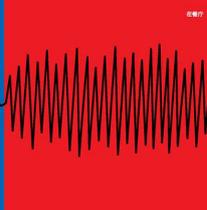

<http://www.yangliudesign.com/>

49

FRAMATECH

Illustrations



			
La prise de décision		La vie quotidienne	
			
La négociation		Le repas	
			
Les relations sociales		La résolution des problèmes	

50



FRAMATECH

Les étrangers en Chine

- Entre « nécessité » et « amitié »
 - L'étranger est une ressource au service du développement du pays.
 - La conception chinoise des affaires doit en faire un « ami », une personne de confiance.

- Entre utilisation, manipulation, amitié et confiance mutuelle, ... une seule attitude : une extrême vigilance.



51



FRAMATECH

Indice de narcissisme

Indice de narcissisme =
 indice de réputation donné par les nationaux –
 indice donné par les étrangers

• Grèce	49,7 – 64,8 =	-15,1	• Brésil	11,3
• Japon	61,2 – 66,2 =	-5	• Australie	88,3 – 75,6 = 12,7
• Belgique	64,3 – 68 =	-3,7	• Mexique	15
• Italie		-1,2	• Turquie	17,6
• Portugal		0,8	• Pologne	18,3
• Suède		0,9	• USA	19,6
• Allemagne		1,1	• Corée du Sud	20,3
• UK		1,8	• Afrique du Sud	23,2
• Espagne		2,3	• Inde	29,4
• Suisse		3,3	• Russie	33,1
• Canada	84,2 – 75,7 =	8,5	• Chili	33,8
• France	71,6 – 62,7 =	8,9	• Chine	77,2 – 38,4 = 33,8

Source / Reputation Institute



52

 FRAMATECH

Le FENG SHUI

« vent et eau »



- C'est le résultat de 5000 ans sans interruption d'observations compilées :
 - Quête du bonheur et de l'harmonie avec la nature.
 - Ce que l'on fait de l'endroit où on vit, de son environnement, influe sur la paix intérieure.
 - Le secret : Localiser puis domestiquer les flux d'énergie pour être en phase avec l'univers.

风
水

Vent

Eau

53

 FRAMATECH

Le FENG SHUI

« vent et eau »



Sur les barres d'immeubles à Cyberport, comme sur l'édifice du Repulse Bay Hôtel, il s'agit de laisser passer le dragon qui vit sur la colline, afin que ce dernier puisse atteindre la rivière et s'hydrater.

54

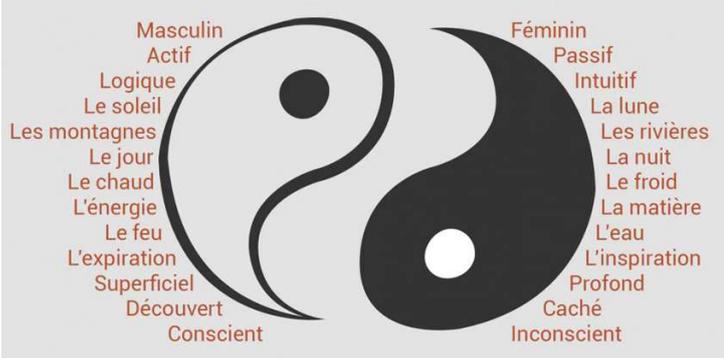

FRAMATECH



LE YIN ET LE YANG



*Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !*



- Recherche de l'harmonie
 - Equilibre entre les choses complémentaires
 - S'il y a du positif, c'est qu'il y a du négatif
- C'est la base du Taoïsme : « On façonne l'argile pour en faire des vases mais c'est du vide interne dont dépend leurs usages »
- On ne peut faire des affaires que si l'on est amis.

55


FRAMATECH



La face



*Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !*

- Principe qui sous-entend les comportements quotidiens des Chinois dans leurs relations.
- Perdre la face
 - Littéralement, perdre un visage impassible en faisant voir ses sentiments.
 - Plus généralement, être mis en difficulté, être dévalorisé, être humilié.
- Donner de la face
 - Augmenter l'importance de son interlocuteur tout en augmentant la sienne.
 - Protéger l'image publique de l'un et de l'autre.

En un mot, que l'on COOPERE !

56



FRAMATECH

Les sens cachés
du non-dit

- Pas d'annonces ou de réponses directes
 - Utilisation des métaphores.
 - Utilisation de Proverbes.
- IMPOSES par :
 - La notion de FACE.
 - Le respect de la hiérarchie.
 - Les contraintes extérieures.
- NECESSITENT une interprétation qu'il faut chercher dans l'environnement car les Chinois ont un mode de fonctionnement à fort contexte.
- Utilisation des intermédiaires.



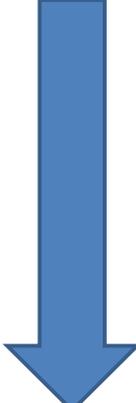
57



FRAMATECH

Ambiguïté des
langages

- Messages explicites et contexte faible



Suisse

Allemagne

Scandinavie

Etats-Unis

Royaume-Uni

France

Italie Espagne

Amérique latine

Moyen-Orient

Chine

Japon

- Messages implicites et contexte élevé



58

 **FRAMATECH**

Le symbolisme



- Les Chinois sont encore plus sensibles aux symboles puisque le hasard n'existe pas pour eux.
 - Le soleil couchant est assimilé au déclin.
 - Le chiffre QUATRE se prononce comme le mot qui signifie la mort.
 - Le chiffre HUIT représente la fortune.
 - Le bonheur est symbolisé par le rouge.
 - Le blanc est la couleur du deuil.
 - En fonction du contexte, un symbole peut avoir des significations différentes. La fleur de coquelicot de D.Cameron a fait penser aux Chinois aux guerres de l'opium.



- Avant toute action importante, faire analyser les détails par un chinois.

