

FRANCE : LA PRATIQUE DES AFFAIRES

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

Culture des affaires

Les principes fondamentaux de la culture des affaires

Les organisations d'entreprises en France se caractérisent par une structure hautement organisée et hiérarchisée, qui définit clairement les positions et le pouvoir. Le professionnalisme est très prisé en France et, même si le travail intense est admiré, le bourreau de travail a tendance à être mal vu.

En raison de la structure hiérarchique des organisations en France, une fois la décision prise dans le processus de négociation, vos homologues français doivent généralement passer par un processus de négociation interne similaire avec leurs supérieurs. Lorsqu'un accord est conclu, il est généralement formalisé dans un contrat complet et précis. Les processus de délibération et de prise de décision sont généralement assez lents. Par conséquent, la patience est appréciée, alors que la pression sera prise négativement. Il faut généralement plusieurs réunions pour parvenir à un accord. Les décisions sont généralement prises en dehors des réunions, par ceux qui sont au sommet de l'entreprise.

Les cadres français ont tendance à mettre l'accent sur l'établissement de relations d'affaires à long terme et il est considéré important de disposer d'un vaste réseau de relations d'affaires personnelles et proches. Afin d'établir et de maintenir ces relations, la confiance et le respect mutuels sont primordiaux et sont généralement acquis par un comportement et une formalité appropriés. Cependant, les Français ont tendance à maintenir une distinction claire entre leur vie professionnelle et leur vie personnelle. Par conséquent, les relations commerciales ne doivent pas être confondues avec des amitiés.

Le premier contact

Les rendez-vous sont nécessaires avant toute réunion et peuvent être pris par téléphone ou par courrier électronique. Il est préférable de prendre rendez-vous au moins deux semaines à l'avance et d'éviter les mois de juillet et août, car c'est la période de vacances la plus courante. Les rendez-vous ont généralement lieu de 9h00 à 18h00 et au bureau de la société. Il est courant de tenir (ou de poursuivre) des réunions dans un restaurant pendant le déjeuner ou le petit-déjeuner. Beaucoup d'hommes et femmes d'affaires apprécient ces réunions, car elles permettent des discussions informelles.

La gestion du temps

Même si la ponctualité est importante en France, un délai de cinq minutes est généralement toléré s'il a été annoncé. Il existe certaines différences régionales en ce qui concerne la ponctualité. Par conséquent, plus vous vous dirigez vers le Sud, plus l'approche temporelle est informelle. Les réunions devraient être programmées environ deux semaines à l'avance. Les réunions ont tendance à être tenues principalement pour discuter de questions, pas pour prendre des décisions - qui sont généralement prises après plusieurs réunions. En France, les ordres du jour des réunions ont tendance à être structurés et assez rigides. Tous les participants sont censés contribuer à la discussion, une planification et une préparation minutieuses sont donc essentielles, car elles garantissent que tous les objectifs et toutes les stratégies ont été définis.

Les salutations et les titres

La salutation la plus courante est une poignée de main, qui devrait être vive et légère, avec seulement un ou deux mouvements de haut en bas. Il est fortement recommandé de commencer une conversation avec des salutations en français, avant de passer à l'anglais - même s'il ne s'agit que d'un simple bonjour. La formalité est très appréciée en France, c'est pourquoi les gens s'adressent souvent à leurs supérieurs et à ceux qu'ils rencontrent pour la première fois par «Monsieur» ou «Madame». En France, les présentations sont faites en utilisant à la fois les prénoms et les noms, et parfois les gens peuvent se présenter eux-mêmes en disant d'abord leur nom de famille, puis leur prénom. Il est habituel de n'utiliser que les prénoms pour s'adresser aux autres après y avoir été invité.

La politique de cadeaux

En affaires, échanger des cadeaux est rare, sauf à Noël et au Nouvel An, où il est de coutume de donner des chocolats, du vin, etc. Pour exprimer sa reconnaissance pour un contact professionnel, il est plus courant d'organiser un événement spécial ou un dîner que de donner un cadeau. Toutefois, lors de manifestations sociales, telles que des dîners, des cadeaux sont à prévoir, en particulier pour remercier l'hôte. De plus, cela ne devrait jamais être fait lors de la première réunion et les cartes de visite ne devraient pas être données avec le cadeau.

