

professionnels. Les documents présentés à l'appui de la demande doivent être authentifiés par un notaire et certifiés par un consulat ou l'ambassade de la Thaïlande au Canada.

Les activités commerciales des entreprises étrangères font encore l'objet de certaines restrictions dans les secteurs de l'agriculture, de l'artisanat et des services. De plus, les étrangers n'ont pas le droit de posséder de terrains en Thaïlande. Les coentreprises à participation étrangère majoritaire ne peuvent pas non plus posséder de terrains au pays, mais le Board of Investment (BOI) leur accorde certains privilèges. Ainsi, elles ont la possibilité de signer un bail pour une durée de trente ans, avec option de renouvellement pour trente autres années.

- **Services d'un agent local**

Le recrutement d'un agent dynamique et actif est un bon moyen de stimuler les ventes sur le marché thaïlandais. Vous devriez vous assurer que votre agent connaît bien vos produits et les pratiques commerciales en vigueur dans votre secteur d'activité. On doit souvent s'en remettre à l'agent non seulement pour prendre rendez-vous avec des représentants du gouvernement

et des dirigeants d'entreprises, mais aussi pour régler les formalités administratives. Même si la langue anglaise est très répandue dans les milieux d'affaires thaïlandais, la communication risque de poser certains problèmes quand vient le moment de discuter de détails techniques. Pour que votre agent puisse bien remplir son rôle et mettre vos produits en valeur dans la perspective du marché thaïlandais, il est primordial de lui fournir un soutien technique; vous devriez, par exemple, lui offrir une formation portant sur vos produits ou services et vous assurer que ses connaissances demeurent à jour. La section commerciale de l'ambassade du Canada à Bangkok peut donner des conseils aux entreprises canadiennes au sujet d'agents éventuels.

Au moment de sélectionner un agent, vous devriez vous assurer, d'une part, qu'il ne sera pas en conflit d'intérêt du fait qu'il est au service d'autres clients et, d'autre part, qu'il n'est pas trop occupé pour vous offrir le soutien nécessaire. En règle générale, les entreprises recrutent d'abord un agent pour une période d'essai d'un an après quoi elles renouvellent son contrat si elles sont satisfaites de ses services. Il faut alors signer une lettre d'entente.