

PORTUGAL : 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 d'entreprise portugaise présente certaines des caractéristiques de la culture d'entreprise méditerranéenne, mais elle peut parfois être légèrement différente. Elle se caractérise par une tradition distincte basée sur les relations. La famille est l'épine dorsale de l'ordre social du pays depuis des siècles. Les membres de la famille se soucient les uns des autres, à un point tel que la loyauté envers la famille passe avant la loyauté envers les entreprises. L'Église catholique romaine a également façonné l'éthique du travail et influencé la structure hiérarchique de nombreuses entreprises portugaises, où l'âge et l'ancienneté sont respectés.

Comme la plupart des entreprises sont hiérarchisées, les décisions sont prises de haut en bas. L'autorité et la responsabilité sont concentrées dans la personne au sommet. Néanmoins, les responsables éviteront généralement les conflits directs avec les membres du personnel en répondant à leurs préoccupations et en prenant en compte d'éventuels problèmes personnels. Bien que les employés de rang inférieur puissent être consultés, la direction ne cherchera pas nécessairement à atteindre un consensus. La prise de décision est un processus très long au Portugal et les responsables vont examiner tous les détails avant de donner une réponse définitive. Cependant, une fois qu'une décision a été prise, elle est rarement modifiée et les termes d'un accord sont pleinement appliqués.

Les professionnels portugais sont souvent très axés sur les relations. Des relations solides et durables sont considérées comme cruciales, non seulement entre partenaires, mais également au sein d'une entreprise. Il est important de prendre le temps de connaître les contacts portugais et d'éviter de montrer un intérêt factice juste pour les approcher. Bien qu'ils soient des planificateurs attentionnés, les Portugais peuvent également s'engager dans des activités commerciales selon qu'ils aiment ou non leur homologue étranger. En outre, l'établissement de relations personnelles procure aux contacts professionnels portugais un sentiment de sécurité et d'assurance qu'ils ne seront ni induits en erreur ni trompés.

Le premier contact

Les réunions devraient être organisées un mois à l'avance et reconfirmées quelques jours avant. Il est recommandé d'éviter de convoquer une première réunion en juin (mois où il y a de nombreux jours fériés), en août (vacances scolaires) et en décembre (Noël et la fin de l'exercice). Les réunions en face à face sont généralement préférées aux téléconférences et aux courriels. La première réunion permet généralement aux parties de mieux se connaître et d'établir un certain niveau de confiance. Bien que la plupart des Portugais maîtrisent l'anglais, il est courtois de demander avant la réunion si un interprète est nécessaire.

La gestion du temps

Les Portugais ont en général un rapport assez souple au temps, mais pas dans la même mesure que la plupart des autres pays méditerranéens. Les contacts commerciaux étrangers devraient arriver à l'heure aux réunions, même lorsque leurs homologues portugais sont en retard. Si vous êtes en retard, il est recommandé de téléphoner à votre contact pour l'informer de votre retard. Les réunions peuvent avoir un ordre du jour, mais elles sont principalement utilisées pour introduire ou soulever un sujet et ne servent pas nécessairement à suivre le planning.

Les salutations et les titres

Les poignées de main sont la forme de salutation la plus courante. Il est de coutume de laisser la femme tendre la main en premier. Les collaborateurs commerciaux proches (en particulier les femmes qui saluent les femmes ou les hommes et les femmes) peuvent également se saluer avec un léger baiser sur la joue. Les titres peuvent être très importants, en particulier lors des premiers contacts avec des collaborateurs portugais. Il est recommandé de s'adresser aux personnes en utilisant M. ou Mme suivi du nom de famille (Senhor pour M., Senhora pour Mme). Au Portugal, il est de coutume de faire référence aux diplômés universitaires comme "Dr" (doutor) ou "Dra" (doutora, pour femme) devant le nom de famille. Il est recommandé d'attendre que la contrepartie portugaise vous autorise à les appeler par leurs prénoms.

La politique de cadeaux

Les cadeaux ne sont pas nécessairement échangés entre associés. Cependant, il n'est pas rare d'échanger de petits cadeaux après une première réunion ou à la fin d'une négociation fructueuse. Il est conseillé d'apporter des cadeaux représentatifs de votre pays. Les cadeaux sont généralement ouverts immédiatement. Si vous êtes invité dans une maison portugaise, il est recommandé d'apporter de l'alcool, des fleurs ou une boîte de chocolats.

