



# Qatar

## Doha diversifie son

### indicateurs de l'exportateur Qatar



Population  
827 533



PIB  
57 720 M\$

**Qatar**



Capitale	: DOHA		
Monnaie	: Riyal du Qatar (QAR)		
Economie	2006	2007	prev. 2008
Croissance (%)	: 9	8,3	13,2
Inflation (%)	: 11,8	9,5	8,2
Exportations (Mds\$)	: 32,2	37,4	48,3
Importations (Mds\$)	: 14,4	16,6	19,9
Balance commerciale	: 17,7	20,8	28,4
Réserves importations (mois)	: 2,3	2,4	2,5

Note @rating pays **C**  
Cotation moyen terme : risque modérément élevé



Etat grand comme la Corse, coincé entre Bahreïn et les Emirats Arabes Unis sur la rive Sud du Golfe persique, le Qatar est fortement impliqué dans les grandes instances internationales. S'il vit aisément de sa rente pétrolière avec 39 610 USD de PNB/habitant<sup>[1]</sup> en (PPA dollars) contre 7746 USD en moyenne régionale, le pays a entamé, comme Dubaï, une politique de diversification de son économie qui ouvre de nouvelles perspectives aux entreprises étrangères. Signe d'ouverture, les conditions d'investissement ont été assouplies.

[1] en parité de pouvoir d'achat USD



Doha, la capitale du Qatar

Membre non permanent de l'Organisation des Nations Unis (ONU), de l'Organisation Mondiale du Commerce (cycle de Doha), du Conseil de Coopération du Golfe (CGG), de l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP), de la Ligue des Etats Arabes et de l'Organisation du Congrès Islamique, le petit Etat du **Cheikh Hamad bin Khalifa Al Thani** est membre du Fonds Monétaire International et de la

Banque Mondiale depuis 1972 mais n'a aucun accord en cours avec ces deux institutions.

Le Qatar est également membre de la Banque Islamique de Développement dont il détient 1,21 % du capital (le pays a bénéficié du soutien de cette institution de 1976 à fin février 2004 pour financer 11 projets représentant un montant total de 130 milliards d'euros).

La conjoncture économique et financière conjoncturelle de l'Emirat demeure très satisfaisante même si l'inflation s'est accélérée au cours des deux dernières années. **Les investissements engagés ou qui vont l'être dans les cinq prochaines années sont de nature à renforcer le poids du Qatar sur le marché des hydrocarbures.** Mais, loin de se borner à exploiter l'avantage comparatif qu'elles possèdent en matière d'hydrocarbures, les Autorités de Doha font, plus que tout autre pays de la région, les efforts nécessaires pour promouvoir des activités permettant d'accélérer le développement du pays et d'en élargir la base. Ainsi, les investissements dans les secteurs de la finance (création en 2005 du Qatar Financial Center), de l'éducation et du tourisme sont encouragés.

### Des opportunités dans le sillage des grands contrats

Les ventes françaises au Qatar sont très spécialisées. Au premier semestre 2008, les biens d'équipements professionnels représentent 400 millions d'euros et 65 % des exportations. Ce dernier est en nette régression par rapport à 2007 (730 millions d'euros, soit une baisse de 45%, et 87% des exportations).

**Les exportations de biens d'équipement professionnel sont également polarisées :** les livraisons aéronautiques et spatiales représentent 75 % des ventes dans ce domaine (300 millions d'euros). Hors aéronautique, les ventes françaises se concentrent dans les biens d'équipement, les biens intermédiaires et les biens de consommation.

# économie

Les exportations françaises devraient se dépolari- ser dans les années à venir. Les ressources accumulées provenant des hydrocarbures permettent en effet d'investir dans des activités en pleine croissance (construction, grands projets...), même si l'économie qatarie demeurera portée par la vente d'hydrocarbures.

Contrairement à la baisse observée en 2007, les ventes de biens de consommation ont fortement augmenté (50 millions d'euros au 1er semestre 2008 contre 25 millions d'euros sur la même période en 2007, soit une hausse de 100%). Les produits de l'industrie automobile perdent 25% alors que les biens intermédiaires,

toujours dominés par les composants électriques et électroniques ainsi que par les métaux et produits métalliques, font un bond de 80%.

