



The background of the image is a solid red color, representing the Chinese flag. Overlaid on this background are five golden-yellow five-pointed stars. One large star is positioned on the left side, and four smaller stars are arranged vertically to its right, creating a stylized representation of the Chinese national emblem.

# COMPRENDRE LA CULTURE DU BUSINESS EN CHINE

Avant de parler de produits, de prix ou de plateformes, il faut comprendre une chose : **en Chine, le business, c'est une culture.**

Et si tu veux travailler avec eux, tu dois d'abord apprendre à **penser comme eux.**

Tu peux connaître tous les outils du monde — 1688, Alibaba, les agents, les transitaires... Mais si tu ne comprends pas **leur logique**, tu perdras ton temps et ton argent.

Le business chinois ne repose pas sur la chance, ni sur les apparences.

Il repose sur trois piliers solides : **l'efficacité, la fiabilité, et la relation.**

Et ces trois mots-là, en Chine, ne veulent pas dire la même chose qu'en Europe.

## Un univers différent

# COMMENT TRAVAILLENT LES CHINOIS ?

👉 Si tu comprends leur façon de travailler, tu gagnes du temps, de l'argent... et leur respect. La plupart des débutants se grillent dès le premier message. Pas toi.

👉 Si tu comprends leur façon de bosser, tu vas gagner leur respect ET NÉGOCIER COMME UN PRO

Et un fournisseur qui te respecte, c'est un fournisseur qui va te faire GAGNER DE L'ARGENT.



La Chine, c'est un pays où tout bouge vite.

Les décisions se prennent à la minute, les productions se lancent du jour au lendemain, et les relations professionnelles se construisent **sur la durée, pas sur les promesses.**

C'est un univers où chaque geste compte, où la manière dont tu écris ton message WeChat peut déterminer la qualité de ta

collaboration,

et où **le respect ne se réclame pas — il se mérite.**

Tu n'as pas besoin de parler chinois pour réussir avec la Chine.

Mais tu dois comprendre leur façon de travailler, leurs codes, leur manière d'interpréter le silence,

leurs signaux, leur vision du “oui”, et surtout leur rapport au **temps et à la confiance**.

---

## 💬 Pourquoi c'est vital

Beaucoup d'entrepreneurs occidentaux échouent avec la Chine,

non pas parce qu'ils choisissent le mauvais fournisseur,

mais parce qu'ils **ne comprennent pas le jeu dans lequel ils entrent.**

En Chine, le business, ce n'est pas une transaction.

C'est une **relation d'échanges mutuels** :

tu apportes du sérieux, ils t'apportent de la vitesse.

Tu montres de la rigueur, ils te montrent de la loyauté.

Tu arrives désorganisé, ils te traitent comme un client parmi mille.

Quand tu comprends ça, tu cesses de voir la Chine comme “un pays qui copie”, et tu commences à la voir pour ce qu'elle est vraiment :

- 👉 un **partenaire redoutablement efficace**,
  - 👉 une **machine de production mondiale**,
  - 👉 et un **miroir brutal de ton propre professionnalisme**.
- 

## ⚙️ Le but de ce chapitre

Ce chapitre va t'apprendre à décoder la logique chinoise.

Tu vas comprendre :

- ce qu'ils respectent vraiment (et ce qu'ils détestent),
- comment gagner leur confiance sans en faire trop,
- et pourquoi **la constance** est la clé qui ouvre toutes les portes.

Quand tu maîtrises ça, tu ne fais plus des affaires “avec des Chinois”.

Tu fais du business **comme eux**.

Et c'est là que tout change.

## 💬 Phrase SBW :

“En Chine, tu n'achètes pas un produit.

Tu achètes une relation.”

# La logique chinoise : efficacité, fiabilité, relation

La Chine ne joue pas le même jeu que le reste du monde.

Là-bas, **le business est une discipline**, pas une improvisation.

Chaque action a un sens, chaque mot a un poids, et chaque erreur se paie cash.

Un Chinois ne fait rien “à peu près”.

Il fait ce qu'on lui dit, **exactement** comme on le lui dit.

Pas plus, pas moins.

Et ce n'est pas par manque d'initiative, c'est une question de **culture du travail**.



