

## **ALGÉRIE : LA PRATIQUE DES AFFAIRES**

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

### **Culture des affaires**

---

Les principes fondamentaux de la culture des affaires

En Algérie, la courtoisie, la confiance et le respect mutuels sont des principes fondamentaux régissant les relations commerciales. L'honneur est l'un des fondements de la société algérienne et la plus haute importance est de préserver son honneur et sa réputation.

Le rang social est important dans la société algérienne et le respect de la hiérarchie apparaît également dans le contexte commercial. Le processus de prise de décision est hiérarchisé verticalement et anticiper une discussion peut être perçu comme un défi à l'autorité.

La société algérienne étant axée sur les relations, les relations personnelles et les réseaux sont essentiels. Il est important de consacrer du temps à l'établissement de relations de confiance et d'accepter l'invitation de tout partenaire commercial éventuel à déjeuner ou à dîner chez lui. Les Algériens aiment séparer les affaires des loisirs, il vous faudra peut-être un peu de temps avant que vous soyez invité.

Le premier contact

Il est préférable d'être recommandé par une personne connaissant personnellement votre partenaire commercial éventuel. Les rendez-vous doivent être pris au moins deux ou trois semaines à l'avance et confirmés un ou deux jours avant. Les communications professionnelles sont davantage axées sur les conversations téléphoniques et les télécopies que sur les courriels et les textos. Évitez de planifier des réunions en juillet et en août, car ce sont des périodes pendant lesquelles les gens prennent souvent leurs vacances. De plus, il peut être difficile d'organiser des réunions de travail durant le mois de Ramadan. Gardez à l'esprit que le vendredi est un jour saint musulman.

La gestion du temps

La ponctualité est une qualité appréciée mais n'est pas essentielle. Les délais et les horaires sont considérés comme des objectifs qui peuvent et doivent changer plutôt que comme des objectifs rigides.

Les salutations et les titres

Lorsque vous rencontrez quelqu'un pour la première fois, donnez une poignée de main et maintenez un contact visuel et une distance appropriée. Les Algériens peuvent ne pas beaucoup laisser d'espace personnel entre eux au cours des conversations. En présence d'une femme, il est recommandé de hocher la tête (avec un sourire) et d'attendre qu'elle vous tende la main. Il n'est pas recommandé de prolonger le contact visuel ni de poser des questions trop personnelles. Les hommes peuvent parfois refuser de serrer la main avec des femmes étrangères en signe de respect. L'utilisation de titres est importante en raison de la nature hiérarchique de la société algérienne. Lorsqu'on vous présente des interlocuteurs, essayez de les appeler par leur titre honorifique, professionnel ou académique et leur nom de famille. Les titres courants sont "docteur", "professeur" et "avocat". Certains érudits religieux peuvent être appelés "Cheikh". Si vous ne connaissez pas le titre de votre interlocuteur, adressez-vous à lui par son nom précédé de «Mme» ou «M.».

En plus de la poignée de main, il est parfois bienvenu de poser des questions sur la famille, le travail, la maison, la météo, etc.

La politique de cadeaux

Les cadeaux font partie de la culture algérienne et servent à cimenter les relations. Le geste de donner est plus important que le cadeau. Vous devriez donner avec votre main droite ou vos deux mains. Les cadeaux ne sont généralement pas ouverts lors de leur réception.

Le code vestimentaire

Pour la première réunion, il est préférable d'adopter un code vestimentaire plutôt conservateur, tel qu'un costume et une cravate pour les hommes et un costume pour les femmes. On peut s'adapter au code vestimentaire des interlocuteurs, tout en conservant les styles classiques. En été (une période où il fait souvent très chaud), les hommes peuvent porter une chemise à manches courtes. Il est recommandé que les femmes aient au moins les bras et les jambes couverts. L'apparence peut parfois être importante pour vos interlocuteurs.

Les cartes de visite

Les cartes de visite sont échangées au début de la première réunion sans aucun rituel formel. Vous devriez toujours utiliser la main droite pour les donner et les recevoir. Il est préférable de les faire traduire en français ou en arabe. Pour attirer l'attention, elles peuvent intégrer des graphiques et des codes de couleur de la culture arabe. Les hommes d'affaires algériens travaillent souvent dans plusieurs entreprises et peuvent donc fournir différentes cartes de visite.

La gestion de réunions

Pendant les réunions, il est de coutume de passer beaucoup de temps à échanger des messages de politesse et à s'engager dans de petites discussions informelles. Vous devriez attendre que votre interlocuteur initie la discussion commerciale.

Les présentations PowerPoint ne sont pas essentielles en Algérie. Il est donc très important que vous soyez prêt pour une discussion interactive et vivante. Les négociations peuvent être longues, la patience est donc un réel atout.

Il est important de maintenir un contact visuel avec l'interlocuteur, afin de montrer votre considération. Vous devez vous assurer que votre langage corporel et la manière dont vous parlez sont toujours respectueux, polis et formels. Il est préférable de ne pas contredire une personne en public, d'élever la voix ou d'être trop direct. Les Algériens étant souvent soucieux de ne pas perdre la face et de préserver leur honneur et celui de leurs interlocuteurs, vous devez faire attention aux pensées tacites de vos interlocuteurs. En général, les algériens ont une politique de la porte ouverte, c'est pourquoi les rendez-vous et les réunions sont souvent interrompus par les visiteurs. Vous devriez attendre que la personne parte avant d'essayer de reprendre les négociations.

Les rendez-vous ou les réunions d'affaires ont normalement lieu dans les bureaux. Il est rare qu'elles aient lieu dans des restaurants ou des bars.

Plus d'informations

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

## Les horaires

---

Les jours et les horaires d'ouverture

En Algérie, les horaires de travail sont généralement de 9 heures à 17 heures. La semaine de travail s'étend généralement du dimanche au jeudi et le week-end se déroule le vendredi et le samedi.  
Pendant le Ramadan, le rythme de travail est ralenti et les horaires modifiées (9h00-15h00 en général).

## Les jours fériés

Nouvel An	1er janvier
Eid al-Fitr, fin du Ramadan Eid al-Adha, fête du sacrifice, Ashoura, Nouvel An musulman, Mouloud, naissance du Prophète	Les fêtes religieuses ne suivent pas le calendrier grégorien, mais plutôt le calendrier hégirien (basé sur les cycles lunaires). Les dates étant donc variables d'une année sur l'autre, utiliser la page suivante du site de l'IMCE (Institut de Mécanique Céleste et de Calcul des Ephémérides), pour un calcul exact des fêtes religieuses.
Fête du Travail	1er mai
Coup d'Etat contre Ben Bella	19 juin
Fête nationale	5 juillet
Anniversaire de la Révolution	1er novembre

## Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Aïd El Fitr	Les deux jours qui suivent la fin du mois de Ramadan
Aïd El Adha	2 jours, environ deux mois après l'Aïd El Fitr
Ramadan	Les entreprises algériennes sont difficilement joignables au mois d'août et pendant le Ramadan.

Sites de réservation d'hôtels

Jours fériés en Algérie  
[Worldwide Public Holidays](#) (en anglais)