

# IRAQ

*Guide  
de l'exportateur  
canadien*

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

stor  
HF  
1010  
.G85I7214  
1989  
STORAGE

Canada

## **AVERTISSEMENT**

Le guide suivant présente seulement quelques aspects du commerce en Iraq et ne constitue pas une étude exhaustive. En outre, les pratiques et les coutumes applicables aux opérations commerciales peuvent changer rapidement avec peu ou pas de préavis, ou encore, il se peut qu'elles soient appliquées de façon inégale. Il est fortement conseillé aux entreprises canadiennes d'obtenir des conseils professionnels appropriés et à jour, qui se rapportent précisément à leur situation et à leurs propositions, avant de prendre tout engagement juridique ou financier.

Tous les efforts nécessaires ont été déployés pour que les renseignements contenus dans le présent guide soient aussi exacts que possible. Quoi qu'il en soit, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada n'assume aucune responsabilité juridique pour toute erreur ou omission dans ces renseignements.

# IRAQ

MAIN

HF

1010

GB517214

1989

STORAGE

## Guide de l'exportateur canadien

### DÉLÉGATION COMMERCIALE RESPONSABLE

Services commerciaux

Ambassade du Canada

Hay Al-Mansour

Mahalla 609

Zuqaq 1, House 33

Baghdâd, République d'Iraq

(Adresse postale)

C.P. 323

Bureau de poste principal

Baghdâd, République d'Iraq

Câble: DMCAN BAGHDÂD

Téléphone : (011-964-1) 542-1459/1932/1933

Télex : (Code de destination 0491) 212486 (DMCAN IK)

Heures d'affaires : du dimanche au jeudi, 7 h 30 à 15 h

Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient  
(GMT)

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 993-7040

Télex : 053-3745/6/7

Télécopieur : (613) 996-9103

**LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE**

**DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /**

**MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES**

**125 SUSSEX**

**OTTAWA K1A 0G2**

1989



---

# TABLE DES MATIÈRES

---

	Page
I. LE PAYS	4
II. COMMERCER AVEC L'IRAQ	10
III. RENSEIGNEMENTS SUR LA DOUANE ET LES AUTRES RÈGLEMENTS	18
IV. LE VOYAGE D'AFFAIRES EN IRAQ	20
V. SERVICES DE TRANSPORT VERS L'IRAQ	24
VI. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION	25
VII. ADRESSES UTILES	34

---

# I. LE PAYS

---

## Étendue et géographie

La République d'Iraq (auparavant connue sous le nom de Mésopotamie) se situe au nord-est de la péninsule arabe et a une superficie d'environ 445 000 km<sup>2</sup>. L'Iraq se situe entre la Turquie au nord, l'Iran à l'est, la République de Syrie et le royaume hâchémite de Jordanie à l'ouest et le Royaume d'Arabie Saoudite, le Koweït et le Golfe au sud. Les deux grands fleuves de l'Iraq, le Tigre et l'Euphrate, prennent leur source dans les montagnes au nord et confluent au sud pour former le Chatt Al-'Arab, dont l'estuaire donne sur Le Golfe, le seul littoral de l'Iraq. L'Iraq se divise en trois régions principales :

- les grands déserts arides du Sud et de l'Ouest, qui s'étendent sur plus de la moitié de la superficie totale du pays;
- les plaines alluviales ou les vallées fluviales du Tigre et de l'Euphrate, dont les sources se situent dans les montagnes de Turquie;
- la région montagneuse du Nord et de l'Est, où les pluies sont abondantes.

## Climat

L'Iraq jouit d'un climat subtropical. Les étés sont extrêmement chauds, la température à l'ombre dépassant 43°C. Les hivers peuvent être étonnamment froids; le gel, bien que rare au sud, peut être assez important au nord. Des vagues soudaines de chaleur, en hiver, sont un autre phénomène particulier dans les régions du centre et du sud de l'Iraq. À l'exception du Nord-Est (Assyrie), le pays enregistre des précipitations minimales. La géographie physique particulière du pays limite l'évolution et l'expansion des moyens de communication de tout type. Cette situation a pour effet d'isoler de nombreuses collectivités dont le mode de vie, la langue et les croyances religieuses diffèrent. Ainsi, la population de l'Iraq est caractérisée par de nombreuses minorités.

## Histoire et gouvernement

La région formant l'Iraq a été habitée par quelques-unes des plus anciennes civilisations connues. Les données historiques remontent à plus de trois millénaires av. J.-C. et depuis, l'Iraq a subi l'influence de presque toutes les grandes civilisations eurasiennes. Les frontières définitives de l'Iraq moderne n'ont été fixées que récemment, mais l'État a été constitué dans les années vingt à la suite du démantèlement de l'Empire ottoman. L'Iraq est devenu une monarchie en 1921 sous le mandat britannique. En 1932, à l'expiration de ce mandat, l'Iraq s'est joint à la Société des Nations à titre de monarchie indépendante, mais le Royaume-Uni a continué à avoir une influence considérable et presque constante sur l'Iraq jusqu'en 1958. À cette date, un coup d'État exécuté par des militaires a mis fin à la monarchie et la république a été proclamée. Depuis, l'Iraq est dirigé par le Conseil de commandement de la Révolution (C.C.R.). Ce Conseil a charge de gérer les divers ministères et organismes d'État.

Actuellement, l'Iraq est gouverné en vertu d'une constitution provisoire proclamée le 22 septembre 1968. Cette dernière établit que l'Iraq est une république démocratique dirigée conformément aux principes socialistes. Elle protège les droits fondamentaux de liberté de parole et de religion, etc., et prévoit l'élection d'une assemblée qui a eu lieu, pour la première fois, en avril 1989. La philosophie politique et sociale du Baath, le parti au pouvoir, est le socialisme arabe, suivant lequel l'État dirige l'économie en respectant la culture et les valeurs arabes.

Sadaam Hussein, président depuis 1983, jouit d'un appui considérable tant au sein du parti que de la population. Il est probable qu'il demeurera président en vertu de la nouvelle constitution, qui sera rédigée en 1989.

Au C.C.R. et au niveau ministériel, les liens personnels revêtent une très grande importance. Le dernier commandant en second des Forces armées était le beau-frère du président et l'actuel ministre (1989) de l'Industrie et de l'Industrialisation militaire, qui dirige les activités de privatisation et de bon fonctionnement, est son gendre.

## Population et principales villes

En 1988, la population de l'Iraq se chiffrait à plus de 16 millions d'habitants environ. Le gouvernorat de Baghdâd, où se trouve la capitale Baghdâd, compte environ 4 millions

d'habitants. Cette ville est le centre de l'activité économique en Iraq. Les deux autres villes d'importance sont Basora, principal port de l'Iraq, et Mossoul.

La population de langue arabe cohabite avec un certain nombre de groupes ethniques, dont le plus grand est formé par les Kurdes qui vivent surtout au nord de l'Iraq. Les Arméniens, les Assyriens, les Yazidis et les Juifs forment les autres groupes minoritaires. En plus, on retrouve un nombre considérable de ressortissants iraniens à l'est de l'Iraq.

## Langue

L'arabe est la langue officielle du pays et est la plus utilisée. Dans le Nord, il est courant d'entendre parler le kurde et des dialectes du turc, tandis que des variantes du perse sont parlées par des tribus de l'Est. Selon une estimation, la répartition dans la population est la suivante : arabe 79 p. 100, kurde 16 p. 100, perse 3 p. 100, turc 2 p. 100. La plupart des fonctionnaires et des gens d'affaires irakiens parlent un peu l'anglais, la principale langue étrangère du pays. Au besoin, ils fourniront leurs propres interprètes.

