



GUIDE D'EDC

CONSEILS POUR FAIRE BONNE FIGURE EN ALLEMAGNE

Voici comment y maximiser votre succès

Canada



UN MONDE À CONQUÉRIR

En matière d'étiquette des affaires, ce qui est acceptable ou non peut varier d'un pays à l'autre. Pour connaître du succès en affaires à l'étranger, il vous faut bien comprendre la culture, les traditions et les attentes commerciales de vos clients et partenaires sur vos marchés cibles, et y adapter vos communications et vos stratégies d'affaires.

Cela pourrait jouer un rôle décisif dans l'obtention – ou la perte – d'un contrat.

L'Allemagne est le sixième partenaire commercial du Canada en importance. Ce pays offre donc une myriade de débouchés pour les entreprises canadiennes d'importants secteurs comme l'aéronautique, la technologie avancée, l'énergie durable, l'agroalimentaire et l'automobile. Les Allemands prennent les négociations très au sérieux, et si votre tenue n'est pas adéquate, vous repartirez les mains vides.

FAIT L'ALLEMAGNE

5 RÈGLES D'ÉTIQUETTE À OBSERVER

- 1. Être à l'heure.** La ponctualité est extrêmement importante. Encore mieux, arrivez 15 minutes en avance. Avisez toujours votre contrepartie si vous prévoyez un retard.
- 2. Garder ses distances.** À moins de bien connaître la personne, serrez la main à votre arrivée. Saluez dans l'ordre : selon la supériorité hiérarchique décroissante, de la plus vieille personne à la plus jeune, et les femmes avant les hommes. Durant la réunion, tenez-vous à au moins un mètre (trois pieds) de votre contrepartie. La plupart des Allemands sont mal à l'aise lorsque leur interlocuteur est trop proche. Ils préfèrent aussi éviter de parler de leur vie personnelle au travail.
- 3. Faire preuve de sérieux et observer les formalités.** Les réunions suivent de près l'ordre du jour, y compris l'heure de début et de fin. Il faut absolument être bien préparé et renseigné, car les Allemands s'attendent à des réponses bien documentées à leurs questions. De plus, ils sont très directs, au point de paraître abrupts. Il est important de les regarder dans les yeux lorsque vous parlez et d'éviter les gestes de confrontation et les tactiques pour faire pression.
- 4. Être sincère lorsque vous dites oui.** Les Allemands disent ce qu'ils pensent et s'attendent à ce que les engagements soient pris au sérieux. Si vous manquez à un engagement, vous perdrez leur confiance. S'il s'agit d'une entreprise familiale du marché intermédiaire, une poignée de main suffit pour conclure une entente.
- 5. Choisir une tenue conventionnelle et soignée.** Le code vestimentaire est très important. Une tenue décontractée est inacceptable. Un homme d'affaires doit porter un complet aux couleurs foncées, une cravate et une chemise blanche. Une femme d'affaires doit aussi porter un habit aux couleurs foncées et une blouse blanche ou une robe classique. Ce code vestimentaire s'applique en tout temps, même l'été. N'enlevez pas votre veston ou cravate à moins que la contrepartie le fasse d'abord. Par ailleurs, ne soyez pas surpris de les voir parfois porter des chaussettes blanches dans un habit foncé.

POUR EN SAVOIR PLUS

- › Visitez la page [Info-pays et info-marchés d'EDC](#) sur l'Allemagne.
- › Visitez les pages d'informations sur les pays et les secteurs du [Service des délégués commerciaux](#) du Canada.
- › Visitez le site Web de la [Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce](#).
- › Des questions ou commentaires? Écrivez à [Klaus Houben](#), gestionnaire régional principal d'EDC pour l'Europe et chef de la représentation d'EDC à Düsseldorf.



FAITS INTÉRESSANTS SUR L'ALLEMAGNE

- › L'Allemagne a un riche patrimoine culinaire. On y trouve environ 3 200 sortes de pain, 2 000 types de saucisses et plus de 6 000 marques de bière. Depuis 1810, Munich organise l'Oktoberfest, un festival pour célébrer la culture bavaroise. Cette fête de deux semaines où la bière coule à flots attire plus de six millions de visiteurs chaque année.
- › L'Allemagne est le plus grand pays de l'Union européenne (UE) avec une population de 84,1 millions d'habitants. L'UE a signé plus de 77 accords de libre-échange (ALE), dont l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne (AECG).
- › L'Allemagne est le plus grand marché d'exportation du Canada dans l'Union européenne, et son sixième partenaire commercial au monde. En 2020, la valeur des exportations canadiennes dans ce pays s'établissait à 6,37 milliards de dollars, et celles des biens allemands importés au Canada à 17,27 milliards de dollars.
- › Parmi les principaux secteurs d'exportation pour le Canada figurent l'aéronautique, la fabrication de pointe, les produits automobiles, les sciences de la vie, les technologies de l'information et de la communication, et l'agroalimentaire.
- › La première automobile a été inventée par Carl Benz en 1886 en Allemagne. Le pays reste un chef de file de l'industrie automobile, qui est un secteur névralgique de son économie.
- › L'Allemagne compte plus de 20 000 châteaux, dont l'emblématique Neuschwanstein, construit sous le règne du roi de Bavière Louis II au milieu des années 1800.

À PROPOS D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

Qui nous sommes

Exportation et développement Canada (EDC) est l'organisme de crédit à l'exportation du Canada. Notre mandat consiste à soutenir et à développer le commerce extérieur du Canada en aidant les entreprises canadiennes à profiter des débouchés offerts sur le marché international. Nous sommes une société d'État financièrement autonome, indépendante du gouvernement du Canada.

Avis de non-responsabilité

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, EDC ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© Exportation et développement Canada, 2022. Tous droits réservés.