

# NEGOTIATE BUSINESS DEALS IN CHINA

EXECUTIVE EDUCATION



**ESSEC**

BUSINESS SCHOOL  
PARIS-SINGAPORE



## Beyond education<sup>\*</sup>

Pionnière par nature, l'ESSEC explore depuis toujours de nouveaux territoires et recherche des modèles de management innovants fondés sur ses racines européennes et humanistes.

Une pédagogie fondée sur l'autonomie, le choix, la densité des cursus, l'intégration d'expériences professionnelles et internationales qui favorisent la maturité des étudiants, l'enseignement d'une forte culture géopolitique, la stimulation à l'entrepreneuriat... autant de leviers du leadership et de la réussite professionnelle.

Trente-cinq programmes de formation offrent aux étudiants et managers de l'Executive Education, la possibilité de réfléchir, d'innover, d'anticiper les conséquences de leurs actions dans l'environnement incertain qui est le nôtre aujourd'hui. Cela, tout en respectant les valeurs d'Humanisme, d'Innovation, de Responsabilité, de Diversité et d'Excellence qui nourrissent la spécificité du Groupe ESSEC.

## Chiffres repères

**3900** étudiants et **6000** managers en formation permanente

**125** professeurs permanents, dont **90 %** de titulaires d'un Ph.D. ou Doctorat, **43 %** d'une HDR et **40 %** de professeurs étrangers

**299** articles et **105 ouvrages** publiés dans les 5 dernières années

**35** programmes de formation

**90** nationalités présentes sur les **3 campus**

**16** doubles diplômes

**118** universités dans **30 pays** constituent notre réseau d'échanges

**280** entreprises partenaires de la pédagogie et du recrutement

**32 000** diplômés à travers le monde, **42 représentations** dans les plus grandes capitales

**100+** associations étudiantes – **3 résidences** dont **880 chambres**

<sup>\*</sup> Apprendre et plus encore



**Aurélien COLSON, PhD**

Professeur ESSEC  
Directeur d'IRÉNÉ



**Ta-Wei CHAO**

Chercheur visitant ESSEC  
IRÉNÉ  
Créateur du programme  
« Negotiate Business  
Deals in China »

En raison de la croissance économique sans précédent de la Chine, **négocier des contrats en Chine constitue et restera un défi majeur** dans la vie des affaires du monde entier.

La Chine :

- est la 3<sup>e</sup> économie mondiale en 2008. Elle devrait bientôt dépasser le Japon et, dans les prochaines décennies, les États-Unis ;
- est le 2<sup>e</sup> pays exportateur au monde et devrait devenir bientôt le premier ;
- deviendra l'un des plus grands marchés de consommation dans un avenir proche, propulsé par ses classes moyennes croissantes.

Toutefois, en raison de :

- fossés de communication entre les cultures à haut contexte et les cultures à bas contexte,
- la spécificité de l'organisation politique chinoise (Guan-Xi, Mian-Zi, intermédiaire, etc.),
- la place importante accordée à la stratégie et aux stratagèmes dans les comportements des négociateurs chinois,

**la négociation de contrats en Chine est loin d'être facile** pour les hommes et femmes d'affaires occidentaux.

Afin de les aider à conduire avec succès leurs négociations commerciales en Chine, **l'Institut de Recherche et d'Enseignement sur la Négociation en Europe (ESSEC IRÉNÉ) et M. Ta Wei CHAO, expert des affaires et de la négociation en Chine,** proposent un séminaire intensif conjuguant :

- l'expérience professionnelle unique d'un consultant d'affaires en Chine, spécialisé dans la négociation ;
- les résultats de la recherche académique et des théories de la négociation ;
- la méthodologie de formation participative d'ESSEC IRÉNÉ.

Dans le cadre de cet **atelier intensif de 2 jours**, les participants apprendront comment conduire avec succès des négociations commerciales en Chine et y éviter les pièges tendus par les négociateurs chinois.

« Un atelier de négociation intensif et interactif pour conduire avec succès vos négociations commerciales en Chine »

像教行子孔師先





## L'objectif du programme

- Aider les hommes d'affaires et les professionnels à conduire avec succès leurs négociations commerciales en Chine et avec des partenaires chinois.



