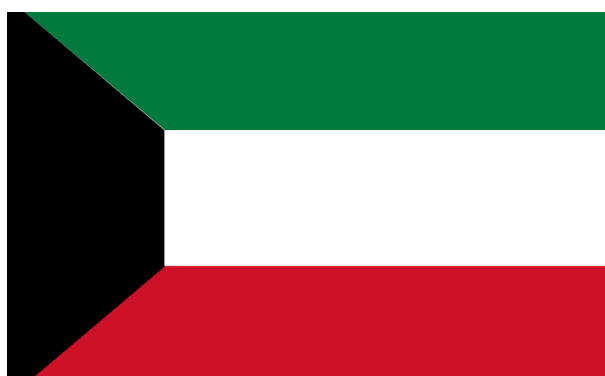


# Exporter vers le Koweït



# 1. Informations générales

- **Politique pétrolière** : Le Koweït étant fortement tributaire des exportations de pétrole, toute décision concernant la production ou le prix du pétrole a un impact considérable sur les recettes publiques et la stabilité économique du pays.
- **Stabilité politique** : La stabilité politique interne est essentielle pour maintenir un environnement propice aux affaires et aux investissements, ce qui n'est pas le cas au Koweït. Le pouvoir de l'émir de dissoudre le parlement pour n'importe quelle raison rend la stabilité politique douteuse, étant donné que la dernière dissolution du parlement a eu lieu en février 2024, alors que le parlement venait d'être élu en juin 2023 après une autre dissolution plus tôt dans l'année. Le pays a connu quatre élections en quatre ans, alors que le mandat d'un ministre est censé durer quatre ans.
- **Politique étrangère** : Le Koweït est membre de plusieurs organisations telles que les Nations Unies, la Ligue arabe, l'Organisation des pays exportateurs de pétrole, le Conseil de coopération du Golfe et l'Organisation de la Coopération islamique. Son implication dans ces différentes organisations lui permet d'entretenir de bonnes relations diplomatiques avec d'autres pays du monde, notamment avec les grands acteurs mondiaux comme la Chine et les États-Unis, ce qui a un effet positif sur la confiance des futurs investisseurs et sur les flux de capitaux.
- **Politique fiscale** : Avec le projet Kuwait Vision 2035, le gouvernement koweïtien est enclin à investir dans des secteurs autres que le secteur pétrolier afin de devenir économiquement indépendant de ce secteur. L'un des souhaits du gouvernement est donc d'attirer les investissements étrangers dans des économies autres que le pétrole.
- **Sécurité alimentaire** : À la suite de la pandémie de coronavirus, le gouvernement koweïtien a remis en question sa dépendance à l'égard des exportations de denrées alimentaires (il importe 95 % de ses besoins alimentaires). Pour remédier à cette situation, il a décidé d'améliorer son système de sécurité alimentaire en investissant dans un projet de ferme économique durable. À long terme, cette décision devrait avoir un impact important sur la situation économique du pays.
- **Diversité économique** : Outre les investissements étrangers, Kuwait Vision 2035 vise à stimuler et à optimiser la production économique et industrielle. Cette vision repose sur la contribution du secteur privé en tant que secteur clé.
- **Esprit de réforme** : La corruption est un problème majeur au sein du gouvernement koweïtien. Mais l'arrivée au pouvoir du nouvel émir pourrait changer la donne, car dans son premier discours en tant qu'émir, il a souligné sa détermination à lutter contre la corruption pour parvenir à une gouvernance efficace.



## 2. Indicateurs complémentaires

### Indicateurs économiques

Retrouvez les principaux indicateurs socio-économiques de ce pays ainsi que les échanges commerciaux de celui-ci avec Bruxelles et la Belgique dans la publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques par pays](#)» sur [analytics.brussels](#), la bibliothèque de données en ligne de [hub.brussels](#).

La publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques générales](#)» vous offre en outre des données relatives aux échanges commerciaux de la Région de Bruxelles-Capitale, au niveau mondial, par continent et par grande région du monde. Le même type de données est également offert pour les différentes régions de la Belgique ainsi que la Belgique dans son ensemble.

