



POLOGNE : 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 polonaise porte des traces du passé communiste et de l'histoire d'influence étrangère dans le pays. De ce fait, certains professionnels peuvent se méfier des relations d'affaires étrangères. Néanmoins, la culture d'entreprise est en pleine mutation depuis que la Pologne a adopté le capitalisme et la jeune génération a adopté des valeurs et une éthique du travail pas très éloignées de celles de l'Europe de l'Ouest.

La plupart des entreprises polonaises sont hiérarchisées et les décisions sont prises de haut en bas. Les subordonnés polonais font généralement preuve d'un grand respect pour la hiérarchie et l'autorité, mais aussi pour l'âge et le niveau d'éducation, et sont susceptibles de s'en remettre à leurs collègues les plus âgés pour prendre des décisions. Les subordonnés ne sont pas supposés s'affirmer et prendre des initiatives. Les négociations ont tendance à prendre beaucoup de temps car certains Polonais peuvent être intéressés à connaître leurs homologues étrangers pour voir s'ils sont dignes de confiance.

Les relations personnelles sont importantes en Pologne, en particulier pour établir la confiance. Les réunions initiales aident généralement à montrer à vos homologues polonais que vous êtes un partenaire commercial honnête et digne de confiance. Au cours de l'ère communiste, de nombreux Polonais ont dû s'appuyer sur leurs relations personnelles pour obtenir des informations, naviguer dans la bureaucratie ou avoir accès à des personnalités faisant autorité. Par conséquent, certaines personnes peuvent continuer à utiliser des contacts personnels pour atteindre leurs objectifs.

Le premier contact

Certains contacts commerciaux polonais peuvent se méfier des professionnels étrangers qu'ils ne connaissent pas bien. Il est conseillé d'établir un premier contact par l'intermédiaire d'une tierce partie susceptible d'aider à établir une relation de confiance. Contrairement à d'autres pays où les affaires peuvent se faire par téléphone ou par courrier électronique, il est préférable en Pologne de rencontrer des interlocuteurs en face à face et de discuter des choses en personne.

La gestion du temps

La ponctualité est prise très au sérieux et les étrangers doivent arriver à l'heure aux réunions, même si les professionnels polonais peuvent être en retard. Il est important de planifier les réunions à l'avance et de confirmer les rendez-vous à votre arrivée en Pologne et la veille de la réunion. Les réunions peuvent avoir un ordre du jour défini, mais elles vont souvent au-delà de l'heure prévue.

Les salutations et les titres

Il est courant de saluer les gens avec une poignée de main ferme et il est très important de garder un contact visuel pendant les salutations. Il est également conseillé de serrer la main de tout le monde lorsque vous arrivez ou quittez une réunion. Les hommes devraient attendre qu'une femme leur tende la main avant d'étendre la leur. Certains hommes d'affaires plus âgés peuvent embrasser la main d'une associée lors de leur rencontre en signe de respect. Les hommes d'affaires étrangers ne sont pas encouragés à faire de même. Les titres sont assez importants en Pologne et il est recommandé d'utiliser le titre de la personne et son nom de famille jusqu'à ce que vous soyez invités à utiliser leur prénom. Une façon appropriée de s'adresser aux associés polonais serait d'utiliser Pan (M.) pour les hommes et Pani (Mme) pour les femmes suivi de leur nom de famille.

La politique de cadeaux

Les cadeaux sont parfois échangés après une première réunion, des négociations d'ententes et des négociations fructueuses. Un cadeau d'entreprise ou un souvenir de votre pays est approprié dans la mesure où il n'est pas excessivement coûteux ou sophistiqué. Si vous êtes invité dans une maison polonaise, il est recommandé d'apporter des vins / spiritueux de qualité, des chocolats fins / des friandises ou des fleurs (à l'exception des chrysanthèmes jaunes, des lys et des oeillets, qui sont associés aux funérailles). Les cadeaux sont généralement ouverts immédiatement.

