

inscrire auprès du bureau de celle-ci à Houston et y faire approuver leurs produits. À cet égard, le Consulat général du Canada à Dallas peut leur venir en aide.

Dans le cas où il ne s'agit pas d'un fournisseur unique, il est préférable de se rendre en Arabie Saoudite pour discuter avec les représentants d'ARAMCO à Dharan et interviewer les agents éventuels. ARAMCO s'approvisionne généralement par l'entremise de fournisseurs locaux sauf en ce qui concerne les produits uniques. Des fabricants canadiens approuvés peuvent être invités à soumissionner directement, mais il est difficile de déroger à la politique officielle qui est de promouvoir les entreprises saoudiennes grâce au recours à un agent saoudien.

La plupart des fabricants qui ont réussi à conclure des contrats de vente lucratifs ont soit détaché du personnel technique ou de vente auprès de leur agent saoudien, soit au moins visité leur agent et rencontré régulièrement des acheteurs éventuels (y compris ARAMCO).

C'est là la meilleure façon de se tenir au courant des possibilités qui peuvent s'offrir, surtout auprès d'entreprises qui sont sous-traitants d'ARAMCO, ou qui travaillent avec la Getty ou les consortiums japonais qui détiennent des concessions pétrolières. Il n'est pas recommandé de se fier exclusivement à un agent pour trouver de nouveaux débouchés. Faute de temps et de compétence, les agents saoudiens peuvent rater des possibilités.