## Religion

L'islam, principale religion du pays, est pratiqué par la très grande majorité de la population. Les groupes islamiques, soit les sunnites et les chiites, se retrouvent ordinairement dans des régions géographiques différentes. Les chiites forment la majorité de la population et se concentrent dans les provinces du Sud, tandis que les sunnites se trouvent en majeure partie dans le centre et le nord de l'Iraq. La religion est un élément important de la vie des Iraquiens, et tout Musulman qui enfreint publiquement le jeûne pendant le mois du ramadan est passible d'une peine. Les étrangers ne sont pas tenus de jeûner, mais ils constateront que les boissons alcoolisées ne sont pas servies ou ne sont généralement pas disponibles même dans les hôtels et les restaurants. Il est déconseillé de fumer à l'extérieur des édifices, mais aucune peine n'est imposée.

## Éducation

Depuis la proclamation de la République, en 1958, l'éducation s'est développée de façon marquée à tous les niveaux. L'instruction est gratuite depuis la maternelle jusqu'aux études supérieures. L'enseignement primaire, qui dure six ans,

est maintenant officiellement obligatoire, et les autorités prévoient en prolonger la durée à neuf années. Actuellement, les études secondaires s'échelonnent sur six ans et la demande s'accroît rapidement. Les maisons d'enseignement privées ont été remplacées par des écoles d'État.

Les facultés de sciences, de médecine et de génie des universités ont connu une expansion considérable, en dépit des retards accusés dans la formation technique. L'Iraq compte de nombreuses universités, notamment celles de Baghdâd, de Bassora, de Mossoul, de Salah adDin (à Erbil) et d'al-Mustansiriya (à Baghdâd), ainsi que l'université de la technologie (également à Baghdâd). Les demandes d'inscription dans les établissements d'études supérieures se multiplient. On privatise de plus en plus l'enseignement préscolaire, mais les coûts des installations complètes de qualité sont élevés.

## Monnaie

L'unité monétaire est le dinar iraquien, qui se divise en 1 000 sous-unités appelées les fils; au début de 1989, le dinar équivalait à environ 3,38 \$ US. Toutes les opérations au comptant sont effectuées en dinars iraqiens. Les principales cartes de crédit sont acceptées dans les hôtels de première classe, mais ces derniers ne peuvent accepter des devises étrangères. Le service de contrôle du change de la banque centrale de l'Iraq fixe les taux de change quotidiens du dinar par rapport aux autres devises en utilisant le dollar américain comme devise intermédiaire. La Banque centrale publie une liste quotidienne des taux de change officiels.

En Iraq, les devises étrangères doivent être converties en dinars iraqiens dans une succursale de banque commerciale. On trouve des succursales dans chacun des hôtels de première classe, et il est nécessaire de présenter un reçu de change pour payer la note, y compris les appels à l'étranger. Il existe un service de change ouvert 24 heures à l'aéroport de Baghdâd. Chaque personne ne peut sortir plus de cinq dinars iraqiens du pays et en apporter plus de 25 en Iraq.

En raison de la guerre et des restrictions conséquentes au change, il existe un marché noir de devises étrangères. Les visiteurs sont informés que l'échange des devises sur le marché noir peut mener à l'emprisonnement ou pire. Le visiteur qui se fait prendre à échanger des devises sur le marché noir se verra, à tout le moins, refuser un visa iraquien.

## Heure locale

L'heure normale de l'Iraq devance l'heure normale de l'Est de huit heures. L'Iraq fonctionne à l'heure avancée entre le premier jour de mai et le dernier jour d'octobre. Lorsque le Canada est à l'heure normale et l'Iraq à l'heure avancée, le décalage est de neuf heures.

## Jours fériés

Voici une liste des congés fériés officiels de l'Iraq :

**Nouvel An** — 1<sup>er</sup> janvier

**Jour de l'Armée** — 6 janvier

**Anniversaire de la Révolution de 1963** — 8 février

**Printemps** — 21 mars

**Jour de la Libération** — 17 avril

**Fête du Travail** — 1<sup>er</sup> mai

**Jour de la Révolution du 14 juillet** — 14 juillet

**Fête nationale** — 17 juillet

**Jour de la Victoire** — 8 août

\*Les congés fériés suivants sont les congés musulmans pour 1989 et sont variables. En 1990, les dates devanceront celles de 1989 de onze jours.

**Eid al-Fitr (fin du Ramadan)** — 6 mai (trois jours)

**Eid al-Adha** — 13 juillet (quatre jours)

**Nouvel An musulman** — 3 août

**Ashura** — 12 août

**Fête du Prophète** — 12 octobre

## Heures d'affaires

Le jeudi après-midi et le vendredi sont les congés hebdomadaires en Iraq. Certaines entreprises dirigées par des chrétiens sont fermées le dimanche. Certains bureaux du gouvernement ouvrent et ferment maintenant une demi-heure plus tôt que les heures indiquées ci-dessous.

### Gouvernement

Été : 8 h à 14 h, du samedi au mercredi

8 h à 14 h 30, le jeudi

Hiver : 8 h 30 à 14 h 30, du samedi au mercredi

8 h 30 à 13 h 30, le jeudi

## Heures d'affaires des bureaux et des magasins

Été : 8 h à 14 h et 17 h à 19 h, du samedi au mercredi  
8 h à 13 h, le jeudi  
Hiver : 8 h 30 à 14 h 30 et 17 h à 19 h, du samedi au  
mercredi  
8 h 30 à 13 h 30, le jeudi

## Banques

Été : 8 h à 12 h, du samedi au mercredi  
8 h à 11 h, le jeudi  
Hiver : 9 h à 13 h, du samedi au mercredi  
9 h à 12 h, le jeudi

## Mesures

Le système métrique est utilisé par l'Iraq dans le commerce international et, de façon générale, dans l'ensemble du pays, bien que l'ancien système de mesure iraquien continue d'être utilisé, en particulier en agriculture (par ex., 1 dunum = 1 meshara = 0,25 hectare).

## Électricité

L'électricité est fournie sous forme de courant alternatif de 220 volts et 50 cycles. Tous les types de fiches à 2 broches ou à 3 broches sont utilisés. Les raccords de lampe sont, soit filetés, soit à baïonnette.

---

## II. COMMERCER AVEC L'IRAQ

---

Une fois surmontées les premières réticences à traiter avec l'Iraq, les gens d'affaires canadiens éprouveront peu de problèmes. Baghdâd, comme la plupart des villes du Moyen-Orient, est un centre fondé sur le commerce. L'Iraq connaît actuellement des problèmes provisoires d'endettement, mais comme il dit posséder les plus grandes réserves de pétrole du Moyen-Orient, il sera le principal marché de la région pour les exportateurs canadiens.

Les modalités à adopter par l'exportateur dépendront du secteur auquel appartient l'acheteur cible, soit le secteur public, soit le secteur privé. Le secteur public est composé des ministères, de sociétés d'État et d'autres sociétés mixtes. Le secteur public achète par la voie d'appels d'offres ouverts et d'appels d'offres sur invitation (ou dirigés); la majorité des marchés se font par appels d'offres sur invitation. Les entreprises d'État iraqiennes préfèrent traiter avec des fournisseurs connus ou évalués au préalable, et une première vente bien exécutée et soutenue aura tendance à générer d'autres affaires. Pour devenir un fournisseur préféré ou qualifié au préalable, il est conseillé d'établir un premier contact par l'entremise du délégué commercial de l'ambassade du Canada à Baghdâd. Ce dernier devra connaître les antécédents de la société et avoir des renseignements complets sur le produit pour pouvoir enregistrer la société auprès des bons organismes d'achat. Si les produits offerts sont utilisés couramment en Iraq (comme les compresseurs ou d'autres machines ou biens d'usage général), le délégué commercial peut recommander à l'exportateur de mettre en place un bureau local. S'il s'agit de produits alimentaires ou médicaux, le délégué aura besoin d'échantillons qui pourront faire l'objet d'essais par l'acheteur éventuel.

