

Jours fériés

1^{er} janvier : jour de l'an

Nouvel an chinois : en janvier ou en février suivant l'année lunaire

1^{er} mai : fête du travail

1^{er} octobre : fête nationale

Ces trois dernières fêtes sont des jours fériés mais en pratique les entreprises sont souvent fermées une semaine.

Décalage horaire

Paris/Pékin : + 7 heures en hiver et + 6 heures en été.

Sur le sol chinois, 5 fuseaux horaires mais toute la Chine vit à l'heure de Pékin.

Le vol Paris-Pékin dure 10 heures.

Formalités

Visa : Un passeport en cours de validité (valable plus de 6 mois après la date de retour) et un visa sont obligatoires (un visa tourisme peut suffire pour un court séjour).

Santé : Aucune vaccination n'est exigée à ce jour au départ de l'Europe mais les vaccins contre l'hépatite B, le tétanos, la poliomyélite et la typhoïde sont fortement recommandés en cas de séjour prolongé.

Téléphone

France -> **Chine** :

00 86 indicatif de la zone, n° de votre correspondant (sans le 0 initial).

Chine -> **France** :

00 33 n° de votre correspondant (sans le 0 initial).

Données économiques

Superficie : 9 598 000 km² (17,5 fois la France)

Population : 1,3 milliard d'habitants

PIB : 1 409 milliards de dollars

Exportations : 438 milliards de dollars

Importations : 413 milliards de dollars

Monnaie : Renminbi/Yuan (CNY)

Unités de mesure et Réseau électrique

Le système métrique est d'usage mais le système chinois traditionnel subsiste.

1 mou = 6 ares • 1 li = 576 mètres • 1 jin = 500 grammes

Réseau électrique : 220 volts.

Il est conseillé de se munir d'un adaptateur international comportant des fiches plates dites américaines.

... Vos contacts à l'international

CCI Ain : Anne-Marie Laboucheix	Tél. 04.74.32.13.00
CCI Nord-Ardèche : Emmanuel Castanier	04.75.69.27.22
CCI Ardèche Méridionale : Julie Duchamp	04.75.35.85.00
CCI Drôme : Gabrièle Gachet	04.75.75.70.23
CCI Grenoble : Anne-Laure Pauty	04.76.28.29.41
CCI Nord-Isère : Pierre Rambaud	04.74.95.24.07
CCI Roannais : Frank Tournery	04.77.44.54.28
CCI Saint-Etienne : Isabelle Maisse	04.77.43.04.53
CCI Lyon : Nicolas Bonnardel	04.72.40.59.26
CCI Villefranche : Arnaud Séguin	04.74.62.73.16
CCI Savoie : Olivier Colomb	04.79.75.76.34
CCI Haute-Savoie : Laurence Jouvenon	04.50.33.72.48

www.rhone-alpes.cci.fr



Guide

du Savoir Etre à l'export

Travailler avec les Chinois

Quelques règles d'usage dans les affaires



Hong Kong

Développer et maintenir de bonnes relations avec les Chinois, vous permettre de mieux appréhender leur état d'esprit, tels sont les objectifs de ce guide réalisé par les CCI de Rhône-Alpes, en collaboration avec leurs correspondants en Chine.

Et n'oubliez pas qu'à l'étranger, vous êtes l'étranger.

Les Français vus par les Chinois

La France est connue comme un pays d'histoire, de culture, de goût, de fantaisie mais aussi comme un pays de liberté et d'indépendance nationale.

Les Français sont vus comme très innovants au niveau technique mais cette bonne image n'a pas d'influence dans les affaires. Par contre, le sens de l'improvisation et le manque de lucidité des Français sont perçus par les Chinois comme de la prétention.



Préparation

Collectez un maximum d'informations sur la partie **chinoise** : ses objectifs, statut juridique, effectif, historique, lien de dépendance à l'économie dirigée pour savoir avec qui vous négociez. **Choisissez dans votre entreprise un négociateur qualifié, avec une position hiérarchique et un titre**, qui prouve la considération que vous lui accordez. Il devra conduire les tractations du début à la fin car **en Chine, celui qui signe est celui qui a mené les négociations**. Prenez aussi un bon interprète français-chinois capable de vous comprendre et de faire passer des messages. Il doit connaître votre métier et être en mesure de décoder les comportements de vos interlocuteurs chinois.

Temps

La **ponctualité est de rigueur pour les rendez-vous comme pour les repas d'affaires**, le fait d'arriver en retard est considéré comme un manque d'éducation.

Les Chinois raisonnent toujours à long terme : ils ne paraissent jamais pressés de conclure et la simple phase de contact peut durer plusieurs jours. Leur conception du temps découle des philosophies confucianistes et bouddhistes "ce qui est vrai aujourd'hui ne l'est plus demain. Rien n'est dû, acquis, établi."