### 關係

Guan Xi : « relation » ou connections personnelles

### 人際和諧

Ren Ji He Xie : harmonie interpersonnelle

### 社會等級

She Hui Deng Ji : statut social

## Ce que vous apprendrez

- **Le contexte culturel et historique** (ex : Confucianisme, Yin-Yang, Agrarianisme, la Langue Pictographique Chinoise, etc.) influençant les comportements des négociateurs chinois.
- Comment les Chinois communiquent et comment **décoder ce qu'ils veulent vraiment dire**.
- Le processus de **négociation de contrats** en Chine et ses principales spécificités.
- **Comment influencer les Chinois** et leurs organisations :
  - les 5 mots-clés (Guan-Xi, Mian-Zi, She-Hui-Deng-Ji, Ren-Ji-He-Xie, Zhong-Jian-Ren) que vous devez connaître pour comprendre les mécanismes de décision chinois et la politique interpersonnelle ;
  - Les 12 implications en négociation pour vous aider à surmonter votre position difficile en tant qu'étranger et « personne extérieure ».
- Les motivations et les intérêts auxquels les Chinois accordent de l'importance **à la table de négociation et en dehors de la table de négociation**.
- **Les stratégies et les tactiques** en négociation que vous rencontrerez le plus souvent en Chine, leurs sources intellectuelles (*L'Art de la Guerre* de Sun Tzu et *les 36 Stratagèmes*) et, surtout, comment les gérer.
- **L'art du divertissement** pour faciliter vos négociations en Chine : comment se comporter lors d'un banquet chinois et d'un karaoké.

## Les spécificités du programme

- **Un formateur bénéficiant d'une solide expérience professionnelle en Chine** : le formateur est né et a grandi à Taiwan, et a beaucoup travaillé en Chine ces dernières années. Il partagera avec les participants de nombreux exemples de négociation tirés de son expérience personnelle et les aidera à décoder les styles de négociation complexes des Chinois grâce à sa compréhension approfondie de la culture chinoise et du monde des affaires en Chine.
- **Une méthodologie de formation alignée sur les standards internationaux** : ce programme utilise la méthodologie de formation d'ESSEC IRÉNÉ, laquelle a fait ses preuves dans le secteur public et le secteur privé à travers le monde entier.
- **Apprendre en faisant** : la meilleure façon d'apprendre est d'apprendre en faisant. L'essentiel de la formation sera délivré à travers des simulations, des jeux de rôle et des exercices interactifs. Des débriefings et des discussions suivront la simulation ou l'exercice, afin de s'assurer que les participants ont compris, « digéré » et assimilé les expériences vécues à travers les simulations.

## Le formateur

M. Ta-Wei CHAO est chercheur visitant à l'Institut de Recherche et d'Enseignement sur la Négociation en Europe (IRÉNÉ) au sein de l'ESSEC. Expert des affaires et de la négociation en Chine, il a été Manager dans le domaine du conseil chez Accenture à Taipei. Au cours de ces dernières années, il a beaucoup travaillé en Chine afin d'aider ses clients à obtenir d'excellentes performances commerciales, en leur apportant ses conseils en matière de négociation.

Il bénéficie aussi d'une riche expérience en tant que formateur et a donné de nombreuses formations à l'échelle internationale. En Asie, outre la Chine, il a été formateur au "Accenture Asian Training Centre" à Kuala Lumpur (Malaisie). En tant que chercheur visitant à ESSEC IRÉNÉ, il est intervenu comme formateur dans l'atelier de négociation organisé à la Commission européenne, à l'ENA, à Sciences-Po, au sein des Masters spécialisés de l'ESSEC et de l'ESSEC MBA et auprès de plusieurs entreprises privées.

# La dynamique pédagogique

Jour 1

## 9h – 12h30 : La négociation interculturelle et la négociation chinoise

**Simulation 1** : une simulation interactive permettant aux participants d'expérimenter différents contextes culturels

### Débriefing et Discussion

#### Synthèse

1. Qu'est-ce que la négociation interculturelle ? Comment la culture exerce-t-elle un impact sur la négociation ?
2. Dans quel contexte historique et culturel les comportements de négociation des Chinois s'inscrivent-ils ?
3. Quels sont les profils culturels chinois ? Comment cela influence-t-il les comportements de négociation des Chinois ?

## 14h – 17h30 : Communication, Processus et Logistique dans la négociation chinoise

**Simulation 2** : un cas de négociation permettant aux participants d'expérimenter les défis de communication en négociation interculturelle

### Débriefing et Discussion

#### Synthèse

1. En termes de communication, processus et logistique, quelles sont les spécificités de la négociation chinoise ? Pourquoi sont-elles difficiles à gérer ?
2. Comment surmonter ces difficultés ?
3. L'Art du divertissement : Comment tirer parti des banquets et des karaokés pour faciliter vos négociations commerciales en Chine ?

**Après 17h30** : Les participants étudient et préparent à leur domicile les deux cas qui feront l'objet de discussions le Jour 2.