## LEUR LOGIQUE = EFFICACITÉ + RAPIDITÉ, MAIS SANS PRESSION

*Ils bossent vite... mais pas comme toi.*

Les Chinois sont capables de :

- Produire 10 000 pièces en une semaine
- Te répondre dans la journée
- Te proposer un design modifié en 24h

Ils détestent les gens :

- Qui changent d'avis 10 fois
- Qui posent 50 questions sans acheter
- Qui veulent “négocier” dès le premier message

 Ce qu'ils respectent :

- Un message bien structuré
- Un plan clair (MOQ ? Livraison ? Packaging ?)
- Des clients qui savent ce qu'ils veulent (ou au moins qui écoutent les conseils)

### L'efficacité : aller droit au but

En Chine, le temps est une ressource sacrée.

Les gens bossent vite, très vite.

Tu envoies un message à 9h du matin, tu peux avoir une réponse à 9h02.

Mais à une seule condition : que ton message soit **clair**.

L'efficacité, pour eux, c'est **l'absence d'ambiguïté**.

Si tu dis “je veux 100 pièces de couleur bleue”, tu les auras dans les temps.

Mais si tu dis “fais-moi un peu un mélange”, tu ouvres la porte au chaos.

### Exemple :

Tu commandes 100 tasses personnalisées.

Tu oublies de préciser la couleur du logo.

Pour toi, c'est évident que tu veux le logo en blanc.

Pour lui, c'est logique que ce soit en noir — car le fond est clair.  
Résultat : 100 tasses ratées, zéro remboursement.

En Chine, **on ne devine pas — on exécute**.  
C'est ça, leur efficacité : faire **vite et précisément ce qui a été demandé**.

💬 “Celui qui demande clairement avance deux fois plus vite.”

## 💡 La fiabilité : la réputation avant tout

Les Chinois sont obsédés par la **fiabilité**.  
Mais leur vision est différente de la nôtre.  
Pour eux, la fiabilité ne se prouve pas avec des promesses,  
elle se **construit dans le temps**, par les actions répétées.

Un fournisseur sérieux ne va pas te dire “tu peux me faire confiance”.  
Il va te **montrer** que tu peux lui faire confiance :

- il répond vite,
- il exécute sans faute,
- il ne cherche pas à gratter,
- et surtout, il **respecte le deal**.

Et il attend la même chose de toi.

👉 Si tu changes d'avis toutes les 5 minutes,  
si tu promets un paiement et que tu repousses,  
ou si tu négocies au centime près après avoir validé,  
il te classera dans une catégorie mentale très simple :

“Client instable = perte de temps.”

En Chine, un client qui fait perdre du temps est pire qu'un client qui paye mal.  
Parce que **le temps, c'est la seule ressource qu'ils ne récupèrent jamais**.

💬 “L'argent, tu peux le regagner. La confiance, jamais.”

## 🤝 La relation : le cœur du business chinois

C'est là que tout se joue.  
En Chine, le business, c'est **de la relation humaine avant d'être du commerce**.

Tu peux avoir le meilleur produit et le meilleur prix,  
si la relation ne passe pas, tu n'auras **rien de solide**.

Ils appellent ça le **“Guanxi” (关系)** —  
un mot impossible à traduire parfaitement,  
mais qui signifie *réseau de confiance, lien de loyauté, respect mutuel*.

Le Guanxi, c'est pas du copinage.

C'est une forme de **contrat invisible** entre deux personnes :

*"Je te respecte, tu me respectes. Tu tiens parole, je tiens parole. On avance ensemble."*

Et plus cette relation dure, plus elle devient puissante.

Au début, tu es un simple acheteur.

Mais si tu montres du sérieux, tu deviens un partenaire.

Et là, tout change :

- il te prévient avant les hausses de prix,
- il t'envoie les nouveautés avant les autres,
- il te met en priorité sur les productions,
- il te dépanne quand il y a un retard.

Parce que dans leur tête, tu n'es plus "un client",  
tu es quelqu'un avec qui **ils veulent grandir**.

