



# lepetitjournal.com

Le media des Français et francophones à l'étranger

## VIVRE EN CHINE - La face cachée de la face

1er février, 2010



Après une expérience en conseil dans les Ressources Humaines, Anne Laure Monfret a vécu 8 ans à Shanghai. En mai 2004, membre du groupe Histoire de Chine du Cercle Francophone, elle choisissait le thème de la face comme sujet d'exposé. Une centaine d'entretiens plus tard avec des Occidentaux et des Chinois, cela donne aujourd'hui un livre publié chez Dunod, *Comment ne pas faire perdre la face à un Chinois*. Utile pour ne pas perdre la face à notre tour !

Illustrations de la couverture : Fleur de Lotus

*Perdre la face, sauver la face...* Qu'est-ce que le terme de "face", usité également en Occident, signifie en Chine ? On sait qu'elle est cruciale, mais la question laisse plus d'un Occidental bien démuni. Avec nos référents culturels, nous la comprendrions d'abord comme une blessure d'amour propre. C'est cela aussi mais pas seulement. *"La face est d'abord une notion sociale, explique Anne-Laure Monfret, dans une société confucéenne, l'individu existe en tant que membre d'un groupe, sa famille, son entreprise, sa région, son pays... Si vous faites perdre la face à un Chinois, c'est tout son groupe qui perd la face avec lui."* Elle ajoute : *"Perdre la face, c'est aussi risquer de ne plus exister au sein de son groupe, devenir invisible aux autres"*. On est loin d'un sentiment de vexation, il s'agit de l'identité des individus et de l'harmonie de la société toute entière. Ceci étant posé, comment ne pas faire perdre la face à un Chinois ?

### Face mode d'emploi

*"Petit guide à l'usage de ceux qui travaillent avec la Chine"*, le sous-titre du livre est clair. Au fil des chapitres, et à travers de nombreuses anecdotes et autres proverbes chinois, on découvre des clés de comportement social en Chine, notamment dans le contexte professionnel, où la notion de face rejoint celle de hiérarchie et de relation. Quel cadeau offrir, comment ne pas refuser de trinquer sans toutefois devenir ivre, pourquoi ne pas être choqué si un Chinois ne vous dit pas merci, autant de questions auxquelles ce livre apporte des réponses pratiques. Un exemple de l'incidence de la face sur le comportement des organisations : le chef a toujours raison, ici plus qu'ailleurs. Au nom de la face, cela peut parfois conduire à des situations ubuesques. Lors de la présentation de son ouvrage à la CCIFC, Anne-Laure Monfret évoque le coup du parapluie... chinois. Un directeur britannique nouvellement arrivé en Chine décide d'offrir à ses invités des parapluies de golf pour l'inauguration de ses bureaux de Pékin. Mal lui en prend, on n'offre jamais un parapluie en Chine, car le mot parapluie, "san" signifie aussi séparer. De fort mauvais augure en matière de relations... Personne ne lui dit rien, mais le jour J, les parapluies manquent à l'appel. Ou comment tout l'entourage d'un manager peut le laisser s'enfermer sans mot dire dans une impasse. Tout ça pour ne pas prendre le risque de le contredire, et donc de lui infliger une perte de face. Au bout du compte, on se demande si ce ne fut pas une pire perte de face pour le Directeur en question. Ce qui dès lors amène un nouveau défi : lorsqu'on a perdu la face, comment la retrouver ?



Anne Laure Monfret  
(Crédit photo : Julian Okwu)

### Les embûches de l'interculturalité

Anne-Laure Monfret, avec pas mal d'humour et beaucoup de pragmatisme, tente d'apporter sa pierre à une meilleure communication entre les Occidentaux et les Chinois. Elle dit avoir appris au cours de son séjour en Chine les vertus de la patience et de l'humilité. Elle parle aussi d'un antagonisme culturel profond, cause de bien des malentendus, sur le concept de la "vérité". Ce qui aux yeux des Occidentaux apparaîtra comme un déni de la vérité ou un vulgaire faux-fuyant, sera au contraire perçu en Chine comme une manière de régler une situation en douceur, sans perte de face pour les uns ni les autres. Le conseil d'Anne-Laure Monfret: éviter les phrases définitives, assassines à force de dire vrai, dont nous sommes si coutumiers... *"Cela ne signifie pas pour autant ne pas critiquer, dit-elle. Mais si vous voulez être entendus, commencez par sourire, comme les Chinois !"* Certains de nos dirigeants seraient sans doute bien inspirés de lire son livre.

Aude Riom (www.lepetitjournal.com – Shanghai) 1er février 2010

### Informations complémentaires

Le livre est disponible chez Accès Chine : 14B n°585 Lingling lu/Wangping nan lu, Shanghai- ou commande par téléphone ou e-mail : 34250205/34255205

info@acceschine.com.cn ou commercial@acceschine.com.cn

A l'arbre du voyageur (Shanghai et Pékin)

Dans toutes les librairies de France, Fnac.com et Amazon.fr

### PRIX DE VENTE :

Prix en France : 14.90 euros