Jour 2

## 9h – 12h30 : Les questions de personnes dans la négociation chinoise

**Etude de cas 1** : cas démontrant combien il est dommageable pour une entreprise occidentale d'ignorer les questions de personnes (GuanXi & MianZi) en Chine

### Débriefing et Discussion

#### Synthèse

1. Quels sont les facteurs-clés influençant les mécanismes de décision et la politique interpersonnelle dans les organisations chinoises ?
2. Pourquoi est-ce difficile pour les étrangers ?
3. Quelles sont les 12 implications en négociation vous aidant à surmonter ces barrières ?

## 14h – 17h30 : Stratégies et Tactiques en négociation chinoise

**Etude de cas 2** : étude de cas démontrant comment une entreprise occidentale résout des conflits d'intérêts avec son partenaire chinois dans un cas de joint-venture.

### Débriefing et Discussion

#### Synthèse

1. Quelles sont les motivations et les intérêts spécifiques chinois à la table de négociation et en dehors de la table de négociation ?
2. Sun Tzu et les 36 stratagèmes : quels sont les stratagèmes et les tactiques que votre homologue chinois est à même d'utiliser le plus souvent ?

**Après 17h30** : le formateur organisera un dîner dans un restaurant chinois à Paris, afin que les participants puissent mettre en pratique ce qu'ils auront appris la veille au sujet de « l'étiquette des banquets chinois ». Dîner optionnel.



## À qui s'adresse ce programme ?

Ce programme de formation s'adresse **aux professionnels qui ont besoin, ou auront besoin, de faire des affaires en Chine, ou avec la Chine**, ou d'interagir avec des professionnels chinois. Pourront être intéressés :

- les dirigeants de PME ;
- les Directeurs commerciaux responsables du développement du marché chinois ;
- les acheteurs qui ont besoin d'externaliser leur logistique en Chine ;
- les ingénieurs en R&D, qui ont besoin de travailler avec des Chinois dans un projet transnational de R&D ;
- les avocats, consultants, comptables, banquiers, etc., dont les clients sont chinois, ou qui aident des clients occidentaux à faire des affaires en Chine.
- etc.

### Frais d'inscription

Pour la formation de 2 jours : 1.700 € HT (2.033,20 € TTC). Ceci inclut le matériel pédagogique, les déjeuners et les pauses-café. Cela n'inclut pas le dîner optionnel de clôture du programme.

Les frais d'inscription sont imputables au titre de la formation professionnelle (loi du 16.07.1971). Notre facture tient lieu de convention simplifiée.

### Langue de la formation

La totalité de l'atelier sera dispensée en anglais, y compris les conférences et le matériel pédagogique. Néanmoins, Mr. Ta Wei Chao maîtrise le français et pourra intervenir dans cette langue le cas échéant.

Pour en savoir plus sur ESSEC IRÉNÉ :  
[www.essec-irene.com](http://www.essec-irene.com)



## ESSEC IRÉNÉ

L'Institut de Recherche et d'Enseignement sur la Négociation en Europe, établi à l'ESSEC en 1996, a trois missions. La première, académique, vise à développer en Europe, à travers le programme Negotium, une recherche théorique et appliquée de la négociation et de la médiation. La deuxième, pédagogique, cherche à diffuser des concepts opérationnels à travers des ateliers de formation participatifs par l'utilisation de cas et simulations. Notre troisième mission, basée sur une action humaniste au sein du programme Négociateurs du Monde, met en lumière notre objectif fondamental : transmettre au plus grand nombre les meilleures pratiques en négociation et résolution de conflits pour bâtir la confiance et reconstruire le dialogue.



## Contacts :

Julie Le Gouëz Haouachi  
Conseil en formations courtes & Admission  
ESSEC Executive Education  
Tél. +33 1 46 92 35 99  
Fax +33 1 46 92 49 90  
E-mail : [legouez@essec.fr](mailto:legouez@essec.fr)

### ESSEC Business School

Avenue Bernard Hirsch - BP 50105 - 95021 Cergy Pontoise Cedex - France  
Tél. +33 (0)1 34 43 30 00  
Fax +33 (0)1 34 43 30 01  
[www.essec.fr](http://www.essec.fr)

### ESSEC Executive Education

CNIT - BP 230 - 92053 Paris-La Defense - France  
Tél. +33 (0)1 46 92 49 00  
Fax +33 (0)1 46 92 49 90  
<http://formation.essec.fr>

### ESSEC Business School Singapore campus

100 Victoria Street - National Library Building # 13-02 - Singapore 188064  
[essecasia@essec.fr](mailto:essecasia@essec.fr)  
Tél. +65 6884 9780  
Fax +65 6884 9781  
[www.essec.edu](http://www.essec.edu)