
III. COMMERCE AVEC LES ÉTATS DU GOLFE

Généralités

Tous les gouvernements des États du Golfe jouent un rôle important dans la planification, le financement et l'exécution des grands projets. Toutefois, les transactions commerciales courantes relèvent en grande partie de la libre entreprise; il est pratiquement impossible de réaliser une vente à un gouvernement client sans passer par un homme d'affaires local. Dans chaque État, quelques familles de négociants puissants, dont les membres peuvent occuper des postes clés au gouvernement, contrôlent le secteur privé. Dans la plupart des États du Golfe, des lois limitent les soumissions aux appels d'offres lancés par le gouvernement aux fournisseurs ou aux entrepreneurs locaux à condition que les normes techniques et d'exécution puissent être respectées.

Les Arabes du Golfe sont habiles en affaires et de plus en plus fins en gestion. Les fournisseurs étrangers qui espèrent réaliser rapidement une vente seront certainement déçus. Les affaires ne se traitent que par des contacts personnels fréquents, rarement par correspondance. **La même personne** doit en principe effectuer trois ou quatre visites au moins avant de pouvoir persuader l'acheteur que le vendeur est réellement sérieux. Les ressortissants du Golf respectent les titres et considèrent que leurs projets et leurs perspectives de marché justifient que les affaires soient traitées avec des gens du plus haut niveau. Les Canadiens et leurs produits sont bien accueillis dans le Golfe, mais les gens se plaignent souvent de l'inefficacité de la commercialisation et des mauvais services après-vente.

Heures d'ouverture des bureaux

Dans les États du Golfe, la semaine est de six jours, du samedi au jeudi inclusivement. Le vendredi est un jour de congé. Les bureaux du gouvernement sont généralement ouverts de 7 h 30 à 13 h 30, du samedi au mercredi et jusqu'à 11 h 30 le jeudi.