



Codes dans les relations d'affaires à l'international

Fiche pratique publié le 27/11/2016, vu 1605 fois, Auteur : [Maître ARBEZ-NICOLAS](#)

Participation à la Conférence « Management interculturel et Communication à l'international » animée par AM LANGUES le 22 novembre 2016.

Lors de cette conférence a notamment été évoquée la pratique des affaires en Chine.

Quelques clés sur lesquelles les participants ont débattu :

- **L'utilisation et la signification du oui et du non**

En Chine : l'utilisation du « non » est plus que rare – Le « oui » ne vaut pas nécessairement acceptation mais plutôt « je vous écoute – nous y réfléchissons ».

- **La notion de contrat**

En Chine : les négociations ne sont jamais vraiment terminées et peuvent se poursuivre après la signature du contrat. L'accord n'est pas en soi un aboutissement. Les Chinois peuvent préférer négocier des « relations » que des contrats.

En France : un contrat signé est intangible

- **La lenteur des négociations : une notion du temps différente**

Le processus de négociation est long. Alors que celles-ci sont bien avancées, il est de pratique courante de revenir sur des points déjà traités, voire de reprendre les négociations au point de départ.

Un contrat peut être signé en plusieurs langues (Chinois, français, anglais) afin de s'assurer de la bonne interprétation/compréhension des clauses.

- **Les comportements à éviter**

Certains comportements pourraient nuire irrévocablement à la relation d'affaire :

1. La confrontation, les pressions et l'arrogance
2. La perte du contrôle des émotions
3. Faire « perdre la face » à votre interlocuteur
4. Aborder des sujets politiques

Marie-Laure ARBEZ-NICOLAS

