

ESCANDE DEVELOPPEMENT
10, rue Oudinot 75007 Paris
☎ 0686729282 ☎ 0607360471
E-mail duomei.escande@gmail.com

Conseil, Négociation, Formation et
Communication

***L'accès
au monde chinois...***

*'Connaissez l'ennemi et
connaissez-vous vous-même ;
en cent batailles vous ne courrez
jamais aucun danger. '*
Sun Zi

Nous offrons notre expertise selon trois pôles

CONSEIL



Notre **originalité** réside dans un souci permanent d'adéquation parfaite entre :

- ◆ Le respect de vos exigences, de vos produits, de votre image, de votre culture d'entreprise
- Et
- ◆ L'adaptation aux spécificités et contraintes chinoises.

Notre **professionnalisme** et notre **savoir-faire** sont fondés :

- ◆ Sur une expérience et un réseau de décideurs solidement établi depuis plus de trente ans dans le milieu des affaires et de l'industrie chinoises
- ◆ Sur des principes de qualité, d'efficacité et de confidentialité.



FORMATION

**Stage
de deux jours :**

Négociateur en Chine
Des outils pour réussir

**Stage
d'une journée :**

**Comment travailler
avec les Chinois**
Des outils à découvrir

**Interventions
spécifiques**

Sur demande de l'entreprise

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

Le stage est conçu à partir du vécu terrain et de l'expérience pratique en terre chinoise. Il s'appuie sur une pédagogie active qui alterne jeux de rôles, simulations avec exposés, débats et études de cas concrets.
Effectif limité à 10 personnes.

COMMUNICATION- TRADUCTION



METHODE DE TRAVAIL

Afin d'assurer **la fiabilité** des travaux réalisés, les traducteurs travaillent uniquement vers leur langue maternelle et opèrent " **en binôme** " franco-chinois.

La **méthode** est tournée vers une **recherche du point idéal de convergence entre les cultures, les mentalités, les motivations, et les besoins de chaque partenaire.**

C'est de la fusion permanente des deux sensibilités et des deux expériences que naissent la traduction la plus fidèle, le contrat le mieux adapté, et les relations d'affaires les plus harmonieuses.

CONSEIL



En stratégie et développement des affaires

- ◆ Etudes de marché, de faisabilité des projets et Audits industriels
- ◆ Conseil à la Négociation technique et commerciale
- ◆ Recherche de financements et d'aides publiques à l'international
- ◆ Montage de Missions de prospection (organisation et contrôle des prestations)
- ◆ Accompagnement dans l'établissement de sociétés mixtes
- ◆ Assistance dans l'élaboration d'appels d'offre
- ◆ Recherche de partenaires commerciaux et industriels (sourcing)
- ◆ Suivi de projets
- ◆ Création de site Internet en chinois

En communication et en information

- ◆ Création de votre réseau d'interlocuteurs
- ◆ Gestion du réseau d'informations et de Relations publiques à haut niveau
- ◆ Comité de pilotage du monde chinois
- ◆ Organisation de symposiums, colloques, conférences

FORMATION



NEGOCIER EN CHINE : DES OUTILS POUR REUSSIR

Répondre à la spécificité du marché chinois nécessite pragmatisme, souplesse et intégration des facteurs culturels essentiels.

OBJECTIFS

Comprendre la mentalité, donc les comportements des interlocuteurs chinois dans le processus de négociation.

Développer ses capacités d'adaptation et accroître les zones de convergences avec ses interlocuteurs.

Mener à bien une négociation avec les Chinois.

PROGRAMME

Apprendre à Cerner les Processus Décisionnaires

- De l'approche à l'implantation :
Canaux d'approche / Modes d'implantation / Pouvoir / Hiérarchie / Canaux de décision.

Savoir Décoder pour Mieux Négocier

- Du *Gao Bizí* au *Gui Bin* ou du *Long Nez* à *l'Hôte Précieux* :
Le " visa culturel incontournable ", les structures socioculturelles, les croyances, les comportements, les valeurs fondamentales.

Savoir créer les Zones de Convergence

- Du *Cru au Cuit Yi Hui Sheng, Er Hui Shou* :
Le rituel de la négociation, les thèmes récurrents, la politesse, le temps, le rôle de la face, le banquet, les cadeaux.
Les différentes phases de la négociation et les écueils à éviter.

