

d'entraînement, du nouveau matériel de pointe et des produits de sécurité perfectionnés destinés à des applications tant militaires que civiles. Le gouvernement de Singapour encourage les fabricants étrangers à former des coentreprises pour la fabrication de produits de défense de haute technologie.

- **Services professionnels** - Il y a des possibilités d'investissement particulièrement dans les domaines des services médicaux et des soins de santé. Parmi les priorités identifiées par Singapour, il y a les centres de soins de santé de la région qui souhaitent se doter d'installations et adopter des pratiques de type « occidental ». Le Canada possède les ressources techniques et humaines pour exploiter les possibilités d'investissement qu'offre la région.

Défis

Voici les principaux défis à relever pour établir des liens avec des investisseurs de Singapour.

- Sensibiliser les investisseurs singapouriens au haut degré de perfectionnement et à la compétitivité des industries canadiennes.
- Encourager les entreprises canadiennes à se procurer du capital risque et à trouver des partenaires stratégiques auprès d'entreprises à forte composante technologique de Singapour.
- Cerner les possibilités de formation d'alliances avec des entreprises, comme des coentreprises et des contrats de concession de licence, qui peuvent accroître les exportations canadiennes non seulement vers Singapour, mais également vers l'Asie du Sud-Est, notamment en Malaisie, en Indonésie et en Chine.
- Cerner les possibilités croissantes d'investissement qu'offrent Singapour et la région en se servant de Singapour comme tremplin pour accéder aux marchés de la région.
- Promouvoir le Canada comme une porte d'entrée au marché nord-américain créé par l'ALENA pour les entreprises qui veulent y fonder des établissements de production et de recherche et y vendre des produits.
- Trouver de meilleurs moyens de diffuser, de présenter et de partager l'information sur les possibilités d'investissement qu'offre la région en trouvant des partenaires et en créant des liens (p. ex., par l'entremise d'associations de gens d'affaires) à Singapour pour mieux pénétrer le marché de la région et les marchés tiers.

Mise en oeuvre

Un programme de promotion de l'investissement et de création de partenariats devrait être établi et comprendre les principaux éléments suivants.

- Effectuer des visites auprès d'entrepreneurs singapouriens importants en tirant parti du réseau de contacts et de l'influence du consulat général du Canada.
- Concentrer ses efforts sur l'établissement de liens avec des investisseurs et sur la prestation de services dans la mission, notamment en choisissant l'investissement comme thème d'activités telles que des séminaires de gens d'affaires ou des grandes foires commerciales et technologiques. À cette fin, il est essentiel que les entreprises soient prêtes à investir des ressources qui leur permettraient de se rendre souvent à Singapour pour y nouer des liens et pour représenter le secteur privé dans le cadre d'activités de promotion de l'investissement inscrites au programme des foires commerciales et technologiques.
- Présenter des sociétés singapouriennes d'investissement en capital risque à des entreprises canadiennes de haute technologie et d'investissement en capital risque pour se procurer des capitaux d'expansion et pour pénétrer le marché de l'Asie du Sud-Est. Les sociétés singapouriennes d'investissement en capital de risque permettent aux entreprises de la région de se procurer rapidement des capitaux propres pour faciliter l'adaptation en commun de produits et de services destinés aux marchés de l'Asie.
- Encourager des journalistes de Singapour à se rendre au Canada à titre personnel ou dans le cadre d'initiatives de promotion de l'investissement ou de missions commerciales.