59

 **FRAMATECH**

La symbolique des couleurs



	Les habits = Classe sociale	Le maquillage = Sentiments	Spécificité
Rouge	Haut rang	Bonheur & fidélité	Bonheur
Blanc		Duplicité, trahison, perversion	Deuil
Jaune	Réservé à l'empereur	Ruse, habileté	Sexe, fertilité
Noir	Rang inférieur		
Vert		Infidélité	Néfaste
Bleu	Fonctionnaires	Férocité, cruauté	Masculinité
Violet	Fonctionnaires	Sagesse, puissance	

60

FRAMATECH

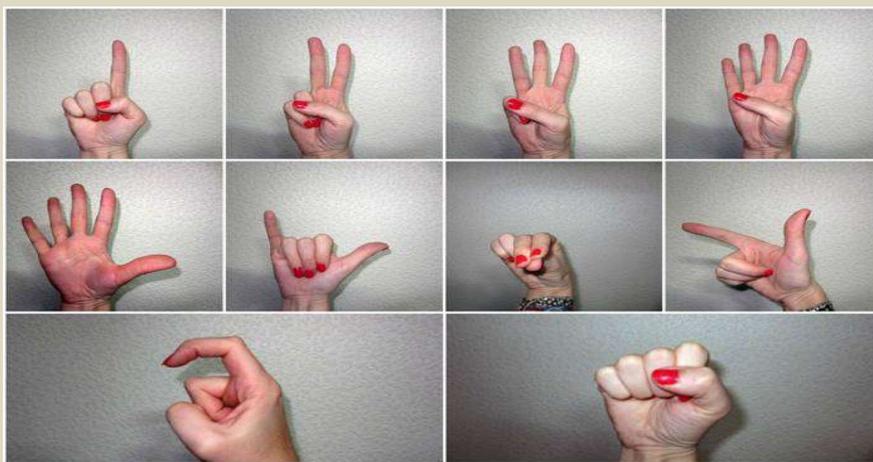
La symbolique des couleurs



61

FRAMATECH

Les chiffres



一	二	三	四	五	六	七	八	九	十
yi	er	san	si	wu	liu	qi	ba	jiu	shi
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

62

 FRAMATECH



- Lors des Jeux olympiques de Pékin, les organisateurs ont d'ailleurs voulu que la cérémonie d'ouverture ait lieu le 8 août 2008 à 20 heures et 8 minutes (08/08/08, 08:08).

1	$\times 8 + 1 = 9$
12	$\times 8 + 2 = 98$
123	$\times 8 + 3 = 987$
1234	$\times 8 + 4 = 9876$
12345	$\times 8 + 5 = 98765$
123456	$\times 8 + 6 = 987654$
1234567	$\times 8 + 7 = 9876543$
12345678	$\times 8 + 8 = 98765432$
123456789	$\times 8 + 9 = 987654321$

63

 FRAMATECH



Réviser les chiffres et la gestuelle associée.

64


FRAMATECH


La valeur de
l'écrit et de l'oral



- En Chine, la notion de « droit » à l'occidentale n'est pas traditionnelle.
 - Prévoir des clauses en cas de problèmes ou de ruptures de contrat n'intéresse pas les Chinois.
 - Pour un chinois, il n'est possible de faire des affaires qu'avec des Amis.
- **DONC**
 - Il sera toujours possible de discuter en cas de problème.
 - Les solutions seront toujours amiables.
 - La signature d'un contrat, ou un engagement verbal ne constitue qu'une base qu'il est possible de renégocier si nécessaire.

65


FRAMATECH


La carte de visite



- Indispensable en Asie.
- Bilingue : Français (ou anglais) + Chinois ?
- Le nom traduit en chinois doit :
 - Etre proche phonétiquement du patronyme.
 - Avoir une signification valorisante.
 - Donner une idée de votre personnalité.
- Ne pas traduire en chinois l'adresse en France.
- Sur la carte de visite, c'est le NOM et après, le PRENOM.

66


FRAMATECH

Les manières de traduire le nom en chinois



1. Correspondance phonétique très proche.
 2. Correspondance sémantique valorisante et justifiée.
 3. Correspondance phonétique et sémantique valorisante et justifiée.
 4. Aucune correspondance.
- Pour une personne se limiter à 2 ou 3 caractères, le premier étant si possible un des noms de famille chinois les plus fréquents.
 - Dans tous les cas :
 - Eviter ce qui pourrait être vulgaire ou ridicule.
 - Veiller aux risques d'erreurs fatales de prononciation ou de lecture.
 - Faire valider par un chinois.

67


FRAMATECH

La calligraphie éphémère



68

 **FRAMATECH**

Les parcs



Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

69

 **FRAMATECH**

Adapter des modes de communication à distance

- La distance diminue la compétence.
- La distance peut être physique, culturelle, linguistique ou de préoccupation et avec la Chine, toutes les distances existent.
- **DONC**
 - Y apporter beaucoup d'attention.
 - Interpréter les messages.
 - Correspondre de préférence par écrit, courrier, fax, e-mail.
 - Eviter les problèmes de face.
 - Être réactif – Utiliser le décalage horaire.

Loin des yeux, loin du cœur !

Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

70

 FRAMATECH

La langue chinoise



- Personne ne sait avec précision combien il existe de caractère chinois. Le dictionnaire le plus récent en recense plus de 40.000 et ne comporte pas de nombreux termes classiques, scientifiques et techniques.
- De plus, la langue chinoise s’enrichit continuellement de nouveaux concepts et donc de nouveaux caractères.
- Un chinois s’entraîne à l’écriture toute sa vie.
- On estime qu’un chinois lettré maîtrise jusqu’à 10.000 caractères, que le chinois normal instruit en possède 5.000 et qu’il faut connaître environ 3.000 caractères chinois pour pouvoir lire le journal et s’exprimer convenablement.