Entretiens

En Chine, il est primordial de nouer des liens d'amitié et de confiance réciproques avec ses partenaires avant de discuter des détails d'un marché.

Les Chinois accordent une grande importance aux réseaux de relations ou d'influences "guanxi" et apprécient qu'un haut dirigeant prenne part aux négociations. La présence d'un cadre supérieur est considérée comme une garantie d'exécution et une marque de respect. Ne pas essayer d'aboutir à tout prix à un accord dans un temps prédéterminé ; **c'est toujours la partie chinoise qui fixe le tempo de la négociation**.

Prêtez attention et restez ouvert aux besoins et contraintes de vos interlocuteurs : en Chine "rien n'est impossible". Soyez courtois, calme, à l'écoute et demandez régulièrement l'avis de vos partenaires.

Produits

En Chine, on accorde une **importance primordiale à l'entreprise** plutôt qu'aux produits qui doivent cependant être adaptés aux attentes chinoises.

Les prix sont systématiquement négociés. Evitez de trop vanter les mérites de votre entreprise et de vos produits et surtout de critiquer ouvertement vos concurrents. Restez factuels et laissez vos partenaires se faire leur propre opinion.

Documentation

Les documents écrits sont importants, servez-vous, dans la mesure du possible, de cartes, de graphiques pour illustrer les points essentiels. Il est très utile de **faire traduire en chinois un document présentant vos idées clés** et d'en remettre une copie aux membres de la délégation.

Les **cartes de visite bilingues** sont indispensables et doivent comporter une traduction en chinois du nom de famille de l'intéressé. L'échange de cartes de visite est un cérémonial qui se fait **en présentant sa carte les deux mains tournées vers l'interlocuteur**.

Usages

Les cadeaux sont recommandés tant qu'ils se présentent comme de petits souvenirs et font l'objet d'échanges. Ils se donnent en fin de réunion ou de repas. Présentez votre cadeau en le tenant des deux mains pour témoigner de votre respect à votre interlocuteur. Soignez l'emballage en préférant la couleur rouge (porte-bonheur) au blanc (symbole de mort). Il n'est pas correct d'ouvrir un cadeau en présence de celui qui vous l'a offert ou de multiplier les remerciements.

L'Etat est omniprésent dans les affaires. La Chine est un pays populaire ; même si l'économie se libéralise elle reste très dépendante des autorités locales avec lesquelles il est préférable de développer de bonnes relations. Evitez les sujets de politique et de religion. Ne perdez jamais votre sang-froid et votre contrôle, vous perdriez leur estime. Restez modeste, ne soyez pas arrogant et ne leur faites pas perdre la face, vous endommageriez durablement votre relation.

Dans cet esprit, **les Chinois ne disent jamais "non", leur "oui" n'est pas un accord, il signifie seulement "je vous ai entendu"**.

Repas d'affaires

Ces repas sont faits pour détendre l'atmosphère, mieux connaître ses partenaires et non pas pour continuer les négociations. **Il est bien de manger un peu de tous les plats, de ne pas finir son assiette et de porter des toasts "Ganbei"** (cul sec), en choquant le bas du verre de l'autre convive pour témoigner de son respect tout en restant sobre.

L'approche

L'approche chinoise est globale alors que l'occidentale est analytique. Cependant, les Chinois, très observateurs, analysent les situations dans le détail. **Traditionnellement, la formation aux décisions est collégiale** ; c'est pourquoi l'avis de chaque personne est pris en compte quelle que soit sa position hiérarchique au sein de l'entreprise car "un petit grain de sable peut bloquer la machine". **Dans le secteur privé, la prise de décisions évolue vers le modèle de management occidental**.

Négociation

Les Chinois sont attachés au principe d'équité, et comme le dit le vieux **dicton chinois "là où tu ne trouves pas ton intérêt, tu ne trouveras jamais le mien"**. L'amitié en Chine, c'est d'avoir un intérêt commun. **Privilégiez une relation gagnant-gagnant** avec vos partenaires. Une tactique courante en Chine est de jouer sur "l'impatience des Occidentaux" ; donnez l'impression aux Chinois que vous avez tout votre temps. Il est important de **demandeur au partenaire la version traduite en chinois du contrat** ; c'est avec cette version, qu'elle ait valeur légale ou non, que travailleront tous les Chinois lors de la mise en œuvre du contrat.

La Chine au quotidien

Les chauffeurs de taxis ne parlant pas anglais, munissez-vous d'une carte de visite de votre hôtel et faites-vous écrire en chinois l'adresse de votre destination.

Ne posez jamais rien par terre : cracher dans la rue ou dans les lieux publics est très courant en Chine.

Toilettes publiques, une expérience insolite : à l'exception de celles des hôtels, les toilettes publiques chinoises ne possèdent pas de portes. Tout se fait sur le mode collectif !