

## **SINGAPOUR : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS**

### **Les intermédiaires commerciaux**

---

#### Les sociétés de commerce

- Type d'organisations A Singapour, cela peut prendre la forme d'un agent ou d'un distributeur. L'agent agit en tant qu'importateur et en général, il achète les produits sur son propre compte et les stocke avant de les vendre à des détaillants ou à des utilisateurs finaux.
- Les principaux acteurs Vitol, Gunvor, Archer Daniels Midland, Wilmar.

#### Les grossistes

- Type d'organisations Il y a deux types de grossistes :
  - Les grossistes en import-export. Ils sont particulièrement utiles pour leur organisation logistique, le traitement des informations, la promotion des produits et la sélection.
  - Les grossistes normaux qui offrent principalement des services de logistique, stockent des marchandises de façon à fournir les détaillants quand ils en ont besoin.Cependant, les chaînes de vente et de distribution à Singapour sont simples et directes.
- Les principaux acteurs Interlocal Exim Pte Ltd, Angliss Singapore, Pan Malayan Pharmaceuticals. Pour une liste des principaux grossistes voir ce lien.

### **L'agent commercial**

---

Les avantages	Il peut être avantageux de nommer un agent commercial parce qu'ils comprennent bien le marché singapourien et peuvent s'occuper de vos intérêts en votre absence. De plus, à cause du rôle de Singapour comme plaque tournante régionale, la plupart des distributeurs locaux connaissent aussi les règles et réglementations de la distribution régionale.
Les points de vigilance	Il est bien sûr nécessaire de bien étudier la question avant de se lancer, mais la plupart des sociétés de Singapour sont sérieuses et agressives et lorsqu'il s'agit de représenter de nouveaux produits, elles répondent avec enthousiasme aux nouvelles opportunités.
Les éléments de motivation	Exclusivité, commissions plus élevées sur les ventes, primes pour avoir obtenu des cibles de vente, etc.
La commission	<ul style="list-style-type: none"><li>- De 3% à 10% pour les transactions habituelles, et de 10% à 20% pour les transactions occasionnelles</li><li>- 1 à 5% de le cas de matériaux en vrac (minerai de fer ou charbon)</li><li>- jusqu'à 25% dans le cas d'instruments d'analyse médicale, scientifique, de laboratoire ou de logiciels.</li></ul>
La rupture du contrat	Cela dépend des conditions générales du contrat. Mais si un agent local se rend devant la justice, la société étrangère peut s'attendre à bénéficier d'un jugement équitable.
Trouver un agent commercial	Alibaba

### **Créer une unité commerciale**

---

Les avantages	Mettre en place une unité commerciale dans le pays présente des avantages fiscaux.
Les points de vigilance	Mettre en place une unité commerciale à Singapour devra être considéré dans le cas de sociétés étrangères qui veulent mettre en place des intérêts commerciaux sur le long terme dans le pays. De plus, il faut aussi être vigilant sur des facteurs comme le coût des espaces de bureau et la disponibilité de la main-d'oeuvre recherchée.

## Les différentes formes d'implantation possibles

- L'office de représentation  
Un bureau de représentation peut permettre d'obtenir des données sur le marché et d'autres informations et de fournir l'aide nécessaire au niveau de la promotion et des services. Un bureau de représentation ne peut pas s'occuper de transactions commerciales ou générer de revenu, il ne peut donc pas gérer directement les commandes commerciales.
- La succursale  
Une succursale pourra prendre et remplir des commandes, mener un programme marketing complet, y compris la publicité, le recrutement d'une force de vente et réaliser des activités promotionnelles. Une succursale doit remplir un état financier auprès de l'ACRA.
- La société  
Mettre en place une entreprise en propriété exclusive demandera plus de temps et de dépenses, mais c'est un moyen efficace de garantir une meilleure protection pour les informations confidentielles, obtenir des crédits et pénétrer des marchés.

## La franchise

---

- L'évolution du secteur
- Singapour regroupe une grande variété de concepts de franchise. Les franchises étrangères sont bien acceptées et les États-Unis sont de loin le plus grand pourvoyeur de franchises étrangères dans le pays. Bien que le marché soit saturé, les Singapouriens continuent de rechercher de nouveaux concepts de franchise à développer. Le succès de la vente d'une franchise à Singapour repose sur un certain nombre de facteurs, y compris le nom de marque, les coûts initiaux et les redevances, le caractère unique du concept et la flexibilité du contrat de franchise.
- Avec son emplacement stratégique et son infrastructure bien développée, Singapour sert de vitrine régionale et de centre de distribution pour les franchiseurs étrangers souhaitant pénétrer les marchés asiatiques. En 2016, Singapour a attiré plus de 16,4 millions de visiteurs du monde entier. La société multi-ethnique du pays en fait également un endroit idéal pour les franchiseurs étrangers pour tester leurs concepts et en évaluer l'acceptation en Asie.
- Les investisseurs à Singapour peuvent acheter des licences de franchises pour d'autres marchés du Sud Est Asiatique, et ne sont pas limités au marché singapourien.
- Les grandes enseignes franchisées
- McDonald's, restauration rapide  
Ben and Jerrys, crèmes glacées  
Carls' Jr., restauration rapide  
Avis, Location de voitures  
Hertz, Location de voitures  
Contours Express, sport
- Pour plus d'informations
- Association de franchise et de licence à Singapour