71

 FRAMATECH

Les caractères chinois



Caractère actuel	Prononciation et sens	Caractères archaïques	Caractère actuel	Prononciation et sens	Caractères archaïques	Caractère actuel	Prononciation et sens	Caractères archaïques
人	rén (jěnn) l'homme		田	tián champ		子	zǐ fils, (enfant emmaillotté)	
大	dà grand		刀	dāo couteau		日	rì (jì) soleil, jour	
天	tiān ciel, au-dessus		工	gōng travail		月	yuè lune, mois	
女	nǚ femme		火	huǒ feu, colère		明	míng brillant, clair	
心	xīn cœur, sentiment		有	yǒu avoir, posséder (la main qui tient de la viande)		雨	yǔ pluie	
夭	yāo jeune, tendre		門	mén porte		水	shuǐ eau, rivière	
力	lì pouvoir, force (une main)		入	rù entrer, pénétrer		山	shān montagne	
			王	wáng roi		木	mù arbre, bois	

72



FRAMATECH

Les caractères chinois

Chinese Pinyin Alphabet

Consonant

b	p	m	f	d	t	n	l
g	k	h	j	q	x	zh	ch
sh	r	z	c	s	y	w	

Vowel

a	ai	an	ang	ao	e	ei	en
eng	er	i	ia	ian	iang	iao	ie
in	ing	io	iong	iu	o	ong	ou
u	ua	uai	uan	uang	ue	ui	un
uo	ü	üan	ün				

Reading the whole syllable

zhi	chi	shi	ri	zi	ci	si	wu
yi	yu	ye	yue	yuan	yin	yun	ying

Bopomofo

ㄅ	B	ㄊ	X	ㄟ	EI
ㄆ	P	ㄊ	ZH	ㄞ	AU
ㄇ	M	ㄊ	CH	ㄟ	OU
ㄏ	H	ㄊ	SH	ㄟ	AN
ㄏ	F	ㄊ	R	ㄟ	EN
ㄏ	D	ㄊ	Z	ㄟ	ANG
ㄏ	T	ㄊ	C	ㄟ	ENG
ㄏ	N	ㄊ	S	ㄟ	ER
ㄏ	L	ㄊ	A	ㄟ	I
ㄏ	G	ㄊ	O	ㄟ	U
ㄏ	K	ㄊ	E	ㄟ	YU
ㄏ	H	ㄊ	EH	ㄟ	
ㄏ	J	ㄊ	AI	ㄟ	
ㄏ	Q	ㄊ		ㄟ	

Traditional	開	圖	樂	學
Simplified	开	图	乐	学
	Open	Picture/ Diagram	Fun	Learn



73



FRAMATECH

L'importance du 1^{er} contact

- Le cérémonial de la carte de visite
 - Les gestes pour donner et prendre une carte de visite.
 - Ne pas plier, ne pas griffonner une carte de visite.
 - Identifier l'interlocuteur.
 - L'importance du nom chinois.





74

FRAMATECH

L'importance du 1^{er} contact

Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

- Origine : Chine – XVe siècle
- La première occurrence des « cartes de visite » a été enregistrée en Chine au 15^{ème} siècle. Les commerçants et les hommes d'affaires fortunés y créèrent les premières cartes d'affaires pour annoncer leur intention de rencontrer une autre personne. Les serveurs recueillaient les cartes auprès des visiteurs potentiels, et les hommes d'affaires examinaient les cartes du jour pour déterminer qui ils allaient rencontrer.

The evolution of Business Cards

The diagram shows the evolution of business cards through five stages:

- 15th CENTURY Meishi**: Represented by a person in traditional Chinese attire holding a card.
- 17th CENTURY Visiting Cards**: Represented by two people in traditional attire, one holding a card.
- 17th CENTURY Trade Cards**: Represented by a person in traditional attire holding a card.
- 19th CENTURY Carte de Visite**: Represented by a person in a suit holding a card, with a camera on a tripod nearby.
- 20th CENTURY Business Card**: Represented by three people in suits, one holding a card.

75

FRAMATECH

L'importance du 1^{er} contact

Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

S'entraîner à donner et recevoir une carte de visite.

76

 **FRAMATECH**

L'importance du 1^{er} contact


Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

- Utiliser les principes confucéens pour identifier vos interlocuteurs.
- Identifier et utiliser la hiérarchie dans le groupe (respect des aînés).
- Les exécutants : Il y a ceux qui commandent et ceux qui obéissent. Et chacun est à sa place.
- Attention au titre sur la carte de visite. Chaque fonction a son importance dans la hiérarchie du groupe.

77

 **FRAMATECH**

L'importance du 1^{er} contact


Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

Observer le comportement des interlocuteurs en termes de :

- Feng Shui
 - Disposition des lieux
 - Positionnement des individus
- Harmonie
 - Qualité des lieux
 - Attitude des individus
- Face
 - Valorisation/Dévalorisation des invitants/invités
- Symbolisme
 - Repérer les symboles les plus évidents

En déduire une marche à suivre !

78

L'importance du
1^{er} contact



Vous risquez d'être vu ainsi :



Attention aux familiarités et
aux contacts

L'importance du
1^{er} contact



- Les Chinois vous seront reconnaissants d'essayer de parler leur langue.

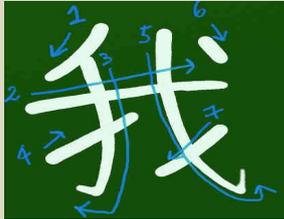
- nǐ hǎo : Bonjour
- Nǐ hǎo ma : Comment allez-vous ?
- Wǒ shì : Je m'appelle
- Xiè xie : Merci

- Beijing
- Shanghai
- Guangzhou
- Tianjin

- Deng Xiaoping
- Xi Jinping



L'importance du
1^{er} contact



S'entraîner à prononcer correctement les mots usuels.