Le code vestimentaire

Le code vestimentaire des entreprises est plutôt formel pour les deux sexes. Les hommes sont généralement tenus de porter des costumes de couleur foncée avec chemise et cravate de couleur foncée, alors que des costumes ou des robes élégantes sont conseillés pour les femmes. Les vêtements décontractés ne sont pas courants, même dans les industries modernes et

créatives. Être soigné et élégant est considéré comme un signe de prestige.

Les cartes de visite Il n'y a pas de protocole concernant l'échange de cartes de visite. Les cartes sont généralement échangées après la première réunion. Il est toujours préférable de traiter les cartes avec respect.

La gestion de réunions Se mettre directement au travail peut prendre un peu de temps et la première réunion sert généralement à faire connaissance. Il n'est pas recommandé de faire pression pour qu'une décision soit prise dès les premières réunions. Des conversations informelles, en particulier sur vos premières impressions du Portugal et de la culture portugaise, sont attendues et appréciées.

Certains Portugais ont tendance à être très minutieux et sont connus pour le souci du détail, et peuvent donc être des planificateurs attentifs et attentionnés. En plus des faits et des chiffres, les collaborateurs portugais sont susceptibles de poser des questions détaillées sur les délais de livraison, la devise et les conditions de paiement. Ils sont également susceptibles de prendre en compte les influences et les développements à court et à long terme et il est important que vous ayez exploré toutes les possibilités et tous les scénarios avant de terminer votre présentation / soumission d'une proposition. Certains Portugais peuvent être moins enclins aux solutions radicales ou non conventionnelles qu'ailleurs en Europe (en particulier l'Europe du Nord). La documentation écrite est très courante au Portugal et il est recommandé d'apporter des documents lors des réunions.

Contrairement à l'Espagne et à certains autres pays méditerranéens, les Portugais utilisent généralement moins de gestes lorsqu'ils parlent. Ils ont également tendance à rester calme et à éviter les explosions émotionnelles. En règle générale, les Portugais communiquent plutôt directement, cependant, ils resteront polis en le faisant. Il est important de rester courtois mais également patients, car les réunions sont considérées comme une opportunité pour tout le monde de faire des commentaires. Les tactiques de vente agressives et la confrontation doivent être évitées à tout prix. Interrompre quelqu'un est assez courant car beaucoup de gens peuvent parler en même temps pendant les réunions.

Les déjeuners et dîners d'affaires sont assez courants et sont perçus comme une occasion de faire connaissance avec l'autre partie. Les repas ont tendance à être très longs (deux heures ou plus) et moins formels que les réunions de bureau. Il n'est pas habituel de discuter de travail pendant les repas, à moins que l'hôte ne soulève le sujet.

Plus d'informations

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

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture Fermeture le samedi après-midi et le dimanche.
Fermeture pour la pause déjeuner entre 12h et 15h.
Les banques ferment à 15h.
Les commerces ferment le soir à 19h. Les grandes surfaces ferment à minuit du lundi au samedi, en novembre et décembre également le dimanche.

Les jours fériés

Jour de l'an	1er janvier
Mardi gras (pas obligatoire, mais suivi par tous, par toutes les entreprises et organisations publiques et privées)	
Vendredi Saint	10 avril
Journée de la Liberté	25 avril
Fête du travail	1er mai
Fête nationale	10 juin
Corpus Christi	juin
Saint Antoine (à Lisbonne et d'autres villes plus petites)	13 juin
Saint Jean (à Porto, Braga et d'autres villes plus petites)	24 juin
Assomption	15 août
Naissance de la République	5 octobre
Toussaint	1er novembre
Journée de l'Indépendance	1er décembre
Immaculée Conception	8 décembre
Noël	le 25 décembre mais le 24 décembre n'étant pas férié l'est considéré aussi: par décision du conseil des Ministres, chaque année.

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

	Il n’y a pas vraiment de périodes de fermeture dans les entreprises au Portugal. L’administration ou les entreprises sont toujours ouvertes, avec plus ou moins de responsables ou de personnel en général.
--	---