*... "Le vrai business chinois ne se signe pas avec un contrat, il se construit avec du respect."*

👉 En résumé :

## 🔑 LE BUSINESS EN CHINE REPOSE SUR LA RELATION, PAS JUSTE LA TRANSACTION



*Tu ne fais pas affaire avec un robot, mais avec une personne.*

- Les Chinois appellent ça le "**Guanxi**" (关系) : le lien humain avant le business.
- Ils doivent te faire **confiance avant de vraiment t'aider ou te faire un bon prix**.
- Si tu es sec, agressif, impatient → **tu seras blacklisté sans même t'en rendre compte**.
- 💡 **À faire :**
  - Saluer, remercier, être poli, même en anglais
  - Poser tes questions clairement, sans agressivité
  - Montrer que tu veux travailler sérieusement, pas juste "demander un prix"

La logique chinoise tient en trois mots :

1. **Efficacité** → dis clairement ce que tu veux, ils te livreront mieux que quiconque.
2. **Fiabilité** → sois cohérent, tiens tes engagements, ne joue pas avec leur temps.
3. **Relation** → crée du lien, sois humain, et pense long terme.

Si tu comprends ces trois clés,  
tu ne seras plus un étranger qui achète,  
tu deviendras un **partenaire respecté**.

Et à partir de ce moment-là,  
la Chine s'ouvre à toi — sans limite.

… **Phrase SBW à retenir :**

*“En Chine, tu ne gagnes pas des deals.*

*Tu gagnes du respect. Et c'est ce respect qui ouvre toutes les portes.”* 

## 💬 Ce les chinois respectent et ce qu'ils fuient

En Chine, le respect n'est pas donné.

Il se **gagne** — lentement, patiemment, et souvent sans un mot.

Un Chinois ne te jugera pas sur ton apparence, ton âge, ou ton argent.

Il te jugera sur **ton comportement**.

Sur ta manière de parler, d'écrire, de répondre, de tenir parole.

Parce que là-bas, **la crédibilité, c'est ta carte d'identité professionnelle.**

---

## 🧱 Ce qu'ils respectent : la rigueur, la clarté, la constance

Les Chinois respectent les gens **carrés**.

Ceux qui savent ce qu'ils veulent et qui avancent sans se disperser.

👉 Tu veux 200 pièces ? Dis-le.

👉 Tu veux 1 000 pièces plus tard ? Dis-le aussi.

Mais ne change pas d'avis tous les trois jours.

Ils adorent les clients **structurés** :

ceux qui envoient des messages clairs,  
qui lisent leurs besoins dans l'ordre,  
et qui répondent rapidement sans tourner autour du pot.

👉 Un message propre, un ton professionnel, une demande précise = respect immédiat.

Parce que dans leur tête, **tu es quelqu'un de sérieux**, et un Chinois préfère faire affaire avec quelqu'un de prévisible qu'avec quelqu'un de "sympa mais flou".

👉 "Mieux vaut un client exigeant qu'un client indécis."

---

## ⌚ Ce qu'ils respectent aussi : la vitesse et la discipline

La Chine vit à 200 km/h.

Là-bas, tout bouge vite.

Et ils respectent ceux qui **suivent le rythme**.

Tu réponds vite, tu payes vite, tu valides vite ?

Tu passes **devant les autres**.

Parce que dans leur culture, la réactivité = intelligence.

Celui qui traîne donne l'impression de ne pas savoir ce qu'il fait.

Mais attention ! : rapide ne veut pas dire pressé.

Il faut être rapide **et précis**.

Les deux ensemble, c'est le combo gagnant.

---

## 👉 Ce qu'ils respectent surtout : la stabilité

Les Chinois adorent les relations qui durent.

Ils ne veulent pas des gens qui passent, testent, et disparaissent.

Ils veulent des **partenaires stables**.

Un fournisseur préfère un client qui commande 100 pièces tous les mois, qu'un client qui commande 1 000 pièces une seule fois.

Parce qu'en Chine, la stabilité = sécurité.

Quand tu montres que tu reviens, que tu communique régulièrement, que tu ne changes pas d'agent tous les mois, alors ils te mettent dans une catégorie spéciale :

"Long-term customer = priorité."

Et à partir de ce moment-là, tu verras la différence :

les prix baissent, les réponses deviennent plus rapides, et parfois, ils te livrent avant les autres sans que tu aies besoin de demander.

## 🚫 Ce qu'ils fuient : le flou, l'arrogance, et le manque de respect

Tu veux perdre un fournisseur chinois ?

Fais juste une de ces trois erreurs :



### 1. Être flou.

"Fais-moi un peu ça comme tu veux."

✗ Mauvais signe.

