

« Si tu ignores à la fois ton adversaire et toi-même, tu ne compteras tes combats que par tes défaites.
Si tu ignores ton adversaire et que tu te connais toi-même, les chances de perdre et de gagner sont égales.
Si tu connais ton adversaire et te connais toi-même, auras-tu cent combats à soutenir, cent fois tu seras victorieux. »
Sun Tzu

Gestion des crises en Chine (1 journée)

1. Notions fondamentales de la culture chinoise et contexte culturel affectant le déroulement des affaires: de temps, la famille, l'entreprise, la face, l'argent.

2. Gestion des litiges

- 2.1 Règlement amiable
- 2.2 Arbitrage
- 2.3 Devant le tribunal

3. Décrypter les techniques de négociation proprement chinoises

- 3.1. Partage des rôles
- 3.2 Les techniques chinoises de "manipulation du temps"
- 3.3 Remise en question fréquente des points déjà négociés

4. Analyse de cas de Danone

Implanté depuis 10 ans en Chine, Danone y réalise 10% de son CA. Pourtant un sévère conflit l'oppose à son partenaire chinois.

- exposé du cas
- analyse des démarches de Danone et son partenaire chinois
- déceler les erreurs commises par les deux parties
- proposer de solutions à ce conflit

Vidéo : Réussir le développement en Chine

5. Analyse de cas de Scheider Électrique

Schneider Électrique qui s'est développé rapidement en Chine, a été récemment condamnée par la justice chinoise à verser une amende de 33 millions d'euros à son rival chinois.

- exposé du cas
- analyse des démarches de Schneider et son partenaire chinois
- déceler les erreurs commises par les deux parties
- proposer de solutions à ce conflit

Vidéo : Expérience d'entreprendre en Chine

6. Analyse de cas de General Motor

Après avoir constaté que modèle QQ du constructeur chinois Chery est une copie de son véhicule MATIZ, General Motor a finalement réglé cette affaire à l'amiable de façon à sauver la face de Chery et préserver ses intérêts.

- exposé du cas
- analyse des démarches de General Motor et Chery
- processus en vue de la solution finale

7. Comparaison des méthodes de gestion de crise en Chine et en occident

Ces cas illustrent l'importance de gérer les conflits en tenant compte de la culture locale.

Les animateurs

Jeremie Ni



ESSEC et Ingénieur de TP de l'université de Tongji à Shanghai, Jérémie NI a travaillé pendant 10 ans en tant qu'ingénieur d'affaires pour SUEZ et Renault. Entrepreneur, Jérémie NI a créé début 2004 la société SINAUTEC ayant pour but d'accompagner les entreprises européennes à développer des activités en Chine, notamment dans le secteur automobile. A travers ses expériences, il donne des conseils au sujet d'entreprendre, négocier et acheter en Chine

Olivier du Merle



ESCP et Fondateur de la société **HRI**, il anime régulièrement des séminaires sur les thèmes du lien entre personnalité et management ou de l'optimisation des performances individuelles et collectives, au sein de grandes entreprises confrontées à des contextes interculturels. Son livre « Cerveau, Communication et Management », explique comment chacun peut adapter ses comportements pour tendre vers le management d'excellence dans des environnements internationaux.

Séminaires intra-entreprise

L'entreprise structure son séminaire en fonction des thèmes retenus. (Le programme détaillé de chaque thème est disponible)

Séminaires inter-entreprises

Les personnes intéressées contactent HRI en précisant les thèmes retenus. HRI leur enverra le calendrier des séminaires.

Prendre contact avec

HRI HUMAN RESOURCES IMPROVEMENTS

10, rue Mesnil - 75116 Paris

