

FINLANDE : LA PRATIQUE DES AFFAIRES

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

Culture des affaires

Les principes fondamentaux de la culture des affaires

Le protocole commercial en Finlande valorise avant tout la modestie, les faits et la franchise. Les valeurs clés incluent l'égalité, la confiance, l'individualisme, le respect de l'espace personnel, l'honnêteté, la ponctualité, l'éducation, la formation tout au long de la vie et la protection de la nature. Pays homogène, les Finlandais respectent les autres cultures tout en étant fiers de leur histoire et de leur culture.

En tant que culture égalitaire, les Finlandais promeuvent généralement l'égalité des espaces de travail. Ainsi, la hiérarchie tend à être horizontale. Les gestionnaires subalternes ont souvent un pouvoir décisionnel.

Les Finlandais peuvent également être transactionnels, ce qui signifie qu'ils n'ont pas besoin de relations personnelles pour mener des affaires (cela dit, ils peuvent préférer faire affaire avec des personnes qu'ils connaissent et en qui ils ont confiance). L'établissement de relations se déroule souvent à l'extérieur du bureau : dans un restaurant ou au sauna.

Le premier contact

Les rendez-vous sont nécessaires et doivent être pris de préférence deux semaines à l'avance par téléphone ou par courrier électronique. Il est extrêmement difficile de rencontrer des personnes sans rendez-vous officiel. Il est conseillé d'organiser la réunion avec le secrétaire ou l'assistant personnel. Il est conseillé de ne pas planifier de réunions entre juin et août, car les gens prennent leurs vacances pendant cette période.

La gestion du temps

Être ponctuel est un signe de respect et d'efficacité. Vous devez informer votre homologue de tout retard supérieur à cinq minutes. Un agenda est souvent planifié et respecté.

Les salutations et les titres

En saluant, les parties se serrent généralement la main, établissent un contact visuel et hochent la tête. Une poignée de main finlandaise est souvent brève, ferme et ne nécessite aucun geste de soutien. En se présentant, les Finlandais auront tendance à donner leur prénom suivi de leur nom de famille. Les Finlandais utilisent souvent les prénoms sauf s'il y a de grandes différences d'âge ou de rang, ou si c'est un cadre très formel. Les titres ne sont généralement pas utilisés.

La politique de cadeaux

Les cadeaux sont rarement offerts dans les relations commerciales, les cadeaux de Noël faisant exception à cette règle. Les petits cadeaux (livres, articles locaux ou boissons alcoolisées) peuvent être acceptés après des négociations fructueuses.

Le code vestimentaire

Le code vestimentaire professionnel est conservateur. Les hommes portent généralement des costumes classiques de couleur foncée tandis que les femmes portent des costumes classiques, des tailleurs-pantalons ou des robes.

Les cartes de visite

Les hommes et femmes d'affaires et les fonctionnaires sont censés distribuer des cartes de visite afin de s'assurer que leur nom et leur titre soient mémorisés. Il n'y a pas de rituel spécial lié à l'échange de cartes de visite en Finlande. Pour un visiteur, recevoir une carte de visite constitue une occasion pratique de demander comment un nom est prononcé ou ce que peut signifier un titre cryptique.

La gestion de réunions

Les Finlandais discutent rarement lors de transactions commerciales. Vous devriez éviter les questions personnelles jusqu'à ce que votre homologue vous les pose (le cas échéant).

Vous devriez suivre un ordre du jour clair lors des réunions et des présentations. Les Finlandais posent rarement des questions, il est important pour un présentateur de développer son cas avec suffisamment de détails.

Il est très important d'établir et de maintenir un contact visuel lors des communications en face à face. Il est préférable d'éviter les exagérations. Les gestes, expressions et tons extrême doivent être évités. Faire des affaires en Finlande demande du temps et de la patience. Les pauses de silence de deux à trois minutes sont courantes et ne doivent pas être interrompues car cela serait considéré comme impoli. N'interrompez jamais une autre personne, car être trop bavard peut sembler suspect. La plupart des transactions commerciales ont lieu dans des bureaux, et non dans des restaurants. Le débat intelligent et l'humour sont les bienvenus.

Du café, du thé, des boissons non alcoolisées et des biscuits sont généralement servis pendant les réunions. L'alcool est rarement consommé à l'heure du déjeuner. Il ne faut jamais refuser une invitation à utiliser le sauna, car il fait partie intégrante de la culture finlandaise. Contrairement

aux autres pays européens, les affaires peuvent être discutées pendant les repas. Les frais de service sont inclus dans les factures, des pourboires supplémentaires ne sont pas nécessaires, mais peuvent être considérés favorablement dans les restaurants plus chers. La personne qui invite paye, les factures sont rarement divisées.

Plus d'informations

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture Les bureaux sont fermés les samedis et dimanches.

Les jours fériés

Jour de l'An	1er janvier
Epiphanie	6 janvier
Vendredi Saint	A la fin du mois de mars ou en avril, selon les années
Pâques	Le dimanche et le lundi suivant le vendredi Saint
Fête du travail	1er mai
Ascension	En mai, change selon les années
Pentecôte	En mai, change selon les années
St Jean	A la fin du mois de juin, change selon les années
Toussaint	A la fin du mois d'octobre ou début novembre, selon les années
Jour de l'Indépendance	6 décembre
Veille et jour de Noël	24-25 décembre
Lendemain de Noël	26 décembre

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Noël	Une semaine entre Noël et le Jour de l'An
Vacances d'été	Entre 1 et 4 semaines à partir de la St Jean (autour du 24 juin)