



ANNE-LAURE MONFRET - "Comment ne pas faire perdre la face à un Chinois" 14 février, 2012

Après un séjour de 8 ans à Shanghai, Anne Laure Monfret réside actuellement à New York et sera parmi nous cette semaine à Hong Kong pour la promotion de son livre « Saving Face in China », petit frère américain de « Comment ne pas faire perdre la face à un Chinois » publié chez Dunod. Utile pour ne pas perdre la face à notre tour !



Anne-Laure Monfret, auteur de « Comment ne pas faire perdre la face à un Chinois » et « Saving Face in China »

Quel est votre parcours professionnel et personnel ?

J'ai vécu en Chine, à Shanghai, pendant 8 ans, de 2001 à 2009. Après un court passage à Barcelone, je réside actuellement à New York. Consultante en management de métier, je partage mon temps aujourd'hui entre le journalisme, l'écriture et la musique, ainsi que la promotion de mon livre « Comment ne pas faire perdre la face à un Chinois » et de son petit frère américain « Saving Face in China » qui me passionne toujours autant. Dans toutes ces sphères, je suis amenée à explorer le domaine de la créativité, croiser des personnes qui ont des vies, des aspirations et des valeurs totalement différentes et cela est très stimulant.

Si vous deviez définir en quelques mots ce que « perdre ou sauver la face » recouvre comme notions pour vous ?

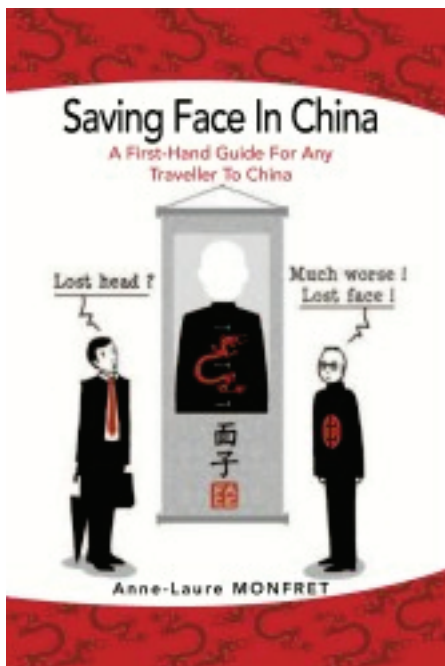
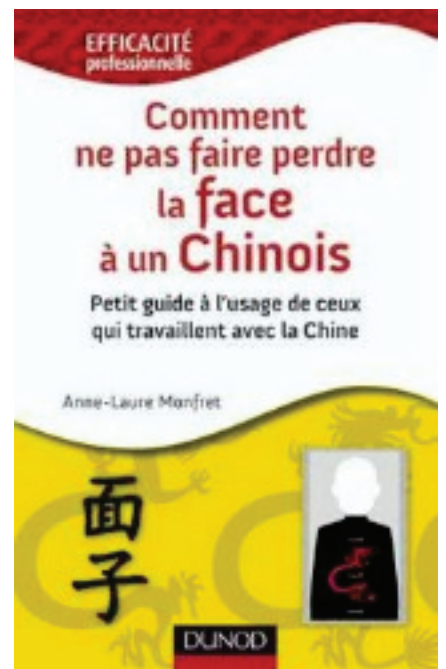
Il est difficile de répondre à cette question brièvement. Définir la face en quelques mots, c'est comme expliquer le fonctionnement de la bourse en quelques lignes. En effet, la face est un concept dense et englobe beaucoup d'aspects différents. Elle réfère à la fois à l'image, le statut, la fierté, les relations, le respect, la politesse... Etant donné que je me rends très prochainement à Hong Kong, une des plus grandes places financières du monde, je peux faire un parallèle avec la finance. Votre valeur personnelle est déterminée par votre face. Vous pouvez gagner des points de face en accédant à une position sociale plus élevée, en acquérant des possessions matérielles, en développant vos relations, en vous forgeant une bonne réputation, en capitalisant sur la réussite de vos enfants et vous perdez des points de face, quand vous perdez tout cela ou une partie de cela. Lorsque que quelqu'un vous donne de la face, en vous offrant quelque chose ou en vous rendant service, il est important de rembourser votre « dette de face » en offrant quelque chose ou un service de valeur équivalente, autrement dit, en lui donnant de la face à votre tour.

