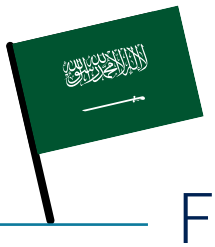
PROMOSALONS



FOCUS ARABIE SAOUDITE



Riyadh , Arabie Saoudite

Une économie en transformation au cœur d'une région qui se recompose

L'Arabie saoudite traverse aujourd'hui l'une des transformations économiques les plus importantes de son histoire récente. Porté par Saudi Vision 2030, le Royaume accélère sa diversification au-delà des hydrocarbures, développe de nouvelles industries, investit dans ses infrastructures et cherche à renforcer sa position de plateforme économique et logistique entre l'Asie, l'Afrique et l'Europe.

Cette évolution intervient dans un contexte international en profond mouvement. Les crises économiques, géopolitiques et logistiques influencent les stratégies des États et des entreprises. Les chaînes d'approvisionnement se réorganisent, les politiques industrielles reviennent au premier plan et de nouvelles alliances économiques et stratégiques émergent. Dans les pays du Golfe, les tensions géopolitiques coexistent avec des investissements considérables et la construction de nouvelles infrastructures industrielles, énergétiques et logistiques.

Pour les salons français, l'**Arabie saoudite doit donc être envisagée à moyen et à long terme** : les projets se développent, les besoins en technologies et en savoir-faire se créent, et les relations avec les futurs partenaires se nouent également aujourd'hui.

Une économie aux fondamentaux solides et qui se diversifie

L'Arabie saoudite est la première économie arabe et membre du G20. En 2025, son PIB à prix courants a atteint 4 789 milliards de SAR, soit environ **1 277 milliards de dollars**. Le PIB réel a progressé de **4,5 %** selon GASTAT (General Authority for Statistics);



La mecque, Arabie Saoudite

LE SAVIEZ-VOUS ?

La recomposition géopolitique régionale s'accompagne d'un renforcement et d'une diversification des partenariats stratégiques de l'Arabie saoudite. Le Mecca Joint Defence Agreement, conclu le 7 août 2026 entre l'Arabie saoudite, la Turquie et le Pakistan, prévoit qu'une attaque armée contre l'un des trois pays est considérée comme une attaque contre les trois.

CHIFFRES CLÉS 2025

NOMBRE D'HABITANTS

35.3 millions (mi 2024)

DEVISE

Riyal saoudien (SAR)

PIB

1 277 Mds USD

TAUX DE CROISSANCE

+4.5%

TAUX DE CHÔMAGE

6.4%

TAUX D'INFLATION ANNUEL

1.8%

CAPITALE

Riyadh

les activités non pétrolières ont augmenté de **4,9 %,** confirmant la poursuite de la diversification de l'économie.

Cette transformation apparaît également dans la composition du PIB : en 2025, le pétrole brut et le gaz naturel représentaient 17,1 % du PIB nominal, tandis que les activités gouvernementales en représentaient 14%, le commerce, la restauration et l'hôtellerie 12,3 %, l'industrie manufacturière hors raffinage 11,1 % et la construction 8 %.

Le contexte régional de 2026 a cependant affecté l'activité et les échanges. Le FMI prévoit désormais une croissance de **1,7 % en 2026**. Mais il souligne simultanément **la résilience de l'économie saoudienne**, soutenue par des fondamentaux macroéconomiques solides, la diversification des infrastructures pétrolières et logistiques, la demande intérieure, les dépenses publiques et la poursuite des projets d'investissement.

L'Arabie saoudite **conserve une capacité financière importante** et dispose d'une marge budgétaire lui permettant d'absorber, si nécessaire, un choc plus important. Cette capacité s'ajoute aux importants actifs souverains du Royaume et au rôle du Public Investment Fund (PIF) dans le financement de la transformation économique.

Les revenus issus de l'énergie ont ainsi contribué, au fil des décennies, au développement d'infrastructures, d'industries, de technologies, de capacités logistiques et d'investissements souverains. C'est cette combinaison de ressources énergétiques, d'actifs financiers et de politique de diversification qui constitue une part de la capacité de résilience du Royaume.

Une région en recomposition

L'environnement géopolitique régional demeure complexe et les perturbations maritimes et commerciales de 2026 ont affecté l'activité saoudienne. Mais cette situation entraîne, parallèlement, une accélération des stratégies de **sécurisation** et de **diversification**.

