

COMMENT FAIRE DES AFFAIRES À TAIWAN

ASPECTS GÉNÉRAUX

Avec un produit national brut par habitant qui atteignait près de 8 000 \$ US en 1990, Taïwan est le pays d'Asie qui possède le plus haut niveau de vie après le Japon. La croissance du PNB, qui était de 7,2 p. 100 en 1989, a baissé à 5,29 p. 100 en 1990, soit le plus bas niveau depuis 1982. Grâce à son commerce bilatéral, qui atteignait 122 millions de \$ US en 1990, Taïwan demeure au 13^e rang des pays commerçants.

Taïwan est l'un des deux pays au monde qui possèdent les plus importantes réserves de devises étrangères. Ce pays se trouve actuellement à un carrefour : son économie et sa structure industrielle évoluent rapidement. Son économie qui, depuis longtemps, était axée sur le remplacement des importations et reposait sur l'agriculture et une forte intensité de main-d'oeuvre, est en voie de faire une large place à l'industrie de haute technologie. Le pays élimine graduellement les barrières à l'importation, est de plus en plus attiré par la technologie et les investissements étrangers et recherche des occasions d'investir à l'étranger. Le Canada représente un marché attrayant pour les investisseurs taïwanais.

CONTACTS PERSONNELS

Comme c'est le cas dans la majorité des pays d'Asie, les contacts personnels sont indispensables à l'instauration d'un climat de confiance, sans compter qu'ils permettent de faire connaître aux utilisateurs les nouvelles méthodes et technologies disponibles. Les gens d'affaires taïwanais apprécient l'attention et les efforts personnels, et les discussions de vive voix sont pour eux un excellent moyen d'établir de bons rapports de travail.

Une entreprise canadienne qui mène des activités à Taïwan se doit de préserver la réputation de tous les Canadiens oeuvrant sur ce marché, y compris celle de la Chambre de commerce du Canada à Taipei. Les exportateurs canadiens de poissons et fruits de mer doivent planifier leur itinéraire avant de se rendre sur place. Il est difficile à Taïwan d'obtenir des rendez-vous peu de temps à l'avance. Les exportateurs qui se rendent dans ce pays sans planifier leur voyage risquent fort de perdre leur temps et leur argent. Pour annuler un rendez-vous, faire parvenir un télex, le plus tôt possible, à toutes les parties concernées, en n'oubliant pas d'inclure un mot d'excuse.

Les exportateurs canadiens doivent participer davantage à des démonstrations de produits, à des séminaires et à des foires, et se concerter afin d'accroître la distribution de fiches techniques et de brochures descriptives. Dans la mesure du possible, ils doivent distribuer des échantillons afin de bien faire connaître leurs produits aux éventuels clients. Il est également important d'utiliser du matériel audiovisuel et autres types de matériel publicitaire.