Comment avez-vous été amenée à écrire ce livre ?

Lorsque j'étais en Chine, je me suis rendue compte qu'il y avait beaucoup de malentendus et de problèmes de communication entre les Occidentaux et les Chinois qui venaient directement d'un problème de face ou d'une incompréhension de la face. En interviewant des Chinois et des Occidentaux sur place, cela s'est confirmé à travers leurs expériences. J'ai voulu aider les personnes qui sont en communication avec les Chinois. Si je peux apporter un petit grain de riz, à mon humble niveau, pour que les gens se comprennent mieux et soient plus patients envers ceux qui ne fonctionnent pas comme eux, alors je crois avoir gagné.

Votre livre foisonne d'anecdotes pour illustrer votre thème de prédilection. Pouvez-vous en partager une ou deux avec nos lecteurs?

Toutes les anecdotes révèlent un aspect de la face différent. Vos apparences déterminent votre statut. Si vous êtes directeur et vous vous rendez au bureau à bicyclette parce que vous trouvez cela écologiste et amusant, vos employés chinois seront décontenancés. Cela ne correspond absolument pas à votre statut. Pour preuve l'expérience de ce riche homme d'affaires chinois, revenu des Etats-Unis. Celui-ci a vécu 20 ans aux Etats-Unis et là-bas tout le monde prend le taxi, qu'on soit employé ou chef d'entreprise, ce n'est pas un problème. De retour en Chine, l'homme d'affaire chinois se rend à l'une de ses premières réunions, en utilisant le taxi comme il avait l'habitude de le faire aux Etats-Unis. A son arrivée, tout le monde l'attendait à l'entrée, avec des visages déçus et décontenancés en le voyant descendre d'un taxi. Cela ne correspondait pas au statut qu'il était censé avoir à leurs yeux. La voiture représente votre position et la valeur de l'entreprise (est-ce une entreprise solide et puissante, ou plutôt une petite entreprise sans moyens). La première impression est très importante. Du coup, pour se rendre à ses rendez-vous, il a acheté une Ferrari ! Une autre anecdote bien française cette fois. Dans la culture chinoise, trinquer est un gage d'amitié et de respect. Lors des repas d'affaires, si vous refusez de boire et de trinquer avec votre interlocuteur chinois, il risque de perdre la face. Un Français en Chine depuis peu, qui ne connaissait pas encore certains rites protocolaires, raconte : « C'était la première fois que je participais à un banquet avec des personnes de haut niveau. Moi, en bon Français, j'ai levé mon verre. J'ai tout de suite vu que quelque chose n'allait pas. Tous les regards se sont posés sur moi. J'étais très mal à l'aise. J'ai alors appris un rite important en Chine : pour des raisons de face, c'est toujours la personne la plus importante qui lève son verre en premier. »



Où peut-on trouver votre livre ? Combien d'exemplaires avez-vous vendus à ce jour ?

En Français, à la librairie Parenthèses à Hong Kong, la librairie L'Arbre du voyageur à Shanghai et à Pékin, et dans toutes les librairies de France/Amazon/Fnac. En anglais, sur Amazon, et Garden Books à Shanghai. J'en ai déjà vendu 3.000 en français, ce qui compte tenu du taux de 3 lecteurs pour un livre acheté, fait 9.000 lecteurs. Je suis donc très heureuse que mon livre ait pu servir à autant de personnes.

La version anglaise vient de sortir, y en aura-t-il d'autres ?

D'autres langues ? Oui, une version espagnole est presque prête. D'ailleurs je vais faire pour la première fois une présentation de mon livre en espagnol pour un groupe d'Hispaniques à Hong Kong.

Et quels sont vos projets en cours ?

Un autre livre. Un roman sur la Chine.

A quelle autre question souhaiteriez-vous également répondre?...

Mei wenti. « Pas de question ». Ce qui signifie aussi « pas de problème ». Ce qui est sans doute l'expression la plus emblématique de la face où tout est fait pour sauvegarder l'harmonie.