81

Les méthodes de pensées

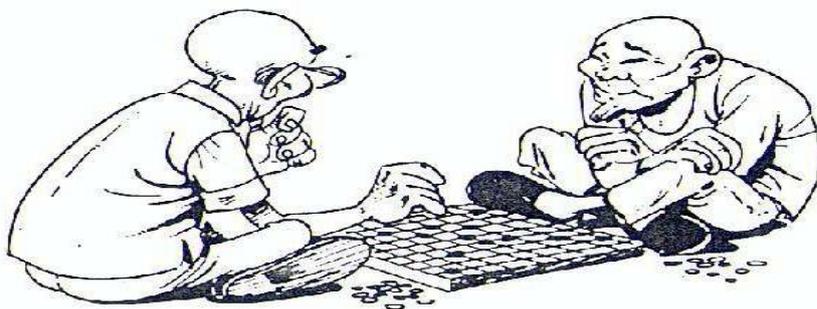
OCCIDENT	CHINE
<ul style="list-style-type: none"> • Pensées en termes de MODELES, d'IDEAUX • Recherche de correspondances avec le réel : Théorie et Pratique • La vérité est immuable • Processus d'analyse rationnelle et de synthèse selon une démarche logique 	<ul style="list-style-type: none"> • Pensées en termes de PROCESSUS en TRANSFORMATIONS PERMANENTES • <i>“La seule chose qui ne changera jamais, est que tout change toujours tout le temps”</i> • Prise en compte du paramètre TEMPS, facteur d'évolution • La vérité d'aujourd'hui peut être différente de celle de demain. • Processus d'analyse intuitive et d'intelligence associative

82


FRAMATECH

 Les acteurs de la négociation


- Une négociation à la chinoise ressemble à une pièce de théâtre dont chaque acteur doit bien connaître son rôle.



83


FRAMATECH

 Les acteurs de la négociation


- Les interlocuteurs chinois en face de vous seront nombreux:
 - Implique de ne pas venir seul négociateur.
 - Implique de connaître la culture chinoise.
- Vous pouvez retrouver des interlocuteurs différents en face de vous (réunion, séjour).
 - Prenez des notes de tout ce qui se dit car d'autres interlocuteurs pourraient arriver et vous devrez être sûr de ce qui a été discuté voire, décidé.
- **VOS DELEGUES DEVRONT PAR CONTRE EUX, ETRE TOUJOURS LES MEMES.**

84


FRAMATECH


Le cadre de la négociation



- **NE JAMAIS METTRE VOTRE INTERLOCUTEUR DANS UNE POSITION DE PORTE A FAUX** (notion de face).
 - Ne pas parler de l'individu mais impliquer le groupe.
 - Ne pas évoquer un risque d'échec mais parler d'un challenge pour les relations de nos 2 entreprises.
 - Faire reformuler systématiquement les phrases clés et éviter les questions directes comme « A-t-il compris ? ».
- **COMPLIMENTER**
 - La grandeur de l'entreprise, la vitalité de la province.
 - Leurs compétences qui nous permettront d'intensifier notre collaboration pendant très longtemps.
 - Rappeler qu'on a vraiment envie de travailler avec eux.
 - Montrer votre connaissance et votre attachement au monde chinois.

85


FRAMATECH


Le cadre de la négociation



- **MAITRISER SON ENVIRONNEMENT**
 - Surveiller le comportement de chaque interlocuteur qui pourra traduire un problème (ex : le rire).
 - Si votre interlocuteur change de place dans la salle, c'est qu'il recherche une meilleure harmonie (Feng shui).
- **NE JAMAIS DIRE « NON ».**
- **MEME SI VOUS PARLEZ CHINOIS, IL EST PREFERABLE DE PASSER PAR UN INTERPRETE.**

86

 **FRAMATECH**

L'interprète, une personne de confiance



- Ne vous lancez jamais dans une négociation sans votre propre interprète et ce, même si la partie chinoise en fournit un.
- C'est votre seul lien linguistique avec la partie chinoise.
- C'est votre seul lien culturel avec la partie chinoise.
- L'interprète doit donc connaître votre stratégie pour négocier au mieux les limites que vous vous êtes fixées (prix, délais, quantité, etc...) afin de préparer le terrain de la négociation.
- La partie chinoise doit sentir qu'il est votre allié à 100% et pour cela, une bonne entente entre vous et une coordination les rassurera.
- C'est votre seul médiateur en cas de conflit et devra maîtriser les arts très chinois du compromis et de l'harmonie dans la discussion.
- L'interprète est donc votre meilleur allié.

87

 **FRAMATECH**

Comment choisir son interprète ?



- Il est assez facile de trouver un interprète sur place en Chine, il est préférable d'avoir un interprète chinois-français.
- Il est préférable de connaître votre interprète avant la négociation et de valider son niveau. Pour cela, vous pouvez choisir la personne qui vous a aidée à établir les premiers contacts commerciaux avec la Chine, votre intermédiaire.
- Beaucoup d'hommes d'affaires travaillant en Chine, ont un intermédiaire chinois sur place, le plus souvent à Hong Kong. Il est préférable de choisir quelqu'un possédant une double culture/ou nationalité, c'est crucial pour bien négocier.

88

Le Droit des affaires et l'environnement culturel

En Pays de Droit codifié dont la France

- Les règles qui ne sont pas toutes obligatoires ne s'appliquent que si les parties n'en ont pas décidé autrement
- Les contrats sont exécutés suivant ce qui est prévu dans leurs clauses
- En cas de manquement d'une des parties, elle devra dédommager l'autre pour le préjudice causé

En Chine

- Les Chinois qui, par philosophie, recherchent l'harmonie, sont **fermés à la notion d'utilisation de cadre juridique comme moyen pour régler les conflits**
- D'où des contrats de pure forme
- Le recours à la loi et aux tribunaux est le fait de ceux qui n'appartiennent pas au milieu social (les criminels et les étrangers)
- **C'est la honte sociale qui est la sanction**