Les ventes françaises au Qatar dépendent fortement des grands contrats d'ingénierie que les grands groupes français ont remporté ces dernières années : **les exportations de biens d'équipements et bien intermédiaires sont conditionnées par la réalisation de ces grands projets.** A ce titre, les années à venir devraient bénéficier des retombées des grands contrats remportés par Technip, Degremont, Nexans, F. C. B. ...

Source :  
Mission Economique Doha

## Un cadre des investissements assoupli

Pour encourager la diversification de l'économie (qui dépend encore largement de l'exploitation des ressources pétrolières et gazières), les autorités locales ont décidé de supprimer certaines restrictions à l'investissement afin d'offrir de nouvelles possibilités aux investisseurs étrangers.

La loi n°13/2000, entrée en vigueur en novembre 2000, sur l'investissement étranger au Qatar stipule qu'une société étrangère peut investir au Qatar dans les domaines du commerce, de l'industrie, de l'agriculture et des services à condition de s'associer avec une société qatarienne. Cette association doit :

- revêtir la forme d'une société de droit qatarien. La loi n°05/2002 sur les sociétés prévoit six formes de sociétés. La plus répandue est la société à responsabilité limitée (SARL),
- la société qatarienne doit détenir au moins 51% du capital de la société nouvellement créée.

Les investisseurs non-qatariens ont la possibilité de détenir jusqu'à 100% du capital de la société, sur autorisation du ministère des Finances, du Commerce et de l'Industrie, si l'activité de leur société s'inscrit dans le plan de développement de l'Etat. Les secteurs d'activité concernés sont les secteurs de l'agriculture, de la santé, de l'éducation, du tourisme, du développement et de l'exploitation des ressources naturelles, de l'énergie et des mines. Par ailleurs, une préférence est donnée aux projets permettant une exploitation optimale des matières premières nationales, à ceux qui développent l'emploi et la formation de la main-d'œuvre nationale. Les projets favorisant l'établissement d'industries internationales renommées, ceux comportant une importante valeur ajoutée technologique ainsi que ceux qui bénéficient aux industries exportatrices sont bien accueillis.

Source : Mission Economique Doha

www.silvertrade.ch

« Développez votre chiffre d'affaires export sur des pays solvables à fort pouvoir d'achat ! »

Fort d'un réseau relationnel de premier ordre construit sur ces quinze dernières années, Silvertrade accompagne les entreprises au Qatar et au Moyen Orient.

Silvertrade privilégie la performance aux études de marchés et présente directement ses clients aux décideurs locaux.

Silvertrade organise des missions spécifiques avec ses partenaires locaux.





# Qatar



## Pour faire des affaires au Qatar, il faut bénéficier d'un bon « sponsor »

En quelques années, le Qatar, l'un des plus petits pays arabes, s'est hissé au rang des états qui comptent sur la scène internationale. Cette petite péninsule de 160 km de long sur 80 de large, qui s'avance dans le Golfe persique présente pourtant l'aspect d'un désert de pierre, peuplé seulement de 1 400 000 habitants (dont 1 million d'étrangers) principalement rassemblés dans la capitale qui concentre neuf dixièmes de la population.



Jaber Al-Mansoori, fondateur Maraya Public Relations

### Alors comment expliquer ce développement économique fulgurant ?

Comment expliquer que, depuis 2006, les relations entre la France et le Qatar s'intensifient au point que l'Emir a été l'invité personnel du Président de la République française pour le défilé du 14 juillet dernier, en suite de la visite d'Etat que Nicolas Sarkozy avait effectuée au Qatar en compagnie de cinq membres du gouvernement, prouvant que cet Emirat est devenu l'un des Pays du Golfe où nos positions sont les plus fortes ? De toute évidence, ce qui a porté ce tout petit pays sur la scène internationale, ce sont ses réserves de gaz naturel (25 000 milliards de m<sup>3</sup>) le plaçant au 3ème rang derrière la Russie et l'Iran. Ses 840 000 barils de pétrole brut produits par jour obligent le monde entier à le prendre en considération... Autre raison expliquant les bonnes relations entre nos deux pays : le Qatar est un pays libéral qui conserve ses traditions, mais dont les principes de fonctionnement sont ceux d'un état moderne. Le Qatar s'est toujours montré francophile

