

JAN 11 1993

CANADEXPORT

Vol. 11 N°1

15 janvier 1993

Les coentreprises avec la Thaïlande : un bon investissement

David Summers, Conseiller (Affaires commerciales) de l'Ambassade du Canada à Bangkok

Les canadiens désireux d'investir à l'étranger ou de mettre sur pied une coentreprise ont tout avantage à faire des affaires en Thaïlande.

Malgré dix-huit mois d'incertitude politique dans ce pays, l'économie thaïlandaise affiche une croissance exceptionnelle. En effet, la croissance réelle, qui s'est élevée à 11 % en moyenne entre 1987 et 1990 et à 7,5 % en 1991, devrait se situer à 7,6 % en

1992, tandis que le taux d'inflation atteint à peine 4,2 %.

Les économistes attribuent ce succès économique au fait que les exportations, la consommation nationale et, en particulier, les investissements publics et privés demeurent élevés.

La Thaïlande offre de nombreux avantages aux entreprises canadiennes. Mentionnons que le marché national affiche un excellent potentiel de crois-

sance, du fait que la Thaïlande compte près de 60 millions d'habitants. Par ailleurs, la facilité d'accès aux pays membres de l'ANASE, qui regroupent 260 millions de consommateurs, deviendra un avantage plus intéressant encore si les négociations sur un accord de libre-échange entre ces pays portent fruit.

En outre, la Thaïlande constitue une véritable porte ouverte sur l'Indochine, dont la population est très nombreuse, et sur les nouveaux débouchés dans le marché vietnamien en pleine expansion.

Non seulement l'État thaïlandais attire-t-il les investisseurs étrangers en leur offrant des stimulants fiscaux attractifs et en facilitant le rapatriement des bénéfices réalisés, mais aussi offre-t-il aux entreprises établies dans certaines régions ou vouées expressément au commerce d'exportation d'autres stimulants généreux. Par ailleurs, le Canada et la Thaïlande ont conclu une convention de double imposition qui simplifie certaines questions relatives aux échanges. En outre, le niveau très peu élevé des frais de main-d'oeuvre et, d'une manière générale, du prix des terrains et des autres facteurs de production nécessaires constitue un avantage appréciable. Enfin, fait non négligeable, presque tous les gens d'affaires parlent l'anglais.

Bien que le transport puisse parfois
(Voir page 2— La Thaïlande.)

Le répertoire du Service des délégués commerciaux : une source de renseignements à portée de la main

Les exportateurs ou futurs exportateurs auront sous la main la liste des responsables fédéraux chargés de la promotion du commerce, de l'investissement et du tourisme, au Canada et à l'étranger, à condition, bien sûr, qu'ils soient en possession de la dernière

version du *Répertoire du Service des délégués commerciaux du Canada* (série des renseignements sur les exportations, volume III).
il se divise en deux grandes parties : les bureaux commerciaux au Canada (centres du commerce international, directions sectorielles d'expansion du commerce, directions des politiques commerciales, directions géographiques d'expansion du commerce) et le Service des délégués commerciaux à l'étranger (missions, consuls honoraires et des représentants commerciaux honoraires à votre disposition). Cette dernière section contient également des renseignements utiles sur la façon dont les délégués commerciaux peuvent venir en aide aux exportateurs et sur la façon de travailler avec le délégué commercial canadien.

Enfin, une section séparée présente d'une part *CanadExport*, bulletin bimensuel du Ministère qui compte 33 000 lecteurs (on explique aussi comment s'y abonner), et d'autre part le service *InfoExport*, qui offre des conseils aux exportateurs ou futurs exportateurs.

Vous pouvez vous procurer un exemplaire du *Répertoire du Service des délégués commerciaux du Canada* en communiquant avec *InfoExport* (voir encadré au bas de la page 12).

Pacifique 2000

Supplément : pp. 5 - 8

Produit par la Direction des services de communication sur le commerce d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, le *Répertoire* contient les noms, adresses et numéros de téléphone et de télécopieur de plus de 818 agents répartis dans quelque 120 villes à l'étranger et 13 villes au Canada.

Ce *Répertoire* facile d'emploi comporte un aperçu des services offerts (guide méthodique qui indique au lecteur où s'adresser pour résoudre ses problèmes d'ordre commercial). Puis,

DANS CE NUMÉRO

Débouchés commerciaux	3
Traitement des eaux au Chili	4
Démystifier la loi brésilienne	9
Foires commerciales	10-11

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada