



Programme de formation interculturelle La France

Version 2
Le 2 Octobre 2023



Généralités, objectifs	Page 3
Outils d'animation	Page 4
Déroulé du séminaire (exemple)	Page 5
L'intervenant (formateur, responsable)	Page 6
Exemple de dimension interculturelle	Page 7
Rappels pratiques	Page 8

CAUTION:

This document has been produced by SyVision SARL and is presented here after in a draft version subject to change. It is solely intended to be used as a part of SyVision SARL commercial tools.

This document is being made available on the condition that the recipient will not make any claim against any member of SyVision SARL alleging that member is liable for any result caused by use of the information in the document, or caused by any change to the information in the document, irrespective of whether such result is a claim of infringement of any intellectual property right or is caused by errors in the information.

Pour qui ? Ce module de formation est destiné à tout professionnel japonais travaillant en lien avec la France et souhaitant mieux interagir avec la culture française (chef de projet, acheteur *corporate*, directeur international, CoDir...).

Objectif général :

Cette formation permettra aux participants de mieux comprendre la mentalité française, mieux communiquer et travailler avec les Français, mieux interagir avec une équipe française... grâce notamment à un gain de temps considérable.

Objectifs opérationnels de ce module et compétences à acquérir :

- ✓ Comprendre et maîtriser les particularités de la culture française, de ses codes et valeurs dans le contexte professionnel;
- ✓ Prendre conscience de la distance interculturelle existant entre Français et Japonais, et élaborer des recommandations opérationnelles (comment réussir une réunion avec des Français, etc.);
- ✓ Maîtriser des techniques de communication, pour échanger efficacement avec des collaborateurs français, en réunion, conférence téléphonique, etc.

Modalités pratiques :

- ✓ La session sera déclinée en 3 interventions de 2 heures chacune.
- ✓ Les interventions seront réalisées en présentiel dans nos locaux ou en classe virtuelle (Zoom a priori), au choix.
- ✓ Le nombre de participants est limité à 12 en présentiel, 8 en classe virtuelle.
- ✓ La langue d'animation est principalement l'anglais.



PREAMBULE ▶ OUTILS



Nos formations sont résolument interactives et pratiques. Plusieurs outils permettant cette interactivité seront exploités durant les sessions de formation.

En amont

Un questionnaire est adressé en amont aux participants afin de sonder leurs attentes, qui sont restituées en début de formation. Nous nous engageons à adapter le contenu de la formation aux besoins réels des participants.

Les dimensions interculturelles

Il sera impératif de structurer la formation à l'aide d'outils théoriques, surtout dans le but de valider la spécificité de la culture française. Les outils théoriques seront en l'occurrence les clés (ou dimensions) interculturelles (voir page 7 dans ce document), qui permettront d'illustrer la distance interculturelle existant entre les cultures française et japonaise. Il s'agit d'outils communément utilisés dans les formations interculturelles pour illustrer la distance ou la distanciation entre deux ou plusieurs cultures (relation au temps, mode de raisonnement...).

Etudes de cas

Sur la base de scénarii inspirés de faits et de situations réalistes, les participants devront réfléchir aux bonnes pratiques à adopter (une réunion à distance avec des collaborateurs basés en France, etc.).

Suivi

Une feuille de présence est émarginée systématiquement par les apprenants et le formateur, et une attestation de fin de formation délivrée.

Un tour de table est fait en fin de session afin de recueillir les impressions des participants. Ce tour de table permet aussi d'adapter le contenu des interventions suivantes en fonction de l'évolution pédagogique des participants.

Une évaluation sur le degré d'acquisition des compétences est réalisée lors d'échanges en plénière grâce à une grille critériée.

Une évaluation de la prestation de formation (satisfaction des participants) est réalisée « à chaud ». Une évaluation des acquis au regard des objectifs attendus est réalisée « à froid », après 3 mois.



DEROULE

EXEMPLE



Sessions

Nombre de participants, dates et horaires exacts à définir

Session 1

Introduction : consultant / vos attentes / déroulé du séminaire

Fondamentaux et valeurs de la culture française : histoire, religions (athéisme, christianisme, rationalisme...), éducation... et mentalité.

Objectif : maîtriser les fondamentaux de la culture professionnelle française.

Session 1

L'entreprise et le contexte professionnel en France : organisation transversale, hiérarchie, rythme de travail, processus de prise de décision (autonomie, responsabilisation...), gestion de projet, outils de productivité, place des femmes...

Objectif : comprendre le monde professionnel français.

Session 2

Atelier 1 (préparation) : travail autour des dimensions interculturelles (voir page 7). Le travail consistera à trouver des recommandations (Dos et Don'ts) par dimension interculturelle pour naviguer vers la culture française dans le contexte professionnel. Dans un premier temps, le groupe travaille sur 2 dimensions (a priori), sans le formateur (30 mn).

Session 2

Atelier 1 : débriefing. Revue des recommandations élaborées par le groupe pour les 2 dimensions ciblées, et travail interactif autour de 4 autres dimensions.

Objectifs : prendre conscience de son propre bagage culturel, apprendre à éviter les jugements de valeur et à réagir efficacement en fonction des distances interculturelles.

Session 3

La communication verbale et non-verbale avec les Français : particularités et recommandations.

Objectif : maîtriser les bonnes pratiques de communication à appliquer avec des interlocuteurs professionnels français.

Session 3

Atelier 2, une étude de cas : thématique à définir (par exemple, réussir une réunion avec des Français). Traitement interactif du cas.

Objectif : maîtriser les bonnes pratiques à appliquer avec des interlocuteurs professionnels français, dans des situations professionnelles courantes.

Conclusion et acquis, Q&A



Pierre
Tuvi



Work experience

➤ Since 1998: Managing Partner of SyVision Consulting (Consultancy based in Paris and providing companies with operational support between the following markets (www.syvision.net): 1/ Europe (France, Germany, UK etc.) and Asia (Japan, Malaysia, Singapore etc.) 2/ Europe, Asia and Maghreb countries.

➤ My involvement in SyVision: people management - policy and strategic definition - resources organization - business development of partners and customers - senior consultant for accounts in energy, medical and automotive sectors - trainer in coaching sessions for company executives - teacher in French Business Schools - speaker in public seminars organized by French Chambers of Commerce, JETRO (Japan External Trade Organization), MATRADE (Malaysia External Trade Development Corporation etc.).

➤ Regular work experience with the following customers as SyVision senior consultant: Laboratoires BROTHIER, Skalli, EDF, Hokkaido Electric Power Company, Institute of Applied Energy, Japan Electric Power Information Center (JEPIC), Kyushu Electric Power Company, NTT, NISSIN, Tohoku Electric Power Company, Tokyo Electric Power Company etc. (see www.syvision.net and SyVision's credentials)

➤ Daily work experience with the following Groups: TANAKA Kikinzoku (since 1999), Mitsubishi Cable Industries (since 2007), NISSIN Electric (since 2008), Allied Telesis (since 2011)

➤ Work experience with the following customers in coaching sessions for company executives: Calsonic Kansei (NISSAN Group), CISCO, IXIS, Millenium Inorganic Chemicals, Prepasia (Arcelor, Limagrain, Carrefour, ESSILOR, Saint-Gobain, VALLOUREC, SOGERMA, EDF...), Thomson Microsonics, Managing Worldwide (SNR, LVMH, Shiseido, Valeo, Valeo-Niles, U-SHIN), Thales, Akteos (L'Oréal, Lexis, Namco Bandai, Thales, Merck Serono, Trixell, Airbus, FIVES, SAIPEM, Royal Canin, BioMérieux, SANOFI, SANOFI-Pasteur, TRW, Amadeus, Renault Trucks, Solystic, Bosch, Richemont, EVIAN, SEB, Otsuka, ADP, Orangina, Allianz...) etc.

➤ Work experience with the following business schools: ESC Toulouse, ESG Group, ESSCA, Negocia, ITIN, IEP, HEC, ESC Dijon, EGC Le Mans etc.

