

JAPON



- Les relations avec les Japonais
 - Relations dans les affaires
 - Approche du marché japonais

RELIGIONS

- Le SHINTOISME
- Le BOUDHISME
- Le CONFUCIANISME
- Le TAOISME
- Le CHRISTIANISME

SHINTOISME

- Religion indigène du pays.
- Ressemble à l'animisme en Afrique.
- Célèbre la vie.
- Respect des Kami (esprits).
- Utilisée pour le mariage et bénédiction de constructions (entreprise, usine, machine etc)

BOUDDHISME

- Religion (Philosophie)venue de Chine
- C'est éliminer la souffrance et atteindre la sagesse.
- Célèbre la mort et l'au-delà
- Toute vie est sacrée

CONFUCIANISME

- A la fois religion et philosophie
- L'homme n'est ni bon ni mauvais par nature, c'est à lui de choisir sa voie
- Harmonie, bonté, humanité et charité
- Culte des ancêtres

TAOISME

- A la fois religion et philosophie.
- Le Yin et le Yang
- Principe « ne rien faire » de façon artificielle
- Lâcher prise et le non agir
- Se vider de toute doctrine ou savoir
- Atteindre l'unité et découvrir un pouvoir magique

Les relations avec les japonais

- La communication est basée sur l'harmonie et donc d'éviter les conflits.
(WA)
- Différence entre Haï et iié.
- Eviter de poser des questions négatives.
- Souvent pour un japonais dire: je vais y penser signifie : un refus.
- Sans introduction de la part d'un tiers, le japonais sera méfiant car il a besoin d'une « sécurité »

▪

- En général, ils se méfient des beaux parleurs et de la pensée cartésienne.
- Ils préfèrent les personnes tolérantes et qui ont le sens de l'harmonie.

Relations dans les affaires

- Cartes de visite indispensables
- La personne clef n'est pas toujours celle que l'on pense !
- Ne pas couper la parole
- Pendant la conversation pas de plaisanterie
- Kohai / Sempai (Cadet –Ainé)
- Eviter qu'une femme soit dans la négociation

▪

- A la fin du meeting toujours reformuler
- Lorsque un japonais vient en France il faut s'en occuper aussi le soir.
- Honné / Tatémaé (Privé –Public)
- Némawashi (discussion informel avant une réunion)

Approche du marché Japonais

- Marché réputé difficile
- Règles indispensables: professionnalisme, méthodologie, patience, ténacité et être à l'écoute.
- Les clés pour réussir:
- Avoir déjà une expérience à l'export.
- Investir au mini pour le moyen terme sans être sûr d'obtenir un profit immédiat.

▪

- Produits de haute qualité
- Packaging attrayant
- Tenir ses promesses
- Un service après vente irréprochable
- Respecter le cahier des charges et la durée spécifiée
- Prix compétitifs
- Adaptation du produits au marché

ARIGATOR GOZAIMASU !