Le flou, en Chine, c'est le chaos.

Ils préfèrent une erreur claire qu'une demande vague.

### 2. Être arrogant.

Certains occidentaux arrivent en mode "je suis le client, tu dois m'écouter".

En Chine, cette attitude ferme toutes les portes.

Le respect, c'est mutuel.

Si tu veux être traité comme un partenaire, traite-les comme des partenaires.

### 3. Manquer de respect.

Ne jamais hausser le ton, ni écrire un message agressif.

Un mot déplacé, un emoji moqueur, un ton hautain... et c'est fini.

Là-bas, la politesse est une forme d'intelligence.

Plus tu restes calme et professionnel, plus tu gagnes en crédibilité.

## **Le respect chinois, c'est de la discipline silencieuse**

Ils ne te diront jamais “je te respecte”.

Mais tu le verras dans leurs actes :  
dans la rapidité avec laquelle ils te répondent,  
dans les photos qu'ils t'envoient sans que tu demandes,  
dans la priorité qu'ils te donnent quand tu es dans l'urgence.

Et toi, tu dois faire pareil.

Tu ne dis pas “je suis un bon client”,  
tu le **montres**.

Par ton sérieux, ta constance, ta patience.

 “En Chine, le respect ne se dit pas. Il se démontre.”

### **En résumé**

Les Chinois respectent :

- la clarté → tu sais ce que tu veux.
- la rigueur → tu prépares bien tes demandes.
- la vitesse → tu réponds vite, tu valides vite.
- la constance → tu construis une relation stable.

Ils fuient :

- le flou,
- l'arrogance,
- et le manque de respect.

Ce n'est pas compliqué.

Mais c'est une **discipline**.

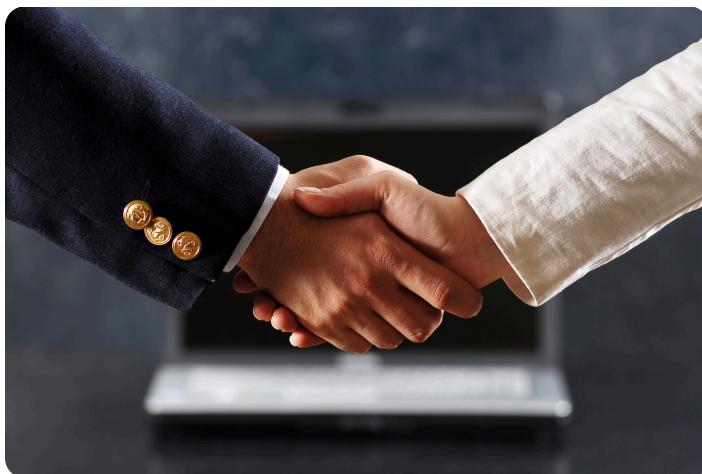
Et ceux qui la maîtrisent, deviennent des **partenaires rares**.

### **Phrase SBW à retenir :**

“En Chine, tu n'as pas besoin d'être parfait.

Tu dois juste être clair, constant et respectueux. Le reste suivra.” 

## 👉 Comment te présenter pour inspirer confiance



En Chine, ton premier message décide de tout.

C'est à ce moment précis que le fournisseur va te classer dans sa tête.

Et crois-moi, il ne met pas longtemps à savoir **à qui il parle**.

S'il lit ton message et sent que tu débutes, il te répondra vaguement.

Mais s'il sent que tu es **déjà dans le business**, que tu comprends les codes, alors il te parlera **comme à un partenaire**, pas comme à un client de passage.

### 💼 Le secret : te présenter comme un professionnel

Avant même de demander un prix, tu dois **poser le cadre**.

Montre que tu fais déjà du commerce — que tu es là pour **acheter**, pas pour "voir les prix".

Un fournisseur chinois ne respecte pas les curieux.

Mais il respecte les gens qui **agissent**.

Et pour lui, un vrai client, c'est quelqu'un qui parle chiffres, quantités et timing.

Tu veux gagner son attention ?

Dès ton premier message, montre que tu fais déjà partie du jeu 👉

### ✉️ Exemple de message SBW

**Hello,**

I'm already selling similar products online and in stores in my country.

I'm currently looking for a new supplier for [nom du produit].

