

Travailler efficacement avec les Japonais



Contexte

En 2001, De Beers SA, leader mondial de l'exploitation et de la commercialisation de diamants, et LVMH Moët Hennessey, leader mondial des produits de luxe, se sont associés sous forme d'une joint venture pour créer De Beers LV. Conjugant l'expertise diamantaire avec le raffinement des produits de luxe, De Beers LV a lancé une ligne internationale de bijoux en diamant sous la marque De Beers et vendue dans les boutiques De Beers à travers le monde. Dès décembre 2002, De Beers inaugurerait son premier magasin à Londres.

Soucieux de réussir l'ouverture proche de trois boutiques au Japon et conscient des enjeux culturels et commerciaux, De Beers LV contacte Communicaid en 2003. C'est dans cette perspective que Communicaid a défini et mis en place des programmes de formation pour 25 collaborateurs en liaison étroite avec le Japon. En effet, face à l'ouverture imminente des magasins, les contacts avec le Japon se multipliaient ainsi que les déplacements professionnels sur place.

Objectifs

Les formations devaient répondre aux exigences suivantes :

- Apporter aux participants les informations pertinentes sur la culture, la société et les pratiques commerciales au Japon.
- Comprendre les enjeux qu'impliquent les différences culturelles face aux styles de communication et aux pratiques de travail.
- Permettre aux participants de partager leurs expériences, de soulever toute question ou problème relatif à la collaboration avec les Japonais.

Défis

- Concevoir un programme homogène qui réponde aux besoins des participants exerçant diverses fonctions au sein de l'entreprise, du responsable de la création à l'analyste financier.
- Répartir les 25 participants en groupes ciblés pour accroître l'efficacité de la formation.
- Combiner une approche informative pertinente à une approche interactive en un séminaire de trois heures.



Travailler efficacement avec les Japonais



Méthodologie

Grâce à la répartition des 25 collaborateurs par groupe de métier de 5 à 6 personnes, et sur la base d'un programme commun, des modules spécifiques aux fonctions et besoins de chaque groupe ont permis d'apporter des outils concrets et spécifiques à chacun sur la vente, le marketing ou la commercialisation, etc.

Format proposé

Mise en place d'un programme modulable comprenant les points suivants :

- Influence de l'histoire, de la religion et de la culture sur l'éthique du monde des affaires au Japon
- Pratique des affaires au Japon
- Etablir de bonnes relations de travail avec des homologues japonais
- Particularité des réunions et des négociations
- Déontologie des affaires et vie sociale

Résultats

Par ce séminaire, les 25 collaborateurs ont ainsi compris les enjeux qu'impliquent les différences culturelles dans les échanges professionnels avec le Japon et sont désormais en mesure de communiquer plus efficacement avec leurs homologues japonais. Suite à l'ouverture des succursales De Beers au Japon, de nouveaux collaborateurs basés à Londres ont suivi ce même séminaire sur Travailler efficacement avec les Japonais.

Contacts

Pour de plus amples informations sur les prestations et services de Communicaid, n'hésitez pas à contacter notre département Business Development :

T: +33 (0)1 58 62 50 60

F: +33 (0)1 40 15 63 77

E: info@communicaid.fr

W: www.communicaid.fr

© Communicaid Group Ltd. 2007

Commentaires du client

"Le séminaire proposé aux collaborateurs clés de De Beers LV sur Travailler efficacement avec les Japonais, a non seulement apporté un aperçu inestimable sur la manière de travailler efficacement avec nos homologues japonais, mais il nous a également permis de comprendre la société et les valeurs japonaises, facteur clé du succès de nos nouvelles boutiques au Japon."

Claire Lamb
Responsable ressources humaines
De Beers LV (UK)

