
II. COMMERCER AVEC L'IRAQ

Une fois surmontées les premières réticences à traiter avec l'Iraq, les gens d'affaires canadiens éprouveront peu de problèmes. Baghdâd, comme la plupart des villes du Moyen-Orient, est un centre fondé sur le commerce. L'Iraq connaît actuellement des problèmes provisoires d'endettement, mais comme il dit posséder les plus grandes réserves de pétrole du Moyen-Orient, il sera le principal marché de la région pour les exportateurs canadiens.

Les modalités à adopter par l'exportateur dépendront du secteur auquel appartient l'acheteur cible, soit le secteur public, soit le secteur privé. Le secteur public est composé des ministères, de sociétés d'État et d'autres sociétés mixtes. Le secteur public achète par la voie d'appels d'offres ouverts et d'appels d'offres sur invitation (ou dirigés); la majorité des marchés se font par appels d'offres sur invitation. Les entreprises d'État iraqiennes préfèrent traiter avec des fournisseurs connus ou évalués au préalable, et une première vente bien exécutée et soutenue aura tendance à générer d'autres affaires. Pour devenir un fournisseur préféré ou qualifié au préalable, il est conseillé d'établir un premier contact par l'entremise du délégué commercial de l'ambassade du Canada à Baghdâd. Ce dernier devra connaître les antécédents de la société et avoir des renseignements complets sur le produit pour pouvoir enregistrer la société auprès des bons organismes d'achat. Si les produits offerts sont utilisés couramment en Iraq (comme les compresseurs ou d'autres machines ou biens d'usage général), le délégué commercial peut recommander à l'exportateur de mettre en place un bureau local. S'il s'agit de produits alimentaires ou médicaux, le délégué aura besoin d'échantillons qui pourront faire l'objet d'essais par l'acheteur éventuel.

Dans le secteur public, les attitudes ont récemment changé; les acquisitions annuelles font place à des contrats d'approvisionnement à long terme ou pluriannuels et il se peut qu'une vente initiale soit prolongée pour en faire une telle entente à long terme. Cela dépendra non seulement de l'exécution du premier contrat par l'exportateur, mais également des liens qui seront établis avec l'organisme client. Comme c'est souvent le cas dans nombre de pays