

Astuces de Négociation

Depuis le début des réformes économiques, en 1978, les Chinois ont acquis la réputation d'habiles négociateurs commerciaux. Voici quelques conseils utiles à l'intention du dirigeant d'entreprise étrangère qui se propose d'aller en Chine :

- Souvenez-vous de vos principes d'affaires fondamentaux. Vous devez être sensible au climat d'affaires particulier et adapter certaines de vos attitudes et stratégies à la Chine, mais n'oubliez pas les principes qui vous ont permis de réussir au Canada et sur d'autres marchés. Les affaires sont les affaires, et en Chine comme ailleurs, vous ne devez pas perdre de vue les résultats visés.
- Le succès des négociations en Chine résulte en partie de la détermination des entreprises étrangères à conclure un marché dans ce pays. Votre espoir de réaliser des rendements élevés dans l'avenir peut vous inciter à faire des concessions exceptionnellement généreuses. Soit, à condition que votre évaluation de l'avenir soit juste. Mais ne vous laissez pas emballer par l'enthousiasme que suscite la taille même du marché chinois. Faites vos plans et vos recherches avec lucidité et envisagez clairement vos objectifs et vos résultats.
- La Chine continue à avoir besoin d'investissement étranger, de technologie de pointe et d'expertise technique. Elle est constamment à la recherche de nouvelles possibilités d'importation et d'exportation. Ses besoins sont réels et pressants. En même temps, beaucoup d'intervenants étrangers s'emploient à répondre à ces besoins. La concurrence est farouche.
- La Chine demeure un pays en développement. Beaucoup de ressources et de possibilités que nous considérons comme acquises en Occident sont difficiles à obtenir en Chine. De plus, le contrôle bureaucratique de l'activité économique peut être extrêmement complexe. Ces facteurs peuvent nuire de manière imprévisible à la liberté de manoeuvre de vos homologues chinois. Soyez sensible à ces entraves et faites preuve de tact lorsque vous en discutez.
- Les Chinois sont des hôtes sincèrement accueillants et attentifs. Ils aiment recevoir, y compris des dirigeants d'affaires étrangers. Soyez prêt à séparer l'utile de l'agréable. La camaraderie qui se manifeste au bar de karaoke le soir peut aisément céder la place à un calme professionnalisme, autour de la table de négociation, le lendemain matin.
- Les tactiques suivantes sont couramment utilisées au cours de négociations :
 - énoncer des positions initiales qui dépassent largement les résultats visés;
 - affirmer que vous devez procéder différemment parce que vous êtes en Chine;
 - profiter de votre peur d'échouer ou de perdre votre investissement;
 - menacer d'aller ailleurs pour conclure un marché;