

# Vie des Affaires : Réunions

---



Les Algériens ne sont pas toujours ponctuels et sont tolérants face au retard d'autrui, présumant qu'il a sûrement une bonne raison pour le justifier.

Les réunions ne commencent donc pas toujours à l'heure et peuvent durer plus longtemps que prévu.

L'ordre du jour n'est

---

Il est donc important  
de noter tout ce qui  
s'y dit et de **faire  
attention à ses  
propres propos  
car la parole  
engage celui qui la  
prononce.**

---

L'ordre du jour n'est pas rigoureusement suivi, les digressions sont fréquentes et les discussions animées. Les Algériens ont tendance à interrompre et à entrer dans la pièce à tout moment.

Les réunions sont autant d'occasions de se retrouver, d'échanger, de tisser des liens mais il ne s'agit pas de prendre des décisions. Elles sont rarement consignées dans un compte-rendu.

---

---

Ils  
croient  
profondément  
qu'une  
direction  
forte est  
indispensable  
pour  
mener le  
navire à  
bon port  
et  
prennent  
**peu  
d'initiatives  
personnelles.**

Ils  
recherchent  
aussi un  
**climat  
de  
confiance  
privilégiant  
des**

---

# Vie des Affaires : Management

Le  
managèment  
en  
Algérie  
repose  
sur une  
**hiérarchie  
forte, un  
respect  
de  
l'autorité  
et des  
ordres**  
qui ne  
sont pas  
contestés.



Il est  
important  
pour les  
Algériens  
d'identifier  
clairement  
une  
chaîne  
de  
commande  
bien  
établie,  
de  
respecter  
leurs  
responsables  
hiérarchiques  
et de  
valoriser  
leurs  
expériences.  
..

Ils  
recherchent  
aussi un  
**climat  
de  
confiance  
privilégiant  
des  
rapports  
humains**

de  
qualité.

Un  
jugement  
positif et  
l'approbation  
des  
collègues  
sont de  
puissants  
facteurs  
de  
motivation.

Les  
écouter  
et  
prendre  
en  
compte  
l'avis de  
chacun  
permet  
d'assurer  
la  
cohésion  
de  
l'équipe.

Les  
Algériens  
sont  
volontiers  
multitâches  
et  
**s'accommodent  
difficilement  
d'un  
processus**

---



**d'un  
processus  
strictement  
linéaire.**

Ils  
peuvent  
avoir du  
mal à se  
voir  
confrontés  
à des  
délais et  
à des  
procédures  
rigoureuses  
qui ne  
tiennent  
pas  
toujours  
compte  
du  
contexte.  
Il est  
conseillé  
de les

---

comme  
une  
activité  
stimulante.

**Ils  
excellent  
à  
considérer  
une  
situation  
en détail  
sous  
tous ses  
aspects,  
en  
tenant  
compte  
du  
contexte.**

Appliquer  
cette  
démarche  
à la  
gestion  
de projet  
permet à  
l'équipe  
d'accomplir  
sa  
mission  
de façon  
rigoureuse  
et  
efficace.

Il est  
conseillé  
de les  
impliquer  
en leur  
attribuant  
des  
tâches  
spécifiques  
et en  
leur  
faisant  
comprendre  
que leur  
capacité  
à les  
remplir  
aura un  
impact  
sur le  
succès  
global du  
groupe.

On peut  
compter  
sur leurs  
compétences  
en  
résolution  
de  
problèmes



# Vie des Affaires : Présentations

---

Les Algériens apprécient les **présentations concrètes illustrées d'exemples et d'anecdotes.**



Il est important de situer le contexte, de rappeler l'historique et de mettre en avant les aspects relationnels ainsi que les valeurs des parties en présence et les perspectives à long terme.

On peut aussi faire référence aux traditions et à la culture locales, **montrer son désir de bâtir une confiance durable et s'appuyer sur les résultats significatifs** obtenus par le passé, s'il y en a eus.

Ils sont notamment attachés à la pratique du marchandage. Il faut **s'armer de patience et ne jamais montrer son mécontentement**, mais faire valoir son incompréhension.

Si on ne s'adresse pas à la personne qui prend les décisions, les signatures peuvent être difficiles à obtenir.

Les circonstances spécifiques à une situation sont essentielles pour les Algériens, qui considèrent que les contrats et engagements légaux doivent s'y adapter.

---

Il faut ainsi privilégier les rencontres en face à face aux appels téléphoniques et aux emails ; il est donc important de prévoir de nombreux déplacements pour négocier des contrats.

Tout changement d'interlocuteur peut mettre un terme aux processus en cours, voire à toute relation entre les parties.

Lors des négociations, les Algériens attendent des faits, des chiffres, du concret.

Il est inutile de chercher à les impressionner par une brillante rhétorique. On gagne au contraire à **être simple dans son argumentation**, à entrer dans leur jeu.

# Vie des Affaires : Négociations

---



Avant d'entamer les négociations proprement dites, il est important de **prendre le temps de créer un climat de confiance.**

Les Algériens sont loyaux et leurs relations professionnelles sont basées sur la qualité des relations. Ils préfèrent bâtir des relations à long terme que conclure des marchés rapides qui ne seront pas renouvelés. Il faut ainsi privilégier les rencontres en face à face aux appels téléphoniques et aux emails ; il est donc important de prévoir de

Les circonstances spécifiques à une situation sont essentielles pour les Algériens, qui considèrent que les contrats et engagements légaux doivent s'y adapter.

Cependant, une fois qu'un accord verbal a été conclu, ils lui accordent la même valeur d'engagement qu'un contrat écrit. Il vaut mieux éviter de faire des promesses en l'air, qui pourraient être considérées comme définitives.