Comment aborder le monde des affaires au Japon ?



Aborder un rendez-vous d'affaires au Japon requiert bien plus qu'une simple préparation commerciale : la maîtrise des codes culturels est essentielle pour établir des relations fructueuses.

À l'occasion des missions économiques organisées par la Chambre de Commerce dans le cadre de l'Exposition universelle Osaka 2025, cet article propose **12 conseils pratiques** pour éviter les faux pas et maximiser vos chances de succès. Des salutations à l'échange de cartes de visite, en passant par les subtilités de la communication, découvrez les clés pour réussir vos rendez-vous d'affaire au Japon.

- La ponctualité est extrêmement importante lors des rendez-vous d'affaires. Il est même conseillé d'arriver en avance,
- L'échange de cartes de visites se fait selon un protocole strict : saisir la carte à deux mains, et prendre connaissance des informations. Garder la carte devant soi durant tout l'entretien,
- Ne pas interrompre son interlocuteur ; respecter les silences de réflexion,

- S’adresser en priorité aux personnes les plus âgées ou les plus haut placées hiérarchiquement,
- Si vous avez suscité l’intérêt vous le saurez car un agenda de suivi sera fixé,
- Sachez néanmoins que les décisions, prises collectivement, peuvent prendre du temps,
- La tenue vestimentaire recommandée dans le cadre professionnel est formelle et soignée ; éviter les couleurs vives ou voyantes,
- Faire traduire en japonais, par un professionnel, toute documentation utile,
- Cadeaux d’affaires : éviter les objets en nombre pair, pas d’objets coupants ; offrir le cadeau à deux mains. Si on vous offre un cadeau, ne pas l’ouvrir immédiatement.
- La clientèle japonaise est très exigeante et recherche la qualité et la sophistication pour les produits et services,
- Il est très important de respecter scrupuleusement les délais de livraison,
- Il est nécessaire de soigner particulièrement le service après-vente.