Dans le secteur public, les attitudes ont récemment changé; les acquisitions annuelles font place à des contrats d'approvisionnement à long terme ou pluriannuels et il se peut qu'une vente initiale soit prolongée pour en faire une telle entente à long terme. Cela dépendra non seulement de l'exécution du premier contrat par l'exportateur, mais également des liens qui seront établis avec l'organisme client. Comme c'est souvent le cas dans nombre de pays

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.

## Le marché

L'Iraq est considéré comme un marché ouvert où s'exerce une vive concurrence. Le système de distribution complexe et étroitement contrôlé ne rend pas difficile l'accès au marché pour les nouveaux exportateurs. Cependant, le processus peut être compliqué par le fait que les Iraquiens hésitent à recourir à de nouvelles sources d'approvisionnement en raison de leur fidélité aux fournisseurs habituels. La possibilité de financement des exportations est un facteur qui contribue au succès sur ce marché. Lors de l'impression de ce guide, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) n'a pas offert de financer les exportations, mais elle envisagerait de les assurer et de fournir des garanties. Le marché iraquien est fortement protégé pour promouvoir les nouvelles activités industrielles locales. Le commerce réciproque et ses composantes sont des facteurs importants qui influent sur le commerce dans cette région. Les institutions internationales de financement n'offrent pas de débouchés commerciaux avec l'Iraq. Selon les normes mondiales arabes, l'Iraq est un grand pays, et l'équilibre entre son territoire, sa population et ses ressources naturelles est le meilleur de tous les pays arabes. Ses réserves de pétrole sont énormes, ses autres ressources minérales (largement inexploitées) considérables, son infrastructure agricole solide et ses industries légères et lourdes, de plus en plus variées. L'Iraq pourrait également devenir un important centre touristique international. À cause de sa grande superficie, l'Iraq mettra peut-être de nombreuses années à établir une infrastructure comparable à celle que les villes-États du Golfe ont mis en place en quelques années.

L'Iraq a une économie à planification centrale, et le développement économique s'effectue conformément au plan établi par le gouvernement. La plus haute autorité en matière de planification est le Conseil de planification supérieur, qui doit examiner et approuver tous les plans d'expansion. Le ministère de la Planification a charge de préparer le plan et d'entreprendre toutes les études de faisabilité, les analyses de projet et les évaluations de propositions soumises par les divers ministères opérationnels.

L'année 1988 a été une année de changements importants pour l'Iraq : accord de cessez-le-feu mettant fin à sa guerre de huit ans avec l'Iran; mesures visant à transformer l'économie totalement socialiste en une économie mixte et décision de privatiser maintes industries non essentielles à l'effort de guerre; libéralisation de l'octroi des licences d'importation pour de nombreux biens de consommation

et de nombreux produits industriels. Les restrictions officielles à l'importation et un prix à l'exportation acceptable pour 2,3 millions de barils de pétrole par jour ont produit un surplus de devises étrangères que les autorités monétaires centrales ont utilisées pour le paiement des arriérés à certains pays. Suite au cessez-le-feu, l'attention s'est concentrée sur le besoin de rebâtir l'économie.

## Adhésion à des organisations internationales

L'Iraq est membre des organisations internationales suivantes :

- La Banque mondiale
- Le Marché commun arabe
- Le Fonds monétaire arabe
- L'Organisation des Nations Unies (ONU)
- La Ligue des États arabes
- La Banque islamique de développement
- Le Conseil de l'unité économique arabe
- L'Organisation mondiale de la santé (OMS)
- Le Fonds monétaire international (FMI)
- L'Association internationale de développement (AID)
- La Société financière internationale (SFI)
- L'Organisation internationale du travail (OIT)
- L'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
- L'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI)
- Le Fonds arabe pour le développement économique et social
- L'Agence internationale de l'énergie atomique (AIEA)
- L'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI)
- L'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP)
- Le Fonds international de développement agricole (FIDA)
- La Commission économique et sociale pour l'Asie occidentale
- L'Organisation des pays arabes exportateurs de pétrole (OAPEP)

## Publicité et promotion

En Iraq, toute publicité à la radio ou à la télévision est interdite. Toute la publicité doit être soumise à la *National House for Publication, Distribution and Advertisement*, rue Jumhuriyah, à Baghdâd. Les possibilités de publicité dans les cinémas et sur les panneaux d'affichage sont encore limitées. Les journaux constituent un moyen de sensibiliser

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<sup>er</sup> 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.

## Système bancaire et financement local

La Banque Raffidain et la Banque Rashid sont les seules banques commerciales de l'Iraq. Toutes deux sont la propriété de l'État et possèdent de nombreuses succursales au pays. Elles offrent des facilités de caisse aux sociétés locales et aux succursales de sociétés étrangères établies en Iraq.

La Banque industrielle, propriété de l'État, constitue une autre source possible de financement à moyen terme des projets industriels iraqiens et arabes. La Banque industrielle participe fréquemment à la formation de sociétés industrielles mixtes et privées. La Banque agricole, société d'État, consent également des prêts à moyen terme pour le financement de projets agricoles. Jusqu'en 1983, l'Iraq n'avait pas, de façon générale, besoin de fonds. En raison des dépenses occasionnées par la récente guerre avec l'Iran, les modalités de paiements différés et le financement sont devenus des exigences courantes. Les modalités préférentielles exigées de l'Amérique du Nord et de l'Europe pour les projets d'envergure sont un délai de cinq ans suivi du paiement sur cinq ans. L'Iraq compte rembourser sa dette commerciale le plus tôt possible et revenir au paiement en argent comptant.

## Transport et communications

Les deux aéroports internationaux de l'Iraq se situent à Baghdâd et à Bassora. Les aéroports locaux pour le transport intérieur se trouvent à Baghdâd, à Erbil et à Mossoul. On accorde de plus en plus d'importance au transport fluvial. Le principal port iraqien se trouve à Bassora, tandis que le port iraqien le plus récent est celui d'Umm Qasr situé à la tête d'un lagon dont l'accès est contrôlé par le Koweït. Ce port est équipé des installations nécessaires au chargement du soufre et au déchargement des céréales. On trouve des installations de chargement du pétrole à Khor al-Zuhair. Les autorités procèdent actuellement à l'expansion de ces deux ports pour permettre la manutention par roulage de conteneurs ainsi que des expéditions de marchandises en vrac.

L'Iraq modernise son système de télécommunications depuis quelque temps. Il a mis en place un système de commutation téléphonique crossbar, un système de télex, une liaison par faisceau hertzien entre les principales villes et une liaison par satellite terrestre pour les communications internationales. L'utilisation du télécopieur est limitée, mais permise aux entreprises privées.

## Investissement étranger et entreprises en coparticipation

En tant que pays socialiste, l'Iraq s'est tourné vers le bloc de l'Est pour la technologie et les importations depuis plus de quinze ans. Cependant, depuis le milieu des années soixante-dix, l'Iraq cherche de plus en plus à profiter de la technologie, des services et des produits de l'Ouest.

