

JAPON : LA PRATIQUE DES AFFAIRES

Dans cette page : [Culture des affaires](#) | [Les horaires](#)

Culture des affaires

Les principes fondamentaux de la culture des affaires

Bien qu'il soit extrêmement avancé en termes de technologie et d'infrastructures, le Japon a toujours une approche culturelle traditionnelle des relations commerciales. Certaines des caractéristiques distinctives des entreprises japonaises sont les structures hiérarchiques strictes, l'aversion pour le risque et l'obsession pour les détails. Le sentiment d'appartenance à un groupe, le travail en équipe et la recherche d'un consensus sont également fondamentaux.

La société japonaise est fortement hiérarchisée : la hiérarchie est définie en fonction de l'âge, du poste, de l'entreprise et du statut social, et elle affecte tous les aspects de la vie de l'entreprise, y compris la façon dont les personnes sont placées dans une réunion ou à une table, l'ordre de parole, le siège social, etc. Ainsi, une grande importance est accordée aux relations personnelles. Le processus de prise de décision ne suit pas un modèle allant du sommet à la base ; il repose plutôt sur le consensus et la coopération. Par conséquent, les décisions peuvent être lentes et doivent reposer sur une analyse et des informations approfondies. Les cadres supérieurs ont souvent une approche de supervision plutôt que d'action directe. En conséquence, les politiques sont souvent élaborées aux échelons intermédiaires d'une entreprise avant d'être approuvées par les autorités, ce qui signifie que les employés doivent généralement mettre en œuvre les décisions auxquelles ils ont directement contribué.

Les relations personnelles sont extrêmement importantes pour créer des relations d'affaires fructueuses. En fait, beaucoup considèrent le Japon comme le pays dans lequel les relations personnelles influencent le plus le secteur des entreprises.

Le premier contact

Au Japon, il est considéré impoli de vous présenter vous-même, même lors d'un grand rassemblement. Par conséquent, il est toujours préférable d'être introduit par une tierce personne. L'intermédiaire devrait être choisi avec soin, car votre contact professionnel se sentira probablement obligé de lui rester fidèle. Il est préférable de choisir une personne du même rang que celle avec laquelle vous souhaitez entrer en contact. Si vous n'avez pas de connexion, un appel personnel sera plus efficace, alors qu'une lettre demandant un rendez-vous risque de rester sans réponse.

La gestion du temps

La ponctualité est importante car elle est également considérée comme un moyen de faire preuve de respect (ou de manque de respect) envers les participants. Par conséquent, il est conseillé d'arriver 5 minutes à l'avance pour un rendez-vous. Les rendez-vous sont obligatoires et doivent être pris plusieurs semaines à l'avance. En raison de la nature consensuelle de la prise de décision au Japon, il est souvent difficile de déterminer à l'avance le moment de la fin des réunions. Par conséquent, lors de la planification de plusieurs réunions le même jour, il est préférable de laisser un peu de temps entre chacune.

Les salutations et les titres

Au Japon, les salutations sont généralement très formelles et ritualisées. Les Japonais se saluent généralement en s'inclinant plus ou moins longtemps selon leur rang social et le respect dû à la personne saluée. Cependant, les Occidentaux sont généralement accueillis par une poignée de main (bien qu'ils choisissent parfois de baisser la tête pour s'adapter davantage au pays hôte). Il est important de faire preuve de respect et de déférence envers une personne en fonction de son statut par rapport au vôtre. Le prénom n'est généralement utilisé que pour les relations d'amitié, les Japonais utiliseront généralement dans leurs relations professionnelles le nom de famille suivi de "san".

La politique de cadeaux

Les cadeaux font partie intégrante de la vie des affaires au Japon et ne sont généralement pas liés aux notions de corruption. Chaque opportunité de donner un cadeau doit être saisie. Néanmoins, ne le faites pas au tout premier contact, mais attendez la fin de la réunion. Les cadeaux ne devraient pas être trop luxueux mais il est important qu'ils soient de bonne qualité et emballés. Si le cadeau est donné en public, les rangs et les hiérarchies devraient être respectés. Les Japonais ont l'habitude de refuser un cadeau plusieurs fois avant de l'accepter et d'affirmer qu'il est moins important que la relation elle-même. Le cadeau ne sera ouvert qu'en privé, afin d'éviter toute comparaison avec celui d'autres personnes.

Le code vestimentaire

L'apparence est généralement d'une importance capitale au Japon et les gens sont souvent jugés sur leur apparence et leur tenue vestimentaire. Traditionnellement, le code vestimentaire japonais est formel : costume sombre, chemise blanche, cravate sombre. Néanmoins, les hommes d'affaires étrangers peuvent s'habiller comme ils le font habituellement dans leur pays d'origine. Il est souvent d'usage d'enlever ses chaussures (à la maison, au restaurant, etc.). Par conséquent, il est nécessaire d'avoir des chaussettes propres et de style classique. Pour les femmes, la tenue professionnelle doit être classique et formelle. Comme la météo dans le pays

est très variable au fil des saisons, il est important de se préparer aux conditions climatiques spécifiques rencontrées pendant la période de la visite.

