

section *Publications* de l'Annexe I), les représentants du gouvernement thaïlandais visent deux grands objectifs lorsqu'ils négocient des opérations commerciales. Tout d'abord, ils recherchent la satisfaction des deux parties à l'issue des négociations et, objectif presque aussi important à leurs yeux, ils souhaitent conclure le marché le plus avantageux possible pour eux-mêmes. Les Thaïlandais sont des négociateurs tenaces et, même s'ils se soucient de la satisfaction de l'autre partie, leurs propres besoins passent souvent en premier et les gens d'affaires canadiens doivent être prêts à faire face à cette réalité.

Les gens d'affaires canadiens doivent être conscients de la perception des Thaïlandais en ce qui concerne les contrats. Au Canada, la signature d'un contrat marque la fin du processus de négociation et le début du processus d'exécution. En Thaïlande, cette signature indique le début d'un processus

REPRÉSENTATION

Un étranger peut exercer des activités commerciales au sein d'une entreprise individuelle, d'une société de personnes, d'une société privée ou publique à responsabilité limitée, d'une coentreprise ou d'une succursale d'une société étrangère. Les sociétés commerciales étrangères peuvent aussi ouvrir un bureau de représentation en Thaïlande pour les échanges commerciaux, la recherche de sources

d'adaptation : le vendeur a montré que ses intentions sont sérieuses et il est maintenant prêt à entamer les véritables négociations à mesure que les circonstances entourant le contrat évolueront. Les Thaïlandais se préoccupent davantage de l'esprit que de la lettre.

• Suivi

Un suivi adéquat est essentiel au succès de toute visite d'affaires. Vous devriez transmettre dès votre retour au Canada les échantillons, les dépliants et tous les renseignements demandés ainsi que les mots de remerciements. En correspondant régulièrement avec vos contacts et vos agents ainsi qu'avec la Section commerciale de l'ambassade, vous pourrez montrer votre bonne foi et promouvoir vos ventes. Il faut prévoir une visite de suivi dans les cas où il est évident que vous pourriez réaliser une vente.

d'approvisionnement, le contrôle de la qualité et d'autres activités non lucratives. Avant de vous lancer dans des opérations commerciales, vous devez obtenir auprès du Commercial Registration Department du ministère du Commerce le permis exigé dans le cas des entreprises étrangères. Les procédures à suivre pour présenter une demande sont complexes et il est recommandé de faire appel à des