
III. RENSEIGNEMENTS SUR LA DOUANE ET LES AUTRES RÈGLEMENTS

Documents

La correspondance devrait être rédigée en anglais ou en arabe, et les soumissions en réponse aux appels d'offres internationaux devraient être en anglais. La correspondance destinée aux hauts fonctionnaires devrait porter le titre de la personne et non son nom, parce que cette dernière pratique n'est pas jugée convenable par le gouvernement iraquien. Les exportateurs qui prévoient se rendre en Iraq devraient demander à l'ambassade du Canada, longtemps avant leur départ, une liste des acheteurs et des personnes-ressources possibles. Ils devraient ensuite faire connaître leur entreprise en envoyant des renseignements complets sur le produit et la société. Il est alors possible de planifier une visite pour donner suite à l'effort initial ou pour exploiter des débouchés précis découlant notamment de soumissions aux appels d'offres.

Il n'existe aucune disposition pour que les sociétés étrangères, y compris celles enregistrées dans les autres pays arabes, s'établissent en tant qu'entreprises commerciales privées en Iraq. Actuellement, la seule façon dont une société étrangère peut faire affaire en Iraq est de négocier un contrat avec un organisme gouvernemental, quelquefois en formant une coentreprise avec l'organisme en question. La société étrangère qui s'intéresse à un marché précis offert par un organisme pourra obtenir auprès de ce dernier les renseignements généraux pertinents. Autrement, aucun ministère n'a pour mandat spécial de renseigner les sociétés étrangères qui souhaitent faire affaire en Iraq.

Contrôle des importations et du change

L'Iraq possède un système de contrôle du change très rigoureux qui empêche pratiquement les ressortissants iraqiens d'obtenir des devises étrangères. À cause de la guerre et de l'augmentation de la dette, le dinar iraquien est devenu non convertible et l'exportation ou l'importation de