L'Iraq ne veut pas attirer les investissements étrangers, mais il favorise l'importation des produits et du savoir-faire des pays de l'Ouest. L'Iraq veut acheter la technologie et, dans le cas de la construction, préfère les projets clés en main où la société étrangère assume l'entière responsabilité des travaux.

Conformément aux lois iraqiennes, les ressortissants étrangers et les sociétés étrangères non arabes (dont les sociétés inscrites comme étant arabes) ne peuvent avoir des intérêts dans des sociétés iraqiennes, qu'elles soient mixtes ou privées. Pour faire affaire en Iraq, les sociétés doivent négocier un contrat avec un des organismes de l'État et mettre sur pied une succursale ou une coentreprise pour la durée du contrat.

Les ressortissants arabes qui habitent les pays arabes peuvent acquérir des intérêts dans des sociétés industrielles ou commerciales iraqiennes de la même manière que les Iraquiens, et détenir jusqu'à 100 p. 100 du capital-actions s'il s'agit de sociétés privées.

Une entreprise en coparticipation est une association commerciale d'au moins deux parties qui s'engagent à exécuter un contrat ou un accord précis avec un organisme ou une société d'État.

## Publications

La meilleure revue hebdomadaire traitant de la situation économique, politique et commerciale (notamment les avis d'appels d'offres) dans les États du Golfe est le *Middle East Economic Digest*, publié par le Middle East Economic Digest Ltd., MEED House, 21 John Street, Londres, WC1N 2BP, Angleterre. Cette revue est fortement recommandée à quiconque veut se tenir au courant des faits nouveaux au Moyen-Orient.

Il est possible d'obtenir des renseignements sur d'autres publications à l'ambassade du Canada à Baghdâd.

## Chambre du commerce et de l'industrie

L'Iraq a une Chambre du commerce et de l'industrie auprès de laquelle toutes les sociétés locales doivent être enregistrées. En plus de défendre énergiquement les intérêts du secteur privé, la Chambre du commerce et de l'industrie fait la promotion du commerce extérieur en publiant des informations sur les débouchés et les règlements locaux, en recevant des missions commerciales de l'étranger, en tranchant les litiges commerciaux lorsqu'on le lui demande et, de façon générale, en aidant les gens d'affaires de l'étranger.

## Le Conseil commercial canado-arabe

Le Conseil commercial canado-arabe est une association de sociétés canadiennes du secteur privé faisant affaire avec les pays arabes. Le Conseil cherche à favoriser et à améliorer les liens commerciaux entre le Canada et les pays arabes. Le Conseil sert d'organe de consultation pour les divers gouvernements du Canada sur des sujets liés au commerce canado-arabe et s'efforce de mieux faire connaître les entreprises et les possibilités canadiennes dans les pays arabes. Ses activités au Canada comprennent l'organisation de rencontres régulières des membres du Conseil, la liaison avec les représentants du gouvernement du Canada et les représentants commerciaux des gouvernements arabes représentés au Canada, la tenue de séminaires sur le commerce et la publication régulière d'un bulletin contenant des informations sur le commerce et sur l'expansion commerciale dans les pays arabes.

Les entrepreneurs qui souhaitent devenir membres du Conseil devraient s'adresser au :

Conseil commercial canado-arabe

55, rue Metcalfe

Bureau 1160

Ottawa (Ontario)

K1P 6N4

Téléphone : (613) 238-4000

Télécopieur : (613) 238-7643

Télex : 053-3360

---

### **III. RENSEIGNEMENTS SUR LA DOUANE ET LES AUTRES RÈGLEMENTS**

---

#### **Documents**

La correspondance devrait être rédigée en anglais ou en arabe, et les soumissions en réponse aux appels d'offres internationaux devraient être en anglais. La correspondance destinée aux hauts fonctionnaires devrait porter le titre de la personne et non son nom, parce que cette dernière pratique n'est pas jugée convenable par le gouvernement iraquien. Les exportateurs qui prévoient se rendre en Iraq devraient demander à l'ambassade du Canada, longtemps avant leur départ, une liste des acheteurs et des personnes-ressources possibles. Ils devraient ensuite faire connaître leur entreprise en envoyant des renseignements complets sur le produit et la société. Il est alors possible de planifier une visite pour donner suite à l'effort initial ou pour exploiter des débouchés précis découlant notamment de soumissions aux appels d'offres.

Il n'existe aucune disposition pour que les sociétés étrangères, y compris celles enregistrées dans les autres pays arabes, s'établissent en tant qu'entreprises commerciales privées en Iraq. Actuellement, la seule façon dont une société étrangère peut faire affaire en Iraq est de négocier un contrat avec un organisme gouvernemental, quelquefois en formant une coentreprise avec l'organisme en question. La société étrangère qui s'intéresse à un marché précis offert par un organisme pourra obtenir auprès de ce dernier les renseignements généraux pertinents. Autrement, aucun ministère n'a pour mandat spécial de renseigner les sociétés étrangères qui souhaitent faire affaire en Iraq.

#### **Contrôle des importations et du change**

L'Iraq possède un système de contrôle du change très rigoureux qui empêche pratiquement les ressortissants iraqiens d'obtenir des devises étrangères. À cause de la guerre et de l'augmentation de la dette, le dinar iraquien est devenu non convertible et l'exportation ou l'importation de

dinars pourraient être considérées comme des infractions graves. Au système de contrôle du change se rattache le processus officiel d'attribution des licences, compte tenu des devises étrangères existantes, pour l'importation des produits alimentaires, des machines et des matières premières nécessaires. Il existe également une licence d'importation, sans opération de change, offerte aux importateurs du secteur privé qui ne prévoient pas de retrait des devises étrangères de l'Iraq. Les biens achetés en vertu de ces licences doivent être payés au moyen de fonds détenus à l'extérieur de l'Iraq.

## Emballage et étiquetage

À l'extérieur de l'emballage doivent figurer le poids brut en kilos, la marque du destinataire et du port, et le numéro de l'article (selon le bordereau d'expédition), à moins que le contenu des articles ne soit déjà précisé d'une autre façon. Dans le cas des marchandises en transit, elles doivent être marquées exactement comme sur le connaissement. Une attention particulière devrait être portée à l'emballage, lequel doit être aussi sûr que possible; pour éviter les dommages et limiter le vol, il est conseillé d'utiliser des ballots entourés de cerceaux de fer au lieu de boîtes.

Les produits pharmaceutiques et les spiritueux sont soumis à des exigences de marquage et d'étiquetage. Il existe des règlements de marquage arabes particuliers pour le mode d'emploi de produits pharmaceutiques spécialisés. Ces règlements ne s'appliquent pas aux nouvelles préparations pour une période d'au plus six mois à partir de la date de leur enregistrement au ministère de la Santé iraquien. Les mots « Importé spécialement pour l'Iraq » doivent figurer sur toutes les importations de spiritueux.

---

# IV. LE VOYAGE D'AFFAIRES EN IRAQ

---

## Consultation de l'Ambassade canadienne

L'exportateur qui planifie un séjour en Iraq doit informer la Division des services commerciaux de l'ambassade du Canada à Baghdâd longtemps avant son départ. L'exportateur doit informer la Division de l'objectif du voyage et lui faire parvenir plusieurs exemplaires de brochures sur le produit. Il est particulièrement utile d'établir le prix (coût et fret) pour la gamme de produits offerts. L'exportateur devrait en outre dresser la liste de toutes les personnes-ressources qu'il compte en Iraq. Avec ces renseignements, le délégué commercial se fera un plaisir de proposer un itinéraire, de faire les réservations d'hôtel, le cas échéant, et de prendre des rendez-vous au nom de l'exportateur, lesquels pourront être confirmés à l'arrivée.

