

Import/Export dans les pays arabes

Par Kevork Kochkarian,

Conférence du 28 juin 2024, Cercle de Réflexions Gap-Co

Le commerce entre l'Europe et les nations arabes constitue un domaine d'interaction économique d'une importance cruciale, façonné par des dynamiques historiques, culturelles et géopolitiques. Cette relation commerciale, qui s'est intensifiée au fil des décennies, est marquée par des échanges variés, allant des hydrocarbures aux produits manufacturés, se dirigeant de plus en plus vers les services.

Historique et contexte

Les échanges entre l'Europe et le monde arabe remontent à plusieurs siècles, mais c'est au XXe siècle que ces relations ont pris une ampleur significative, notamment avec la découverte des ressources pétrolières au Moyen-Orient. Les pays européens, en quête de nouvelles sources d'énergie, ont établi les partenariats stratégiques avec les nations arabes, transformant ainsi le paysage commercial. Selon l'Institut des Relations Internationales et Stratégiques, cette dynamique a permis à l'Europe de diversifier ses approvisionnements énergétiques tout en offrant aux pays arabes un accès aux technologies avancées et aux marchés européens.

Échanges commerciaux actuels

Aujourd'hui, les échanges entre l'Europe et les pays arabes sont diversifiés. Selon le rapport de la Commission Européenne (2023), les exportations de l'UE vers les pays arabes ont augmenté de 15 % au cours des cinq dernières années, illustrant l'importance croissante de cette région pour l'économie européenne.

Aspect culturels spécifiques à la négociation

Les pays arabes, riches en diversité culturelle, économique et juridique, présentent des coutumes spécifiques en matière de transactions commerciales. Comprendre ces pratiques est essentiel pour les

startups souhaitant s'implanter ou collaborer dans cette région. Voici une synthèse des principales coutumes et pratiques en matière de ventes, d'achats et de négociations :

- Construire des relations personnelles de confiance et de loyauté sont primordiales dans le monde des affaires. Les partenaires potentiels préfèrent souvent établir une connexion personnelle avant d'engager des transactions.
- Concevoir les négociations comme un processus collaboratif plutôt qu'un affrontement. Les parties cherchent à trouver un terrain d'entente. En effet, les négociations peuvent être longues et nécessitent de la patience. Les offres initiales peuvent être considérées comme des points de départ pour des discussions ultérieures.
- Respecter les rituels, l'étiquette et accepter l'hospitalité. Lors de réunions d'affaires, il est courant d'offrir du café, du thé ou des collations. Les pratiques religieuses et culturelles comme le Ramadan peuvent influencer les horaires de travail et les pratiques commerciales.

Opportunités de Développement pour l'avenir

Les perspectives de développement commercial entre l'Europe et les pays arabes sont prometteuses. La mise en œuvre d'accords de libre-échange, tels que l'Accord d'Association entre l'UE et les pays du Maghreb, a favorisé l'intégration économique. De plus, l'essor des start-ups et de l'innovation technologique dans des pays comme les Émirats Arabes Unis et l'Arabie Saoudite ouvre de nouvelles avenues pour les entreprises européennes. Les investissements dans les infrastructures et les technologies vertes représentent des opportunités majeures pour les entreprises européennes désireuses de s'implanter dans la région.

Conclusion

Les coutumes de transactions, ventes, achats et négociations dans les pays arabes sont profondément ancrées dans des valeurs culturelles et sociales. Pour les startups, il est essentiel de comprendre ces pratiques afin de naviguer efficacement dans le paysage commercial. En établissant des relations solides, en adoptant une approche collaborative et en respectant les traditions locales, les entreprises peuvent réussir à s'implanter et à prospérer en commerçant avec cette région dynamique.

Références - pour aller plus loin :

Commission Européenne : https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/gulf-region_en

Service diplomatique de l'union européenne : https://www.eeas.europa.eu/eeas/eu-%E2%80%93-gulf-bilateral-relations_en

Institut de Relations Internationales et Stratégiques : <https://www.iris-france.org/>

Cambridge University Press : « L'avenir de l'intégration économique dans le monde arabe » Article de presse de Hossein Askari et John Thomas Cummings publié dans le International Journal of Middle East Studies (Journal officiel du Moyen-Orient) Vol. 8, No. 3 (juillet, 1977), pp. 289-315 (27 pages). <https://www.jstor.org/stable/162522>

Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE). (2023). Rapport sur le commerce mondial https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/wtr23_f/wtr23_f.pdf

Regard sur l'euro-méditerranée : <https://www.diploweb.com/Il-etait-une-fin-l-Euro.html>

Beirut Research and Innovation Center : “The futur of Entrepreneurial Ecosystem in the Arab Region” rapport final du par Hassan Ghaziri et Tanya Dib

https://www.unescwa.org/sites/default/files/event/materials/hassan-ghaziri-background-paper-entrepreneurship-ecosystem-en_0.pdf

Bien communiquer avec vos interlocuteurs arabes de Magda Fahsi Afnor éditions 2013

Chambre de Commerce Franco Arabe : <https://ccfranco-arabe.fr/>