

# Construire son réseau en Chine

Vous y trouverez deux niveaux bien distincts...

## 1. Un niveau très distant où le respect n'existe vraiment pas

A l'extérieur de son réseau de connaissances, le Chinois va agir en ignorant complètement les autres. Il les pousse dans le train, il ne les respecte pas dans la queue, il ne s'excuse jamais même après une forte bousculade. Mieux encore, il n'a aucun sentiment pour eux et peu importe ce qui leur arrive. Il ne s'occupe donc pas des autres et n'a qu'une ambition : réussir dans ce monde où l'argent et la compétition sont les seules choses qui semblent désormais avoir un sens. Tous rêvent d'un idéal à l'occidental même s'ils sont très fiers de leur pays et ne pourraient le critiquer.

## 2. Mais à l'inverse, il existe aussi un niveau social très proche, où l'implication est forte et les relations sincères.

Les Chinois donnent alors leur temps et une partie de leurs ressources pour satisfaire ceux qui sont dans leur cercle. Pour eux, de bonnes relations nécessitent un investissement partagé. Ils savent qu'ils ne peuvent réussir à titre individuel et ils deviennent donc dépendants les uns des autres avec une sociabilité extrême quand cela s'avère nécessaire. Ils se regroupent dans un réseau de relations spécifiques appelé Guangxi. Ce dernier est constitué d'un ensemble d'individus sur lequel chacun va pouvoir s'appuyer pour évoluer. Il s'agit d'un ensemble d'échanges de services, plus ou moins forts, avec des engagements et intérêts réciproques significatifs.

En s'efforçant de bien comprendre la complexité des «Guangxi » et en construisant le vôtre, de façon judicieuse, vous ouvrirez beaucoup de portes. Il est clair dans ces conditions, qu'ils ne faut surtout pas sous-estimer l'intérêt d'être présenté par différents intermédiaires dans des endroits ciblés. Les présentations et les recommandations sont fondamentales en Chine. La construction d'un Guangxi commence simplement par donner sa carte de visite et recevoir celles des autres, puis d'envoyer des Emails de remerciement et d'informations utiles aux contacts établis. Le téléphone est aussi fortement apprécié à condition de passer par un intermédiaire qui parle chinois. Abandonner le fax...

### Les cadeaux les plus appréciés

- les invitations à déjeuner ou à dîner qui vous permettront, en plus, de lier des liens et de mieux les connaître (Attention les Chinois, n'aiment pas les plats en sauce, le fromage, la viande saignante, la crème et pleins d'autres éléments encore.. Préférer une sélection au buffet avec choix multiples).
  - des photos encadrées, de votre interlocuteur et de vous même, lors d'un précédent voyage. Ils adorent montrer à leurs pairs qu'ils ont des relations importantes, surtout avec des Occidentaux,
  - des stylos haut de gamme type Mont Blanc, il y a une notion de sacré dans l'écrit,
  - de l'alcool fort et pourquoi pas du Cognac français,
  - et enfin, tout ce qui peut-être lié au passe temps de vos hôtes chinois. Si vous êtes invité, à titre personnel, aux domiciles de vos hôtes (ce qui sera rarement le cas, tout du moins au départ), n'oubliez pas un paquet pour chaque enfant (jouets, sucreries - les enfants sont rois dans ce pays).
- Ne donnez pas quelques euros ou dollars, ce serait très mal vu. Vous pouvez aussi amener des fleurs coupées à la maîtresse de maison, mais attention, ceci n'est valable qu'avec des Chinois d'un standing plutôt élevé.

### Les échanges économiques

Voici quelques chiffres "indicateurs" de la balance commerciale de la Chine avec les principaux pays. Montant des exportations (en milliards d'euros) et des importations de la Chine avec la balance respective :

L'Inde 17 / 7 / +10  
Les Etats-Unis 222 / 15 / +207  
L'Angleterre 10 / 5 / +5  
L'Allemagne 27 / 14 / +13  
La Russie 18 / 13 / +5  
Le Japon 88 / 75 / +13  
La France 23 / 7 / +16

Le déficit américain montre à quel point la réévaluation du Yuan (demandée en partie par les Américains) est fondamentale tellement la balance américaine est déséquilibrée. Même si en 2005, la parité inchangée de 1\$ pour 8,28 yuan qui durait depuis 11 ans a été un peu réévalué, la Chine a encore beaucoup de chemin à faire. Indépendamment de sa volonté, elle devrait y être contrainte prochainement par les coûts croissants des matières premières.

## ARTICLES SIMILAIRES

- ▶ [Directeurs Financiers : retrouvez le puissant levier Commercial et Marketing](#)
- ▶ [L'agilité par les règles métiers](#)
- ▶ [GEDIA Audit aide les entreprises à fiabiliser et à sécuriser leurs marges](#)
- ▶ [Quand la crise permet de préparer l'avenir](#)
- ▶ [L'archivage électronique : projet stratégique pour les professionnels de la finance et de l'assurance](#)



**Laurent Goulvestre**  
Formateur, conférencier et conseil dans le développement des entreprises à l'international  
[www.goulvestre.com](http://www.goulvestre.com)