

FAIRE DES AFFAIRES EN THAÏLANDE

RELATIONS COMMERCIALES

• Protocole des milieux d'affaires

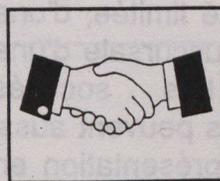
Quand on rencontre des représentants du gouvernement ou des gens d'affaires thaïlandais, il ne faut pas oublier certains points importants. Ainsi, on doit prendre bien soin d'éviter toute forme de conflit au sein de la société thaïlandaise. Il ne faut pas critiquer, ni se fâcher, ni faire montre de brusquerie et il est important de demeurer calme face à une insatisfaction ou à une difficulté. Comme les Thaïlandais sont formalistes, il vaut mieux être trop élégant que pas assez. Le noir se porte uniquement pour des funérailles. En Thaïlande, l'heure fixée pour les rendez-vous est en général assez approximative et c'est toujours en personne (jamais par téléphone) qu'on discute d'affaires. Les représentants du gouvernement occupent des postes prestigieux et vous devez vous préparer à assister à des réunions protocolaires et rituelles. Les Thaïlandais échangent leurs cartes de visite pratiquement à chaque rencontre. En règle générale, ils donnent la main aux occidentaux. Le *Wai*, salutation traditionnelle thaïlandaise, consiste à joindre les mains, comme le font les occidentaux pour prier, et à incliner la tête. Plus on baisse la tête, plus grande est la marque de respect.

• Présentation

Au début de la rencontre, vous devriez faire une présentation complète à l'intention de votre client potentiel. Veillez

à ce que le matériel utilisé au cours d'une démonstration, s'il y a lieu, fonctionne bien; dans le cas contraire, vous pourriez perdre la confiance si importante de votre interlocuteur. Vous pouvez lui remettre des dépliants, des listes de caractéristiques techniques, des échantillons, des listes de prix ainsi que tous les renseignements relatifs à la livraison et au contrôle de la qualité pour lui permettre d'évaluer votre entreprise. Vous devriez aussi vous munir d'une quantité suffisante de cartes de visite imprimées en thaïlandais et en anglais. On recommande aussi aux exportateurs éventuels d'avoir en main de la documentation, des échantillons, de la papeterie portant l'en-tête de l'entreprise, des photos format passeport ainsi que des articles promotionnels (sur lesquels figure le nom de l'entreprise).

Les gens d'affaires canadiens qui préfèrent ne pas apporter dans leurs bagages les cartes de visite et le matériel de promotion peuvent les faire acheminer à l'ambassade du Canada à Bangkok par fret aérien ou par messenger. Il faut s'y prendre environ trois semaines à l'avance.



• Négociations

D'après une étude réalisée en 1994 par le Centre for Canada-Asia Business

Relations de l'université Queens (voir la