**Maîtriser les Quatre Règles Essentielles :
*Patience, Présence, Flexibilité, Adéquation.***

PARTICIPANTS

Cadres décideurs, Cadres Export, Chefs de zone Asie, Dirigeants PME/PMI, amenés à négocier dans le monde chinois.

FORMATION



COMMENT TRAVAILLER AVEC LES CHINOIS : DES OUTILS A DECOUVRIR

Maîtriser la différence c'est accroître sa capacité à travailler avec succès

OBJECTIFS

Se préparer à l'expatriation : comment se familiariser avec le comportement et les habitudes de vie et de travail chinois.

Acquérir les outils indispensables pour gérer des situations déstabilisantes au quotidien.

Mieux communiquer pour mieux travailler et mieux vivre en milieu chinois.

PROGRAMME

Introduction à la spécificité chinoise :

- Le pays, les hommes, les particularités régionales.
- Les valeurs fondamentales.

Savoir surmonter les différences dans la vie professionnelle :

- La patience ou la relation au temps,
- Le rapport au travail
- La langue : interprétariat et langage technique.

**Savoir créer de nouveaux repères,
ne pas céder à l'isolement culturel et à la force d'inertie**

PARTICIPANTS

Cadres et collaborateurs, Ingénieurs chargés d'assurer et d'encadrer sur le terrain des missions techniques de courte ou longue durée.

FORMATION

JOURNEE DE SENSIBILISATION A LA CULTURE CHINOISE



OBJECTIF

Comprendre la mentalité, donc les comportements des interlocuteurs chinois dans le processus de négociation.

PROGRAMME

L'Importance vitale du passé et son actualisation

L'orgueil de la durée
Le mythe de l'unité
Le complexe de la primauté
La haine du XIXe siècle

Les « constantes » de la géopolitique

La place de la Chine en Asie
Les voisins « déplaisants » :
Japon, Vietnam, Russie, Inde et les autres voisins
La question de Taiwan
Le complexe américain

Introduction à la spécificité chinoise

Les deux grands courants de pensée
Les grands principes fondamentaux

Les phases essentielles de la négociation

Les cinq tactiques utilisées et les cinq parades

Les constantes des comportements

Le rapport au travail : le verbal, le non verbal,
le formel, l'informel,
Les qualités requises et quelques conseils

PARTICIPANTS

Cadres décideurs, Cadres Export, Chefs de zone Asie, Dirigeants
PME/PMI, amenés à négocier dans le monde chinois

Dans le cadre de ce séminaire, une demi-journée très concrète destinée aux épouses de dirigeants amenés à s'expatrier en Chine peut être organisée, sur demande, afin de doter celles-ci d'informations pratiques sur la vie quotidienne.

FORMATION

JOURNEE DE SENSIBILISATION A LA CULTURE FRANCAISE



Comment travailler avec les Français

OBJECTIFS

Préparer les partenaires chinois à travailler avec leurs homologues français
dans le cadre d'une société mixte.

Familiariser aux repères de la vie en France.

Accroître les zones de convergences en donnant des clés à la compréhension de
la mentalité française.

PROGRAMME

- **Notions d'histoire : les institutions françaises**
- **Initiation aux modes de fonctionnement français**
- **Croyances, valeurs**
- **L'entreprise française**
- **Les relations de travail**
- **Une relation différente au temps**
- **L'art de vivre à la française**

Langue utilisée : français, anglais ou chinois mandarin

PARTICIPANTS

Cadres décideurs, Ingénieurs, Dirigeants chinois
impliqués dans des sociétés mixtes franco-chinoises.

Effectif : de 10 à 15 personnes

COMMUNICATION



TRADUCTION / INTERPRETARIAT

Un souci d'efficacité et de confidentialité

OBJECTIFS

Se faire comprendre du monde chinois et **s'adapter à sa culture et ses mentalités**

Assurer la diffusion des informations industrielles et **faire connaître les entreprises et les institutions françaises sur ce marché spécifique**

Etablir un lien sûr avec le partenaire grâce à un **interprétariat de qualité, de rigueur et de précision** afin de mieux communiquer pour mieux travailler

PRESTATIONS

TRADUCTION

- *Documents commerciaux techniques et juridiques support papier et disquette (PC)*
- *Traductions assermentées*
- *Création et réalisation de textes publicitaires, catalogues, dépliants, plaquettes, panneaux d'exposition etc...*
- *Photocomposition (PAO)*

INTERPRETARIAT

- *Organisation et accueil de délégations chinoises en France*
- *Négociations et entretiens commerciaux et techniques*
- *Intervention sur les expositions et salons internationaux*
- *Accompagnement de missions françaises dans le monde chinois*

UNE FENETRE SUR LA CHINE :

VOTRE SITE INTERNET EN CHINOIS POUR LES CHINOIS

L'objet

Escande Développement a créé en 2001 un partenariat avec une société de haute technologie de la ville de CANTON dont l'objet principal est le commerce électronique afin d'offrir aux PME/PMI françaises la possibilité de :

- créer leur site Internet en langue chinoise ;
- avec une présentation adaptée au goût et à la mentalité chinoise, pour un coût moindre.