➤ Work experience through SyVision's customers with the following companies: AREVA, TOTAL, BP, Schneider etc.

➤ 1995 – 1997: Free-lance consultant, providing Companies targeting the French or Japanese markets with the following services: market studies, study programs co-ordination, partner research, linguistic services in French and Japanese.

Education

➤ Graduated (1995) from l'Institut Supérieur de Gestion (ISG), a Master Degree Business School based in Paris.

Special knowledge:

- ▶▶ Intercultural management skills
- ▶▶ Strong project management skills
- ▶▶ Excellent international business background (travel experience in Asia, Europe, Americas, Australia... - living experience in Japan during 18 years)
- ▶▶ Excellent communication skills (native in French and Japanese, fluent in English, basic notions in Spanish)
- ▶▶ Strong negotiation and management skills and experience
- ▶▶ Good understanding & vision of European and Japanese power industries (technical and business aspects) and Asian medical industries (regulatory and business aspects)



EXAMPLE

DIMENSION



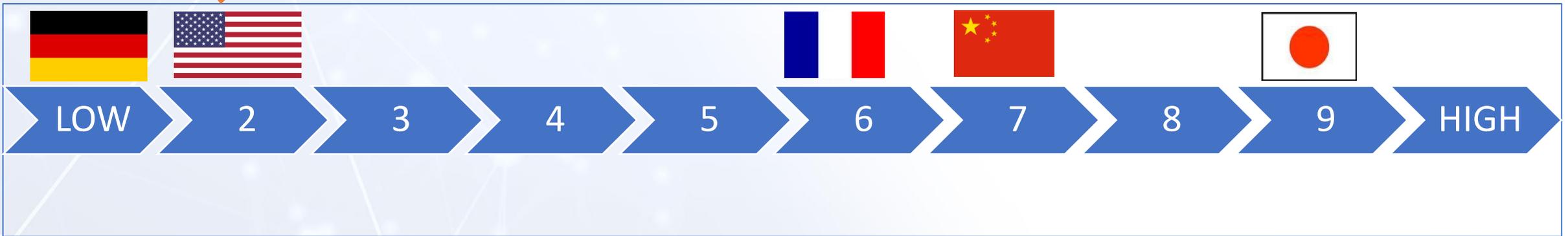
Low context communication

- ... value direct communication
- ... think
- ... say when they disagree
- ... tend to make eye contact
- ... use direct sentences
- ... put the main point first
- ... value individualism
- ... are task oriented

Exemple de dimension interculturelle illustrant les modes de communication direct et indirect (les Français étant relativement indirects, mais plus directs que les Japonais)

High context communication cultures:

- ... communicate implicitly, and suggest what they mean
- ... dislike saying clearly "no"
- ... have taboos
- ... use indirect sentences, allusions...
- ... deliver main points after having described the context
- ... value respectful and careful communication
- ... are rather people oriented
- ... value networking
- ... trust formalism and do not consider it's a waste of time



Inscription :

- ✓ En cas d'inscription directe : signature de la convention de formation professionnelle au minimum 15 jours avant le démarrage de la session.
- ✓ En cas de prise en charge par un OPCO : demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

Les dates d'intervention seront définies en fonction des disponibilités des participants et du formateur.

Moyens pédagogiques :

- ✓ Un book de formation (slides, scénarii et instructions pour les études de cas...) sera systématiquement remis aux participants avant la première session.
- ✓ Vidéos, témoignages...

Autres points :

- ✓ Pour les personnes en situation de handicap qui souhaiteraient s'inscrire, nous contacter (info@syvision.net).
- ✓ Prérequis non applicable pour cette formation.
- ✓ Pour le coût, voir notre proposition commerciale.



SyVision
INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT



SyVision
46, rue de Paris
78600 Maisons-Laffitte
France
Responsable : Pierre Tuvi, Directeur associé

Phone: +33 (0)1-7526-3963
Fax: +33 (0)9-7444-4191

Web : www.syvision.net / Email : info@syvision.net

