

Rencontres d'affaires

La meilleure façon de se faire connaître est d'effectuer une visite personnelle. Les hommes d'affaires du pays désirent en général rencontrer leurs clients éventuels en personne. L'exportateur canadien, dès son arrivée, doit relever un double défi : convaincre l'acheteur que le produit en question est concurrentiel sur son marché et surmonter les préjugés qu'il nourrit à l'égard de la compétence canadienne. Pour mener à bien une stratégie d'affaires, il est de première importance d'établir la légitimité du projet et de s'engager à long terme.

Chercher des contacts dans le milieu commercial malaysien et adopter un rythme généralement plus lent en affaires jouent également un rôle important dans la stratégie. Il arrive souvent qu'on ne discute pas d'affaires lors de la première rencontre. La première réunion sert plutôt à faire connaissance et à permettre à l'acheteur de comparer les compétences de la société canadienne avec celles de ses sources habituelles. Les divertissements peuvent également être importants dans le processus de développement des affaires. Il n'est pas rare que les clients malaysiens invitent les hommes d'affaires canadiens et il faut noter que les invitations réciproques sont très appréciées.

Les méthodes et les usages du monde des affaires malaysien diffèrent de ceux du Canada; faire des affaires en Malaysia peut nécessiter beaucoup de temps et un engagement continu. Il faut faire preuve d'une souplesse et d'une patience considérables quant au respect des délais et tenir compte qu'il est souvent nécessaire de prolonger sa visite. Un bon représentant local s'occupera généralement d'établir les contacts appropriés, assurera qu'on se conforme aux pratiques d'affaires et maintiendra le contact en l'absence de l'homme d'affaires canadien. Les hommes d'affaires canadiens d'expérience ont constaté que les clients malaysiens éventuels doivent être convaincus que la société canadienne tient à remplir ses engagements à l'égard de la proposition de vente ou de projet.

En Malaysia, on devrait respecter une ponctualité exemplaire et garder à l'esprit que la circulation est souvent congestionnée. Les rendez-vous devraient être fixés le matin et en fin d'après-midi de façon à éviter les températures élevées et l'humidité.