Cas du turn-over de salariés chinois

89

FRAMATECH

Les trois règles d'or pour négocier avec des partenaires chinois

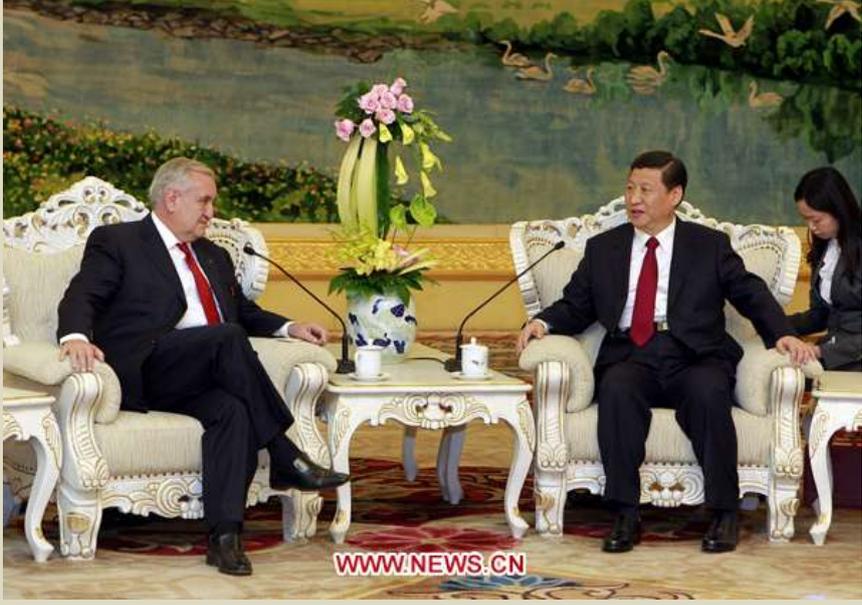


- Faire preuve d'une forte volonté d'établir des relations commerciales avec la Chine.
- Faire preuve de beaucoup de patience devant les énormes différences de systèmes que vous rencontrerez.
- Avoir en face de vous un bon partenaire.

90

 FRAMATECH

A faire et ne pas faire



Avril 2011, l'ancien premier ministre Jean-Pierre RAFFARIN rencontre le vice-président Chinois XI JINPING

91

 FRAMATECH

A faire et ne pas faire

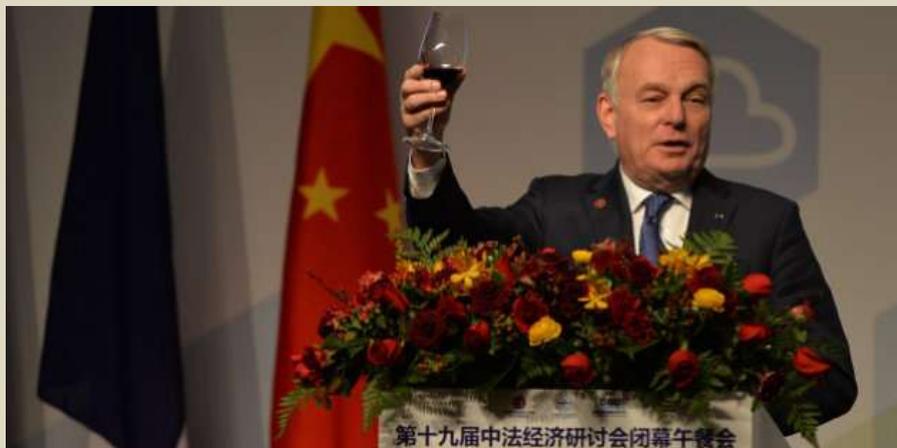


Avril 2013, première visite du Président HOLLANDE en Chine : 33 heures

92


FRAMATECH

A faire et ne pas faire



Décembre 2013, le premier ministre Jean-Marc AYRAULT à Pékin pour la clôture du séminaire annuel du comité France Chine

93


FRAMATECH

Quelques conseils

- Les informations sur la Chine que vous devez suivre :
 - Les périodes de changement des autorités chinoises au niveau provincial et municipal ... où se trouve votre partenaire.
 - Les décisions du gouvernement qui peuvent influencer la relation avec votre partenaire chinois (taxes, taux de crédit autres).



94

 **FRAMATECH**

Quelques conseils


Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

- Les informations que vous devez savoir sur votre partenaire :
 - La structure juridique de l'entreprise (entreprise d'état, de production, corporation, de commerce).
 - Leur expérience à l'international (connaissance des opérations commerciales, des « standards » européens, langue anglaise parlée).
 - Les ramifications du chef d'entreprise avec le gouvernement chinois et le Parti.

95

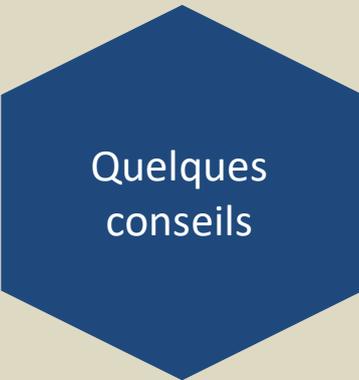
 **FRAMATECH**

Quelques conseils


Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

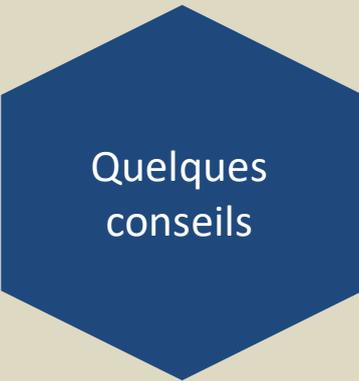
- La signature d'un contrat en Chine n'est pas une fin en soi.
- On dit que la véritable négociation commence après la signature du contrat. Exemple des employés.
- Soyez donc prêt à renégocier des parties du contrat plusieurs fois et à régler de nombreux problèmes tout au long de l'exécution du contrat.

96


FRAMATECH

 Quelques
conseils


- FAIRE PREUVE DE QUALITES HUMAINES.
- Les « GUANGXI » sont à la base de toute la vie des affaires en Chine. Il vous faut donc tisser votre propre réseau de connaissances.
- Sachez gagner la confiance de vos partenaires chinois
 - En traitant avec eux d'égal à égal.
 - En assurant le suivi de vos relations (Il faut vous manifester souvent par du courrier, des déplacements dans le pays).
 - En voyant à long terme.