## Titres de voyage

Tout étranger qui désire venir en Iraq doit d'abord se procurer un visa d'entrée. Les visas d'entrée sont délivrés par les ambassades et les consulats iraqiens à l'étranger, et par la Direction générale des résidents en Iraq. Toute personne, y compris un ressortissant iraqien ayant l'intention de travailler pour une société étrangère en Iraq, doit avoir un permis de travail. Les employés étrangers doivent détenir un tel permis auprès de la Direction générale des résidents avant d'arriver en Iraq.

Les demandes de visas d'affaires sont généralement traitées dans les trois jours si les documents suivants sont remplis correctement : une formule de demande, un passeport canadien valide, une photographie de format passeport et une lettre de soutien financier fournie par une compagnie.

Tous les touristes et voyageurs doivent posséder une preuve de test HIV négatif (SIDA) pour entrer en Iraq si la

durée de leur séjour est de plus de quatre jours. Il est possible d'obtenir une attestation médicale auprès des laboratoires centraux du ministère ontarien de la Santé, B.P. 9000, succursale A, Toronto (Ontario) M5W 1R5, ou du laboratoire du centre fédéral sur le SIDA, Santé et Bien-être social Canada, Ottawa (Ontario). Une liste des autres laboratoires canadiens autorisés à faire subir le test de détection des anticorps HIV peut être obtenue auprès de la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

## Déplacements en Iraq

Les taxis sont nombreux et, en général, la circulation est modérée, sauf dans le centre-ville. Le gouvernement fixe le prix de la course entre l'aéroport et la destination désirée et vice-versa. Étant donné que la plupart des voitures de taxi ne sont pas munies d'un compteur, il est préférable de fixer le montant de la course avec le chauffeur avant de monter. Sur certaines voitures de taxi, on peut lire le tarif établi, et il arrive que certains hôtels le connaissent. Il est bon de prévoir le montant juste de la course, car les chauffeurs peuvent rarement faire de la monnaie. La plupart des chauffeurs ne parlent pas l'anglais; il est donc recommandé de faire écrire le nom de la destination en arabe par quelqu'un de l'hôtel et de le remettre au chauffeur.

La location de voiture ne se fait qu'à la semaine, et il est fréquent que les hôtels offrent ce service. Cependant, conduire peut s'avérer une expérience pénible, à moins de connaître la ville; on trouve peu d'indications des rues, de cartes routières, et il est difficile de trouver quelqu'un qui sache parler l'anglais si on est perdu. Le permis de conduire international est accepté.

## Hôtels

Il existe plusieurs hôtels de classe internationale et de première classe à Baghdâd. À l'exception du Basra Sheraton et du Mosul Oberoi, on ne trouve pas d'hôtels de classe internationale à l'extérieur de Baghdâd. Le prix des chambres est fixé par le gouvernement et varie de 25 à 30 dinars irakiens pour une chambre simple et de 30 à 35 dinars irakiens pour une chambre double dans les hôtels de classe internationale. Dans les hôtels de deuxième classe, les prix varient de 8 à 18 dinars irakiens pour une chambre simple et de 9 à 22 dinars irakiens pour une chambre double.

Toutefois, il est toujours extrêmement difficile d'obtenir une bonne chambre de la mi-septembre à la mi-novembre. La réservation d'une chambre est habituellement confirmée par une lettre de l'Ambassade à l'hôtel.

Mentionnons que certains hôtels irakiens acceptent les cartes de crédit et que les opérations de change peuvent être effectuées dans des succursales de banques dans la plupart des hôtels de première classe.

## Règlements douaniers

Les droits de douane sont prélevés à des taux allant de 15 p. 100 à 300 p. 100 conformément aux directives officielles. Cependant, des exemptions de droits de douane sont accordées dans le cas de projets régis par la loi n° 60 de 1985 ou la loi n° 115 de 1982. La plupart des biens durables servant à un projet, comme les véhicules et le matériel, entreraient au pays en vertu d'un permis temporaire. Ces articles doivent être retournés lorsqu'ils ne sont plus nécessaires.

## Santé et sécurité personnelle

Le voyageur qui se rend en Iraq pour plus de quatre jours doit être muni d'un certificat attestant qu'il n'a pas le SIDA. Il peut obtenir ce certificat avant son départ ou au cours des cinq premiers jours de son séjour à Baghdâd. À Baghdâd et dans les autres villes, l'eau du robinet est généralement potable; cependant, si elle n'a pas été filtrée, elle contient généralement une quantité considérable de limon. Les conditions d'hygiène sont généralement bonnes, mais on conseille aux visiteurs de choisir avec une prudence normale les endroits pour manger et boire, afin de s'assurer de la fraîcheur des aliments. Les visiteurs qui arrivent directement de pays où le climat est plus frais devraient, au milieu de l'été, s'assurer de boire beaucoup de liquide pour éviter la déshydratation causée par les températures extrêmement élevées et le faible taux d'humidité en Iraq. De façon générale, l'Iraq est un pays sûr pour les visiteurs, mais le nombre de petits vols s'accroît.

## Visites et réceptions d'affaires

Une visite confirmée est ordinairement respectée. En Iraq, les visiteurs devraient s'efforcer d'être polis et patients, d'utiliser une approche modérée et discrète de promotion et de faire preuve de circonspection dans la divulgation des affaires. Les Iraquiens apprécient la ponctualité, mais la plupart connaissent les problèmes de transport et comprennent bien les retards.

## Courrier

Le service postal en Iraq est irrégulier; le télex ou le téléphone pourrait mieux convenir à l'entrepreneur si le temps est un facteur important. Les gens d'affaires étrangers devraient se rappeler qu'à l'exception des télégrammes, le courrier n'est pas livré à domicile. Par conséquent, toute la correspondance devrait être adressée au numéro du casier postal de la société à qui est destiné l'envoi. L'acheminement de courrier entre l'Iraq et le Canada par voie de surface prendra environ un mois dans le cas des lettres et deux mois et demi dans le cas des colis. La durée d'acheminement du courrier par voie aérienne est de 6 à 11 jours.

Le service de messagerie en provenance du Canada est irrégulier. Il n'existe qu'une société de messagerie en Iraq, soit la Life express. Son représentant au Canada est :

Jet Service J S T inc.  
2735, rue Paulus  
Ville Saint-Laurent (Québec)  
H4S 1E9  
Téléphone : (514) 331-7470

Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient  
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2  
Téléphone : (613) 995-7040  
Télex : 053-3745877  
Télécopieur : (613) 996-3103

---

## V. SERVICES DE TRANSPORT VERS L'IRAQ

---

### Transport maritime

Six sociétés effectuent des liaisons mensuelles entre des ports de l'est du Canada et les principaux ports du golfe Persique. Il existe également des liaisons effectuées au moins une fois par mois entre Vancouver et les principaux ports du Golfe. Le grave encombrement découlant de l'incapacité des ports de faire face à l'augmentation considérable des importations dans la région constitue un problème majeur du transport maritime au Moyen-Orient. Par conséquent, il se peut que des surcharges élevées soient imposées, selon des délais courants, aux expéditions vers les ports plus congestionnés. Il sera nécessaire de bien se renseigner auprès d'un transitaire ou d'une société maritime avertis pour choisir le mode le plus avantageux au moment de l'expédition.

