

ACCÈS AU MARCHÉ

En créant le Conseil de coopération des États arabes du Golfe (CCEAG) en 1981, Bahreïn, le Koweït, l'Oman, le Qatar, les Émirats arabes unis et l'Arabie saoudite ont amorcé le mouvement vers l'intégration régionale. D'importantes mesures ont été prises par les différents États en vue d'assurer l'uniformité des politiques économiques et de la réglementation commerciale, y compris la libre circulation des biens. En règle générale, les États arabes du Golfe ont une politique commerciale libérale, axée sur la libre-entreprise, bien que tous participent au boycott économique d'Israël décrété par la Ligue arabe. Certains biens sont interdits d'importation pour des raisons de santé, de moralité publique ou de sécurité. Les exportateurs canadiens de poissons et de fruits de mer qui envisagent de s'implanter dans l'un ou l'autre des États arabes du Golfe auraient avantage à se familiariser d'abord avec les coutumes sociales et commerciales locales, les lois fiscales et les règlements régissant les agences et les importations. Rien ne saurait remplacer les rapports de personne à personne entre l'exportateur et son représentant sur place, car les pratiques locales privilégient les liens de parenté, d'amitié et d'association. Dans tous les États arabes du Golfe, la réglementation confère des avantages commerciaux optimaux aux étrangers qui sont représentés par des agents ou des associés locaux.

Agents

Tous les États arabes du Golfe se sont dotés de lois qui visent à réglementer la propriété et le rôle des agences commerciales, de telle sorte que les entreprises étrangères sont obligées de faire la distribution de leurs produits par l'entremise d'agents commerciaux exclusifs qui sont des nationaux des États arabes du Golfe ou des entreprises appartenant en totalité à des nationaux des États arabes du Golfe. Les commissions versées par les entreprises étrangères à leur agent sont négociées. De plus, les contrats d'agence doivent stipuler le taux des commissions pour être enregistrés. Les agents peuvent assurer diverses fonctions essentielles dans les États arabes du Golfe. Un agent dynamique peut faire la promotion des produits et services de son client étranger auprès des nombreux ministères des gouvernements fédéraux de la région ainsi qu'auprès des différentes autorités municipales. Un agent de renom assurera la réputation de l'entreprise étrangère au sein du milieu local des affaires, fournira un soutien logistique et s'efforcera de trouver des débouchés commerciaux ou de nouveaux contacts. Il y a peu d'agents qui sont en mesure de s'occuper de l'ensemble de la région du Golfe, si bien qu'il peut être nécessaire aux exportateurs canadiens de prendre un agent dans chaque pays et, pour ce qui est des É.A.U., dans chacun des émirats. Sur ces marchés, les rapports personnels et les efforts de suivi sont primordiaux, et il est essentiel également que l'agent local connaisse bien le marché et ait un bon réseau de relations.

Documents d'expédition

Chaque expédition de marchandises à destination des États arabes du Golfe doit être accompagnée d'une facture commerciale, d'un document d'embarquement et d'un certificat d'assurance. Selon la nature des poissons et fruits de mer expédiés, des documents tels les certificats sanitaires, phytosanitaires ou de qualité pourraient également être exigés. Une copie, au moins, de chacun des documents d'expédition doit accompagner chaque expédition. Il est conseillé aux exportateurs canadiens de poissons et de fruits de mer de vérifier auprès de leurs intermédiaires commerciaux tous les détails pertinents et de se conformer rigoureusement aux instructions données par les importateurs, les agents et les autorités dans tous les États arabes du Golfe. En règle générale, les documents commerciaux doivent être certifiés par une chambre de commerce, puis approuvés par un agent consulaire de l'État arabe concerné.