97


FRAMATECH

 Quelques
conseils


- AVOIR DE LA PATIENCE ET ETRE FERME SANS JAMAIS S'EMPORTER
 - Il vaut mieux fermer son cahier, son ordinateur et demander à écourter la réunion, plutôt que de s'énerver et laisser paraître un sentiment qui vous défavoriserait.
 - N'oubliez jamais que vos interlocuteurs resteront stoïques.
 - Il est très difficile de lire des expressions.

98

 **FRAMATECH**

Quelques conseils



- **AUTOUR DE LA TABLE DE NEGOCIATION, RESPECTEZ LES RYTHMES DE VOS INTERLOCUTEURS CHINOIS**
- Le temps est cyclique, ce qui doit se passer, se passera.
- Mais le temps est aussi rythmé par un élément essentiel de la négociation, le moment des repas.
- Aussi, il est conseillé de n'entamer ou de ne poursuivre aucune discussion stratégique autour de 11 heures du matin et après 17 heures le soir.
- Des moments de pause peuvent s'avérer nécessaires, même en dehors des repas.
- Les circonstances priment sur les délais.

99

 **FRAMATECH**

Quelques conseils



- **OUBLIER LE FORMAT EUROPEEN**
 - Ne pas être trop bavard autour de la table de négociation.
 - Evitez les apartés et les commentaires avec vos collaborateurs dans votre langue maternelle.
 - Il est possible que quelqu'un comprenne très bien votre langue.
 - Préférez les phrases courtes sur le message à transmettre que votre interprète traduira.
 - Toujours accepter les imprévus avec philosophie et avoir toujours plusieurs solutions à apporter.

100


FRAMATECH

L'Art de la guerre par Sun Tzu



Sun Tzu ou **Sun Zi** ou **Souen Tseu** ([chinois](#) : 孫子, [pinyin](#) : sūn zǐ, [Wade-Giles](#) : sun tzu, prononcé /suən.tʂ/, signifie « maître Sun ») de son vrai nom Sun Wu (孫武, *Sūn Wǔ*, sun wu, wǔ signifiant « militaire », « martial ») est un général [chinois](#) du [vi^e siècle av. J.-C.](#) (544–496 av. J.-C.).

Si *L'Art de la guerre* fait autorité, la vie de son auteur est pourtant un mystère et consiste surtout en hypothèses. La première considère que Sun Zi n'a jamais existé : c'est un mythe qui aurait pris naissance vers la fin des Printemps et des Automnes, prenant de l'ampleur par la suite.

Une deuxième hypothèse voit en Sun Zi un autre personnage des Royaumes combattants : Sun Bin.



101

L'art de la guerre comparée

OCCIDENT

- Action directe : La force
- Planification de la bataille
- Affectation des moyens
- Décisions et actions propres, bases de la victoire

COMBATTRE ET VAINCRE

CHINE

- Moyens indirects : Le renseignement
- Affaiblissement de l'ennemi
- S'attaquer
 - A ses plans
 - A ses alliances
 - A ses armées

VAINCRE SANS COMBATTRE

102

 **FRAMATECH**

Quelques conseils



- Organiser la 1ère visite en Chine
 - Se présenter.
 - Parler du projet de la proposition.
 - Affiner sa connaissance sur le partenaire.
 - Identifier un consensus acceptable pour les 2 parties.
 - Trouver nos Guangxi (relations, vécus communs).
- Signer une lettre d'intention ou une convention de partenariat qui entérine le fait que vous pouvez travailler ensemble.

103

 **FRAMATECH**

Quelques conseils



- Pensez aux cadeaux en un nombre suffisant.
 - Originaux.
 - De petite valeur du genre souvenir.
 - Symboliques du pays, de l'entreprise, de l'activité, de l'actualité.
 - Valorisant pour le destinataire - (à montrer).
 - Conforme à l'attente.
 - Sans ambiguïté, ni problème de traduction.
 - Adapté au rang hiérarchique et au sexe.
- Les cadeaux sont à donner par les visiteurs dès le début, mais après avoir repéré les différences hiérarchiques.
- En principe ces cadeaux ne seront pas ouverts.

104


FRAMATECH

 Quelques
conseils


- Préparez- vous au banquet. Il est placé sous le signe de l'échange et de la culture.
 - Ce n'est pas un repas d'affaire.
 - Mais c'est indispensable pour les affaires.
 - En principe, ce sont les Chinois qui invitent la première fois.
 - Rendre l'invitation suivant le principe de réciprocité.
- Recommandations :
 - Se servir « un peu » du plat le plus raffiné surtout si vous n'aimez pas.
 - Ne pas finir les plats.
 - Ne pas porter la main à la bouche.
- A la fin du banquet, c'est la partie invitante qui donne le signal du départ. C'est souvent brutal.

105


FRAMATECH

 Quelques
conseils


- Gérez votre Ganbei.
 - Evitez d'être le dernier à porter le toast.
 - On peut renverser.

Ganbei ou Bottom up !



106



FRAMATECH

Quelques conseils



- Plusieurs réunions non limitées dans le temps (plusieurs semaines ou plusieurs mois) :
 - Etre à l'écoute des demandes.
 - Faire évoluer la proposition.
 - Savoir sur quoi il ne faut pas transiger.
 - Rechercher un consensus.
- Profiter de ces moments pour jouer sur la réciprocité des faveurs :
 - Accorder une faveur, avant d'en demander une plus importante.
 - Accorder des faveurs qui donnent de « La Face ».
- Inviter en France.

107



FRAMATECH

Quelques conseils



- La véritable négociation, c'est celle qui débute le contrat :
 - Remise en cause de certains points.
 - Règlement de problèmes.
- Fin d'exécution du contrat = réalisation des objectifs (cas du partenariat), livraison conforme (dans le cas d'achat), paiement final (dans le cas de vente).
- FIN DE LA NEGOCIATION.

108


FRAMATECH

Préparer l'agenda


- Proposer des visites touristiques.
- Préparer l'agenda du séjour
 - Attention aux horaires et aux rythmes de vie de vos hôtes chinois.
 - Respecter leur temps de repas (éviter de prévoir des dîners trop tardifs) et de repos (la sieste est une tradition en Chine).
- Prévoir les cadeaux.
- Prévoir les repas & les sorties (karakoé).