L'équipe

L'équipe qui coopère avec les universités de Pékin et de Sun Yatsen (Canton) a créé le Centre de Recherche et de Développement de l'utilisation du Réseau Internet à CANTON.

Elle est composée d'ingénieurs et de techniciens de haut niveau qui utilisent quatre langues : chinois, japonais, anglais, français.

L'objectif

L'objectif est d'offrir un outil de promotion idéal pour les entreprises françaises qui désirent présenter leurs activités et produits afin de prospecter et d'aborder ce marché lointain et nouveau qu'est la Chine.

*à noter que sur 1,2 milliard d'habitants que représente la population chinoise, on compte à la fin de 2003 79,5 millions d'internautes.

Ce projet s'inscrit dans une logique de recherche de nouveaux débouchés commerciaux, et de créations d'emplois

Dominique ESCANDE

40 ANNEES D'EXPERIENCE COMMERCIALE DANS LE MONDE CHINOIS
EXPERT PRES LA COUR D'APPEL DE PARIS EN LANGUE CHINOISE
Chevalier de l'Ordre du Mérite

1991 – aujourd'hui **Escande Développement**
Créatrice et Directrice
Société de conseil et de commerce
spécialisée sur le marché chinois

2000-2015 Conseil pour les affaires Asiatiques auprès du **Groupe Dassault**
Président Serge Dassault

Eté 1991 **Audit industriel dans une usine chinoise de 100 personnes dans la province du Jiangsu (RPC)**
Vie au quotidien dans une usine chinoise dans une ville excentrée de 500 000 habitants gravement touchée par les inondations.

1992 **Service Protocole** **Accompagnement des Membres du CIO (Chine)**
Comité d'Organisation des JO 92 d'Albertville

1986 – 1989 **SOGEXPORT Paris « département Chine »**, **Directrice Commerciale Adjointe**
filiale de la Société Générale

1982 – 1986 **OGA Pékin, Office Général de l'Air** **Déléguée Adjointe**
60% Déplacement Province **PEKIN**
31 mois

Eté 1984 **Sur le terrain pour une étude interne destinée à l'Aérospatiale**
Mission de 3 mois dans tout le sud du pays pour tenter de débrouiller sur le terrain les modifications structurelles profondes affectant l'Aviation civile chinoise et d'identifier les décideurs réels.

1980 – 1981 **Sur le campus de Shenyang en Mandchourie**
Boursière du Ministère des Affaires Etrangères, en immersion totale pendant un an à l'université de LIAODA à **Shenyang – Moukden – .**
FORMATION

1987	Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris	Stage de Finance Internationale
1982	Université Paris 7	Maitrise de Chinois
1982	Institut d'Administration des Entreprises (IAE)	DESS de Gestion
1981	Université du Liaoning – Mandchourie – RPC	Diplôme de Perfectionnement en Mandarin
1980	Université Aix-en-Provence	Maitrise d'Anglais

L'accès au monde chinois



Dominique ESCANDE

Escande Développement

Dominique Escande a découvert la Chine - à travers sa langue, sa culture et sa civilisation - au début des années quatre-vingt. Depuis, elle a fait de cette passion son métier, en y accompagnant de nombreux dirigeants de groupes industriels publics ou privés, patrons de PMI-PME et représentants de collectivités locales.

L'avenir se joue quelquefois sur une rencontre, un voyage, une lecture, un film. La vie professionnelle de Dominique Escande a commencé à se dessiner à la fin des années soixante-dix, avec un cycle d'études en langues orientales. Un choix peu répandu à l'époque. "J'ai eu la chance de travailler avec des enseignants de grande valeur" explique-t-elle.

