

assez courante et sans conséquences. L'échange de cartes d'affaires est important à Taïwan. Les cartes en anglais d'un côté et en chinois de l'autre favorisent la compréhension mutuelle et peuvent être imprimées sur place, en peu de temps.

AGENTS ET DISTRIBUTEURS

Le choix d'un agent taïwanais est une étape très importante que les exportateurs étrangers ne doivent pas négliger. Ce choix est fonction de nombreux facteurs, mais ceux qui suivent sont probablement les plus déterminants pour l'établissement de relations durables entre vendeurs et agents :

- **L'expérience de l'agent éventuel**

L'agent possède-t-il suffisamment d'expérience dans la vente de vos produits? Connaît-il bien l'industrie?

- **La situation financière de l'agent éventuel**

Les organismes de crédit et les banques font-elles toujours une évaluation exacte et complète de la situation financière et commerciale des entreprises? On recommande de faire appel à une agence d'évaluation du crédit ou à un autre tiers impartial pour la vérification de tous les renseignements financiers.

- **La réputation commerciale de l'agent éventuel**

Afin d'avoir une meilleure idée du rendement et de la fiabilité d'une entreprise taïwanaise, les exportateurs doivent essayer de savoir comment elle est perçue par les banquiers, les fournisseurs, les clients et les concurrents.

- **Les ressources humaines de l'entreprise taïwanaise**

De nombreuses entreprises commerciales taïwanaises sont relativement petites. Il est donc important de s'assurer que l'entreprise a un personnel suffisant pour promouvoir efficacement les nouveaux produits étrangers.

- **Associations avec d'autres entreprises**

Un nombre important d'entreprises commerciales sont liées financièrement à d'autres sociétés. Il est essentiel de connaître ces liens et la manière dont ils peuvent influencer sur le travail de l'agent éventuel.

- **Objectifs similaires à court et à long terme**

Les exportateurs canadiens qui désirent vendre leurs produits à Taïwan doivent essayer de s'assurer que leurs produits présentent un intérêt réel pour l'agent éventuel et se demander si le degré et la durée de cet intérêt concordent avec leurs propres objectifs.

Enfin, notons qu'il n'est pas toujours indispensable de recourir à des agents ou à des distributeurs sur place. Au cours des dernières années, de nombreuses entreprises étrangères ont établi avec le plus grand succès leur propre réseau d'exportation à Taïwan. De plus, la commercialisation directe a gagné du terrain depuis quelques années, quoiqu'elle ne représente encore qu'une part relativement restreinte des moyens de distribution utilisés par les fournisseurs étrangers à Taïwan.