### Transport aérien

Il n'existe aucun vol régulier entre le Canada et l'Iraq. Toutefois, il est possible, si nécessaire, d'organiser des vols nolisés, pour des voyageurs ou des marchandises, vers la plupart des principaux aéroports du Moyen-Orient. Air Canada et Canadien international offrent également des vols vers les principaux aéroports comme New York, Londres, Paris, Francfort et Rome d'où partent des vols réguliers vers le Moyen-Orient. Le vol le plus direct offert aux voyageurs est celui de la Royal Jordanian entre Mirabel et Bagdad avec correspondance directe à Amman.

---

## VI. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION

---

### Services de consultation sur les marchés

Afin d'aider les gens d'affaires canadiens, le gouvernement fédéral a des délégués commerciaux dans 67 pays. Ces représentants offrent leur concours aux exportateurs canadiens et aident les acheteurs étrangers à trouver les fournisseurs canadiens qui peuvent répondre à leurs besoins. Le délégué commercial n'est pas uniquement un agent de liaison entre l'acheteur et le vendeur. Il a aussi pour rôle de conseiller les exportateurs canadiens à toutes les étapes de la commercialisation, c'est-à-dire de les informer sur la situation économique et politique du pays, d'établir les possibilités d'exportation, d'évaluer la concurrence exercée sur les marchés, de les présenter aux gens d'affaires et aux fonctionnaires étrangers, de sélectionner et de recommander des agents ou, encore, de fournir des conseils sur les modalités de paiement et une aide pour résoudre les problèmes concernant les droits de douane et l'accès au marché. En outre, les délégués commerciaux s'emploient activement à trouver des débouchés, ainsi qu'à encourager et à organiser les activités de promotion. Les directions de l'expansion du commerce d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, à Ottawa, sont une autre source précieuse de renseignements. Chacune s'occupe des marchés existants dans une région géographique précise et constitue le principal lien entre le gouvernement et les délégués commerciaux à l'étranger. Dans le cas de l'Iraq, les délégués commerciaux en poste à Baghdâd sont constamment en rapport avec les agents de la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient, à Ottawa.

L'adresse est la suivante :

Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient  
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 993-7040

Télex : 053-3745/6/7

Télécopieur : (613) 996-9103

Ce bureau peut donner les renseignements généraux suivants :

- aperçus économiques sur chaque pays et renseignements sur l'état des marchés de produits donnés;
- renseignements sur les marchés pour les projets;
- renseignements sur l'accès aux marchés, notamment sur les tarifs douaniers, les règlements, les licences, les obstacles non tarifaires, les normes relatives aux produits, les documents exigés, etc.;
- publications, y compris les révisions de cette publication, et dossiers sur de plus petits marchés du pays; et
- renseignements sur le marché pour les projets à financement multilatéral, par exemple, la Banque mondiale, le Fonds arabe pour le développement et les banques d'investissement.

Les directions de l'expansion du commerce sont également chargées d'aider et de conseiller les exportateurs en ce qui concerne la commercialisation de leurs produits et de leurs services. Elles peuvent informer les gens d'affaires sur les services d'exportation offerts par le gouvernement canadien, ainsi que sur les possibilités d'exportation, tant pour les produits que pour les projets.

L'exportateur qui a besoin d'aide pour trouver des marchés au Moyen-Orient pour ses produits et services n'a qu'à communiquer avec le Centre du commerce international situé dans le bureau régional d'Industrie, Sciences et Technologie Canada le plus près (excepté pour les Territoires du Nord-Ouest et le Yukon) ou avec la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Les Centres du commerce international, situés dans chaque province, aident les exportateurs à planifier le marché et peuvent prendre des dispositions pour que l'exportateur obtienne de l'aide de la Direction de l'expansion du commerce, à Ottawa, et des délégués commerciaux à l'étranger.

## **Société pour l'expansion des exportations**

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne dont le but est de faciliter l'expansion des exportations canadiennes. La SEE offre d'assurer, de garantir et de financer des exportations, auxquels services s'ajoutent des conseils financiers et la mise au point de programmes de services financiers, en vue d'aider les

entreprises canadiennes de produits et de services à bien soutenir la concurrence à l'étranger. La SEE offre les services suivants :

### **1) Assurances à l'exportation et garanties connexes**

- assurance globale multirisque
- assurance globale — risques politiques
- assurance sélective — risques politiques
- assurance — opérations individuelles
- garanties — opérations individuelles
- assurance préalable au versement du prêt
- assurance — investissement à l'étranger
- assurance — caution de bonne fin
- garanties — caution de bonne fin
- assurance — consortium
- assurance — cautionnement
- assurance — caution de soumission
- assurance — sous-traitance précise
- assurance pour le matériel — risques politiques
- garanties — cautionnement de soumission
- garanties à moyen terme pour produits agricoles

### **2) Financement des exportations et garanties connexes**

- prêts
- imputation sur lignes de crédit
- achat de billets à ordre
- protocole
- garanties sur prêts
- crédit spécial

La SEE a son siège social à Ottawa et des bureaux régionaux à Montréal, Toronto, London, Calgary, Winnipeg, Vancouver et Halifax. Les demandes d'ordre général portant sur les services peuvent être transmises par l'intermédiaire des bureaux régionaux. Toutefois, les demandes se rapportant au financement des exportations doivent être adressées au Groupe de financement des exportations de la SEE, à Ottawa. Les adresses de tous les bureaux de la SEE figurent à la section « Adresses utiles » de ce guide.

## Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Le principal objectif du PDME est d'accroître le volume des ventes de produits et services canadiens à l'étranger. Ce programme permet de réaliser cet objectif par le partage du coût des activités que les sociétés ne pourraient pas ou ne voudraient pas normalement supporter seules, afin de réduire les risques liés à la pénétration d'un marché étranger. Le PDME incite les sociétés canadiennes qui n'ont pas exporté auparavant à le faire. Ce programme encourage également les exportateurs canadiens actuels à accéder à des marchés situés dans de nouvelles régions géographiques et à exporter de nouveaux produits.

Le Programme offre aux entreprises canadiennes une aide financière pour organiser divers types d'activités de promotion commerciale et pour y participer. Toutes les activités doivent être orientées vers le commerce, c'est-à-dire qu'elles doivent être axées sur la réalisation de ventes d'exportation. Ces activités sont réparties en deux catégories, celles qui sont de l'initiative des industries et celles qui sont planifiées par le gouvernement.

**Activités planifiées par le gouvernement.** Les activités planifiées par le gouvernement et régies par le PDME sont organisées par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada jusqu'à 18 mois à l'avance. Elles sont choisies après d'importantes consultations avec les délégués commerciaux canadiens à l'étranger, et des représentants de l'industrie, des autres ministères et des provinces. Les entreprises sont invitées à participer à ces activités. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada s'efforce de donner aux participants éventuels le plus de temps possible pour se préparer. Il existe deux types d'activités planifiées par le gouvernement : les missions commerciales et les foires commerciales.

### **Missions commerciales planifiées par le gouvernement.**

Le but des missions commerciales est de promouvoir la vente de produits et de services canadiens à l'étranger et de rassembler des informations sur le marché pour les secteurs industriels du Canada. L'aide offerte par le PDME s'étend aux missions commerciales à l'étranger ainsi qu'aux voyages effectués par des gens d'affaires et des représentants de gouvernements étrangers au Canada ou dans d'autres endroits approuvés.

L'apport du PDME aux missions commerciales porte sur la gestion et l'administration de l'activité, l'accueil officiel et le remboursement de la totalité du coût de transport aérien en classe économique et du transport terrestre local à l'étranger. En plus, les participants aux missions, au Canada, reçoivent une allocation quotidienne de séjour (hôtel, repas et faux frais, en vertu des règlements du Conseil du Trésor) et sont remboursés de la totalité du coût de transport aérien en classe économique pour les déplacements au pays. Les voyages par avion en première classe peuvent être approuvés s'ils sont jugés appropriés et nécessaires. Les participants doivent supporter tous les coûts non mentionnés ci-dessus. Il se peut également qu'ils soient tenus de payer des frais de participation pour aider à payer les dépenses.