Le code vestimentaire

Les apparences peuvent être très importantes pour les premières impressions en France. Une tenue vestimentaire et des accessoires de qualité vous permettront de vous démarquer de manière positive. Il est conseillé de vous habiller de manière discrète et élégante, plutôt conservatrice pour la première réunion, puis de l'adapter en fonction du type de rendez-vous. Les hommes et les femmes portent généralement des costumes classiques et sombres. La coiffure est également une question importante. Les barbes doivent être coupées ou taillées.

Les cartes de visite	Les cartes de visite sont échangées au début ou à la fin de la première réunion, sans formalité particulière. Avoir une traduction en français au verso de la carte est considéré comme un atout, car c'est un signe de respect et de courtoisie. Une autre option consisterait à imprimer deux versions de votre carte, une dans votre langue maternelle et une autre en français. En France, il est courant que les gens écrivent leur nom de famille en majuscules pour le faire ressortir.
La gestion de réunions	Le compte-rendu initial d'une réunion de travail en France est couramment utilisé pour passer en revue l'ordre du jour préétabli. Il n'est pas courant de bavarder pendant les réunions, surtout lorsque les homologues se rencontrent pour la première fois. Par conséquent, il est important de se concentrer sur l'objet de la transaction et de ne pas aborder des questions personnelles telles que la famille. Les intentions commerciales doivent être énoncées directement et clairement. Il est courant que les Français fassent attention aux détails, il est donc conseillé d'avoir une proposition soigneusement construite et d'être préparé à de nombreuses questions directes et détaillées. Lorsque les Français commencent à répéter leurs points de vue, cela signifie généralement qu'ils ne changeront pas de position. Une façon de les convaincre de le faire consiste à utiliser un raisonnement logique, étant donné que les techniques de vente ou de négociation rigide ont tendance à ne pas fonctionner. De plus, comme les accords prennent généralement beaucoup de temps, des négociations plus longues peuvent indiquer une plus grande chance de succès. Les réunions se déroulent généralement en français, à moins que les deux parties n'aient préalablement accepté de le faire en anglais. Par conséquent, si nécessaire, un interprète devrait être trouvé quelques semaines à l'avance. Tout le matériel de présentation doit être bilingue et il est conseillé d'inclure des références en français, ce qui sera considéré comme un plus. Lors de réunions et de discussions sur des affaires en France, il est recommandé de baisser le ton et de se comporter de manière formelle. Il est courant d'interrompre les gens avant qu'ils aient terminé de parler, et cela peut vouloir dire que vous êtes intéressé par ce qui se dit. L'humour dans les réunions est accepté, mais il peut facilement être mal interprété, aussi la prudence est recommandée. En outre, lors de la plaisanterie, il est important de garder à l'esprit que les Français sont généralement plutôt amusés par les plaisanteries intellectuelles, l'ironie et les situations amusantes de la vie réelle. Même si un environnement formel est considéré comme plus approprié pour les réunions, les repas d'affaires sont une pratique courante, mais ils ont tendance à être moins formels. Ils sont généralement conduits dans des restaurants plutôt que dans des cafés ou des bars. Les déjeuners et les dîners sont particulièrement populaires pendant la phase initiale des négociations. En raison de l'approche à long terme dans la création de relations d'affaires, les repas d'affaires tendent à être un moyen de développer une relation plus personnelle entre les homologues, ainsi qu'un moyen de mener une discussion d'affaires plus ouverte et moins formelle. De plus, les déjeuners d'affaires ne sont pas considérés comme appropriés pour les conjoints, mais ils peuvent assister à des dîners d'affaires. Il est également important de noter que la personne qui invite à un repas doit payer pour tout le monde.

Plus d'informations

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

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture	La majorité des bureaux sont fermés le samedi, et sont fermés le dimanche. La plupart des magasins et commerces sont fermés le dimanche; cependant, dans la capital de nombreux commerces dans les zones touristiques restent ouverts le dimanche. Fermeture pour une pose déjeuner, plus ou moins longue, entre 12h et 14h.
---------------------------------------	---

Les jours fériés

Nouvel An	1er janvier
Dimanche et lundi de pâques	en mars ou avril
Ascension	le sixième jeudi après Pâques
Fête du Travail	1er mai
Jour de la Victoire (fin de la Deuxième Guerre mondiale)	8 mai
Fête nationale	14 juillet
Assomption	15 août
Toussaint	1er Novembre
Armistice	11 Novembre
Noël	25 décembre

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Vacances de Noël	Entre Noël et le Jour de l’An
Vacances d’été	Juillet ou août selon les entreprises

Sites de réservation
d'hôtels

Jours fériés
Worldwide Public Holidays