### Tout se joue sur le relationnel

La dimension relationnelle est particulièrement importante,

comme l'explique **Jaber Al-Mansoori qui a fondé Maraya Public Relations**, société basée au Qatar et spécialisée dans le domaine des « *Public Relations* » et dans les organisations événementielles professionnelles de haut niveau. « *Tout se joue sur le relationnel* » témoigne Jaber Al-Mansoori qui entretient des relations privilégiées avec la famille au pouvoir et l'ensemble des membres du gouvernement. Depuis 1985, il n'a cessé d'entretenir son relationnel professionnel dans les pays du Moyen Orient, ce qui lui donne des moyens d'actions et d'anticipation impressionnants.

« *Vous les Français, vous êtes extrêmement bienvenus au Qatar* » insiste t-il. « *Sur le million d'étrangers présents sur le territoire, on en compte que quelque 2000 Français. Il y a énormément à faire dans tous les domaines. Il faut se positionner* ». Pour ce faire, Jaber Al-Mansoori a confié une représentation exclusive pour la France et la Suisse à Taoufik Lahmar, dirigeant de Silvertrade, une société basée à Genève qui s'appuie sur la force de cet acteur clé, le grand « **sponsor** », la personne de référence, voire obligée pour l'étranger qu'il suivra tout au long de ses relations au Qatar et lui donnera de la crédibilité sur le marché.

**Un bon sponsor = une bonne aura dans le monde des affaires.** Le système des sponsors

implique les Qataris pour toutes les démarches des affaires. Pour commencer, il se portera garant de l'entreprise étrangère qui veut obtenir un permis de séjour, sera la clef pour obtenir un visa. « *Attention* » avertit T. Lahmar « *pour perdurer dans les affaires, il est primordial de s'assurer qu'on a un sponsor honnête et fiable, car dans ce système officiel de sponsoring, la voie est ouverte à toutes les dérives et à tous les abus !* » De toutes façons, le bon sponsor, celui qui a une réputation non usurpée, sera aussi très regardant par rapport aux personnes qu'il va sponsoriser ou avec lesquelles il peut s'associer, de peur que sa réputation ne soit entachée, car il est en quelque sorte responsable de l'étranger qu'il prend sous son aile.

Le Qatar est un petit pays et le « *téléphone arabe* » fonctionne très vite. Avec un sponsor connu, fiable et protégé dans son pays, les portes s'ouvrent les unes après les autres, « *vous êtes dans une zone d'affaires sécurisée pour tout le monde...* ».

Grâce à l'organisation d'événements professionnels internationaux, Maraya Public Relations cherche à innover pour faciliter les relations internationales entre Européens et Pays du monde arabe : le salon Fashion & Perfumes, a connu un grand succès et lui a valu d'être très vite reconnu pour son savoir-faire par le gouvernement du Qatar.

Puis se succédèrent des créations d'événements comme la Doha Trade Fair, qui a reçu une moyenne de quinze mille visiteurs par jour, puis le salon Chemicals (prochaine édition : du 9 au 11 mai 2009). Le salon de la finance, « *Q-Money* » fût lancé en 1999, une manifestation dont le succès fut immédiat, ce qui n'a rien d'étonnant vu l'afflux de capitaux et les projets qui foisonnent dans le pays.

Le prochain salon Q-Money aura lieu du 11 au 14 novembre 2009). Il s'adresse aux services financiers, banques privées et commerciales et à tous les fournisseurs de logiciels et de services afférents ; il s'adresse aussi à tous les investisseurs en recherche d'opportunités d'investissements, de projets immobiliers d'envergure, et aux industriels ou organismes en quête de joint-ventures, sachant que le Gouvernement Qatari voit beaucoup d'avenir dans la transformation de sa richesse due aux hydrocarbures en créations d'activités basées sur le bien-être et la santé, d'établissements de soins, de développement d'activités touristiques, tout en privilégiant l'installation d'universités et de grandes écoles, destinées à améliorer encore les niveaux d'éducation et de qualification de sa population.

Nicole Hoffmeister