

propriétaires prennent la plupart des décisions. Les cadres intermédiaires renoncent souvent au droit de prendre des décisions, même celles qui concernent de petits montants d'argent. (Ce qui constitue une petite somme est évidemment relatif puisque 2 000 dollars seraient considérés comme une somme importante dans une PME philippine.)

Les familles philippines étant matriarcales, les femmes jouent souvent un rôle important dans les entreprises familiales. Beaucoup d'épouses philippines restent au foyer, certes, mais elles n'en influent pas moins sur les décisions d'affaires prises par leurs maris. Aujourd'hui, une forte proportion des petites entreprises philippines — qui vendent de tout, de la mode jusqu'aux automobiles — sont dirigées par des femmes propriétaires-exploitantes.

Les styles de gestion varient d'une entreprise à l'autre. On retrouve des méthodes occidentales ou japonaises de même que les méthodes particulières des familles propriétaires. En matière de sanctions, on préfère le bâton à la carotte. Comme la main-d'oeuvre est surabondante, les propriétaires exploitent souvent leurs employés subalternes, surtout dans les grandes entreprises.

Les Philippins estiment que leurs pratiques sont moins déterminées par

des considérations strictement commerciales qu'au Canada. Par exemple, un Philippin qui pèse le pour et le contre d'une affaire se poserait sans doute des questions du genre «Est-ce que je connais cet homme?», «Est-ce que je le trouve bien?» et «Est-ce que je connais son père?». En grandissant, par contre, les entreprises tendent à adopter des méthodes plus conventionnelles.

### Suggestions

Les Philippins vous recevront chaleureusement et vous traiteront avec respect si vous vous en tenez à un rôle de conseiller. Ils écouteront toujours ce que vous avez à dire, même s'ils ne donneront pas nécessairement suite à toutes vos suggestions.

Si vous êtes en train de monter ou d'agrandir une entreprise, vous pouvez vous attendre à des relations simples et directes avec les banques et les entreprises déjà en affaires. Il peut arriver que de petites entreprises qui veulent vous avoir comme client vous promettent de livrer votre commande sans préciser les dates, les montants ou d'autres informations importantes. Demandez directement des détails et assurez-vous que votre fournisseur comprend exactement ce que vous attendez de lui. Dans la mesure du possible, faites spécifier les conditions par écrit. Comme les petites entreprises voudront que vous soyez