

COMMENT FAIRE DES AFFAIRES À TAÏWAN

ASPECTS GÉNÉRAUX

Fort d'un produit national brut par habitant qui atteignait près de 10 566 \$ US en 1993, 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 % en 1991, a baissé à 5,29 % en 1993, soit le plus bas niveau depuis 1982. Avec un commerce extérieur qui atteignait une valeur totale de 162 milliards de US en 1993, Taïwan est restée 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. Taïwan élimine graduellement les barrières à l'importation et recherche activement la technologie et les investissements étrangers ainsi que les possibilités d'investir à l'étranger. Le Canada représente un marché intéressant pour les investisseurs taïwanais.

LES CONTACTS PERSONNELS

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

La femme ou l'homme d'affaires canadien qui travaille à Taïwan est comptable de la réputation de tous les Canadiens présents sur ce marché, notamment de celle de la Chambre de commerce du Canada à Taïpeh. Les exportateurs canadiens de poisson et de 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. S'il s'avère nécessaire d'annuler un rendez-vous, on est prié d'en aviser par télécopieur toutes les parties concernées le plus tôt possible, en n'oubliant pas d'ajouter un mot d'excuse.

Les exportateurs canadiens de produits de la pêche devraient organiser davantage de démonstrations de produits, de séminaires et d'expositions, 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 clients éventuels. Il est également important d'utiliser du matériel audiovisuel et d'autres supports de publicité.

La compréhension de la culture des entreprises taïwanaises peut être déterminante dans la réussite de votre plan de commercialisation. À cette fin, il est important d'étudier la hiérarchie de l'entreprise avec laquelle vous faites affaire et d'en évaluer l'importance. N'oubliez pas, lors d'une réunion, d'adresser vos remarques à la personne la plus haut placée ou de souligner sa présence. Veillez à ne pas embarrasser le personnel subalterne en exagérant son importance. Pour remercier votre hôte lors d'un banquet ou d'une autre réunion de cette nature, offrez-lui un souvenir. Une telle pratique est