TRADE Solutions BNP PARIBAS

CHINE : LA PRATIQUE DES AFFAIRES

Dans cette page : Culture des affaires | Les horaires

Culture des affaires

Les principes fondamentaux de la culture des affaires	La culture d'entreprise chinoise est largement influencée par le confucianisme. Ainsi, le concept confucéen de Guanxi signifie qu'un réseau de relations est crucial et basé sur les valeurs de solidarité, de loyauté, de modestie et de courtoisie. Deuxièmement, la hiérarchie en Chine, tant dans les affaires que dans la vie privée, est généralement purement verticale et hautement respectée. Troisièmement, les Chinois veilleront sûrement à sauver la face afin de protéger leur réputation, leur influence et leur dignité. Certaines de ces valeurs se sont atténuées au cours de la dernière décennie et les approches commerciales occidentales modernes gagnent du terrain. Parce qu'ils ne veulent pas perdre la face, les Chinois ont souvent une aversion pour le risque. Des procédures strictes existent généralement pour la prise de décision. Les décisions sont prises par toutes les personnes concernées après plusieurs réunions et les subordonnés ne sont pas censés exprimer leur opinion. En règle générale, les décideurs examineront les problèmes, les solutions de rechange et les solutions dans une perspective sociale à long terme, à la suite de quoi le processus peut être perçu comme lent. Décider trop rapidement pourrait être mal perçu par vos partenaires chinois. Les différences hiérarchiques doivent être respectées, et tenter de les contourner retardera presque toujours la prise de décision. Des relations à long terme seront souvent recherchées et les Chinois préfèreront généralement créer des relations plutôt que de négocier des contrats. Négliger de cultiver une base personnelle dans une relation d'affaires pourrait provoquer un échec dans la réalisation de ses objectifs. L'établissement de la relation peut durer de quelques jours à plusieurs mois. Il comprend des réunions formelles ainsi que des visites à domicile, des invitations à des événements sportifs, de longs dîners et des boissons.
Le premier contact	En Chine, la méfiance et la suspicion peuvent caractériser les interactions avec des étrangers. Un moyen efficace de développer votre relation consiste à inclure un intermédiaire dans le processus. Votre associé devrait être un associé de confiance de votre partenaire potentiel. L'intermédiaire vous aidera à être accepté plus rapidement («Guanxi»), à obtenir de meilleures informations sur vos partenaires potentiels et à éviter les erreurs sur les coutumes locales.
La gestion du temps	Une importance est souvent accordée à la ponctualité et il est recommandé d'arriver à l'heure aux réunions. Si vous êtes en retard, appelez votre partenaire pour l'informer de votre retard et assurez-vous de présenter des excuses. Il n'est pas courant de s'en tenir à un calendrier de réunions strict, car les Chinois peuvent préférer les réunions où la fin du rendez-vous n'est pas programmée à l'avance.
Les salutations et les titres	Lorsque vous rencontrez quelqu'un pour la première fois, l'utilisation de certains mots chinois pourra impressionner. Vous devriez donner une poignée de main légère et persistante, initiée par votre homologue chinois. Il est d'usage de regarder en bas et il faut éviter la proximité physique. Hocher la tête et sourire sont également des salutations très courantes. Il est conseillé de s'adresser à vos partenaires commerciaux avec un titre professionnel et leur nom. Si une personne n'a pas de titre professionnel, utilisez "Monsieur", "Madame", "Mademoiselle" plus le nom. Notez que la plupart des noms chinois utilisent le nom de famille en premier (par exemple, M. Lee Hong serait appelé M. Lee).
La politique de cadeaux	Donner et recevoir des cadeaux symbolise généralement le début d'une relation. Il est recommandé que le cadeau ne soit pas être trop cher et qu'il soit toujours emballé. Les cadeaux sont souvent refusés deux ou trois fois avant d'être acceptés et sont rarement ouverts devant le donneur. Le cadeau doit être donné et / ou reçu à deux mains.
Le code vestimentaire	Le code vestimentaire est généralement formel et discret (un costume). Toutefois, le code vestimentaire doit refléter le succès sans être ostentatoire : vous devriez porter des vêtements, des montres, des chaussures, etc. de bonne qualité.
Les cartes de visite	Les cartes de visite sont échangées lors de la rencontre avec une nouvelle personne et suivent un protocole strict. Il est recommandé d'imprimer la carte en chinois et en anglais. Vous devriez présenter votre carte de visite à deux mains et de vous assurer que le côté imprimé en chinois est tourné vers votre contact. Recevez la carte de votre associé chinois à deux mains (jamais de la main gauche), lisez-la avec attention et rangez-la soigneusement. N'écrivez pas sur la carte en présence de votre partenaire commercial.
La gestion de réunions	Les réunions de travail sont souvent longues et plusieurs réunions sont nécessaires pour établir

