

ROYAUME UNI : LA PRATIQUE DES AFFAIRES

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

Culture des affaires

Les principes fondamentaux de la culture des affaires

Les principes fondamentaux de la culture des affaires au Royaume-Uni sont la courtoisie, la politesse, la discipline et la ponctualité. Les Britanniques sont connus pour leur "langue pince-sans-rire" et leur humour ironique, qu'ils peuvent utiliser lorsqu'ils font des affaires.

La culture d'entreprise est moins hiérarchisée que dans la plupart des pays d'Europe continentale, les dirigeants gardant une distance de pouvoir moindre. Cependant, les hiérarchies sont bien définies et influencent le processus de prise de décision. Les décisions sont généralement prises de haut en bas. Néanmoins, elles ne sont pas imposées brusquement au personnel, mais sont plutôt présentées comme des directives ou des suggestions à suivre. Le processus de prise de décision prend généralement du temps et les cadres supérieurs tiennent compte du budget annuel de leur entreprise, en particulier avant de s'engager dans une transaction importante.

Les relations personnelles ne sont pas aussi importantes que dans les pays méditerranéens et encore moins parmi la jeune génération. Néanmoins, certains Britanniques aiment travailler avec ceux avec qui ils sont familiers. Il est donc recommandé d'utiliser une tierce personne pour établir des relations commerciales. Le réseautage est souvent la clé du succès commercial à long terme. La plupart des Britanniques et des hommes d'affaires recherchent des relations à long terme avec les personnes avec lesquelles ils font affaire et feront preuve de prudence si vous paraissez vouloir conclure rapidement un marché. Un déjeuner dans un pub constitue un bon contexte pour commencer une relation d'affaires et est préférable à une réunion dans un bureau.

Le premier contact

Les Britanniques sont généralement habitués à communiquer par courrier électronique, puis à participer à d'autres formes de communication plus directe, notamment des réunions en face à face et des conférences téléphoniques. Il est préférable d'envoyer le courrier directement à la personne concernée, en indiquant son titre et son nom complet, et en utilisant un ton formel. Certains Britanniques souhaitent apprendre à vous connaître et à comprendre ce qui les attend avant d'organiser une réunion. Ainsi, le courrier électronique demandant une première réunion devrait répondre aux besoins spécifiques du service concerné et indiquer clairement les objectifs de la réunion. Il devrait être envoyé au moins quelques jours à l'avance.

La gestion du temps

La ponctualité et la gestion du temps sont extrêmement importantes au Royaume-Uni. Il est important d'arriver à l'heure ou même un peu en avance. Les retards sont mal acceptés et les associés étrangers doivent absolument informer leurs homologues britanniques de leur retard avec une explication et des excuses. Les réunions sont également planifiées à l'avance et l'ordre du jour devrait être partagé avant la réunion. Les réunions suivent généralement l'ordre du jour. Cependant, s'il y a d'autres questions à discuter, les Britanniques pourraient leur consacrer du temps à la fin de la réunion.

Les salutations et les titres

Les poignées de main sont la forme de salutation la plus courante pour les deux sexes. Elles ont tendance à être brèves mais fermes. Maintenir un contact visuel direct lors des présentations est bien perçu. Lorsqu'elles rencontrent une personne du sexe opposé, les femmes tendent la main en premier. Si quelqu'un se présente en disant "Madame" ou "Monsieur" suivi de son nom de famille, il convient d'utiliser cette formule jusqu'à ce que l'on demande à utiliser son prénom. Néanmoins, les jeunes générations sont plus susceptibles de se présenter avec leur prénom et s'attendent à s'adresser à leurs homologues en utilisant leurs prénoms.

La politique de cadeaux

Les cadeaux ne font pas nécessairement partie de la culture d'entreprise au Royaume-Uni. Cependant, la réciprocité est une bonne pratique lorsque des cadeaux sont reçus. Certaines entreprises sont encouragées à n'accepter aucun cadeau, tandis que d'autres en sont empêchées pour des raisons juridiques. Si un cadeau est offert, il est important de veiller à ce qu'il ne soit pas trop cher pour être considéré comme un pot-de-vin ou trop bon marché pour être considéré comme une insulte. Les cadeaux appropriés comprennent : des cartes de vœux d'entreprise, des stylos, des livres ou un souvenir du pays du visiteur. La conclusion réussie d'une négociation est également une occasion acceptable d'échanger des cadeaux. Les cadeaux sont généralement déballés immédiatement.

Le code vestimentaire

La tenue vestimentaire formelle est la norme pour les hommes et les femmes au Royaume-Uni. Les hommes portent généralement des costumes de couleur sombre avec une chemise et une cravate, tandis que les femmes portent généralement des costumes, des robes ou des chemisiers. On ajoute généralement des accessoires à ces tenues. Les vêtements décontractés, les t-shirts et les jeans sont acceptés dans des secteurs moins formels (industries créatives, par exemple).