109


FRAMATECH

Le repas


- Les problèmes que pose un repas français aux Chinois :
 - Avoir à choisir un plat à l'aveugle, le plat Individuel, être servi, avoir à finir le plat, se servir d'un couteau, les fromages, les desserts.
 - Et la durée du repas, surtout le soir.
- Les Chinois préfèrent voir ce qu'ils vont manger et se servir, pour cela les solutions suivantes sont possibles :
 - Restaurant chinois (attention en France, souvent tenus par des familles vietnamiennes et ils n'apprécient pas).
 - Cafétéria self-service.
 - Buffet.
 - Restaurant de pâtes (spaghettis).
 - Restaurants du type Mac Do.
 - Ou si la possibilité de cuisiner dans leur logement.

110

 **FRAMATECH**

Pendant le séjour



- L'accueil à l'aéroport
 - Aller chercher vos hôtes chinois à la sortie de l'avion qui arrive de Chine (juste après les formalités de douane).
- L'accueil à la 1ere réunion formelle
 - L'échange de carte de visite : C'est le 1er véritable échange.
 - L'échange des cadeaux : Un des moments importants.
- Les photos
 - Ils apprécieront de pouvoir montrer les photos de leur séjour à leur retour en Chine.
 - Prendre l'initiative.
 - Prévoir de placer le chef de la délégation chinoise à côté du français de l'équipe le plus élevée hiérarchiquement.
- Laisser des documents après les réunions
 - Geste important.
 - Malgré la fatigue, les problèmes de communication ou de traduction, rassurés de reprendre les fiches des discussions à tête reposée, le soir dans leur chambre ou évoquer ce contenu avec leurs collègues.

111

 **FRAMATECH**

Cadre de la visite de l'établissement (usine, labo,...)



- Véritable stratégie de défense et de convivialité
 - Cacher les bijoux de famille (équipements ou produits non transférables, non vendables).
 - Avoir un interprète spécialiste de la filière.
 - Accueil par le responsable de la négociation.
 - Maintenir les visiteurs en groupe, sachant qu'un membre de la délégation sera là, à l'écart, pour « observer ».
 - Distribuer de la documentation et échantillons.
 - Prévoir de la documentation (même simple) en chinois.
 - Penser à sortir le drapeau chinois.
 - Faire des photos de la délégation.
 - Offrir des petits cadeaux.

112



FRAMATECH

**COMMENT
TRAVAILLER
AVEC LES
CHINOIS ?**



Assurer le suivi

113



FRAMATECH

**Les séjours de
formation**



*Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !*

- Venir se former à l'étranger est pour eux une grande opportunité, une récompense.
 - Ceux qui ont la chance de partir devront à leur retour, faire profiter de leur expérience, ceux qui sont restés.
 - Mais prévoir un budget « tout compris » comme les frais de réception, de tourisme. Il est important qu'ils puissent visiter la région dans laquelle ils se trouvent.
 - Eventuellement, prévoir des heures de cours de français (facteur important d'intégration).
 - Préférer un appart 'hôtel à proximité d'un supermarché (s'approvisionner en nouilles chinoises,...) avec un coin cuisine.
 - Les accompagner pour leurs démarches administratives.
 - Leur assurer un lien régulier avec la Chine (radio ou télévision chinoise, journaux).

114

 **FRAMATECH**

**Suivi des contacts
(faire vivre le guanxi)**



*Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !*

- Chercher toutes les occasions de contact (courrier, fax, e-mail, téléphone)
 - Envoyer photos du dernier séjour.
 - Nouvelle documentation.
 - Fêter le Nouvel an chinois.
- Etre réactif aux demandes
 - De renseignements.
 - D'aide.
 - De « services ».
- Inviter à venir en France.
- Rencontrer à chaque visite en Chine (petits cadeaux).

115

 **FRAMATECH**

Suivi des affaires



*Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !*

- Adopter les méthodes de communication à distance
 - Décoder les messages implicites.
 - Etre précis mais pas trop direct.
 - Utiliser le décalage horaire.
- Prévoir des voyages dès que nécessaires, ou à intervalles réguliers.
- Avoir sur place, une antenne
 - Correspondant biculturel et bilingue.
 - Ou binôme Français-Chinois.

116

 **FRAMATECH**

Conclusion



Avec la Chine, on n'a jamais fini d'apprendre...



*Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !*

117

 **FRAMATECH**

**COMMENT
TRAVAILLER
AVEC LES
CHINOIS ?**

 **Autres généralités importantes**

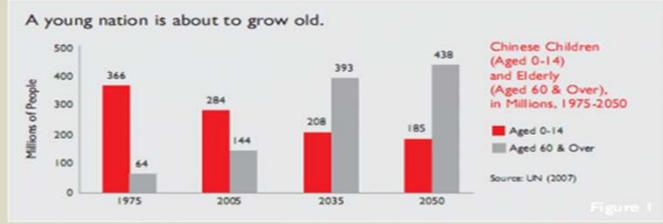
118

FRAMATECH

L'enfant unique !



- Vieillesse de la population
- En janvier 2016, la Chine a officiellement mis fin à la politique de l'enfant unique avec la promulgation de la loi autorisant tous les couples à **avoir un deuxième enfant**



Un panneau prônant la politique de l'enfant unique le long d'une route près de Pékin en 2001. Source AFP

FRAMATECH

L'enfant unique !



FRAMATECH



Innover



Train CHR380 a Shanghai

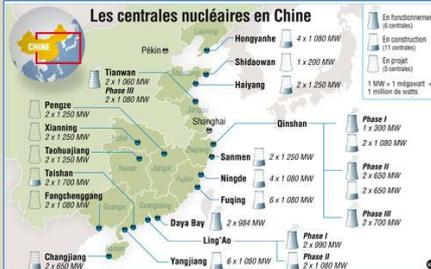


Nouveau train Fuxing Hao, en gare de Pékin-Sud, en 2017.