Please send me your best price for **500 pcs**,

I also need to know:

- the available colors and packaging options,
- the weight and total CBM for shipping,
- and the production time.

If quality is good, we'll work on long-term cooperation.

Thank you.

Ce message paraît simple, mais il fait **toute la différence**.

Il contient exactement ce que le fournisseur chinois veut voir :

- ✓ une présentation claire ("I'm already selling similar products"),
- ✓ une demande sérieuse (prix pour 500 pièces),
- ✓ des questions précises (couleurs, poids, packaging),
- ✓ une ouverture au long terme.

Rien de flou.

Pas de "can you send catalog?".

Pas de "hi dear, I'm interested."

Tu parles **business**, il te répond **business**.

„Le respect, en Chine, commence à la première ligne de ton message.“

## ⚖ Pourquoi cette méthode fonctionne

Parce que les Chinois jugent à la **forme**, avant même de juger le fond.

Ton ton, ta structure, ton vocabulaire — tout ça leur indique ton niveau.

Et quand tu arrives avec ce genre de message,  
ils se disent immédiatement :

"Ok, c'est un vrai acheteur. Sérieux, stable, long terme."

Résultat :

- ✓ ils te donnent les vrais prix (pas ceux gonflés pour touristes),
- ✓ ils répondent plus vite,
- ✓ ils t'envoient des vraies photos du stock,
- ✓ et surtout, ils te respectent.

## 🚫 À l'inverse, ce qu'il ne faut jamais écrire

✗ "Hello, send me price." → trop court, irrespectueux.

✗ "Best price pls, I buy big qty." → sonne faux, tout le monde écrit ça.

✗ "I just start business, can you help me?" → ça les fait fuir direct.

En Chine, tu gagnes plus de respect en **parlant comme un acheteur pro** qu'en demandant de l'aide comme un débutant.

„Phrase SBW à retenir :

"Ne cherche pas à prouver que tu veux acheter.

Montre que tu achètes déjà — et tout change." 🔥

# La constance comme signal de professionnalisme

En Chine, tu peux impressionner une fois.

Mais ce n'est pas ça qui compte.

Ce qui compte, c'est **ta capacité à rester constant.**

Tu peux bien envoyer un message carré, payer à l'heure, ou faire une belle première commande.

Mais si derrière tu disparaît, si tu changes d'avis, si tu n'es pas régulier... ta crédibilité tombe à zéro.

---

## La constance, c'est la vraie preuve de sérieux

Les Chinois ne se fient pas aux paroles.

Ils se fient aux **habitudes.**

Un fournisseur sérieux va t'observer.

Pas pendant un jour, pas pendant une commande.

Mais sur la durée.

Il regarde :

 est-ce que tu réponds vite, même après le premier deal ?

 est-ce que tu paies à temps, sans excuses ?

 est-ce que tu reviens régulièrement, même pour de petites quantités ?

 est-ce que tu restes organisé, clair, stable ?

S'il voit que oui, il comprend que tu es un **vrai partenaire.**

Et là, tout change.

Tu passes du statut de simple client à celui de **relation de confiance.**

 “Un client qui revient vaut plus que cent nouveaux clients.”

---

## Le long terme, c'est ta meilleure stratégie

Beaucoup de gens veulent aller vite.

Mais en Chine, ceux qui gagnent vraiment sont ceux qui **restent.**

Quand ton nom revient régulièrement, ton fournisseur te mémorise.

Quand tu réapparaîs avec les mêmes standards, il t'intègre dans ses priorités.

Et un jour, sans que tu demandes, tu reçois un message inattendu :

“We have new model, special price for you.”

Ce n'est pas un hasard.

C'est le résultat de ta **constance.**

La Chine fonctionne sur le principe du “**Guanxi**” (关系) — la relation de confiance mutuelle construite dans le temps. Et le Guanxi ne s’achète pas. Il se bâtit, pas à pas.

Chaque message poli, chaque paiement ponctuel, chaque remerciement, chaque commande régulière : tout ça, ce sont **des briques de confiance**. Et à force, tu construis un mur solide — un lien professionnel que plus rien ne casse.

## ⚙️ La constance, c'est aussi la rigueur

Être constant, ce n'est pas juste "revenir souvent".

C'est **revenir mieux**.

Chaque commande doit être un peu plus propre, un peu plus claire, un peu plus pro.

