

rendez-vous inappropriés, et épargnera donc une perte de temps aux gens d'affaires canadiens.

Enfin, les compagnies canadiennes devraient maintenir une communication suivie avec la Division commerciale et l'informer régulièrement de leurs activités et projets futurs, afin de s'assurer que l'on fait appel à leurs services lorsqu'une occasion d'affaires se présente. La nature de ces renseignements demeure strictement confidentielle.

## Rendez-vous d'affaires

La meilleure façon de connaître l'Indonésie et d'en savoir plus long sur les occasions d'affaires qui y existent est d'y faire un séjour. D'ailleurs, les gens d'affaires indonésiens préfèrent de beaucoup rencontrer et traiter avec leurs futurs clients en personne. À son arrivée, l'entrepreneur canadien doit relever un double défi: convaincre ses relations indonésiennes de la compétitivité de son entreprise et surmonter les préjugés qui pourraient exister concernant les compétences canadiennes en général. La réussite de toute stratégie commerciale repose sur l'assurance de la légitimité et l'engagement à long terme.

Les méthodes et pratiques commerciales indonésiennes diffèrent considérablement de celles qui ont cours au Canada. Les problèmes de communication, la densité de la circulation pendant les heures de bureau, la difficulté de fixer un rendez-vous (due en partie à la surcharge des lignes téléphoniques) et un rythme de commerce plus lent sont autant de facteurs qui expliquent que la conduite des affaires en Indonésie est une entreprise laborieuse qui exige beaucoup de temps et d'efforts. L'entrepreneur canadien devra faire preuve de beaucoup de souplesse, particulièrement en ce qui a trait aux échéances, quitte à prolonger son séjour si besoin est.

L'établissement de liens personnels au sein de la communauté des affaires indonésiennes joue un rôle de premier ordre dans une stratégie commerciale. Ce serait souvent manquer d'égard que de discuter d'affaires lors d'une première rencontre. L'entrepreneur canadien devrait plutôt prévoir plus d'une rencontre avec un même client dans une période de quelques jours, les premières rencontres servant simplement à faire connaissance. Les politesses sont souvent essentielles à ce type d'entente commerciale. Il n'est pas rare que