

content de leurs services, elles accèderont sans doute à la plupart de vos demandes. Sachez qu'un fournisseur qui n'est pas sûr de pouvoir remplir votre commande peut très bien ne pas vous le dire ou ne pas se présenter pour reconfirmer. Voilà pourquoi il est souvent préférable de traiter avec un fournisseur recommandé par un ami ou un collègue.

Pour faire démarrer ou agrandir une entreprise, il vous faudra un agent résidant aux Philippines et probablement un partenaire philippin aussi. Les deux vous aideront à naviguer dans les dédales du système. Vous aurez absolument besoin d'un agent pour vous aider à comprendre et à respecter les règles, les règlements et les formalités. Votre agent vous aidera aussi en facilitant vos communications et vos négociations.

Lors de votre premier contact avec une entreprise, prenez rendez-vous avec le cadre le plus haut placé disponible. Téléphonnez ou envoyez une télécopie à partir du Canada pour prendre le rendez-vous, car les Philippins accordent moins d'importance aux lettres. Confirmez votre réunion dès votre arrivée au pays, réservez l'essentiel de la journée au rendez-vous et ne vous formalisez pas si l'on vous fait attendre. Les Philippins prennent grand soin de leur apparence;

vous devriez faire de même.

La première rencontre est critique. Aucun accord ne se concrétisera si les partenaires se trouvent antipathiques ou se méfient les uns des autres. Votre agent doit vous accompagner à cette rencontre. Pour minimiser le danger d'une erreur d'interprétation causée par les différences culturelles, vous devriez peut-être dire le moins possible jusqu'à ce que vous commenciez à connaître les règles. La plupart des Philippins seront disposés à vous accorder une certaine marge d'erreur. Évitez toutefois de les placer dans une situation gênante ou d'attirer l'attention sur quelque chose qu'ils ne font pas comme il faut. Si quelqu'un de votre groupe commet un impair, excusez-vous, même si la personne avait raison d'agir ainsi.

Le sourire est de rigueur. Il aide parfois à désamorcer des situations qui pourraient devenir embarrassantes. Vous devez dégager un air d'harmonie et de sympathie. La première rencontre sert à faire connaissance. L'affaire à conclure ne sera peut-être mentionnée qu'à la fin de la rencontre, au moment où vous demanderez un deuxième rendez-vous. Si vos partenaires vous offrent un repas à midi ou en soirée, vous devriez les inviter à votre tour.

C'est à vous de décider s'il faut négocier ou marchander. Si vous