



Création d'un département associatif au sein du groupe GHT

87, rue Anatole France - 93700 DRANCY - 66, avenue des Champs Elysées LO41 75008 - PARIS
Site : <http://www.group-ght.com> - Mail : contact@group-ght.com - Téléphone : +33 (0)1 48 30 48 63 - Télécopie : +33 (0)9 74 53 48 63

Ce département aura pour but le développement des relations franco-iraquiennes dans plusieurs domaines. Il permettra de faire communiquer les chefs d'entreprises des deux pays afin de promouvoir leurs produits selon les besoins de chacun et d'améliorer ainsi les échanges.

Pour y arriver, la mise en place d'un planning évènementiel (*jours portes ouvertes, soirée gala, journées culturelles, une semaine de la culture irakienne à Paris...*) sera nécessaire.

Il est également important de renforcer les liens de coopération entre la France et l'Irak et de renforcer ces liens avec l'Union Européenne...

BrFI



Les différents secteurs pouvant être concernés par ces actions

Économique :

- Industrie et énergie : Tout ce qui concerne les besoins demandés par le côté irakien.
- Commerce et service : Toutes les enseignes commerciales et industrielles : ex : Carrefour à Erbil (Irak). Attribution éventuelle par ces enseignes de droits privilégiés attribués aux entreprises irakiennes.
- Tourisme et artisanat : encourager les leaders du tourisme européen à se mettre en relation avec l'Irak pour l'avenir.
- Banque/assurance : encourager les banques et assurances pour garantir la sécurité des échanges économiques entre les partenaires français et européens.
- Bio et énergies renouvelables
- Agriculture

Études et recherches scientifiques :

- Université
- Centres de recherche
- La recherche scientifique

Relations culturelles et médiatiques :

- Culture
- Communication
- Art

Le social :

- Développement des relations entre les associations des deux pays par la création de partenariats
- Encadrement des associations irakiennes par la formation et le transfert du savoir faire
- Aide aux populations les plus diminuées en Irak (handicapés, orphelins et veuves, petite enfance...)

Plans d'action

Du côté Irakien :

Se mettre en relation avec les politiques :

- Parlement
- Gouvernement central
- Gouvernements locaux
- Chambres de commerce, d'industrie, des métiers et de l'artisanat

D'une part, pour que l'Irak puisse assurer une sécurité sans faille pour les investisseurs français ou encore européens. D'autre part, pour que l'Irak puisse bénéficier de l'expérience transmise par la France dans différents domaines ; juridique, économique, administratif.

Se mettre en relation avec les hommes d'affaires irakiens :

- Entreprises du secteur privé
- Organisations professionnelles
- Associations de patronat... etc

Pour connaître leurs besoins et établir des bases de données qui permettront un suivi efficace et une mise en relation rapide. Leur mobilisation est indispensable pour l'image d'un Irak moderne et pluraliste. Elle permettra de renforcer les actions de l'association auprès des politiques français et de même auprès des hommes d'affaires français désirant investir en Irak. La coopération franco-irakienne n'arrivera pas à un niveau supérieur sans un engagement des deux côtés au niveau politique.

Du côté Français :

Se mettre en relation avec :

Le service public et para-public

- Les ministères et les collectivités territoriales
- Les chambres de commerce, de tourisme, de l'industrie et des services
- Les chambres des métiers et d'agriculture

Le Secteur privé

- Tourisme et services, banque/Assurance, industrie, grande distribution et commerce de détail...

Socio-culturel

- Société civile française
- Universités
- Centre de recherche
- Médias

Trois grandes lignes sont donc primordiales :

1. La création d'un bureau d'échanges
2. Le circuit Irakien
3. Le circuit français (correspondant)

Planning de travail :

Créer des groupes de travail permettant :

1. d'établir des bases de données
2. de définir les stratégies à mettre en place pour promouvoir le développement des relations franco-iraquiennes.
3. de définir les besoins matériels pour la mise en place de ces stratégies et collecter les fonds nécessaires pour les mettre en exécution (chercher des subventions, des aides...). Pistes notoires :

- Bureau des commerces
- Ambassade
- Parlement irakien
- Ministères
- Membres du bureau
- Vente de services
- Subventions de l'état et de la société française (dons)

4. de définir les besoins : rencontres, relations, salons et expositions, études etc...

