

Faire des affaires en Chine

LA CHINE	4	<i>La recherche du consensus</i>	13
Démographie	4	<i>Les hommes d'abord, les lois ensuite</i>	14
Économie	4		
Indications de consommation et de développement	4	Pour une négociation réussie	14
LES PRATIQUES EN AFFAIRES	5	Réunir les bonnes informations	14
Des préjugés à dépasser	5	Développer d'habiles stratégies	15
<i>Le portrait du négociateur chinois</i>	5	«Connais-toi toi-même»	15
<i>Le système politico-économique chinois</i>	6	<i>Les techniques de base</i>	16
Un nouveau système à explorer	7	Éviter les faux pas	17
<i>Le milieu des affaires chinois</i>	7	Le déroulement de la partie	18
<i>Une bureaucratie écrasante</i>	7	La phase d'approche	18
<i>Un milieu hétérogène</i>	8	<i>Nouer des contacts</i>	18
L'entreprise chinoise	8	<i>Saisir le comportement des Chinois</i>	19
<i>Le rythme de l'entreprise</i>	8	Les différentes étapes d'une réunion d'affaires	20
<i>La danwei</i>	9	<i>L'organisation préliminaire</i>	20
<i>Une organisation hiérarchisée</i>	9	<i>Les principes de base</i>	21
<i>La gestion du personnel</i>	9	<i>La fin de la rencontre</i>	21
La négociation côté chinois	10	La conclusion d'un contrat et l'après-signature	22
Une autre perception du temps	10	<i>L'étape finale</i>	22
<i>Tout vient à point à qui sait attendre</i>	10	<i>La signature du contrat n'est pas une fin en soi</i>	22
<i>Le rythme chinois de la négociation</i>	11	ÉPILOGUE	23
Les règles du jeu	12		
<i>Un jeu fondé sur la ruse</i>	12		
<i>Les principes fondateurs</i>	12		
<i>Les stratégies chinoises</i>	12		