

---

## **IV. LES AFFAIRES EN ARABIE SAOUDITE**

---

### **Établissement de contacts**

Les gens d'affaires qui espèrent réussir en Arabie saoudite doivent savoir dès le départ qu'il est essentiel d'effectuer des visites personnelles sur le marché. Il ne faut pas nécessairement compter sur une réponse aux lettres envoyées et les contrats sont rarement conclus avant que des contacts personnels aient été établis avec le client ou avec l'agent attiré de l'exportateur (voir ci-après). Les exportateurs ont intérêt à fixer leurs rendez-vous avant d'arriver en Arabie saoudite, en particulier avec les agents de l'État. Ils doivent également savoir que les rendez-vous ne sont pas toujours respectés. Les activités de commercialisation en Arabie saoudite prennent du temps. Les exportateurs doivent prévoir des visites suffisamment longues pour qu'elles soient aussi productives que possible et envisager de nombreux voyages de suivi.

### **Représentation sur le marché**

La Direction commerciale de l'ambassade du Canada à Riyad peut aider les Canadiens désireux d'exporter en Arabie saoudite. L'ambassade peut s'occuper des recherches préliminaires sur l'acceptabilité des produits ou services de la société et aider à établir les contacts initiaux. Elle fournira également de l'information et des conseils sur les agents locaux et renseignera les exportateurs au sujet des coutumes locales et des exigences relatives aux déplacements et aux visas.