Maglev de Shanghai

Alstom, Siemens, Bombardier et Kawasaki Heavy Industries



AREVA



AIRBUS, BOEING



Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

121

FRAMATECH



Le développement durable



Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

122

FRAMATECH

Shanghai polluée



Les porcs, entre autres.



123

FRAMATECH

Les villes



124

 **FRAMATECH**

 Les villes




*Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !*

125

 **FRAMATECH**

 Construction




*Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !*

126

FRAMATECH

Quartiers d'artistes

Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

127

FRAMATECH

Des risques

Pour gagner, faites donc jouer Framatech !

128



FRAMATECH

Stations spatiales

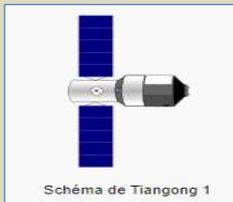


Schéma de Tiangong 1
Lancée en 2011



Tiangong 2 lancée en 2016



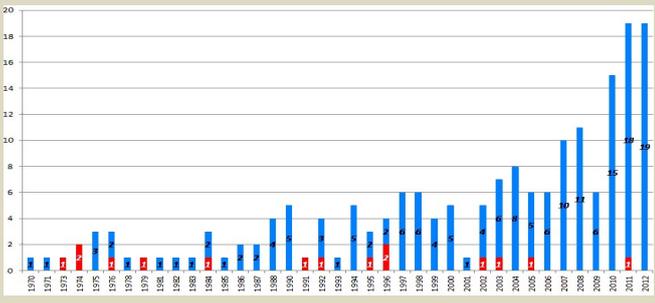
Tiangong 3 lancement en 2022

La conquête de l'espace

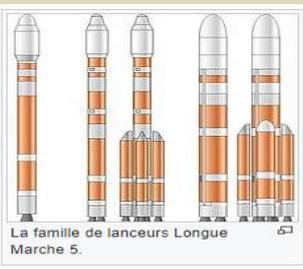
Lancements



Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !



Année	Nombre de lancements
1976	0
1977	0
1978	0
1979	0
1980	0
1981	0
1982	0
1983	0
1984	0
1985	0
1986	0
1987	0
1988	0
1989	0
1990	0
1991	0
1992	0
1993	0
1994	0
1995	0
1996	0
1997	0
1998	0
1999	0
2000	0
2001	0
2002	0
2003	0
2004	0
2005	0
2006	0
2007	0
2008	0
2009	0
2010	0
2011	0
2012	0
2013	0
2014	0
2015	0
2016	0
2017	0
2018	0
2019	0
2020	0
2021	0
2022	1



La famille de lanceurs Longue Marche 5.

03/01/2019 : La Chine réussit le premier alunissage jamais réalisé sur la face cachée de la Lune.

129



FRAMATECH

Le pouvoir et l'argent

- Les signes extérieurs de richesse :** Après le communisme de Mao où montrer son argent était le plus sûr moyen de se le faire confisquer par quelques fonctionnaires d'Etat zélés dans le but d'un « repartage équitable », le chinois riche exhibe sa richesse sans le moindre scrupule ni la moindre inquiétude.



Pour gagner,
faites donc jouer Framatech !





Pendant les années 50, 60 et 70, période de la lutte des classes et de la pensée politique. Rares étaient ceux qui osaient se faire photographier en grande tenue car ils risquaient d'être accusés d'aspirer au mode de vie capitalistique.

130

 **FRAMATECH**

Les symboles de la richesse en Chine

« Avoir la face » ! Les nouveaux riches sont préoccupés d'exposer leur statut social par différents symboles reconnus dans tout le pays :



Et : Les maîtresses (anciennes traditions chinoises qui permettaient aux hommes riches d'avoir plusieurs concubines).

131

 **FRAMATECH**

Les vacances

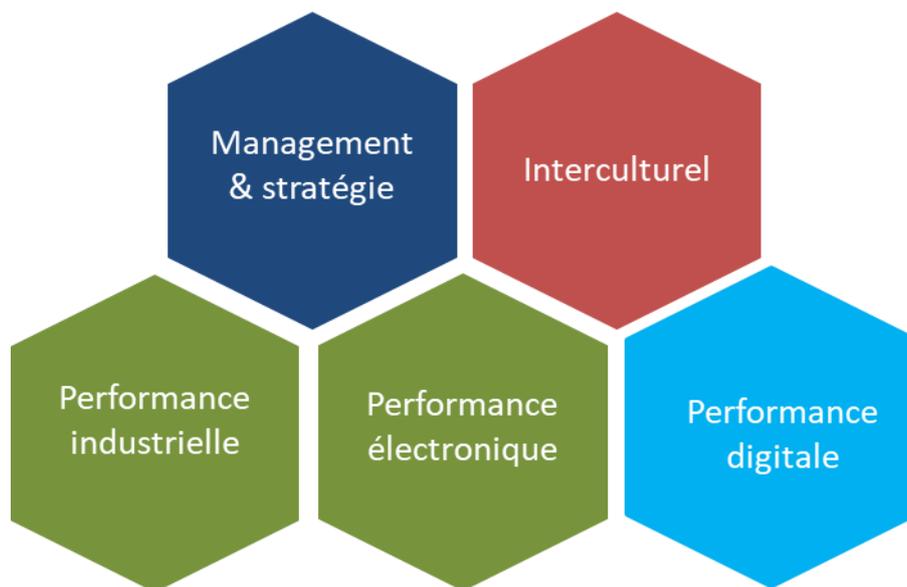


132



FRAMATECH

**Une offre de formations adaptée
à vos situations professionnelles**



Contact

Alain BARONI – Président, Directeur Général

Tél. 04 91 95 55 70

Mail : contact@framatech.fr

FRAMATECH S.A. au capital de 38112 Euros

Etudes & mises en œuvre de stratégies industrielles internationales Hautes Technologies

4 boulevard d'Arras - 13004 Marseille - France

Tél. +33 491 95 55 70 | Mail : contact@framatech.fr

Organisme de formation n° 93060115506 | Siret 344 351 879 00046 | NAF 7112B

Web : www.framatech.fr