### Indicateurs sociaux et environnementaux

Vous souhaitez situer le pays en termes d'enjeux sociétaux, environnementaux et économiques, accédez à une série d'[indicateurs composites de la Commission européenne](#), structurés en fonction des 17 Objectifs de développement durable des Nations Unies<sup>1</sup> et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne<sup>2</sup>.

### Accords de libre-échange

Les accords européens ont un impact majeur sur l'accessibilité des marchés et le commerce avec certains pays. Grâce aux liens ci-contre, édités par la Commission européenne, vous trouverez toutes les informations nécessaires concernant les accords de libre-échange et les barrières commerciales. Les accords existants, ceux qui n'ont pas encore été ratifiés et ceux qui sont attendus, peuvent être consultés ici :

- [Accords de libre-échange](#)
- [Barrières commerciales](#)

---

<sup>1</sup> Pas de pauvreté, Faim «zéro», Bonne santé et bien-être, Education de qualité, Egalité entre les sexes, Eau propre et assainissement, Energie propre et d'un coût abordable, Travail décent et croissance économique, Industrie, innovation et infrastructure, Inégalités réduites, Villes et communautés durables, Consommation et production durables, Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques, Vie aquatique, Vie terrestre, Paix, justice et institutions efficaces, Partenariats pour la réalisation des objectifs.

<sup>2</sup> Un pacte vert pour l'Europe, Une économie au services des personnes, Une Europe adaptée à l'ère du numérique, Une Europe plus forte sur la scène internationale, Promotion de notre mode de vie européen, Un nouvel élan pour la démocratie européenne.



## 3. Sur place : un guide étape par étape

### Accès au marché et premiers contacts

#### Prospecter

- **Privilégier les rencontres en tête-à-tête :**  
Dans la culture koweïtienne, les relations personnelles sont essentielles dans les affaires. Les réunions en face à face témoignent de l'engagement et du respect pour le partenaire commercial. Il est donc recommandé de privilégier les rendez-vous en face à face pour établir et renforcer les liens commerciaux.
- **Respect de la culture et des traditions koweïtiennes :** Lors des interactions commerciales, il est essentiel de respecter la culture et les traditions locales. Cela signifie qu'il faut éviter les sujets sensibles tels que la politique ou la religion, et accepter poliment toute boisson offerte, ce qui est considéré comme une marque d'hospitalité. Ces gestes témoignent de votre respect et de votre volonté de vous intégrer à la culture locale.
- **Réunions prolongées nécessitant de briser la glace :** Les réunions d'affaires au Koweït ont souvent tendance à être longues et détaillées. Pour faciliter ces rencontres, il est utile de prévoir des éléments qui brisent la glace, comme des anecdotes culturelles ou des sujets légers, afin de créer une atmosphère détendue et d'encourager des échanges fructueux.
- **Barrière linguistique et préférence pour l'arabe :** Bien que l'anglais soit largement utilisé dans le monde des affaires, il peut arriver que certains interlocuteurs préfèrent s'exprimer en arabe. Pour surmonter cette barrière linguistique, il est utile de disposer d'un interprète ou de documents traduits. Vous démontrez ainsi votre volonté de communiquer efficacement et votre respect de la langue et de la culture locales.
- **Demande d'exclusivité :** En raison de la complexité des procédures administratives au Koweït, les entreprises locales peuvent souvent demander l'exclusivité lors de la conclusion de contrats commerciaux. Cette démarche est motivée par la volonté de garantir un produit ou un service unique sur le marché. Il est important de prendre en compte cette demande lors des négociations et de trouver un terrain d'entente qui soit mutuellement bénéfique pour toutes les parties concernées.



#### Exporter

**Les paiements :** La forme la plus courante est la lettre de crédit.

**Documents :** Les procédures générales de documentation exigent que tous les envois commerciaux soient accompagnés d'une facture commerciale, d'un certificat d'origine, d'une liste de colisage et d'une lettre de transport aérien.

**Les types d'entreprises :** La plupart des entreprises entrent dans les catégories des marchands généraux, des conglomérats et des groupes.

**Soutien et subventions :** Agence pour le Commerce extérieur de Belgique.



Découvrez tous les subsides pour les entreprises bruxelloises sur le site de l'Economie et de l'Emploi à Bruxelles.