Les choses auraient pu en rester là. Mais le hasard - en l'occurrence un appui financier - en a voulu autrement. Etudiante à l'université d'Aix, elle décroche en 1980 une bourse du ministère des Affaires Etrangères. Elle s'envole alors pour un an de stage à l'université de Liaoda à Shenyang en Mandchourie. "J'ai vécu en immersion totale" se souvient-elle. "Passionnée par la langue et la culture chinoise, j'ai cherché à la source la connaissance de la tradition orale en étudiant les *kwaiban*", ballades rimées, scandées par des castagnettes chinoises. J'ai voyagé dans tout le Nord-Est de la Chine, l'ancien Jehol, pour retrouver les derniers représentants de cet art et apprendre avec eux. Puis j'ai parcouru le pays d'est en ouest pendant 2 mois,

par bateau, vélo, train, avion, camion, pour finir par hélicoptère, MI 8 au-dessus de la Grande Muraille ! J'ai pratiqué à cette époque les arts martiaux (boxe Wushu/ Changquan/Taiqi) et la calligraphie, et lié des liens étroits dans le milieu artistique : peintres, cinéastes, musiciens, dramaturges, écrivains, sculpteurs, poètes".

Interprète, elle répond vite aux besoins de grandes entreprises françaises qui commencent alors à s'intéresser au marché chinois. Ainsi en 1984, elle se rend pendant trois mois en Chine du Sud, du Centre et de l'Ouest pour le compte de l'Aérospatiale. Objectif : la réalisation d'un travail interne dédié aux "modifications structurelles profondes affectant l'Aviation Civile Chinoise et à l'identification des décideurs". Soit une étude de marché en bonne et due forme, incluant l'analyse de la flotte et des aéroports existants, la structure et l'organigramme des décideurs, les besoins de développement sur cinq ans et enfin, les opportunités pour l'industrie française. Un travail qui se termine par l'organisation de A à Z d'une mission en vue de présenter l'Ecureuil et l'ATR 42.



Kowloon park.
En Chine, les relations d'affaire sont ouvertes et constructives.

DE FIL EN AIGUILLE, LES CONTRATS S'ENCHAÎNENT.

Dominique Escande répond à différentes demandes, pour le compte des industriels de l'aviation civile. De 1982 à 1986, elle participe aux négociations concernant la vente des Super Puma VIP de l'Aérospatiale à l'ALAT chinoise. d'hélicoptères. Ici aussi, elle accepte de larges responsabilités telle l'identification des décideurs, la préparation de la démonstration technique au Tibet, les négociations commerciales, ou encore, la réception du matériel. Elle assure également la promotion des ventes auprès des autorités militaires et civiles chinoises de matériels aéronautiques pour le compte de Dassault, Aérospatiale, Snecma et Turboméca comme des équipementiers.

LA CHINE UN MARCHÉ POUR LES GROUPES INDUSTRIELS, COMME POUR LES P.M.I / P.M.E

L'organisation de différentes manifestations commerciales figure ensuite dans son agenda : dont le Bourget dans les années 80 et 90 ; Natsedes à Shanghai en 1983 ou encore, Aviation Expo à Pékin 1984.

Elle accompagne dans le monde chinois, entre autres missions :

- le Président de Turbomeca, puis le Président Serge Dassault ;
- Edith Cresson, en tant que ministre des Affaires Etrangères en 1985 ;
- Guy Peyrelevade, Président d'Indosuez en 1985 ;
- M. Forsans, Président SOCHATA - SNECMA en 1986 ;
- M. WU Qing Guo, membre du Comité Olympique International de la République de Chine Roc Taiwan à l'occasion des Jeux Olympiques d'Albertville en 1992 ;
- Gérard Longuet, ministre de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce Extérieur, en juillet 1994, comme en 1997 et en 2001, cette fois pour le compte du Conseil Régional de Lorraine.

Elle trouve cependant, dans son emploi du temps, le loisir de compléter son bagage "décrochant" notamment un DESS de Gestion et d'Administration des

Entreprises en 1982 à l'IAE, puis en 1997 un degré en Finances Internationales à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, et un diplôme du Centre des Hautes Etudes d'Asie et d'Afrique modernes (CHEAM) en 2000.

Expert près la Cour d'Appel de Paris en 1991, habilitée confidentiel défense en 1994, elle est Chevalier dans l'Ordre National du Mérite, à la demande du Secrétariat au Commerce Extérieur en 2000.