### **Foires commerciales planifiées par le gouvernement.**

La participation planifiée par le gouvernement à des foires commerciales tenues à l'étranger se limite habituellement à un secteur industriel ou à un type de produit précis. La décision de participer à une foire commerciale est fondée sur les résultats antérieurs de la foire, sur l'aptitude des fabricants canadiens de produits donnés à soutenir la concurrence internationale, sur l'importance de la demande potentielle pour les produits, sur l'importance de la demande potentielle pour les produits sur le marché où se tient la foire, sur le rapport coût-bénéfices anticipé par dollar investi et sur l'importance accordée aux marchés cibles de la foire et aux produits qui y sont présentés. La participation à des foires commerciales peut prendre la forme d'un stand national à une foire commerciale organisée, de présentations en solo organisées par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, de kiosques de renseignements, de promotions en magasin ou d'expositions de catalogues. Depuis le 1<sup>er</sup> avril 1986, une société peut obtenir de l'aide financière du PDME pour prendre part à la même activité à trois occasions différentes.

**Activités à l'initiative des industries.** Pour ces activités, la contribution du gouvernement continuera d'être remboursable si des ventes s'ensuivent (quatre demandes par société par an). L'aide est accordée aux fins suivantes :

**Foires commerciales.** Pour participer de façon indépendante à une foire commerciale à l'étranger où est prévu un stand national, seulement si la société n'a pas été invitée à participer à ce stand national ou si ce dernier était complet au moment de la demande.

**Voyages.** Pour visiter des agents, des distributeurs et des clients potentiels en vue de trouver des marchés; pour assister à des symposiums ou à des conférences (où il existe un potentiel de vente considérable des produits) dans un pays étranger et pour parrainer la visite d'acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre endroit approuvé (installation, foire commerciale, etc.); pour stimuler la vente de produits canadiens.

**Appels d'offres liés à des projets.** Le soutien du PDME en ce qui concerne les appels d'offres ou la préparation de propositions préalable à la négociation d'un contrat a pour but d'aider les entreprises canadiennes à faire des offres pour des projets particuliers à l'extérieur du Canada, lesquels projets font l'objet d'une concurrence internationale et sont soumis à une procédure officielle de soumission. L'aide porte sur l'approvisionnement en produits et services canadiens pour d'importants projets d'investissement, notamment les services de conseillers, le génie, la construction et le matériel. Le projet doit susciter une concurrence internationale (sauf dans les marchés dirigés par l'État). Le projet doit aussi être d'une envergure beaucoup plus grande et présenter plus de risques que celui qu'entreprenait le demandeur sans l'aide du PDME, et la probabilité de réussite doit être raisonnable. Aucune aide ne sera accordée si d'autres entreprises canadiennes sont dans la course.

**Bureaux de vente à l'étranger.** L'aide à cette fin vise à permettre aux entreprises exportatrices actuelles de mieux exploiter leur marché grâce à un effort de commercialisation soutenu. L'établissement d'un bureau de vente permanent à l'étranger doit s'inscrire dans le programme global de commercialisation de la société et témoigner d'un engagement à long terme envers le marché visé. Les maisons commerciales doivent montrer qu'elles s'engagent à long terme à exporter des produits canadiens précis. La société

doit avoir déjà réalisé des ventes sur le marché cible, par d'autres moyens que les bureaux de vente.

**Activités spéciales.** L'aide pour les activités spéciales est destinée aux organisations, offices de commercialisation et organismes sans but lucratif et ne réalisant pas de ventes dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche. Les activités de ces organismes doivent profiter aux membres et comprennent la participation à des foires commerciales, les visites, les essais techniques, les démonstrations de produits, les séminaires et la formation, ainsi que la promotion de produits.

**Entente de commercialisation.** Cette entente ne constitue pas une nouvelle activité du PDME, mais un mode d'assistance aux activités entreprises par les industries dans le cadre de ce programme, sur une période d'un à deux ans. Les ententes de commercialisation conviennent mieux aux exportateurs expérimentés dont l'entreprise est de taille moyenne et qui répondent également aux critères d'admissibilité des demandeurs. Seules les activités déjà décrites qui sont de l'initiative des industries et qui s'insèrent dans le PDME peuvent faire l'objet d'un partage des coûts en vertu de l'entente de commercialisation.

InfoExport, la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient ou les Centres du commerce international du bureau régional d'Industrie, Sciences et Technologie Canada peuvent donner de plus amples informations sur le Programme de développement des marchés d'exportation.

## Publicité

*CanadExport*, un bulletin bimensuel, contient des articles et des comptes rendus sur les possibilités d'exportation et sur les services gouvernementaux à l'industrie, ainsi que des études sur les conditions d'accès aux marchés internationaux, la croissance industrielle et l'efficacité de la collaboration entre le gouvernement et l'industrie.

On y présente également les foires et les missions organisées à travers le monde par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada dans le cadre de ses programmes de foires et de missions. De même, à tous les deux numéros, on dresse une liste des projets importants financés multilatéralement et exécutés à l'étranger, qui offrent

d'excellents débouchés pour les produits et services canadiens. Les fabricants canadiens peuvent se procurer ce bulletin sans frais en français ou en anglais. Pour ce faire, il suffit d'écrire ou de téléphoner à :

CanadExport

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Édifice Lester B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (sans frais) 1-800-267-8376

Télex : 053-3745/3746/3747

Télécopieur : (613) 996-9103

## Coopération industrielle dans les pays en développement

Ce programme prévoit une aide financière pour les entreprises canadiennes qui tentent d'établir des liens commerciaux à long terme avec d'autres entreprises dans des pays en développement, grâce à des mécanismes comme les entreprises en coparticipation, les investissements directs, les contrats de gestion, les accords de licences et l'aide technique. L'aide financière est accordée pour les études préliminaires, lesquelles fournissent des analyses préliminaires des entreprises possibles. Les études de viabilité qui s'ensuivent et qui permettent de faire des analyses économiques, commerciales et juridiques précises des projets éventuels sont admissibles à des montants d'aide supérieurs.

Le Mécanisme canadien de préparation de projets (MCCP) est davantage orienté vers les conseillers dans le but d'amener les sociétés canadiennes sur le terrain des projets qui seront financés par des institutions de développement multilatérales. Les études de faisabilité préalables à la réalisation de projets d'investissement sont admissibles au soutien financier en vertu du MCCP.

Il existe également un Mécanisme canadien de transfert de la technologie (MCTT) qui permet aux entreprises canadiennes de mettre à l'essai et d'adapter leur technologie dans les pays en développement, afin d'établir une coopération à long terme avec les entreprises de ces pays.

Pour de plus amples renseignements, écrire à l'adresse suivante :

Direction de la coopération industrielle  
Agence canadienne de développement international (ACDI)  
200, promenade du Portage  
Hull (Québec)  
Téléphone : (819) 997-7901  
Télex : 053-4140 CIDA/SEL  
Télécopieur : (819) 953-5024

---

## VII. ADRESSES UTILES

---

### Centres du commerce international

Si vous n'avez jamais exporté vos produits, veuillez communiquer avec le Centre du commerce international dans votre province. Comme il a été mentionné précédemment, ces centres sont situés dans les bureaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, sauf au Yukon et aux Territoires du Nord-Ouest.

