

Une bonne compréhension de la culture des entreprises taïwanaises peut être déterminante dans la réussite de votre plan de commercialisation. À cette fin, il est important de comprendre la structure de l'entreprise avec laquelle on fait affaire, et d'en évaluer l'importance. Ne pas oublier, lors d'une réunion, d'adresser vos remarques à la personne la plus haut placée ou de souligner sa présence. Prendre garde de ne pas embarrasser le personnel subalterne en exagérant son importance. Pour remercier votre hôte lors d'un banquet ou en d'autres circonstances, offrez-lui un souvenir. Une telle pratique est assez courante et sans conséquences. L'échange de cartes d'affaires est important à Taïwan. Les cartes imprimées 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**

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**

Les agences de crédit et les banques font-elles toujours une évaluation exacte et complète de la situation financière et commerciale d'une entreprise? On recommande de faire appel à une agence de crédit ou à une tierce partie impartiale pour la vérification des renseignements financiers.

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

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 suffisamment d'employés 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 important de connaître ces liens et la manière dont ils peuvent influer sur le rendement d'un agent potentiel.

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

Les exportateurs canadiens qui désirent vendre leurs produits à Taïwan doivent essayer de savoir si l'intérêt manifesté par l'agent potentiel est sincère et si ses objectifs sont en accord avec les leurs.