Le code vestimentaire

La tenue de travail a tendance à être formelle et conservatrice. Un costume élégant et de couleur sombre convient aux hommes et des costumes d'affaires ou des robes / pantalons et chemisiers conviennent aux femmes d'entreprise. On s'attend à ce que les deux sexes s'habillent bien et soient bien coiffés. Il n'est pas rare que les employées portent des talons hauts et beaucoup de maquillage. La tenue de travail peut être moins formelle dans les petites villes et les petites entreprises.

Les cartes de visite

Il n'y a pas de protocole spécifique concernant l'échange de cartes de visite. Les cartes sont généralement échangées à la fin d'une première réunion et devraient idéalement être traduites en polonais d'un côté. Il est préférable de traiter la carte que vous recevez avec respect.

La gestion de réunions

Les réunions d'affaires commencent généralement par de petites discussions. Cependant, les associés polonais peuvent également s'engager assez rapidement dans les négociations. Il est recommandé de les laisser commencer et mettre fin aux négociations afin de ne pas paraître trop pressé. Il peut être utile de faire appel à un interprète, car tous les professionnels polonais ne maîtrisent pas l'anglais.

Les présentations doivent être claires, précises et détaillées, mais pas trop élaborées. Il est important de disposer de graphiques et de chiffres pour appuyer votre offre et vos revendications. Il est également recommandé de maintenir un contact visuel direct pendant que vous parlez. Lorsque les décisions sont prises au sommet, il est important d'attirer l'attention de la personne la plus haut placée à la réunion. Le marchandage n'est pas couramment utilisé comme stratégie de négociation. Les collaborateurs commerciaux polonais peuvent s'opposer assez farouchement à vos conditions s'ils sont mis sous pression. Un comportement agressif peut être considéré comme justifié lorsque les gens se sentent indûment critiqués ou insultés. De longs silences de réflexion ne sont pas rares.

Les professionnels polonais sont connus pour être des communicateurs directs et peuvent estimer qu'il est préférable que les deux parties expriment ouvertement leurs pensées plutôt que d'utiliser un phrasé indirect ou codé. Le niveau d'ouverture peut sembler brutal à certains étrangers. Cependant, il est conseillé de suivre ce style de communication directe en exprimant votre point de vue clairement et avec franchise. Cela étant dit, il est également important d'éviter de paraître uniquement intéressé par le résultat de l'accord. Certains contacts commerciaux polonais rechercheront un engagement honnête dans le processus et n'hésiteront pas à afficher leurs émotions comme un signe d'ouverture et d'honnêteté. Ils peuvent s'attendre également à ce que leurs homologues étrangers mènent un débat animé, tout en restant polis et courtois. Les Polonais ont également tendance à avoir un sens aigu de l'équité et peuvent se méfier de votre fiabilité ou de votre intégrité commerciale.

Les déjeuners et dîners d'affaires sont courants, mais principalement pour faire connaissance avec des associés étrangers. Les discussions peuvent se prolonger jusqu'au dessert et les partenaires commerciaux polonais peuvent indiquer le changement de sujet. Des stratégies commerciales peuvent même être discutées une fois la table débarrassée. Alors que certains associés polonais apprécient avoir votre réponse finale au déjeuner ou au dîner, ils peuvent s'attendre à ce que les négociations se terminent dans un cadre plus formel.

Plus d'informations

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

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture

Les horaires de travail sont de 08h00 à 16h00 du lundi au vendredi.
Les jours de repos sont le samedi et le dimanche.

Les jours fériés

Nouvel An	1er janvier
Épiphanie	6 janvier
Pâques	avril (pas de date fixe)
Fête du Travail	1er mai
Jour de la Constitution de 1791	3 mai
la Fête-Dieu	mai-juin (pas de date fixe)
Ascension	15 août
Toussaint	1er novembre
Jour national de l'Indépendance	11 novembre
Noël	25 et 26 décembre

La compensation des jours fériés

Oui

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Vacances d'été	Deux mois en juillet et août
----------------	------------------------------

Sites de réservation d'hôtels

Jours fériés en Pologne
Worldwide Public Holidays

