



PÉRIPLÉ EN CHINE

QINGDAO - SHANGHAI - CHENGDU

***ROTARY CLUB
CARHAIX-ROSTRENEN***

LE 10 AVRIL 2014

Etienne Rault



Présentation générale



Présentation générale

- ▣ 1,3 M d'habitants ?
- ▣ 1/5 de la planète, 17 x la France
- ▣ 3ème plus grand pays du monde
- ▣ République socialiste
- ▣ 22 provinces, cinq régions autonomes
- ▣ Premier exportateur mondial

Quelque stéréotypes...

« Les Chinois ont la peau jaune »

Quelque stéréotypes...

« *Les Chinois portent des chapeaux pointus* »

Quelque stéréotypes...

« *Les Chinois mangent du chien* »

Quelque stéréotypes...

« *Les Chinois se ressemblent tous* »

Quelque stéréotypes...

« *Les Chinois jouent tous au ping-pong* »

Quelque stéréotypes...

« *Les Chinois sont petits* »

Quelque stéréotypes...

« *Les Chinois sont pauvres* »

Qingdao



- ▣ Mai - juillet 2011
- ▣ Ville créée vers 1900
- ▣ 7 millions d'habitants
- ▣ Climat méditerranéen
- ▣ Ville jumelée avec Nantes
- ▣ Importance des algues



Qingdao







Shanghai



Shanghai

- ▣ Mai - Juillet 2012
- ▣ 18 millions d'habitants
- ▣ Ville vitrine de la Chine
- ▣ Ville ouverte sur le monde depuis 150 ans







Shanghai 1987



Shanghai 2013

Chengdu



Chengdu

- ▣ Aout 2012 – Juillet 2013
- ▣ 14 millions d'habitants
- ▣ Ville au plus fort taux de croissance démographique au monde
- ▣ Centre d'impulsion économique du centre de la Chine

Chengdu



Apprendre le Mandarin

- ▣ Deux alphabets
- ▣ Quatre tonalités
- ▣ Caractères chinois
- ▣ Structure grammaticale différente



Avantage des industries Françaises en Chine

- ▣ Les stéréotypes des Chinois sur le monde
- ▣ La France : luxe, produits de beauté, haute gastronomie
- ▣ La Bretagne : le lait, les algues, l'agroalimentaire

Ne pas perdre la face...

- ▣ ... Et ne pas la faire perdre
- ▣ Une culture où l'apparence compte, plus que la fonctionnalité
- ▣ C'est l'apparence, la réputation, l'identité sociale et la façon qu'une personne aura d'être perçue en société.
- ▣ Pour qu'une négociation aboutisse, il faudra préserver l'illusion que les deux cotés sont victorieux.
- ▣ Plus une personne à un rôle hiérarchique important, plus elle fera attention à son honneur et à sa face.

- ▣ Respecter l'interlocuteur, sa culture, son entreprise, sa famille, son environnement ;
- ▣ Être ponctuel, et éviter des critiques ouvertes qui mettraient mal à l'aise l'interlocuteur ;
- ▣ **Éviter d'offrir un cadeau de même valeur à des personnes ayant un statut différent ;**
- ▣ **Évitez de critiquer le pays de l'interlocuteur, d'être arrogant ou trop sérieux ;**
- ▣ Ne pas manipuler, ne pas se gausser ou se croire supérieur : essayer d'être juste ;
- ▣ **La parole et l'expression faciale conduiront à éviter le non ferme, ou à le montrer,**
- ▣ **Saluer en premier le responsable** et ensuite les autres personnes qui l'accompagnent ;
- ▣ **Éventuellement, ne pas répondre à une question qui déplaît,** donc trouver un prétexte ;
- ▣ Communiquer si nécessaire de façon indirecte, afin d'éviter tout désaccord ou conflit ;
- ▣ Être sincère, « présent », mais laisser faire la réflexion et donner du temps au temps ;

(Cf. Pierre Picquart)

- ▣ La Chine : un pays réellement communiste ?
- ▣ L'importance de la corruption
- ▣ Politique de l'enfant unique
- ▣ Ecart de richesses : pas la même définition de la misère
- ▣ Pays qui évolue (trop) vite ?
- ▣ Cassure entre les générations



« Un étranger ne sera toujours qu'un invité en Chine »