#### Alberta

Centre du commerce  
international  
Room 540  
Canada Place  
9700 Jasper Avenue  
Edmonton (Alberta)  
T5J 4C3  
Téléphone : (403) 495-2944  
Télex : 037-2762  
Télécopieur : (403) 495-4507

Centre du commerce  
international  
Suite 1100  
510 - 5th avenue S.W.  
Calgary (Alberta)  
T2P 3J2  
Téléphone : (403) 292-4575

#### Colombie-Britannique

Centre du commerce  
international  
Vancouver Centre  
Scotia Tower  
Suite 900  
650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
Vancouver (Colombie-  
Britannique)  
V6B 5H8  
Téléphone : (604) 666-1444  
Télex : 045-1191  
Télécopieur : (604) 666-8330

#### Île-du-Prince-Édouard

Centre du commerce  
international  
Confederation Court Mall  
134 Kent Street  
Suite 400  
P.O. Box 1115  
Charlottetown (Île-du-Prince-  
Édouard)  
C1A 7M8  
Téléphone : (902)  
566-7400/7443  
Télex : 014-44129  
Télécopieur : (902) 566-7450

#### Manitoba

Centre du commerce  
international  
330 Portage Avenue  
Room 608  
P.O. Box 981  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 2V2  
Téléphone : (204) 983-8036  
Télex : 075-7624  
Télécopieur : (204) 983-2187

**Nouveau-Brunswick**

Centre du commerce  
international

Place Assumption

770, rue Main

C.P. 1210

Moncton (Nouveau-  
Brunswick)

E1C 8P9

Téléphone : (506) 857-6452

Télex : 014-2200

Télécopieur : (506) 857-6429

Ligne directe :

1-800-332-3801

**Nouvelle-Écosse**

Centre du commerce  
international

1496 Lower Water Street

P.O. Box 940, Station M

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 2V9

Téléphone : (902) 426-7540

Télex : 019-22525

Télécopieur : (902) 426-2624

**Ontario**

Centre du commerce  
international

Dominion Public Building

4th Floor

1 Front Street West

Toronto (Ontario)

M5J 1A4

Téléphone : (416) 973-5203

Télex : 065-24378

Télécopieur : (416) 973-8714

**Québec**

Centre du commerce  
international

Tour de la Bourse

Bureau 3800

800, place Victoria

C.P. 247

Montréal (Québec)

H4Z 1E8

Téléphone : (514) 283-8185

Télex : 055-60768

Télécopieur : (514) 283-3302

**Saskatchewan**

Centre du commerce  
international

6th Floor

105 - 21st Street East

Saskatoon (Saskatchewan)

S7K 0B3

Téléphone :

(306) 975-5315/5318

Télex : 074-2742

Télécopieur : (306) 975-5334

**Terre-Neuve et Labrador**

Centre du commerce  
international

90 O'Leary Avenue

P.O. Box 8950

St. John's (Terre-Neuve)

A1B 3R9

Téléphone : (709) 772-5511

Télex : 016-4749

Télécopieur : (709) 772-5093

## Industrie, Sciences et Technologie Canada

Comme nous l'avons déjà mentionné, les bureaux du ISTC occupent les mêmes locaux que ceux des centres du commerce international, à l'exception des bureaux suivants :

### Administration centrale

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

235, rue Queen

Ottawa (Ontario)

K1A 0H5

Téléphone : (613) 995-5771

### Territoires du Nord-Ouest

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

Precambrian Building

10th Floor

P.O. Box 6100

Yellowknife (T.N.-O.)

X1A 2R3

Téléphone : (403) 920-8568

Télécopieur : (403) 873-6228

AES : (403) 920-2618

### Yukon

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

108 Lambert Street

Suite 301

Whitehorse (Yukon)

Y1A 1Z2

Téléphone : (403) 668-4655

Télécopieur : (403) 668-5003

Télex : 014-2200

# Société pour l'expansion des exportations

## Siège social

151 O'Connor Street  
Ottawa (Ontario)  
Adresse postale :  
Société pour l'expansion des  
exportations

C.P. 655  
Ottawa (Ontario)  
K1P 5T9  
Téléphone : (613) 598-2500  
Câble : EXCREDCORP  
Télex : 053-4136  
Télécopieur : (613) 237-2690

## Prairies et région du Nord

General Manager, Prairie and  
Northern Region  
Export Development Corporation  
Bow Valley Square 111  
Suite 2140  
255 - 5th Avenue S.W.  
Calgary (Alberta)  
T2P 3G6  
Téléphone : (403) 294-0928  
Télécopieur : (403) 294-1133

## Manitoba et Saskatchewan

District Manager  
Manitoba and Saskatchewan Export  
Development Corporation  
330 Portage Avenue  
Suite 707  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 0C4  
Téléphone : (604) 688-8658  
Télécopieur : (604) 688-3710

**Région de la Colombie-  
Britannique et du Yukon**  
General Manager  
British Columbia and Yukon  
Region

Export Development Corporation  
Suite 1030, One Bentall Centre  
505 Burrard Street  
Vancouver (British Columbia)  
V7M 1M5  
Téléphone : (204) 943-3938  
Télécopieur : (204) 983-2187

**Région du Québec**

Directeur  
Société pour l'expansion des  
exportations  
800, Square Victoria  
C.P. 124  
Station de la Tour  
de la Bourse  
Montréal (Québec)  
H4Z 1C3  
Téléphone : (514) 878-1881  
Télécopieur : (514) 878-9891

**Région de l'Ontario**

General Manager, Ontario Region  
Export Development Corporation  
Suite 810, National Bank  
Building  
P.O. Box 810  
150 York Street  
Toronto (Ontario)  
M5H 3S5  
Téléphone : (416) 364-0135  
Télex : 06-22155  
Télécopieur : (416) 862-1267

**Bureau du district de London**

District Manager  
South Western Ontario  
Export Development Corporation  
451 Talbot Street  
London (Ontario)  
N6A 5C9  
Téléphone : (519) 679-6523  
Télécopieur : (519) 679-4483

## Région de l'Atlantique

General Manager, Atlantic  
Region

Export Development Corporation  
Toronto-Dominion Bank Building  
Suite 1003, 1791 Barrington  
Street

Halifax (Nova Scotia)

B3J 3L1

Téléphone : (902) 429-0426

Télex : 019-21502

## Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Direction des programmes  
d'exportation et  
d'investissement (TPE)

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

Édifice Lester B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-8708

Télex : 053-3745 (TPE)

Indicatif : External F OTT

Service téléphonique Info Export :  
(Service sans frais)

1-800-267-8367

Télex : 053-35745 (BTCE)

Indicatif : External F OTT

## Ambassades

### Ambassade du Canada

Adresse : Hay Al-Mansour  
Mahalla 609  
Zuqaq 1, House 33  
Baghdad, Republic of Iraq

Adresse postale : P.O. Box 323  
Central Post Office  
Baghdad, Republic of Iraq

Câble : DMCAN BAGHDAD

Téléphone : (011-964-1)  
542-1459/542-1932/542-1933

Télex : (Code de destination 0491) 212486  
(DMCAN IK)

Heures d'affaires : du dimanche au jeudi  
7 h 30 à 15 h

Décalage horaire : (H.N.E.) + 8

### Ambassade d'Iraq au Canada

215, rue McLeod  
Ottawa (Ontario)  
K2P 0Z8  
Téléphone : (613) 236-9177/236-9178

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20002173 4

Storage

HF 1010 .G85I7214 1989 STORAGE

Iraq, guide de l'exportateur  
canadien. --

15238941





Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

External Affairs and  
International Trade Canada