TRADE Solutions BNP PARIBAS

PHILIPPINES : 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 des affaires aux Philippines est un mélange d'influences occidentales et orientales en raison de son emplacement et de son histoire. Les Philippines ont subi une série d'influences étrangères, notamment espagnoles et américaines, qui ont toutes façonné la culture des affaires. Cependant, sa culture d'entreprise contient également des aspects traditionnels de la culture locale, que l'on retrouve dans d'autres pays de l'Asie du Sud-Est. Hiya est un concept important qui définit le comportement social aux Philippines, y compris sur le lieu de travail. Traduit comme "honte" ou "timidité" et assimilé à "perdre la face", hiya est souvent un sentiment évité par les Philippins. Certains Philippins croient en Pakikisama, qui est grossièrement défini comme un concept de relation sans heurt et sans confrontation. La hiérarchie est verticale et la personne la plus haut placée d'une entreprise approuve généralement toutes les décisions finales. Néanmoins, un consensus de groupe peut être nécessaire pour toutes les décisions avant d'atteindre la personne la plus âgée. Les décisions seront probablement longues à prendre car la plupart des gens donneront leur avis sur une question. Cependant, à la fin de la journée, les décisions seront soumises aux personnes qui occupent les plus hauts rangs de la hiérarchie. La culture de travail est également dominée par les entreprises familiales où les membres clés de la famille décident de la manière dont l'entreprise fonctionne. Les relations personnelles sont essentielles pour entretenir les relations d'affaires. Elles constituent un aspect important des négociations et sont nécessaires pour développer des liens étroits avec les contacts commerciaux philippins.
Le premier contact	Il vaut mieux être présenté par un ami commun ou un associé, notamment pour avoir accès à des contacts de rang supérieur. Il est impératif de prendre rendez-vous trois à quatre semaines à l'avance et de reconfirmer quelques jours avant la réunion. Les réunions en face à face sont préférables à d'autres méthodes plus impersonnelles telles que le téléphone, le fax, la lettre ou le courrier électronique. Il est recommandé d'éviter de planifier des réunions la semaine précédant Pâques et autour de Noël.
La gestion du temps	Les Philippins ont généralement une perception du temps plutôt flexible. Les réunions commencent souvent plus tard que prévu. Néanmoins, les étrangers devraient arriver à l'heure et auront probablement à attendre. Plus l'associé philippin est âgé, plus il est susceptible d'arriver en retard à la réunion. Un trafic important peut entraîner des retards dans les grandes villes et il est recommandé de s'organiser en conséquence. Les réunions peuvent avoir un ordre du jour mais celui-ci n'est pas toujours pleinement respecté.
Les salutations et les titres	Les poignées de main sont la forme de salutation la plus courante, à la fois pour saluer une personne du même sexe et du sexe opposé. Elles sont généralement douces et non prolongées. Le contact visuel ne doit pas être trop intense. Les titres sont très importants, en particulier lors des premières réunions, et il est approprié de s'adresser directement aux personnes en utilisant leur titre professionnel ou M., Mme ou Mademoiselle, suivi du nom de famille. Cependant, il est également courant de passer aux prénoms ou aux pseudonymes, couramment utilisés par les Philippins.
La politique de cadeaux	Les cadeaux ne sont pas nécessairement attendus, mais appréciés après une première rencontre. Un petit cadeau (idéalement avec le logo de l'entreprise) est un cadeau approprié après un premier contact. Les cadeaux doivent être de bonne qualité, mais peu coûteux et bien emballés. Ils ne sont généralement pas ouverts en présence du donneur. Noël et la conclusion de négociations satisfaisantes sont également de bonnes occasions d'échanger des cadeaux avec des associés philippins.
Le code vestimentaire	Une tenue conservatrice est attendue. Cependant, le degré de formalité diffère selon le lieu de travail. Les costumes de couleur foncée avec chemises et cravates sont recommandés pour les hommes, en particulier lorsque vous travaillez dans des villes plus grandes et que vous rencontrez des collègues de haut rang. Les femmes portent généralement des costumes, des robes et des chemisiers conservateurs bien taillés. Des couleurs plus claires sont également appropriées. Les vêtements de ville ou même les vêtements décontractés sont généralement acceptés en dehors des grandes villes.
Les cartes de visite	Les cartes de visite sont généralement échangées après une première réunion. Bien qu'il n'y ait pas de protocole exact entourant l'échange, il est recommandé de donner et de recevoir des cartes de visite à deux mains. Après avoir reçu une carte de visite de votre associé philippin, il

est préférable de l'examiner attentivement et de la placer dans un porte-carte.