Les cartes de visite	Il n'y a pas de protocole spécifique concernant l'échange de cartes de visite. Les cartes sont généralement échangées lors de la première réunion et il est toujours préférable de traiter les cartes reçues avec respect.
La gestion de réunions	<p>Il est courant de commencer les réunions avec des discussions informelles pour briser la glace. Il n'est pas recommandé de parler de sujets personnels pour éviter de s'immiscer dans la vie privée de vos homologues britanniques. Alors que les Britanniques ont tendance à être plutôt formels, en particulier au début de la négociation, l'humour est souvent utilisé à profusion pour détendre l'atmosphère. Il est recommandé de faire de même pour créer un bon cadre de discussion.</p> <p>Il est important d'appuyer vos arguments sur des faits et des chiffres et de vous abstenir de toute prétention exagérée. Votre offre doit mettre l'accent sur les scénarios gagnant-gagnant. Certains Britanniques sont susceptibles de garder le secret sur leur offre finale. Il est donc recommandé de ne pas exposer votre position trop tôt. Certains Britanniques peuvent être prudents et peu susceptibles de s'engager dans une action immédiate. Vous ne devez donc pas vous attendre à ce que les décisions finales soient prises lors des premières réunions. Néanmoins, vous pouvez être proactif et poser des questions suggestives. Cela encouragera vos homologues britanniques à aller de l'avant dans un délai déterminé. En dépit de leur formalité, certains Britanniques aiment souvent avoir une approche décontractée des affaires. Il est donc préférable de donner l'impression que tout est bien géré et sous contrôle. Si vos homologues britanniques souhaitent en savoir plus sur votre offre, ils accepteront ou suggéreront probablement une réunion de suivi ou un déjeuner / dîner d'affaires. Par contre, s'ils disent «intéressant» lors d'une réunion et / ou restent vagues sur les négociations, ils ne sont probablement pas intéressés par votre offre.</p> <p>Pendant les négociations, il est préférable de ne pas avoir l'air trop préparé, car la plupart des Britanniques ont tendance à être sceptiques face aux pratiques sociales qu'ils jugent doucereuses. Cela étant dit, être poli est extrêmement important dans la mesure où la plupart des Britanniques préfèrent la communication indirecte, en particulier dans le contexte d'informations négatives. Ils peuvent avoir recours à des déclarations vagues, à de l'humour ou à des accords non-contraignants pour indiquer qu'ils ne sont pas d'accord avec vous. Ils sont également maîtres de l'euphémisme et n'utilisent pas de langage effusif. En utilisant le discours indirect vous-même, vous pouvez paraître plus accommodant et éviter de paraître grossier ou arrogant.</p> <p>Les réceptions d'affaires sont assez courantes au Royaume-Uni et les repas peuvent être pris dans des restaurants, des pubs ou des cafés. Les pubs en particulier permettent aux professionnels de créer des liens dans un cadre non hiérarchique et de négocier de manière moins formelle. Il vaut mieux attendre que votre homologue britannique amène le sujet plutôt que de plonger directement dans des négociations dans de tels contextes. La facture est généralement payée par la partie qui a envoyé l'invitation. Cependant, le rang peut aussi entrer en jeu. La pratique consistant à inviter des collègues de travail à dîner chez soi est de moins en moins courante.</p>

Plus d'informations

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

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture	Les banques sont généralement ouvertes du lundi au vendredi, de 9h30 à 15h30 ou 16h (certaines sont ouvertes jusqu'à 17.30). De nombreuses agences bancaires restent ouvertes tard une fois par semaine (jusqu'à 5h30 ou 18h00), tout en étant ouvertes le samedi (9: 00-9: 30 à 12h30 ou 03h30). En Angleterre et au Pays de Galles les banques restent ouvertes pendant le déjeuner, mais en Ecosse et en Irlande du Nord beaucoup de leurs homologues sont fermées pendant une heure pour le déjeuner.
---------------------------------------	---

Les jours fériés

Nouvel an	1er janvier
2 janvier	2 janvier (en Ecosse uniquement)
Saint Patrick	17 mars (en Irlande du Nord uniquement)
Vendredi Saint	Le vendredi avant Pâques
Lundi de Pâques	Le lundi qui suit Pâques (sauf en Ecosse)
Mardi de Pâques	Le mardi qui suit Paques (en Irlande du Nord uniquement)
Jour férié de mai	Le premier lundi de Mai
Victoria Day	21 Mai (en Ecosse uniquement)
Congé de printemps	Le dernier lundi de mai (sauf en Irlande du Nord où c'est le premier lundi de mai)
Jour des hommes oranges	12 et 13 juillet (Irlande du Nord uniquement)

Jour férié d'été	dernier lundi d'août (sauf en Ecosse où c'est le premier lundi d'août)
St André	30 novembre (en Ecosse uniquement)
Noël	25 décembre
Lendemain de Noël (Boxing Day).	26 décembre

La compensation des jours fériés Si un jour férié tombe un samedi ou un dimanche, il n'est pas récupéré.

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Il n'y a pas de période précise de fermeture pour les sociétés, mais nombreuses sont celles qui ferment	Entre Noël et le Nouvel An
---	----------------------------

Sites de réservation d'hôtels Public Holidays

© eexpand, Tous droits de reproduction réservés.
Dernières mises à jour en Mars 2024