## Des marchés intéressants pour une première exportation

**Aliments et boissons** : Le Koweït importe une grande partie de ses aliments et boissons en raison de ses ressources limitées. Les produits alimentaires de haute qualité, tels que les produits biologiques ou les aliments spécialisés, sont très demandés sur ce marché.

**Cosmétiques et soins de la peau** : Les consommateurs koweïtiens attachent une grande importance à leur apparence et investissent dans des produits de beauté haut de gamme. Les cosmétiques de qualité, les produits de soins de la peau et les parfums sont donc très populaires sur ce marché.

**Équipements de santé et de fitness** : Avec une préoccupation croissante pour la santé et le bien-être, le marché des équipements de santé et de fitness connaît une forte demande. Les équipements de gymnastique, les produits de soins personnels et les dispositifs médicaux innovants peuvent tous trouver leur place sur ce marché.

### Salons commerciaux :

6-11 mai 2024 : [Kuwait Build](#)

22-27 mai 2024 : [Salon international de l'or et de la bijouterie](#)

6-7 juin 2024 : [Kuwait Medica](#)

10-15 décembre 2024 : [Expo Mirzaam](#)

14-16 janvier 2025 : [HORECA Koweït](#)



## 4. Culture d'entreprise

**Semaine de travail :** La semaine de travail au Koweït s'étend normalement du dimanche au jeudi.

**Horaires de travail :** Les horaires de travail typiques sont de 9 heures à 17 heures, avec une pause pour le déjeuner.

**Code vestimentaire :** Pour les femmes, il est important d'éviter les robes ou jupes courtes, les shorts et d'opter pour de hauts décolletés. Une tenue formelle et conservatrice est généralement préférée dans un contexte professionnel.



**Jours fériés :** Les principaux jours fériés nationaux sont la fête nationale, le 25 février, et la fête de la libération, le 26 février. Les dates de l'Aïd Al-Fitr et de l'Aïd Al-Adha varient chaque année et peuvent durer jusqu'à trois jours.

**Communication :** La culture d'entreprise koweïtienne accorde une grande importance à une communication formelle et respectueuse. Il est important d'utiliser des titres appropriés dans les interactions professionnelles, et la politesse et la courtoisie sont des aspects importants de la communication.

**Hiérarchie :** Une forte structure hiérarchique est souvent présente dans les entreprises koweïtiennes, l'accent étant mis sur le respect des supérieurs et la prise de décision par les personnes en position de pouvoir.

**Religiosité :** Le Koweït est un pays musulman, et la religion joue un rôle central dans la vie quotidienne et les pratiques commerciales. Il est important de respecter les traditions et les coutumes religieuses lors des interactions professionnelles.

**Réunions :** Les réunions sont souvent organisées avec soin et ponctualité. Il est conseillé d'arriver à l'heure et de se préparer à contribuer de manière significative aux discussions.

**Langue :** L'arabe est la langue officielle du Koweït, mais l'anglais est largement utilisé dans les affaires. Il est utile d'avoir une connaissance de base de l'arabe pour faciliter les interactions commerciales.

## 5. Que pouvons-nous faire pour vous ?

### Points de contact sur place

Les Délégué.e.s génér.aux.ales et Représentant.e.s de la Région employés par hub.brussels sont les représentants officiels du gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale à l'étranger. Ils soutiennent les entreprises bruxelloises qui souhaitent exporter, et recherchent de nouveaux investisseurs.

Ils disposent des informations, de l'expertise et des connaissances approfondies sur les spécificités des différents marchés étrangers. Sur la base de ces connaissances, ils vous aident à affiner vos plans d'exportation, en vous conseillant sur les réglementations, la concurrence, les conditions d'entrée sur le marché, les permis, etc. En outre, ils peuvent vous aider à répondre à vos questions concernant les exportations, certains secteurs de la juridiction, les contacts avec les intermédiaires, la culture d'entreprise, etc..



**Laurence Heyblom**

Kuwait - Bahrain - Qatar

Embassy of Belgium

PO Box 3280

Safat 13033

Kuwait

T : +965 2537 6053

### Adresses importantes

Ambassade de Belgique : Bayan, Block 13, Street 4, Villa 8

### Sites web utiles à consulter

[Services en ligne du gouvernement du Koweït](#)