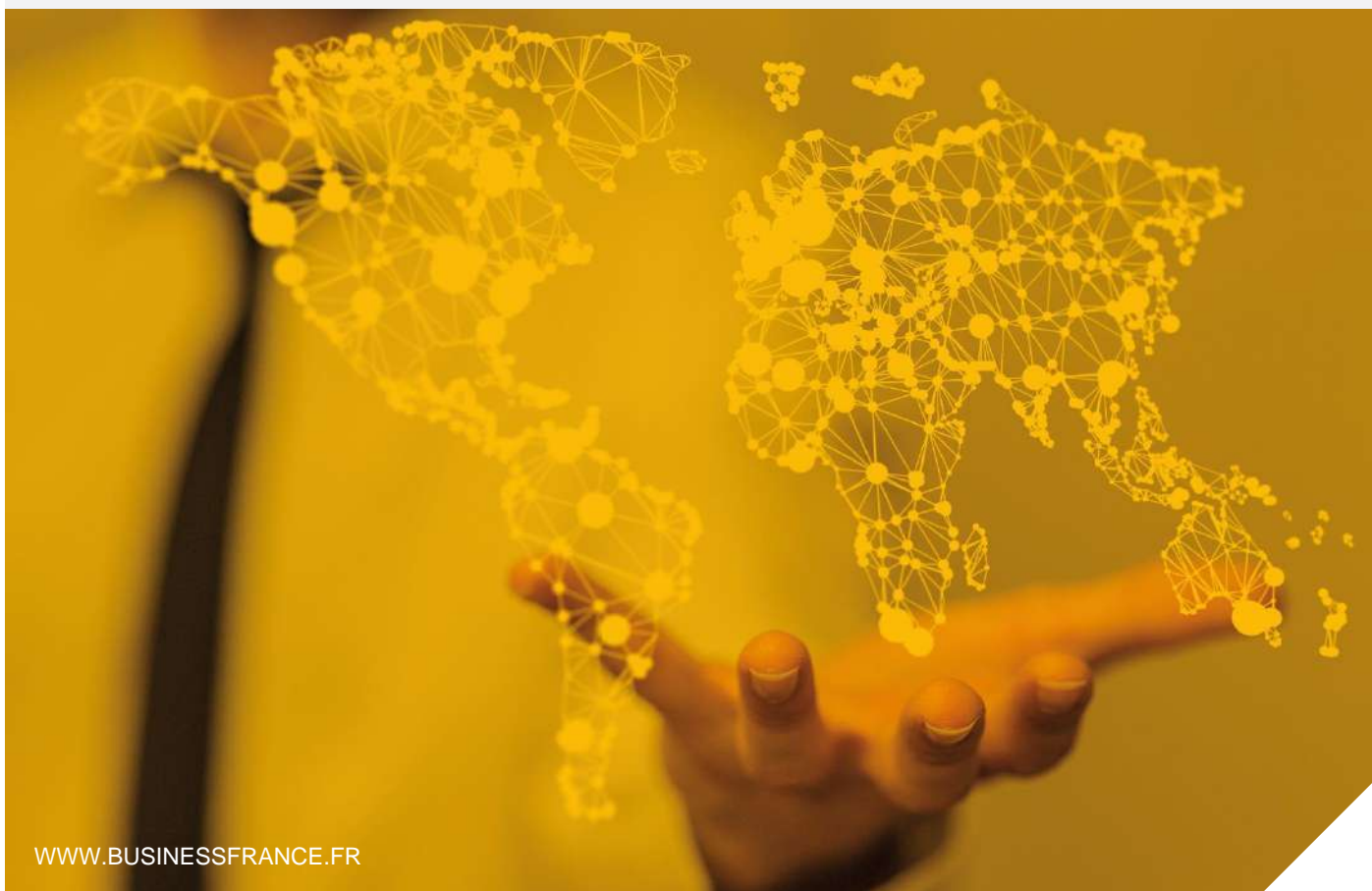


ARABIE SAOUDITE

MAI 2021

Sous la direction de Pascal ROGER,
Directeur du Bureau Business France
Arabie saoudite



WWW.BUSINESSFRANCE.FR

EN PARTENARIAT AVEC

SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	13
Les points-clés du marché	15
Les points clés de l'environnement politique	20
Les points-clés des échanges	24
Les secteurs porteurs	26
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	49
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	51
• Législation de l'investissement étranger	51
• Fiscalité et comptabilité	52
• Le droit social	55
• Les droits de douane	61
• Droit de la concurrence	63
• Loi sur la faillite	64
• Bourse saoudienne	64
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	66
• Avant de partir	66
• La première rencontre et les présentations	66
• La pratique des rendez vous et les sujets qui fâchent	67
• Le suivi de rendez-vous	69
• Les repas d'affaires	70
• Être une femme d'affaires en Arabie	70
Organiser son voyage de prospection	71
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	71
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	71
• Organiser sa prospection digitale (nouveau)	72
• Aides et appuis	73
Trouver le bon partenaire commercial	81
• Le sponsor	81
• Les importateurs-distributeurs	82

• La vente directe	83
• Établir le bon contrat commercial	83
Réussir son implantation	87
• Les formes de sociétés	87
• Créer une succursale ou un bureau de représentation	89
• Point immobilier	90
Se faire connaître	92
• Les principaux médias	92
• L'influence des plateformes numériques en arabie saoudite	92
• Les salons professionnels	93
Se faire payer	95
• Moyens et délais de paiement	95
• Litiges, impayés et recouvrement	95
Se protéger	97
• Propriété intellectuelle : contexte general	97
• Les brevets	97
• Les marques	98
• La contrefaçon	99
• Les dessins et modèles	99
• Les droits d'auteurs	100
3. CONTACTS UTILES	103
• Logistique	105
• Représentations françaises	108
• Finance	109
• Cabinets et agences	109
• Institutions	110