

L'emploi d'un agent local est essentiel pour réussir sur le marché de l'Arabie saoudite. En plus de s'occuper des activités directes de commercialisation, l'agent peut prendre les dispositions voulues pour obtenir des visas d'entrée et de sortie, pour faire les réservations d'avion et d'autres transports locaux, pour réserver les chambres d'hôtel et pour organiser des rendez-vous avec les représentants du gouvernement et du secteur privé. Le fait de pouvoir compter sur un agent compétent, qui connaît bien la culture d'entreprise en Arabie saoudite, peut se révéler un atout précieux.

Le choix de l'agent est donc le principal facteur de réussite de la société sur ce marché. En raison d'une réglementation d'État extrêmement rigoureuse et de la complexité du monde des affaires saoudien, il est à la fois difficile et coûteux de changer d'agent. De nombreux agents acceptent de s'engager pour une période d'essai d'un an avant de conclure un contrat de renouvellement si les deux parties sont d'accord. Cet arrangement permet l'évaluation de l'agent de même qu'il permet à l'agent d'apprécier les produits de la compagnie. En outre, il importe que l'exportateur canadien soit en mesure d'offrir les services de soutien permanents dont l'agent a besoin pour lancer une campagne de commercialisation bien orchestrée. Ce soutien peut prendre la forme de brochures sur le produit, de matériel de formation, de services après-vente et de visites fréquentes en Arabie saoudite par les cadres canadiens.

Enregistrement commercial

Toutes les compagnies qui font des affaires en Arabie saoudite doivent s'inscrire auprès des bureaux d'enregistrement commercial du ministère