

SUISSE : 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 suisse est caractérisée par la formalité, l'aversion pour le risque et une planification stricte. En tant que personnes les plus assurées du monde, les Suisses ont tendance à être extrêmement prudents et à prendre en compte les conséquences à long terme de leurs décisions. Néanmoins, en tant que nation à la pointe du commerce international et de l'industrie, avec l'une des économies les plus prospères au monde, la Suisse est également tout à fait disposée à faire des affaires avec des étrangers. La culture des entreprises peut varier selon les régions, les régions francophones et italophones ayant une approche plus décontractée. Cela dit, des valeurs telles que la sobriété, la tolérance et la ponctualité restent essentielles dans tout le pays.

La plupart des entreprises suisses ont une hiérarchie rigide et profondément enracinée. Les cadres supérieurs prennent la décision finale. Les subordonnés, en particulier ceux dont le domaine d'expertise est pertinent pour la transaction, ont la possibilité de s'exprimer. Cependant, la décision finale passe sans poser de question une fois atteinte. Les entreprises suisses les plus exposées à l'international ont tendance à adopter une structure moins hiérarchisée et à répartir le niveau de prise de décision à un niveau inférieur de l'entreprise.

Les relations personnelles ne jouent pas un rôle important dans la conclusion d'un accord en Suisse par rapport aux pays méditerranéens. Certains Suisses ont tendance à être réservés et à n'apprécier aucune conversation sur des questions personnelles. Les affaires sont considérées avec le plus grand sérieux et l'humour est rarement utilisé, même pour briser la glace.

Le premier contact

Les demandes de réunion doivent toujours être faites à l'avance et tout changement de programme doit être évité. Les Suisses ne sont pas nécessairement réticents à traiter avec des étrangers. Cependant, être introduit par une tierce personne facilite toujours beaucoup le premier contact. La première impression peut être importante en Suisse. Les étrangers devraient donc veiller à faire bonne impression (avec une expression amicale) dans les premiers instants. Bien que la plupart des Suisses maîtrisent l'anglais, il est poli d'utiliser l'une des langues régionales (allemand, français, italien et romanche).

La gestion du temps

La ponctualité est l'un des aspects les plus importants de la culture d'entreprise suisse et les retards ne sont pas tolérés. Tout retard devrait être notifié avec une explication et des excuses. Néanmoins, les étrangers doivent également éviter d'arriver trop tôt afin de ne pas laisser leurs homologues suisses sans préparation. Les réunions sont toujours planifiées à l'avance avec un ordre du jour défini et il est très rare de s'attaquer à des problèmes qui ne font pas partie de l'ordre du jour. Il n'est pas courant que les réunions dépassent l'heure prévue.

Les salutations et les titres

Les salutations peuvent varier légèrement selon les régions. Les poignées de main constituent la forme de salutation la plus répandue dans toute la Suisse et pour les deux sexes. Néanmoins, les salutations dans les régions francophone et italophone ont tendance à être plus chaleureuses et plus longues que dans la région germanophone. Les collègues franco-suisses ou italo-suisses peuvent s'enlacer et / ou s'embrasser, en fonction de la proximité de leurs relations. Dans les régions germanophones plus formelles, les baisers ne se produisent qu'entre très bons amis. Il est poli de saluer les collègues suisses avec «grüezi» dans la région de langue allemande, «bonjour» dans la région de langue française et «buongiorno» dans la région de langue italienne. Les titres jouent un rôle important en Suisse, en particulier chez les associés qui ne se connaissent pas bien. Il est préférable de s'adresser à vos homologues suisses en utilisant leurs noms et prénoms (Herr / Frau dans la région germanophone, Monsieur / Madame dans la région francophone et Signore / Signora dans la région italophone) lors de grandes réunions jusqu'à ce que vous ayez été invité à utiliser les prénoms des personnes. Il est également poli d'utiliser le "vous" pour s'adresser aux professionnels suisses en allemand, français ou italien (respectivement Sie / Vous / Lei).

La politique de cadeaux

Les cadeaux ne sont pas un aspect courant des premières réunions d'affaires en Suisse. Il est plus approprié d'attendre que les deux parties parviennent à un accord ou concluent un marché avant d'échanger des cadeaux. Les couteaux, les ciseaux, les couverts et autres objets tranchants de toute nature ne sont pas des cadeaux appropriés, car ils symbolisent la rupture d'une amitié ou d'un lien étroit.

