

canadiennes pourraient être concentrées dans la commercialisation et la gestion du personnel. En définissant les rôles et les responsabilités dans un accord de partenariat, vous aurez plus de chances de développer une relation «gagnant-gagnant».

Le style des affaires en Occident repose sur l'initiative et la participation. Il est important de cultiver ces attributs chez votre partenaire indonésien. Les Canadiens courent le danger d'interpréter la préférence qu'ont les Indonésiens pour la communication indirecte comme un manque de leadership, et de vouloir assumer ce rôle eux-mêmes. Les Canadiens doivent chercher à favoriser des relations d'appui réciproque, et au besoin, guider leurs partenaires indonésiens de manière à renforcer le partenariat.

Peu de sujets requièrent une plus grande attention dans les discussions avec les Indonésiens que l'argent. Que vous ayez affaire à un membre d'un conseil d'administration ou à un vendeur dans un marché, le prix est toujours négociable. Il est rare de s'entendre sur quelque chose sans négocier. Préparez des arrangements flexibles pour les prix, à l'intérieur de limites raisonnables que vous aurez déterminées à l'avance. Et préparez-vous à ce que les négociations sur les questions d'argent prennent du temps.

Si vous avez à négocier avec une entreprise indonésienne, écoutez attentivement. Il arrive trop souvent que les Occidentaux n'écourent pas comme il faut et pensent à ce qu'ils vont répondre au lieu d'assimiler ce qu'on leur dit, aussi bien verbalement que non verbalement. Pour négocier en Indonésie, vous devez comprendre les usages locaux à respecter quand on cherche un accord. On ne réussira jamais en exerçant des pressions ou en lançant des ultimatums. Les Canadiens doivent se rappeler que lorsque leurs partenaires indonésiens disent «oui», cela ne signifie pas nécessairement qu'ils sont d'accord ou qu'ils se sont engagés, mais tout au plus qu'ils comprennent. Dire «non» directement est considéré comme grossier. L'expression «oui, mais...» indique qu'il y a de la résistance. Observez le langage corporel et écoutez ce qui se dit entre les lignes. L'écoute attentive vous aidera à y voir plus clair malgré les différences culturelles.

Rappelez-vous que le processus de prise de décisions en Indonésie est comme un mouvement de va-et-vient. D'une part, les propositions se clarifient et rallient des appuis en avançant vers la personne qui prendra la décision finale. D'autre part, les décisions supposent un consensus, et les consensus prennent habituellement du temps. Les décisions rapides sont rares.