

du Moyen-Orient, les acheteurs iraqiens du secteur public insistent pour traiter avec les dirigeants de sociétés. Les Iraquiens veulent négocier des contrats exécutoires qui seront signés au terme des négociations et qui ne devront pas être soumis au siège social. Lors des négociations, l'acheteur tient également à établir des rapports personnels avec le vendeur si bien que l'exportateur vendra son produit s'il réussit à se faire valoir. Cela signifie en outre que l'exportateur doit être prêt à se rendre régulièrement et fréquemment en Iraq, non seulement pour effectuer la vente, mais aussi pour assurer un suivi et entretenir des rapports.

Le besoin d'avoir un agent sur place dépendra du produit offert et du nombre d'acheteurs. Si le produit suppose un service après-vente et l'approvisionnement en pièces, il serait bon de songer à mettre sur pied une agence de vente et de services. De même, si les acheteurs possibles sont nombreux, il se peut que l'exportateur souhaite désigner un agent. Cependant, si l'entrepreneur signe un contrat important d'approvisionnement ou d'approvisionnement et d'installation, il devra, en vertu de la loi iraquienne, établir une succursale en Iraq. Le délégué commercial à Baghdâd possède tous les renseignements à ce sujet.

La croissance du secteur privé dépasse les limites du secteur du détail pour aller vers le commerce de gros et la fabrication. Les entreprises de ce secteur sont à la recherche de produits nouveaux, moins coûteux et provenant de sources où on met l'accent sur la qualité. La touche personnelle est essentielle pour déterminer le mode de paiement de l'acheteur. Le délégué commercial à Baghdâd sera en mesure de déterminer les acheteurs ou représentants potentiels pour les produits offerts par l'exportateur et d'informer ce dernier des diverses modalités de paiement utilisées en Iraq.

À court terme, le problème principal posé par le commerce avec l'Iraq est le fait qu'en vertu de la loi, les sociétés du secteur public doivent demander des modalités de paiement différé, d'une durée qui ne sera pas inférieure à 720 jours. Cependant, il est possible de négocier des conditions plus avantageuses, allant jusqu'au paiement comptant sur présentation de documents, selon que le client est plus ou moins impatient d'obtenir le produit.

En résumé, le vendeur doit se rappeler que l'Iraq peut être un marché lucratif, mais qu'il est essentiel de visiter le pays pour exploiter les possibilités et s'implanter sur le marché.