

**Hautecoeur Florian  
Luong-Casanova Angel  
Saint-Amans Dorian  
TC31**



# Lacoste sur le marché Chinois

Explorons les éléments clés de la négociation pour la marque Lacoste sur le marché chinois, en mettant l'accent sur sa riche histoire, son produit phare et les considérations culturelles.

# La Marque Lacoste

## Héritage Sportif

Fondée en 1933 par le célèbre joueur de tennis René Lacoste, la marque allie élégance et sportivité.

## Diversification

Lacoste s'est diversifiée au fil des années, proposant une large gamme de produits, des vêtements aux accessoires.

## Positionnement Premium

Avec son positionnement premium et son héritage sportif, Lacoste est une référence dans le secteur de la mode.

# Le Polo Lacoste

## Origine Sportive

Conçu à l'origine pour les joueurs de tennis, le polo Lacoste est devenu un incontournable du vestiaire.

## Qualité et Confort

Fabriqué en coton piqué de haute qualité, le polo allie élégance et praticité.

## Versatilité

Le polo Lacoste est apprécié pour son ajustement parfait et son tissu respirant, pour tous les styles.



## Tmall, la Plateforme Clé



### Commerce en Ligne

Tmall, plateforme de e-commerce majeure en Chine, offre une vitrine pour les marques internationales.



### Fiabilité

Tmall est réputée pour la qualité des produits proposés, attirant de nombreux consommateurs.



### Opportunité de Marché

Avec plus de 500 millions d'utilisateurs, Tmall représente une opportunité inégalée pour les marques.



# L'Importance du Guanxi

## Établir des Liens

Créer des relations de confiance avec les partenaires potentiels est crucial avant les négociations.

1

## Priorité à la Confiance

Les Chinois préfèrent faire affaire avec des personnes qu'ils connaissent et en qui ils ont confiance.

2

3

## Activités Sociales

Les rencontres informelles et les dîners d'affaires favorisent la construction du Guanxi.



# Approche Indirecte

## 1 Discussions Nuancées

Les Chinois privilégient une approche plus indirecte, avec des propositions subtiles.

## 2 Éviter la Confrontation

Ils cherchent à éviter les discussions directes et axées sur le résultat.

## 3 Compréhension des Intentions

Cette approche indirecte peut rendre difficile la compréhension des véritables préoccupations.



# Réciprocité et Engagement

1

## Échanges Équilibrés

Les Chinois s'attendent à des relations mutuellement bénéfiques.

2

## Obligation Morale

Après un service rendu, il y a une obligation de rendre la pareille.

3

## Partenariats Durables

Construire des relations solides crée des opportunités à long terme.



# Sensibilité Culturelle

Respect des Hiérarchies

Reconnaître le statut et le rôle de chaque participant.

Patience et Long Terme

Le processus de construction de la confiance est primordial.

Normes Sociales

Respecter les conventions lors des repas d'affaires et les gestes de courtoisie.