

les cinq autres membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE). La position stratégique qu'occupe Singapour dans la région, l'excellence de ses moyens de communication et de transport internationaux et, finalement, les possibilités accrues qu'offre la coopération économique étroite entre les pays de l'ANASE ont grandement contribué à l'importance de cet État en tant que base d'exportation vers l'étranger ou comme emplacement d'un siège social régional. Les entreprises canadiennes qui considèrent le marché régional comme une possibilité à long terme pour écouler leurs produits ou services doivent choisir avec soin les méthodes commerciales qu'elles utilisent aux fins de la commercialisation tant régionale que nationale. Elles seraient donc avisées d'enquêter ou de demander au Haut-Commissariat de faire les enquêtes nécessaires sur l'efficacité d'un agent éventuel dans les pays voisins.

Diverses méthodes commerciales s'offrent aux entreprises commerciales qui exportent vers Singapour. Elles peuvent confier les opérations d'exportation à une société commerciale établie ayant des succursales à Singapour et dans la région commerciale environnante ou, si le volume de produits est très élevé, choisir d'établir leur propre succursale. La majorité des entreprises canadiennes font affaire, cependant, avec un agent.

La solidité de l'entreprise canadienne et des produits qu'elle offre dépendra beaucoup de la compétence, de la crédibilité et de l'image du représentant local. Pour s'assurer des affaires soutenues, sur les marchés local et régional, il faut que le représentant choisi connaisse les produits de l'entreprise et soit bien informé sur les pratiques commerciales en vigueur dans ce marché ou ce secteur précis. Les gens d'affaires doivent souvent se fier à l'agent pour organiser des rendez-vous avec les représentants des firmes intéressées, de même que pour assurer le traitement des documents nécessaires par les voies officielles.

Il a été prouvé que, pour réussir en affaires, il faut d'abord établir des contacts positifs, confirmer le sérieux de l'affaire et être patient. De fréquentes visites à Singapour permettent de maintenir les contacts et de manifester sa bonne foi tout en appuyant les efforts du représentant. Le soutien technique, sous forme de séances d'information régulières sur les mises au point