



GUIDE D'EDC

CONSEILS POUR FAIRE BONNE FIGURE EN ASIE DU SUD-EST

Voici comment y maximiser votre succès



Canada


UN MONDE À CONQUÉRIR

En matière d'étiquette des affaires, ce qui est acceptable ou non peut varier d'un pays à l'autre. Pour réussir à l'étranger, il faut bien comprendre la culture, les traditions et les habitudes commerciales de vos clients et partenaires dans vos marchés cibles, et y adapter vos communications et vos stratégies d'affaires.

Cela pourrait jouer un rôle décisif dans l'obtention – ou la perte – d'un contrat.

L'Asie du Sud-Est regroupe des nations insulaires très différentes les unes des autres. Riche en ressources naturelles et forte d'une économie ouverte et diversifiée, elle dispose d'une main-d'œuvre qualifiée et bon marché. Des 11 pays qui la composent – Singapour, la Thaïlande, l'Indonésie, le Viêtnam, le Timor oriental, les Philippines, le Cambodge, le Brunei, la Birmanie, la Malaisie et le Laos – dix font partie de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), une union économique qui promeut la croissance, l'avancement social et le développement culturel de la région.

L'accord de l'ANASE et les nombreux marchés et débouchés de la région sont particulièrement attrayants pour les investissements directs canadiens et le commerce dans les secteurs de l'infrastructure, de l'agroalimentaire, du pétrole et du gaz, des mines ainsi que des technologies de l'information et des communications.

5 RÈGLES D'ÉTIQUETTE À OBSERVER

1. Tenir compte de la diversité : l'Asie du Sud-Est est très diversifiée, qu'il s'agisse de la culture, de la religion, des revenus, des langues et de la façon dont se font les affaires. Il est primordial de porter une attention particulière aux fêtes locales, religieuses et nationales ainsi qu'au mois sacré du ramadan dans les pays à majorité musulmane, comme l'Indonésie, la Malaisie et le Brunei.

2. Nouer des liens solides : dans la plupart de ces 11 pays, les relations personnelles sont de la plus haute importance en affaires. En effet, vos contacts peuvent vous ouvrir les portes des décideurs. Les rencontres en personne sont primordiales, mais il en faut souvent plusieurs, dont des événements sociaux, pour établir un lien de confiance. Apprenez quelques mots et quelques phrases dans la langue de votre homologue, c'est une façon de tisser des liens et de créer une certaine proximité. Les chefs d'entreprise cherchent également à évaluer votre engagement dans la relation et dans la région. Ne faites jamais de blagues sur le pays ou sa culture, même si la population locale le fait.

3. Se montrer flexible face aux réunions : sachez que dans certains pays, les réunions ne commencent pas toujours à l'heure. À titre d'exemple, la ponctualité est très importante à Singapour, mais il est possible que la réunion commence en retard pour des raisons culturelles ou logistiques, ou à cause de la congestion sur les routes, comme n'importe où ailleurs. Évitez de programmer deux réunions de suite, car vous risqueriez de manquer de temps si la première commence en retard ou se prolonge. Sachez que les annulations de dernière minute ne sont pas inhabituelles. L'idée de discuter autour d'un repas est habituellement bien accueillie, mais faites attention à l'alcool et au porc, surtout dans les pays musulmans.

4. Assurer une présence sur place : les entreprises de la région recherchent l'engagement. Il n'est donc pas rare qu'on vous demande si vous avez une filiale ou un représentant sur place. Quelqu'un sur le terrain pour vous aider à vous frayer un chemin dans la culture des affaires de l'endroit, à tisser des liens ou à comprendre les enjeux logistiques, comme l'obtention de permis, est une ressource inestimable.

5. Savoir lire entre les lignes : presque partout en Asie, y compris en Asie du Sud-Est, il est important de « sauver la face ». C'est pourquoi la critique, la pression ou les tactiques de négociation agressives ne fonctionnent habituellement pas. Portez attention aux gestes subtils et au langage non verbal, pas uniquement à ce qui se dit. Le respect de la hiérarchie est une valeur très importante. Adressez-vous toujours à votre interlocuteur en utilisant son titre professionnel ou de courtoisie, suivi de son nom de famille, et évitez les sujets délicats, comme la politique et la religion.



FAITS INTÉRESSANTS SUR L'ASIE DU SUD-EST

- La région regroupe plus de 25 000 îles. Elle compte une population de près de 675 millions d'habitants, dont environ le cinquième vit sur l'île de Java, en Indonésie.
- La région se trouve sous un climat tropical. Tout au long de l'année, la température moyenne est d'environ 27 °C. La période la plus chaude s'étend de mars à mai, moment où le mercure oscille autour des 38 °C.
- Singapour, où se trouve l'un des ports les plus achalandés du monde, est le pays le plus riche de l'Asie du Sud-Est. Porte d'entrée de l'Asie, il est lié à 600 autres ports dans plus de 120 pays.
- Il a fallu 18 ans pour construire le Grand Bouddha de Thaïlande. Comptant parmi les plus grandes statues du monde, ce monument doré mesure 92 mètres de haut et 63 mètres de large. Environ 95 % des Thaïlandais sont bouddhistes.
- On trouve en Asie du Sud-Est un certain nombre de monarchies, dont le Brunei, le Cambodge, la Malaisie et la Thaïlande.
- L'Asie du Sud-Est est en pleine révolution numérique. Comptant plus de 400 millions d'utilisateurs d'appareils mobiles, la région est le point névralgique de l'économie numérique.

POUR EN SAVOIR PLUS

- Consultez les pages info-pays et info-marchés d'EDC concernant l'[Asie du Sud-Est](#).
- Consultez le [site de la mission du Canada auprès de l'ANASE](#).
- Consultez le [site du Conseil commercial Canada-ANASE](#) (en anglais seulement).
- Communiquez avec [Joy Rankothge](#), représentant en chef de l'Asie du Sud-Est pour EDC.

À PROPOS D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

Qui nous sommes

Exportation et développement Canada (EDC) est l'organisme de crédit à l'exportation du Canada. Notre mandat consiste à soutenir et à développer le commerce extérieur du Canada en aidant les entreprises canadiennes à profiter des débouchés offerts sur le marché international. Nous sommes une société d'État financièrement autonome, indépendante du gouvernement du Canada.

Avis de non-responsabilité

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, EDC ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© Exportation et développement Canada, 2021. Tous droits réservés.