

Parvenir à se comprendre

Il y a beaucoup de différences manifestes et moins manifestes entre les cultures canadiennes et asiatiques.

Il est donc essentiel de tenir compte de ces différences et d'en venir à bout pour négocier et gérer avec succès un partenariat dans la région Asie-Pacifique

La langue

Les communications avec les gens d'affaires de l'Asie-Pacifique impose de venir à bout des écarts de points de vue culturels ainsi que de la barrière des langues. Les Australiens parlent anglais après tout, mais avec des différences subtiles et significatives. À moins qu'on ne prête attention aux nuances culturelles, on peut ne rien réaliser d'important.

Le problème prend encore plus d'ampleur quand on traite avec des gens dont la langue maternelle n'est pas l'anglais, ou qui ne parlent pas du tout l'anglais. Même si les termes que vous utilisez, ainsi que votre vis-à-vis, sont traduits correctement et lentement, il se peut fort bien que le sens complet ne soit pas bien retransmis. Quand un homme d'affaires japonais hésite et répond à votre demande en vous disant que "cela pourrait présenter des difficultés", il vous dit en vérité, "non".

Il est évidemment indispensable d'avoir recours aux services d'un bon traducteur. Faire traduire votre proposition de service dans la langue de votre hôte présente un intérêt pratique tout en manifestant une attitude courtoise. Il faut éviter de se servir du jargon canadien des affaires du genre "tout ce qui compte" ou de cliché comme "bien rodé". Sachez aussi que si votre vis-à-vis hoche la tête et sourit, cela ne veut pas nécessairement dire qu'il vous comprend.

Lors de vos discussions, il faudra que vous soyez délicat, patient et poli. Quand vous parlez, arrêtez-vous fréquemment et

demandez à vos interlocuteurs s'ils ont des questions. Proposez leur de parler entre eux. Donnez l'impression, aussi difficile que ce soit, que le temps n'est rien pour vous et que la seule chose que vous cherchez est de communiquer pleinement et honnêtement avec eux.

Les valeurs relatives

Les objectifs recherchés par les gens d'affaires asiatiques sont souvent beaucoup plus complexes que ceux des gens d'affaires nord-américains. Il est évident qu'ils cherchent à faire des profits, mais les asiatiques recherchent également les avantages à long terme. Ils s'efforcent de trouver des relations d'affaires simples entre gens de confiance et compatibles.

La plupart des gens d'affaires canadiens pensent en termes de résultats au trimestre sur l'autre, une perspective à deux ans est fort éloignée. Les Asiatiques ont à l'esprit des perspectives de 5, 10 ou 20 ans. C'est pourquoi ils préfèrent procéder lentement, car une fois qu'ils seront engagés, ce sera pour longtemps. Les premières réunions leur serviront simplement à mieux vous connaître et à déterminer si vous êtes le type de personne avec qui ils souhaitent faire des affaires.

Nombreux sont les Nord-Américains qui sont frustrés par la lenteur et la complexité apparentes des négociations en Asie. Il se peut que de nombreuses personnes soient impliquées dans la prise de décision chez vos interlocuteurs et que vous ayez du mal à savoir quels sont ceux qui détiennent le pouvoir. Au sein des entreprises nord-américaines, les décisions sont le plus souvent prises par un petit groupe de personnes qui doivent ensuite chercher à obtenir à l'intérieur l'approbation pour que la stratégie puisse être mise en place. Dans un grand nombre de pays asiatiques, et en particulier au Japon, les personnes qui appliquent les politiques auront déjà participé au processus de prise de décisions.