C'est montrer que tu progresses, que tu apprends, que tu comprends leur logique.

Les Chinois adorent voir cette évolution.

Ils respectent les gens qui montent en compétence, pas ceux qui stagnent ou qui se vantent.

Tu veux être reconnu ?

Ne cherche pas à impressionner.

Cherche à **être fiable**.

Et sois-le tout le temps.

## 🔑 La constance ouvre les portes fermées

Il y a des choses qu'un nouveau client n'obtiendra jamais :

des prix internes, des délais plus courts, des productions prioritaires, des bonus discrets...

Mais le client constant, lui, les obtient naturellement.

Parce que dans leur tête, tu fais partie du " cercle".

Tu es un **habitué**, pas un inconnu.

Et en Chine, ça change tout.

Ils t'appelleront par ton prénom.

Ils te préviendront avant les hausses de prix.

Ils te garderont du stock sans que tu le demandes.

C'est ça, la vraie relation pro.

💬 “En Chine, la constance parle plus fort que la négociation.”

## 🧠 La constance, c'est ton image

Quand tu es constant, tout devient plus simple :

- ton nom circule,
- ton image se renforce,
- ta réputation se construit.

Même un agent ou un logisticien commencera à te recommander,  
parce que tu es **stable**.

Et dans un pays où tout bouge vite, être stable, c'est rare.  
Et donc précieux.

… “Les Chinois ne cherchent pas le client parfait.  
Ils cherchent le client qui reste.”

## ✿ En résumé

- ✓ La constance = crédibilité.
- ✓ La crédibilité = confiance.
- ✓ La confiance = business à long terme.

C'est mathématique.  
Et c'est universel.

Tu veux percer avec la Chine ?  
Ne cherche pas le “coup de chance”.  
Cherche la **réputation**.  
Et la réputation, elle se construit **dans le silence, dans le temps, et dans les détails**.

## … Phrase SBW à retenir :

“En Chine, le plus fort n'est pas celui qui commence vite,  
c'est celui qu'on reconnaît au bout d'un an.” 

## Conclusion — Le respect avant le business

Travailler avec la Chine, ce n'est pas seulement acheter des produits.

C'est **entrer dans une culture**, un écosystème, un autre tempo.

C'est comprendre qu'ici, tout repose sur trois fondations :

**la clarté, la rigueur, et la constance.**

Tu peux être charismatique, tu peux parler fort, tu peux même avoir de l'argent ; mais en Chine, ce n'est pas ça qu'on regarde.

On regarde si tu tiens parole.

On regarde si tu es précis.

On regarde si tu reviens.

La Chine n'est pas un pays d'arnaques.

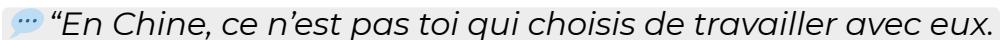
C'est un pays d'**exécution**, de **rapidité** et de **relation**.

Et quand tu joues selon leurs règles, tout s'aligne :

les prix deviennent meilleurs, les livraisons plus rapides, les échanges plus fluides.

Mais si tu es flou, instable ou hautain,

alors même le meilleur fournisseur se refermera comme une huître.

 "En Chine, ce n'est pas toi qui choisis de travailler avec eux.

C'est eux qui décident s'ils vont t'ouvrir les portes."

Le respect, là-bas, ne s'obtient pas en parlant.

Il se gagne **par les actes**.

Par ton sérieux, ta constance, ton professionnalisme.

Et quand ils sentent que tu es droit, que tu n'es pas là pour profiter, ils t'ouvrent tout : leurs stocks, leurs prix, leurs contacts, leurs secrets.

C'est là que tu passes du statut de client à celui de **partenaire**.

### En résumé :

-  **La logique chinoise** : clarté, fiabilité, relation.
-  **Ce qu'ils respectent** : rigueur, vitesse, constance.
-  **Comment te présenter** : pro, calme, précis.
-  **Ce qu'ils observent** : la régularité dans tes actes, pas tes mots.

La Chine te donne ce que tu mérites.

Pas ce que tu demandes.

Et plus tu t'alignes sur leur manière de penser, plus le business devient fluide, simple et rentable.

### Phrase SBW à retenir :

"En Chine, tu ne gagnes pas grâce à ton charisme, mais grâce à ta discipline." 