

la population. Cependant, toutes les publications, dont les revues et les journaux entrant en Iraq, peuvent être soumises à une censure sévère.

La foire internationale de Baghdâd, qui se tient annuellement du 1^{er} au 15 novembre, offre une excellente possibilité de se faire connaître sur le marché. En outre, les autorités irakiennes prévoient organiser chaque année un certain nombre de petites foires commerciales spécialisées.

Prix

Les prix doivent être fournis en dollars américains, ou en toute autre monnaie convertible, coût et fret à Bassora et à Baghdâd. Il est recommandé que les prix fournis aux ministères et aux sociétés d'État soient valides pour une période minimale de quatre à six mois. Les assurances pour les biens destinés à l'Iraq doivent être souscrites par l'acheteur auprès d'une compagnie d'assurance irakienne. Toutefois, pour minimiser les risques de problèmes de réclamation, certains exportateurs obtiennent leur propre assurance, à leurs frais, étant donné que le prix ne doit comprendre que le coût et le fret.

Conditions et modalités de paiement

Au moment d'aller sous presse, la lettre de crédit irrévocable non confirmée, prévoyant un paiement différé en deux ans, constitue la modalité de paiement habituelle des sociétés du secteur public. Dans certains cas, les acheteurs sont prêts à négocier un délai de paiement plus court ou un paiement contre documents. Tout dépend de l'agence d'achat.

Les acheteurs du secteur privé ayant recours à des licences d'importation, obtenues en vertu du régime officiel de commerce extérieur, doivent également se prévaloir des modalités de paiements différés. Toutefois, en vertu du système de licence d'importation sans opérations de change, les acheteurs du secteur privé peuvent payer comptant en puisant dans des fonds à l'extérieur de l'Iraq. Le vendeur peut faire confirmer les lettres de crédit auprès de certaines banques, à ses frais.

Bien que ce soient là les modalités requises, toutes les stipulations d'un contrat, y compris les modalités de paiement, sont négociables. On connaît de nombreux exemples de sociétés canadiennes qui ont été payées à l'avance, à l'expédition ou sans report sur réception en Iraq.