

## Aide à la négociation en Chine



### PARTICULARITES CULTURELLES

- Priorité au groupe et à l'intérêt collectif
- Importance de la famille et des cultures ancestrales (notamment taoïsme)
- Forte croissance économique avec des disparités marquées pauvres-riches
- Valorisation de la relation humaine, du respect mutuel et de la confiance

### CONSEILS D'AIDE A LA NEGOCIATION

- Le protocole lors d'une première rencontre en Chine consiste à **créer un contact personnel pour établir une relation de confiance durable**. Les affaires se concluent souvent autour d'un repas (attendez que vous soyez placé par votre hôte avant de vous asseoir à la table).
- Lors d'un rendez-vous ou d'une réunion, vous devez **laisser votre interlocuteur se présenter puis vous présenter** en énumérant dans l'ordre (**votre société, votre titre, votre nom** et de même pour tous vos accompagnants). Attention, il est souvent nécessaire de **prévoir d'être accompagné par un traducteur / interprète**.
- **Il est très impoli en Chine de refuser un cadeau** qui vous est fait en signe de bienvenu et **de ne pas en avoir prévu à l'attention de vos hôtes**. Il convient aussi de ne **jamais faire perdre la face à son interlocuteur en comité** et de lui ménager une porte de sortie honorable en cas de désaccord.