

revoient souvent les procès-verbaux des réunions avant de signer des ententes.

Les Canadiens doivent être réalistes quand ils préparent leurs voyages d'affaires en Indonésie. S'il s'agit de votre premier voyage et que vous avez peu de contacts, il vous faudra plus de temps pour établir des contacts et organiser des rencontres. Ce n'est pas la peine d'essayer de voir dix personnes en deux jours. À Jakarta, les embouteillages sont une cause constante de retards. Les voyages ailleurs en Indonésie peuvent être lents, surtout en voiture. Donnez-vous assez de temps pour que vos réunions puissent être organisées, et réorganisées au besoin. Certains contacts préliminaires peuvent se prendre par téléphone et par télécopieur avant le départ du Canada, mais le gros du travail devra se faire de personne à personne quand vous serez arrivé en Indonésie. L'interaction personnelle est essentielle.

Il est possible que votre approche et vos buts ne soient pas les mêmes que ceux de votre partenaire indonésien. Les Indonésiens voudront apprendre à vous connaître personnellement avant de parler affaires. D'ailleurs, ils y accorderont souvent une plus grande priorité qu'à l'affaire dont vous voulez discuter, car ils se disent qu'ils vont traiter avec vous pendant longtemps. Acceptez ce préambule et laissez au

partenaire indonésien le soin de décider quand il faut commencer parler affaires. Et quand vous êtes rendus à parler affaires, soyez souple en ce qui concerne l'ordre des points discutés et le temps à y consacrer.

Les gens d'affaires indonésiens ont rarement recours aux avocats. Les contrats formels sont importants, mais ils n'en font pas le centre de leurs discussions. Les affaires se font de personne à personne. Les avocats et les papiers à signer ont leur place dans la pièce à côté, pas à la table.

Comment satisfaire votre siège social tout en respectant les méthodes indonésiennes? Vos supérieurs doivent être au courant des contraintes et des différences de situation qui vous attendent en Indonésie. Planifiez votre voyage et donnez-vous des buts réalistes. À quoi serviraient des buts nobles et irréalistes qui ne seraient qu'une source de frustrations pour vous et vos supérieurs, et vous enlèveraient le goût de vous y reprendre? En vous préparant et vous informant sur l'Indonésie et sa culture, vous faites un pas en avant vers l'établissement de relations d'affaires fructueuses.

Quand on forme un partenariat avec une organisation indonésienne, il est important de miser sur les forces complémentaires des deux partenaires. Par exemple, les compétences