Le code vestimentaire

La tenue de travail s'est assouplie en Suisse ces dernières années, certaines entreprises introduisant les "vendredis décontractés". Les réunions d'affaires restent plus formelles et les hommes et les femmes devraient être bien habillés. Les costumes conservateurs mais élégants conviennent aux hommes, bien qu'une veste et une cravate plutôt qu'un costume soient

également acceptées. Les femmes portent généralement des costumes élégants et conservateurs, des robes et des chemisiers. Des accessoires sont généralement portés. Cependant, il est recommandé de rester discret. Une tenue de travail décontractée est également acceptée dans certaines industries.

Les cartes de visite Il n'y a pas de protocole spécifique concernant l'échange de cartes de visite. Il est recommandé de distribuer votre carte de visite à toutes les personnes que vous rencontrez. Les cartes doivent mentionner le titre académique et le titre du poste, ce dernier étant plus important que le premier. Lors de la conception d'une carte, il serait préférable que votre titre professionnel soit imprimé dans une police différente. Il est également recommandé de faire traduire une face de votre carte de visite dans les langues régionales de la Suisse (allemand et français en particulier). Les cartes de visite anglaises sont également largement acceptées.

La gestion de réunions Les réunions sont généralement très professionnelles et sérieuses, avec très peu de temps alloué pour bavarder ou socialiser, et l'humour est rarement utilisé. Néanmoins, les Suisses francophones et italophones peuvent autoriser davantage de discussions informelles comme préambule aux négociations commerciales.

Les participants sont censés apporter la documentation nécessaire. La procédure et la planification sont essentielles à la réussite des négociations en Suisse. La présentation doit être extrêmement méticuleuse et détaillée. Les Suisses peuvent être extrêmement réticents au risque et ont tendance à poser des questions très précises lors des négociations afin de garantir un accord sans risque. La plupart du temps, la planification se fait à long terme. Par conséquent, les étrangers devraient s'attacher à vanter les mérites de l'accord à long terme. Bien que les décisions soient prises de haut en bas, tous les participants ont la possibilité de prendre la parole, en particulier si le point de discussion concerne directement leur domaine de compétence.

Pendant les négociations, il est essentiel de rester patient même si le processus de prise de décision a tendance à être lent et méthodique. Tout en étant courtois, les Suisses utilisent généralement un style de communication direct et honnête. De même, utiliser trop de jargon professionnel est considéré comme inutile et trop indirect. Les étrangers doivent également s'abstenir de faire des gestes. Les réunions ont généralement un ordre de parole défini et le fait d'interrompre quelqu'un est considéré comme impoli.

Les réceptions d'affaires se font presque entièrement dans les restaurants et les conjoints sont généralement invités aux dîners d'affaires. Le dîner est la forme la plus courante de divertissement d'affaires, alors que les petits-déjeuners d'affaires restent quelque peu inhabituels. Les Suisses invitent rarement des partenaires commerciaux étrangers chez eux. Si cela se produit, cela signifie que votre homologue suisse manifeste un grand intérêt pour le processus de négociation.

Plus d'informations

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

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture Les magasins sont ouverts tous les jours excepté le dimanche de 8h30 à 12h00 et de 14h00 à 18h00 et le samedi de 14h00 à 16h00. Les administrations sont ouvertes du lundi au vendredi de 8h00 à 17h00. Les banques sont ouvertes du lundi au vendredi de 8h30 à 16h30.

Les jours fériés

jour de l'an	1er janvier
Saint Berchtold	2 janvier
Saint Joseph	mars
Vendredi saint	avril
lundi de pâques	avril
Ascension	mai - juin
lundi de pentecôte	juin
fête nationale	1er août
Assomption	15 août
Jeûne Fédéral	septembre
Toussaint	1er novembre
Conception	8 décembre
Noël	25 décembre
Saint Etienne	26 décembre

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Noël et nouvel an	Les entreprises ferment en général pendant 7 à 10 jours pendant la période de Noël et nouvel-an.
-------------------	--

Sites de réservation d'hôtels Jours fériés en Suisse