



GUIDE D'EDC

# CONSEILS POUR FAIRE BONNE FIGURE EN CHINE

Voici comment y maximiser votre succès

Canada



UN MONDE À CONQUÉRIR

L'étiquette des affaires varie d'un pays à un autre. Pour réussir en affaires à l'étranger, vous devez bien comprendre la culture, les traditions et les pratiques commerciales de vos clients et de vos partenaires dans vos marchés cibles, puis adapter vos stratégies de communication et d'affaires en conséquence.

Cela pourrait jouer un rôle décisif dans l'obtention – ou la perte – d'un contrat.

La Chine est la deuxième économie mondiale en importance et le deuxième partenaire commercial du Canada. Les échanges bilatéraux annuels sont de l'ordre de 100 milliards de dollars, et le Canada exporte chaque année en Chine l'équivalent de 25 milliards de dollars en marchandises. L'aéronautique, l'agroalimentaire, les technologies propres, les minerais et les combustibles comptent parmi les grands secteurs qui offrent d'intéressants débouchés.

Malgré les tensions commerciales qui ont cours depuis quelques années entre les deux pays, notre relation de longue date demeure forte et résiliente sous de nombreux aspects. Le Canada est l'une des quelques nations qui ont porté secours à la Chine au plus fort de la pandémie en expédiant 16 tonnes d'équipement de protection individuelle (EPI) comme des vêtements, des visières de protection, des masques, des lunettes de sécurité et des gants. En écho à ce geste généreux du gouvernement canadien, la Chine nous a fait don à son tour de dizaines de milliers d'EPI en mars 2020.



# CHINE

## 5 RÈGLES D'ÉTIQUETTE À OBSERVER

- 1. Respecter la hiérarchie.** Si vous planifiez une rencontre avec un haut dirigeant d'une entreprise chinoise, veillez à ce que votre entreprise y délègue également un cadre de niveau équivalent en signe de respect. N'arrivez jamais en retard à une réunion – les Chinois accordent beaucoup de valeur à la ponctualité.
- 2. Ne pas forcer l'issue d'une réunion.** En Chine, les gens d'affaires préfèrent prendre leur temps et consulter des ressources à l'interne. Si une réunion débouche sur une impasse, donnez à vos interlocuteurs le temps de discuter entre eux ou de consulter des collègues. Si les échanges prennent un tour conflictuel, vous devez privilégier l'écoute et la réflexion plutôt que de tenter d'en arriver de force à une entente. Posez des questions neutres et positives afin de rediriger une discussion difficile vers la voie souhaitée. Si vous vous montrez franc et intéressé, vos interlocuteurs seront plus enclins à s'engager et à s'ouvrir.
- 3. Tenir compte des cultures locales.** La Chine est un pays très diversifié où cohabitent plus de 50 groupes ethniques. L'histoire et les cultures locales diffèrent souvent grandement de celles des pays occidentaux. Faites des recherches ou consultez vos contacts d'affaires sur place avant de participer à un événement public ou de prononcer une allocution. Selon le contexte, certains cadeaux, plaisanteries ou couleurs de vêtements pourraient offenser votre auditoire.
- 4. Éviter les discussions sur la politique.** La politique est en Chine un sujet très délicat qui doit être évité. Si l'on vous demande de commenter une discussion sur la politique ou d'y participer, déclinez l'invitation poliment et avec tact.
- 5. Ne pas perdre la face.** Les désaccords sont inévitables, surtout lors de négociations. Les gens d'affaires chinois s'opposent rarement à leurs invités ou à leurs homologues de manière ouverte ou publique, même s'ils considèrent que ces derniers ont tort. S'il advient un différend, soyez respectueux et préférez un endroit privé où vous pourrez poursuivre vos négociations.

### POUR EN SAVOIR PLUS

- › Visitez la [page Info-pays et info-marchés d'EDC](#) sur la Chine.
- › Consultez les pages Web du Service des délégués commerciaux du Canada sur la [Chine](#).
- › Cliquez ici pour consulter les pages de la Chambre de commerce du Canada sur [Beijing](#), [Shanghai](#) et [Guangzhou](#).
- › Communiquez avec [Chia Wan Liew](#), représentant en chef d'EDC pour la Chine élargie.



### FAITS INTÉRESSANTS SUR LA CHINE

- › La plus imposante migration humaine au monde a lieu chaque année, peu avant le Nouvel An chinois, alors qu'environ 400 millions de personnes quittent leur domicile en région urbaine pour rendre visite à leur famille dans les contrées rurales du pays.
- › Le plus haut sommet du monde, le mont Everest (8 849 mètres) est situé dans la chaîne de l'Himalaya, une région autonome de la Chine enclavée entre le Tibet et le Népal.
- › La Chine peut se vanter d'avoir, ex æquo avec l'Italie, le plus grand nombre de sites classés au patrimoine mondial de l'UNESCO. Parmi les sites les plus admirés, citons la Grande Muraille de Chine, qui s'allonge sur des milliers de kilomètres; une armée composée de 8 000 soldats de terre cuite destinée à protéger la tombe d'un empereur; et la Cité interdite qui abrite le plus ancien palais impérial du monde.
- › C'est à la Chine que revient la palme du plus long réseau fonctionnel de train à grande vitesse, qui s'étend sur plus de 22 000 kilomètres bout à bout – surpassant ainsi le total de tous les autres réseaux sur terre mis ensemble.
- › La Chine a investi de façon considérable dans ses infrastructures de production d'énergie renouvelable en vue d'augmenter ses sources d'énergie verte. À ce titre, le pays compte à l'heure actuelle le plus grand nombre de parcs éoliens et solaires au monde. Son marché de production et de vente de véhicules électriques dépasse également tous les autres.
- › La Chine détient la plus importante part du marché mondial du commerce électronique. En effet, les quatre principales entreprises chinoises de cybercommerce réalisent près de 50 % des ventes en ligne dans le monde.
- › Peut-être l'ignoriez-vous, les biscuits chinois ont été créés à San Francisco et non en Chine, alors que le kiwi, souvent associé à la Nouvelle-Zélande, est en fait originaire des régions centrales et occidentales de la Chine. On appelait autrefois ce petit fruit « groseille de Chine ».
- › Le marché de Yiwu, dans la province du Zhejiang, est le plus vaste marché de gros au monde. Il couvre une superficie de 4 millions de mètres carrés, avec 75 000 kiosques où 100 000 fournisseurs présentent 400 000 types de produits. Des marchandises d'une valeur globale de près de 50 milliards de dollars y ont été vendues en 2020!
- › Les pandas géants viennent de Chine et tous les pandas que l'on peut admirer dans différents zoos du monde appartiennent à ce pays.

## À PROPOS D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

### Qui nous sommes

Exportation et développement Canada (EDC) est l'organisme de crédit à l'exportation du Canada. Notre mandat consiste à soutenir et à développer le commerce extérieur du Canada en aidant les entreprises canadiennes à profiter des débouchés offerts sur le marché international. Nous sommes une société d'État financièrement autonome, indépendante du gouvernement du Canada.

### Avis de non-responsabilité

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, EDC ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© Exportation et développement Canada, 2022. Tous droits réservés.