La gestion de réunions

Les réunions d’affaires commencent généralement par des conversations informelles qui peuvent porter sur des questions personnelles (famille, mariage, etc.). La première réunion sert généralement à faire connaissance avec la contrepartie étrangère plutôt qu’à une négociation directe. Il est important de commencer par une présentation claire ce que vous prévoyez de discuter lors de la réunion. A ce stade, les autres participants peuvent ne pas intervenir. Les Philippins peuvent poser de nombreuses questions considérées comme personnelles dans la plupart des cultures occidentales. Cependant, ils s'attendent également à ce que les étrangers posent des questions similaires à leur sujet, afin d'établir des liens étroits. En outre, bien que l'anglais soit l'une des langues officielles des Philippines, les associés étrangers ne doivent pas présumer que toutes les subtilités seront comprises par leurs homologues philippins.

Lorsque vous soumettez une proposition à des contacts professionnels philippins, les relations personnelles peuvent éclipser les faits et les chiffres. Certains Philippins peuvent décider en fonction de leur proximité avec leurs homologues étrangers plutôt qu'en fonction des conditions de l’offre. Cela dit, les négociations sont assez courantes aux Philippines. Si ce sont les Philippins qui achètent, ils pourraient évoquer vos concurrents pour obtenir un prix inférieur ou demander des conditions de crédit. S'ils vendent, ils sont susceptibles de vous rappeler la demande du marché pour leurs produits / services. Les négociations prennent généralement beaucoup de temps, car le rythme des affaires aux Philippines est plutôt lent et les décisions prises ont tendance à être consensuelles. Il est donc important de rester patient.

Pendant les négociations, il est essentiel de rester diplomate et d'éviter les affrontements. Les tactiques de pression sont considérées très négativement. La communication est indirecte et les Philippins ne refuseront probablement pas ouvertement l'offre de leurs homologues. Par conséquent, un "oui" peut être très subtil et avoir plusieurs significations. Certains Philippins peuvent accepter une offre lors d'une réunion uniquement pour éviter les conflits et se retirer ensuite. Les homologues étrangers ne devraient pas forcer une réponse immédiate, et laisser aux Philippins une opportunité de garder la face. Le "oui" n'est confirmé que s'il est accompagné d'une confirmation écrite. Si les contacts commerciaux philippins ont tendance à éviter de parler des détails de la transaction, le "oui" verbal sera probablement suivi d'un refus après la réunion.

Les divertissements d’entreprise jouent un rôle important dans la collaboration avec les Philippins et aident généralement à conclure un accord après plusieurs cycles de négociations. Les déjeuners d’affaires et les dîners sont assez courants, tout comme le karaoké et le golf. Quelques boissons avant le repas ne sont pas inhabituelles. Les affaires ne sont généralement pas le premier sujet de discussion lorsque vous sortez avec des associés philippins. Cependant, les négociations peuvent également être conclues en dehors du bureau.

Plus d'informations

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture

Banques : de 9h00 à 17h00.
Administrations publiques : de 8h00 à 17h00 du lundi au vendredi.
Commerces : de 10h00 à 19h00 du lundi au dimanche.

Les jours fériés

Nouvel an	1er janvier
EDSA Revolution day	22 Février
Day of Valor	9 avril
Fête du travail	1er mai
Jour de l'indépendance	12 juin
Jour des héros nationaux	août
Bonifacio day	30 novembre
Noël	25 décembre
Rizal day	30 décembre

La compensation des jours fériés

Si un jour férié tombe un mercredi, il est célébré le lundi. S'il tombe un dimanche, il est célébré le lundi suivant.

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Semana Santa	Une semaine pendant la semaine sainte
Noël	Quelques jours

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