- Les cartes de visite** Il est important que, lorsque vous faites affaires au Japon, que vous disposiez de nombreuses cartes de visite, avec des informations imprimées au verso en japonais. Les cartes sont présentées à un stade précoce de manière formelle. Présentez et recevez la carte à deux mains, côté japonais en haut. Assurez-vous que votre carte de visite comprenne votre titre. Il est préférable de traiter la carte de vos contacts japonais avec respect : examinez toute carte de visite que vous recevez très attentivement, n'écrivez pas dessus ou ne l'oubliez pas en partant. Pendant une réunion, placez les cartes avec soin devant vous, avec les cartes des personnes âgées sur le dessus.
- La gestion de réunions** La première partie des réunions consiste souvent en une longue conversation polie sur des sujets non liés aux affaires. Ce temps initial de connaissance est essentiel pour jeter les bases d'une relation commerciale fructueuse. Certains Japonais peuvent avoir besoin de plusieurs réunions pour se familiariser avec leurs homologues et être en mesure de traiter avec eux.

Le Japon étant une société de groupe, préparez-vous à des réunions de groupe. En règle générale, le Japonais le plus âgé sera assis le plus loin de la porte, le reste des personnes présentes étant classé par ordre décroissant (les personnes plus jeunes sont assises près de la porte). L'anglais peut parfois être difficile à comprendre complètement. Il peut donc être utile de faire appel à un interprète pour s'assurer que les messages soient correctement transmis. Les données factuelles et les statistiques sont toujours bien reçues. Fournissez toujours une documentation sur votre entreprise, y compris des articles et des témoignages de clients. Vous devriez éviter de refuser une requête, quelle que soit sa difficulté et même si elle vous semble hors-sujet, et considérez que si vous répondez rapidement et de manière exhaustive, vous apportez la preuve de vos capacités et de votre fiabilité. Le concept de «wa», qui peut être décrit par le mot harmonie, fait partie intégrante de l'approche japonaise des réunions : les individus n'exprimeront pas d'opinions fortes ni ne s'opposeront directement à une proposition.

Dans tous les cas, le langage et le style de communication doivent être clairs et précis. Dans la culture japonaise, ce que l'on dit publiquement ("tatemaie") et ce que l'on pense vraiment ("honne") sont souvent différents et peuvent même être contradictoires. Il est donc recommandé de vérifier plusieurs fois pour clarifier tout ce qui reste obscur. Parfois, les Japonais peuvent vous confier une petite affaire pour voir si vous valez leur confiance. L'humour doit être évité lors de réunions de travail sérieuses. La patience est essentielle. Lors d'une réunion, les Japonais ont souvent recours au silence, notamment en cas de stress ou de tension. Le langage corporel japonais est minime, avec des personnes assises dans une posture verticale formelle. Il est rare qu'une réaction ou une émotion soit visible. Regarder dans les yeux d'une autre personne est considéré comme irrespectueux, en particulier dans le cas des personnes âgées ou des cadres supérieurs.

Les repas d'affaires font partie intégrante de la culture d'affaires au Japon. Par conséquent, il est important d'accepter les invitations à déjeuner ou à dîner. La personne qui invite paiera généralement la facture, et proposer de payer lorsqu'on est invité peut être considéré comme impoli. Si vous utilisez des baguettes, ne les dirigez jamais vers quelqu'un et ne les laissez pas coller dans votre assiette. Il est considéré comme poli de laisser un peu de nourriture dans votre assiette à la fin du repas pour montrer que la nourriture fournie est suffisante. Lorsque vous vous rendez dans un restaurant japonais traditionnel, il est d'usage d'enlever vos chaussures lorsque vous entrez. Il est peu probable que vous soyez invité chez quelqu'un, car cela témoignerait d'un niveau très élevé d'intimité.

Plus d'informations

Contactez l'équipe [BNPP Trade Development](#) pour trouver un intermédiaire prêt à vous accompagner au Japon.

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture Les bureaux sont fermés les samedis et les dimanches.

Les jours fériés

Nouvel An	1er janvier
Jour de la majorité	janvier
Journée de la fondation de la nation	Début-mi-février, change selon les années
Equinoxe de printemps	Fin mars, change selon les années
Jour de Showa	Fin avril début mai, change selon les années
Journée de la Constitution	Début mai, change selon les années
Journée de la nature	Début mai, change selon les années
Hommage à la mer	juillet
Journée de respect pour les personnes âgées	septembre

Equinoxe d'Automne	Fin septembre, change selon les années
Journée du sport	octobre
Journée de la culture	Début novembre, change selon les années
Fête du travail	Fin novembre, change selon les années
Anniversaire de l'Empereur	Fin décembre, change selon les années

La compensation des jours fériés Lorsqu'un jour férié tombe un dimanche, les sociétés ferment le lundi suivant pour compenser.

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Nouvel An	1 semaine autour du nouvel an
Semaine d'or	La semaine de la fin avril au début du mois de mai
Festival O-Bon	1 semaine mi-août

Sites de réservation d'hôtels Evénements annuels
Jours fériés