une relation durable. Il est conseillé de recourir aux services d'interprètes pour éviter la barrière de la langue. Au cours des discussions, il est courant d'avoir de petites discussions pour briser la glace.

La plupart du temps, les Chinois sont des communicateurs indirects. Le désaccord ne sera que rarement clairement exprimé. Des phrases telles que "Oui mais cela pourrait être difficile" et "Oui, probablement" sont préférées. Pour annoncer une mauvaise nouvelle tout en préservant de bonnes relations, il est courant de faire appel à un intermédiaire capable d'atténuer le choc culturel. Les périodes de silence font partie intégrante de la réflexion et ne doivent pas être interrompues. Il est fortement recommandé de ne pas interrompre celui qui parle.

Le langage corporel est très peu utilisé en règle générale. La première personne de votre équipe à entrer dans la salle doit être la mieux classée et occupera la place d'honneur directement devant l'hôte. Il / elle s'occupera généralement des négociations avec le chef d'équipe chinois. Il est attendu que le reste de l'équipe soutienne le leader si on le lui demande. La négociation fait partie intégrante de la culture chinoise et il convient d'éviter d'accepter une proposition sans négocier, car cela peut être perçu comme un signe de faiblesse. Pendant les négociations, n'utilisez pas de tactiques de pression psychologiques, vous pourriez être perçu comme un manipulateur. En général, seule une personne d'un rang supérieur parlera, alors assurez-vous de nommer un supérieur de votre groupe. Gardez à l'esprit que l'objectif est de déterminer s'il est possible d'établir une relation harmonieuse pour conclure un accord.

Il est courant que de la nourriture et des boissons vous soient proposées lors d'une réunion. Les repas d'affaires occupent une place importante dans les relations d'affaires et les gens doivent s'asseoir et manger par ordre d'importance. Ne finissez pas tous vos repas, car vos partenaires chinois pourront penser que vous avez toujours faim. Si vous invitez quelqu'un à une activité ou à un repas, il est attendu de vous de payer pour cela. Cependant, essayez de ne pas montrer votre argent devant vos invités.

Plus d'informations

Contactez l'équipe BNPP Trade Development pour trouver un intermédiaire prêt à vous accompagner en Chine.

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture	Banques: du Lundi au Vendredi, de 8h30 à 17h00 et de 8h00 à 13h00 le Samedi.

Les jours fériés

Nouvel An	1er janvier
Nouvel An lunaire	en février
Fête des Femmes	8 mars
Festival Qing Ming	avril
Fête du travail	1er mai
Fête de la Jeunesse	4 mai
Fêtes des enfants	1er juin
Festival du dragon	juin
Fête de l'Armée	1er août
Fête des professeurs	9 septembre
Fête nationale	1-2 octobre

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Fête du travail	du 1er au 7 mai.
Fête du printemps	Fermeture une semaine.

© eexpand, Tous droits de reproduction réservés.
Dernières mises à jour en Mars 2024