METTRE SON INTERLOCUTEUR EN VALEUR

Ces références et ce parcours vont de pair avec une grande simplicité et de réelles qualités d'empathie indispensables au métier de conseil. *"En vingt ans, le visage de la Chine a changé profondément. Mais la culture reste fortement empreinte de taoïsme, ce qui implique des repères et des manières de vivre les situations très différents des nôtres".*

Outre des prestations en matière de recherche de partenaires et d'accompagnement lors de négociations, de réalisation de supports d'information en langue chinoise au sein de la société Escande Développement, la jeune femme propose des séminaires de sensibilisation à ces différences culturelles.

Une initiation qui permet souvent d'éviter des erreurs grossières !

"Dans la culture chinoise" explique-t-elle encore, "il est important de mettre son interlocuteur en valeur. Ne pas le comprendre lorsqu'on engage une discussion d'affaires ou lorsqu'on travaille en contact avec un partenaire chinois revient à s'exposer à des difficultés de communication."

En tant qu'occidentale en Chine et en tant que femme évoluant dans des milieux industriels à dominante masculine, au contact de hauts dirigeants d'entreprises privées ou publiques, et de responsables institutionnels français comme chinois, Dominique Escande n'a pas conscience d'avoir affronté des difficultés particulières au cours de toutes ces années.

"Il est très gratifiant de nouer des relations d'affaires avec des interlocuteurs chinois" insiste-t-elle. "Il y a de leur part une très forte volonté d'aboutir, souvent même, au-delà des termes spécifiques d'un engagement contractuel particulier".

En d'autres termes, la passion d'entreprendre, un trait de caractère qu'elle partage assurément avec ses interlocuteurs ! ■

Sophie SCHNEIDER

LES CHINOIS CONSTITUENT DE BON NÉGOCIATEURS...

"Les Chinois" explique Dominique Escande, "ont une grande aptitude à la négociation, ils y sont culturellement fort bien préparés : en Chine, depuis le plus jeune âge, on négocie tout, tout le temps. Les Chinois évoluent donc dans un climat de négociation plus coopératif que conflictuel. Les traits inhérents à leur culture représentent les points cardinaux de la négociation. La négociation implique en effet un processus de décision à caractère collectif, avec acceptation des tensions et des règles. Les Chinois sont accoutumés à tout cela, ils sont d'ailleurs les rois de la "tension régulée", et savent parfaitement contourner les règles.

La recherche du profit mutuel au travers d'un consensus et d'un binôme Gagnant / Gagnant est la forme la plus achevée et réussie d'une négociation. On l'a vu, ces compétences de consultation et le consensus sont des valeurs fortes dans la culture chinoise. Il ne faut pas non plus oublier que dans le monde chinois, comme on l'a évoqué, les contraires ne s'opposent pas, qu'elles coexistent, sont corrélées et s'autorégulent naturellement selon le principe d'alternance.

Il est important de savoir qu'en Chine, et pour toutes les raisons décrites, tout est toujours possible. Pour bien négocier, il s'agit néanmoins de respecter le dosage entre la forme, le timing, et la face. Enfin, il faut retenir les particularités liées au déroulement de l'histoire de la Chine, histoire traversée de guerres de pouvoirs et de royaumes qui n'ont pu se faire, sans cet outil redoutable connu sous le titre d'un très court essai dénommé " l'Art de la guerre " de Sunzi".

Références

ADP
ADIT
AIGLE
ADAMAS
Aérospatiale
AFAA
AXA
BOUCHERON
CARTIER
CHANEL
Cabinet AVOCATS Bignon-Lebray
CABINET AVOCATS DS PARIS
CABINET AVOCATS GIDE LOYRETTE
COMPAGNIE FINANCIERE ALCATEL
CAMIF
Cegetel
CFIA
DIOR
DASSAULT AVIATION
DASSAULT FALCONJET
DASSAULT SYSTEMES
DCNLog
EADS
EAP
EDF
EMFI
Entreprises 35
Fédération Française de l'Industrie de la Chaussure
FONDEXLOR
FONDATION HANS HARTUNG
Gec Alsthom
GEMPLUS
GIFAS
Haut Comité Français pour la Défense Civile
HERMES
Groupe HEULIEZ
COJO Albertville 1992
ILEOS
INDOSUEZ
Institut RICCI
L'Assemblée Nationale
La Chemise LACOSTE
Les Douanes
Mairie de Vierzon
MEPHISTO
METALOR
ASTRIUM
NEUCHATELLOISE
NAXCO
NORDON CRYOGENIE
Région LORRAINE
SAGEM
SNEF
SOLAIC (Sligos)
STUDIO HARCOURT
SOPAL
SOGITEC
SVE
WINSTAR