

HONGRIE : LA PRATIQUE DES AFFAIRES

Dans cette page : [Culture des affaires](#) | [Les horaires](#)

Culture des affaires

Les principes fondamentaux de la culture des affaires

La culture d'entreprise hongroise est plutôt formelle, courtoise et axée sur les relations.

Les entreprises hongroises suivent souvent une structure hiérarchique. Il est donc recommandé d’être respectueux et formel envers les dirigeants et les gestionnaires, qui prendront toutes les décisions importantes. Les employés ne sont pas toujours tenus de donner leur avis lors du processus de prise de décision.

Les relations personnelles constituent un élément essentiel des affaires en Hongrie, de même que les contacts et les réseaux. Les relations d’affaires étant généralement fondées sur la confiance et la familiarité, elles impliquent souvent de socialiser en dehors du lieu de travail. Les déjeuners et les dîners d’affaires sont courants pour faire connaissance avec les gens, mais les négociations formelles ne se tiennent normalement pas au cours des repas.

Le premier contact

Le premier contact est généralement établi par téléphone, suivi d'un courrier électronique. Les rendez-vous doivent être pris deux mois à l'avance et il est nécessaire de les confirmer par écrit. Être présenté par une personne connue et de confiance peut faciliter les relations. Pour cette raison, il est conseillé de faire appel à un représentant local pour organiser les présentations et vous guider dans le protocole commercial hongrois. Il est souvent difficile de programmer des réunions le vendredi après-midi, de la mi-juillet à la mi-août et de la mi-décembre à la mi-janvier.

La gestion du temps

La ponctualité est extrêmement importante, il est donc conseillé d'arriver environ dix minutes avant l'heure de la réunion. Étant donné que les villes sont généralement très encombrées, vous devez partir tôt pour une réunion. Même si les réunions d’affaires sont censées commencer à l’heure, ce n’est pas le cas des événements publics, qui commencent généralement par un retard de 5 à 10 minutes. Il n’est pas courant de s’en tenir à un calendrier ou à un ordre du jour strict, et la spontanéité est souvent une force motrice.

Les salutations et les titres

Dans un contexte professionnel, les salutations consistent généralement en une poignée de main ferme avec un contact visuel direct. Il est conseillé d'indiquer votre nom et de présenter votre carte de visite. Il est recommandé de s’adresser à vos homologues par leurs titres et leurs noms de famille, à moins que vous ne soyez invité à faire autrement.

La politique de cadeaux

Dans le contexte des relations commerciales, les cadeaux ne sont ni nécessaires ni attendus. Les petits cadeaux, comme un carnet ou un stylo avec le logo de l'entreprise ou un souvenir représentant votre pays d'origine sont acceptables, mais pas nécessaires. Aux alentours de Noël, les hommes d’affaires hongrois peuvent échanger des cadeaux symboliques, comme une bouteille de vin. En dehors du bureau, si vous êtes invité chez un partenaire commercial pour un repas, il est normal de présenter à l'hôte des fleurs, des chocolats ou une bouteille d'alcool ou de vin.

Le code vestimentaire

Le code vestimentaire varie selon le secteur et le niveau de la réunion, mais il est généralement formel et conservateur. Les hommes portent généralement un costume et une cravate, tandis que les femmes portent un costume ou une robe élégante, complétée par des accessoires de bonne qualité.

Les cartes de visite

Les cartes de visite sont généralement échangées au début d'une réunion sans rituel formel. Il est recommandé de faire traduire un côté de la carte en hongrois et un autre en anglais. Les cartes de style hongrois contiennent généralement toutes les informations commerciales et personnelles nécessaires, ainsi que, occasionnellement, des informations sur les diplômes universitaires avancés.

La gestion de réunions

Les Hongrois commencent généralement leurs réunions d’affaires par de petites discussions. Les réunions sont jugées nécessaires pour échanger des idées, mais les accords sont rarement conclus sur place.

Il est préférable que les projets fassent l'objet de recherches approfondies et de s'appuyer sur des arguments convaincants. Il est conseillé que les présentations soient complètes et précises. Les comportements conflictuels ou les tactiques pour faire pression ne fonctionnent pas souvent lors des négociations et doivent être évités. Les connaissances, les informations de base et les faits concrets sont généralement appréciés. Les décisions ne sont souvent pas prises sur place. Les discussions peuvent durer pendant de longues périodes et lorsque la direction a eu le temps de réfléchir et de discuter, des accords peuvent être conclus. Les Hongrois ont tendance à être

des négociateurs commerciaux flexibles et bien préparés. Comme leur objectif principal est d'obtenir un accord final, cela ne les dérange pas.

La communication hongroise a tendance à être indirecte. Cependant, le débat est considéré comme sain. En outre, il est conseillé d'éviter les exagérations. Les histoires, les anecdotes et les blagues sont souvent utilisées pour prouver certains points et les débats ont tendance à se prolonger. Les promesses faites lors des réunions sont généralement respectées, mais les accords ne sont contraignants que lorsqu'ils sont écrits. Il est donc conseillé de ne pas compter sur des accords verbaux.

Les repas d'affaires ont généralement lieu au restaurant et il est rare d'être invité chez un interlocuteur. Les déjeuners d'affaires sont courants, mais le dîner est le repas préféré pour les réunions. Les déjeuners et dîners d'affaires ont tendance à être formels, sauf indication contraire. Lorsqu'un dîner d'affaires sert plus de divertissement que pour discuter d'affaires, il ne sera pas aussi formel et la contrepartie hongroise devrait vous en informer à l'avance.

Plus d'informations

Contactez l'équipe [BNPP Trade Development](#) pour trouver un intermédiaire prêt à vous accompagner en Hongrie.

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture

Les horaires de travail normaux sont entre 8h00 et 17h00. Les bureaux et entreprises gouvernementales ferment souvent au début de l'après-midi les vendredis. Les magasins sont ouverts 7 jours par semaine de 9-10h00 à 19-21h00. Certaines agences de la poste ont aussi tendance à être ouvertes tous les jours, au moins le samedi.

Les jours fériés

Nouvel an	1er janvier
Révolution pour l'indépendance	15 mars
Lundi de Pâques	Mars ou avril
Fête du travail	1er mai
Lundi de Pentecôte	20 août
Assomption	15 août
Fête de la République	23 octobre
Toussaint	1er novembre
Noël	25 et 26 décembre

La compensation des jours fériés

Il arrive parfois que si la fête tombe un mardi ou un jeudi, le samedi précédent ou suivant est travaillé de façon à avoir un jour chômé le lundi ou le vendredi.

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Fêtes de fin d'année	22/23 décembre - 2/3 janvier
----------------------	------------------------------

Sites de réservation d'hôtels

Q++ studio