



# FRAMATECH

## Fiches « recueil des attentes »

*GTT, les 06 et 07 (am) octobre 2025*



4 Boulevard d'Arras 13004 Marseille, France

Siret 344 351 879 000 46 | Organisme de formation N° 93 13 13363 13 | NAF 7112B

Web : [www.framatech.fr](http://www.framatech.fr) | E-mail : [contact@framatech.fr](mailto:contact@framatech.fr) | Tél. +33 491 955 570



## Fiche Patrick KITZMANN Ingénieur matériaux

- Interaction partenaires
  - Europe
  - Asie

Les 8 dimensions culturelles pour positionner les différences

- Interaction : [FRS N-2] -> [FRS N-1] -> [GTT]

Peut être un moyen d'influence => bien connaître N-2

- Remotiver les anciens partenaires (surtout après un mauvais passif)

Prévoir un contrat « à coup sûr », qui redonnera confiance dans un délai rapide  
Expliquer qu'on s'est amélioré en interne pour éviter de nouveaux désagréments

- Convaincre d'aller plus vite sur un développement alors que débouchés à long terme

Si vous le savez à l'avance, il faut le préciser lors des discussions sur les attentes GTT => Possible ou pas !  
Augmenter le nombre de jalons dans le projet (gestion de projet) dès le départ pour formaliser



## Fiche Gaëlle COUSINET Ingénieur matériaux

- GTT fait des homologations de produits de FRS asiatiques (Chine, Corée) sans lesquels GTT ne peut déployer sa technologie => contact difficile, à double sens :

*Interdépendance => Produit stratégique ou pas ? combien de FRS ? alternatives ? ... (pas pour en changer, mais pour anticiper, si besoin !)*

*A l'asiatique : qui pourrait vous aider à apaiser la relation (gestion du stress) ? Savoir ce qu'ils attendent vraiment ? ...*

- Impact sur le niveau d'informations à divulguer (concurrence, planning) + Très insistants lorsqu'ils ont besoin

*Typique en Asie ! Trouver des excuses pour augmenter votre délai (demander à votre tour, une information pour pouvoir leur répondre)*

- Nombreux choix politiques qui explique pourquoi on accélère ou non mais que nous ne pouvons pas communiquer !

*L'excuse ! « C'est plus haut que ça se décide »*

*Il faut construire une banque de réponses que vous pouvez choisir/ressortir dans vous stresser à chaque fois ! MAIS il faut leur envoyer une réponse très rapidement. Si on ne répond pas c'est « loin des yeux, loin du cœur » .... C'est d'ailleurs parce que vous n'êtes pas assez présents, qu'ils vous malmènent*



## Fiche Julio Cesar RANGEL MONROY

### Référent métier qualité développement fournisseur

- En interaction permanent avec des fournisseurs : les évaluer et certifier, ainsi qu'à négocier des améliorations en termes de qualité = > gestion de la relation fournisseur afin d'optimiser la communication et la collaboration

Grille d'indicateurs, Plan d'amélioration continue (fixer des objectifs atteignables, mesurables)

Savoir fournir des informations/documentation nécessaires pour les aider à atteindre leurs objectifs (points d'avancements mensuels ou trimestriels ?, revue d'objectifs ?)

Avoir des contacts réguliers = trouver des excuses pour se manifester, montrer (suivre) son intérêt = articles de presse par ex.

- 
- Problèmes d'alignement des attentes en matière de qualité entre nous et les fournisseurs.

Quels sont vos exigences ? Les connaissent-ils vraiment ?

Explicites – implicites ?

Sont-ils capables ? ou motivés ?

Qu'est ce que ça représente dans leur CA ?

- 
- Problèmes de communication liés aux différences culturelles.

Interculturel



## Fiche Michella ALNAJJAR Ingénieur matériaux

- Echanger avec des fournisseurs asiatiques afin de **qualifier** les pièces qu'ils produisent sachant que je ne suis pas le client final.

Si le client final est VOTRE client, vous connaissez donc ses exigences !

Donc vous représentez votre client final lors de la qualification des pièces.

- comment gérer des **situations tendues** avec le fournisseur

Bien comprendre le point de tension ! Voir ce qui est possible de faire => laisser le FRS proposer des solutions + Voir ce qui est acceptable ou pas

Toujours raisonner en gagnant-gagnant !

- comment échanger efficacement avec le fournisseur afin d'arriver à une solution commune

Echanges d'informations

Vous avez aussi une pression de la part de vos Directeurs

Prévoir des meeting « cool » dont vous savez qu'il n'y aura pas de tension

Ne pas faire l'autruche mais bien se préparer (avantages/inconvénient, son intérêt,...)

- comment trouver des **délais** de qualification de pièces qui arrangent les 2 partis savoir où mettre le curseur: quand à pousser notre avis.

Quelles sont VOS contraintes et les SIENNES ?

Quels seront des échéances compréhensibles par tous = Avant le nouvel an chinois ?

Bien sûr, garder toujours une marge de manœuvre sur le délai



## Fiche Jérôme PELLE Responsable Qualité Dev Fournisseurs

- Panel FRS en Asie, Corée et Chine. Les cultures différentes

Interculturel

- Echanges quotidiens. Comment entretenir une **relation constructive**, anticiper une situation de blocage.

Avoir une relation régulière (loin des yeux, loin du cœur)  
Savoir ce qu'ils en retirent, et aussi votre interlocuteur !  
Se poser la question si ce que je demande est réellement possible, acceptable ? Du point de vue Asiatique, pourquoi ça ne le serait pas ?

- Evolution des coutumes, **jeune génération**, Les relations évoluent (savoir être, savoir vivre, entreprise familiale, Groupe...)

Sujet compliqué : L'enfant unique ! Beaucoup de pression familiale  
+ Evolution de l'entrepreneuriat => gagner de l'argent !  
Mais n'ont pas de guanxi  
Savoir utiliser les mêmes outils qu'eux : Line, WeChat,...) => plus facile pour les messages indirect (emoji)

- En accord avec la politique éthique, peut on refuser un cadeau sans offusquer son interlocuteur? Comment ?

NON, sauf si c'est une ROLEX !  
Expliquer à l'éthique qu'il s'agit une marque d'hospitalité, un code culturel !



## Fiche Guillaume GARDÈRE Ingénieur Matériaux et Procédés

- Contact au quotidien avec les FRS français et étrangers, dont principalement Asie (Chine, Corée du Sud, Japon)
- Connaissances des règles de savoir vivre / savoir être avec les partenaires asiatiques (Chine, Corée) coutumes
- Comment se comporter et communiquer efficacement avec ces partenaires afin d'être plus efficace dans le cadre de nos activités

Interculturel

Régularité (mieux se connaître, avoir les « secrets », notion de confiance)

Echanges d'informations (je te « donne » quelque chose, je t'aide... )

Préparer suffisamment tôt, le FRS à modifier le planning prévu à l'avance (au fait, j'ai appris que ... => à voir comment ... ces prochaines semaines !