

## Négociations commerciales & repas d'affaires

---



Dans le monde du travail allemand, vous serez amené à participer à des négociations et à des repas d'affaires officiels. Nous vous dévoilons les règles de conduite et les mécanismes qui vous permettront d'afficher en toutes circonstances un comportement adéquat et professionnel.

### Négociations commerciales

En Allemagne, les négociations commerciales se déroulent souvent dans un cadre très formel. L'invitation est envoyée quelques semaines à l'avance et contient la plupart du temps un ordre du jour détaillé. Optez pour des vêtements professionnels, car là encore, la première impression est très importante. Soyez impérativement à l'heure. Si vous ne pouvez pas arriver à l'heure prévue, informez immédiatement votre partenaire et présentez vos excuses.

Le respect de l'ordre du jour est tout aussi important, car l'entretien ne pourra se dérouler de manière structurée qu'à cette condition. Pendant l'entretien, mettez votre téléphone en mode silencieux et consacrez toute votre attention à votre interlocuteur.

En Allemagne, les négociations commerciales sont exclusivement réservées aux affaires et se déroulent de manière très ciblée. Évitez donc tout sujet de conversation accessoire. La fin de la réunion donne en général lieu à un résumé des résultats. Quelques jours plus tard, vous recevrez une synthèse des principales décisions. Les accords allemands sont très détaillés et contraignants. Il est donc rare de renégocier des contrats. Lorsqu'une décision est prise ou un contrat signé, vous pouvez considérer que toutes les parties prenantes s'y conformeront.

Le repas d'affaires ressemble à des négociations commerciales détendues, à la différence qu'on y partage également un repas. En Allemagne, on organise un repas d'affaires pour préparer ou célébrer une signature de contrat ou encore si l'on souhaite faire la connaissance de nouveaux partenaires commerciaux. L'objectif principal de tous ces événements est sans conteste le réseautage. Les déjeuners d'affaires ont lieu en général entre 11 h 30 et 13 h 30, les dîners entre 18 h et 20 h.

### Repas d'affaires

Peu importe à quelle occasion vous êtes invité, adoptez le même comportement que pour des négociations commerciales. Soyez impérativement ponctuel et adoptez une tenue adéquate. Vous ne risquez rien avec une tenue de travail, mais un style professionnel décontracté peut être suffisant. Si vous ne vous connaissez pas encore bien, les conversations personnelles sont en général mal vues, mais il existe des différences notables entre les entreprises. Attendez simplement de voir si vos supérieurs engagent des conversations plus personnelles. Si vous n'êtes pas sûr de vous, tenez-vous-en à des thèmes ordinaires.

## **Les bonnes manières à table**

En Allemagne, les bonnes manières à table sont importantes. Observez donc comment se comportent vos collègues. Après quelques mots de l'hôte ou de l'hôtesse, le repas peut commencer. Ne soyez pas étonné de trouver de nombreux couverts différents près de votre assiette. Chaque couvert est prévu pour un plat déterminé, mais vous ne pouvez pas vous tromper en les utilisant de l'extérieur vers l'intérieur. Si votre plat est servi, attendez qu'il en soit de même pour tous les convives, car tout le monde doit commencer à manger en même temps.

Si le repas a lieu le soir, l'alcool est autorisé, mais n'est en aucun cas obligatoire. Ne buvez pas trop, il s'agit tout de même d'un repas d'affaires. Lorsque tous les invités ont terminé leur dessert, il est temps de parler affaires. Contrairement aux négociations commerciales formelles, même si tous les sujets ont été abordés, il est rare de signer un contrat. Les accords sont simplement scellés par une poignée de main mais ont tout autant de valeur.

## **Pour terminer**

Lorsque la soirée se termine, il ne reste plus qu'à savoir qui paie le repas. Si vous avez été explicitement invité, ne vous inquiétez de rien. Si chaque convive paie sa propre note, vous devez donner un pourboire au personnel du restaurant. Ajoutez simplement environ 10 % au montant de votre facture.

## **Plus d'informations sur le web**

### **deutschland.de**

Des conseils sur l'étiquette des affaires en Allemagne

### **Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat**

Guide des titres dans la communication d'entreprise

---

<https://www.make-it-in-germany.com/fr/travail/etiquette-des-affaires/negotiations-repas-d-affaires>

17.08.2021, 08:20