Ainsi l'Arabie saoudite renforce et diversifie ses voies d'acheminement, notamment ses infrastructures énergétiques reliant le Golfe à la mer Rouge, afin de réduire sa dépendance au détroit d'Ormuz. Le développement des ports de Djeddah, de King Abdullah et de Yanbu' s'inscrit dans cette stratégie visant à sécuriser les flux commerciaux et à consolider son statut de fournisseur énergétique fiable sur les marchés internationaux.

L'Arabie saoudite compte **35,3 millions d'habitants** à mi-2024, dont 55,6 % de Saoudiens et 44,4 % **de résidents étrangers.** La population a augmenté de 4,7 % en un an, croissance largement portée par la population expatriée.

Un grand marché d'importation qui cherche aussi à produire

En 2025, les exportations saoudiennes de marchandises ont atteint environ **312 milliards USD**, tandis que les importations ont atteint **253,3 milliards USD**, en hausse de 8,8 %. Le Royaume a ainsi conservé un excédent commercial d'environ **58,7 milliards USD**.

Les exportations non pétrolières, réexportations comprises, ont progressé de 18,9 %. Cette progression doit cependant être nuancée : elle provient principalement des réexportations, tandis que les exportations nationales non pétrolières hors réexportations sont restées pratiquement stables en 2025.

L'Arabie saoudite reste un grand marché d'importation, mais souhaite progressivement devenir également un marché de production, d'investissement et de partenariat.

Les politiques de **saoudisation***, **de contenu local et de localisation industrielle** rendent également nécessaire une réflexion qui dépasse la simple exportation : les autorités et les grands donneurs d'ordre recherchent de plus en plus de partenariats, d'investissements, de transferts de technologie et de création de valeur locale.

**visant à favoriser l'emploi des citoyens saoudiens dans le secteur privé en imposant aux entreprises des quotas de recrutement de personnel national.*


Kingdom Tower à Riyadh, Arabie saoudite

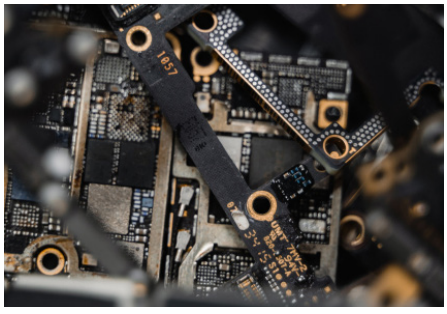
Les principaux secteurs d'activité

Le potentiel saoudien repose sur la combinaison de plusieurs facteurs : une politique de diversification économique à long terme ; des investissements publics et souverains importants ; une population jeune et très connectée ; de grands projets urbains, touristiques et industriels ; une volonté de localiser la production ; et une demande croissante de technologies et de savoir-faire internationaux.



INDUSTRIE, AUTOMOBILE, AÉRONAUTIQUE ET MATÉRIAUX AVANCÉS

La localisation industrielle est une priorité de Vision 2030. Les opportunités concernent les équipements industriels, l'automobile, les composites, l'aéronautique, l'automatisation, la maintenance, les matériaux techniques et les technologies de production. Le **King Salman Automotive Cluster** accueille notamment Lucid et Ceer, tandis qu'une usine Hyundai est en développement, ouvrant des perspectives pour les équipementiers, les matériaux composites et les technologies de production.



DIGITAL, INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET TECHNOLOGIES

L'intelligence artificielle, les données, la cybersécurité, les smart cities, les fintechs, l'automatisation et les infrastructures numériques occupent une place croissante dans la transformation du Royaume.



CONSTRUCTION, ARCHITECTURE, DÉCORATION ET DESIGN

Les projets urbains, résidentiels, hôteliers, touristiques et commerciaux génèrent des besoins considérables en matériaux, équipements techniques, architecture, mobilier, décoration, éclairage et solutions durables.



ÉNERGIES NOUVELLES

Le projet d'hydrogène vert de NEOM prévoit une capacité de production de 600 tonnes d'hydrogène par jour à partir de 2027. Il s'accompagne d'investissements dans les énergies solaire et éolienne.

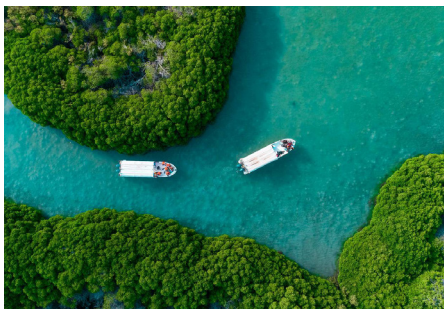


TRANSPORT ET LOGISTIQUE

Les ports, les aéroports, le ferroviaire, les nouvelles mobilités et les corridors logistiques contribuent à l'ambition de positionner l'Arabie saoudite comme plateforme entre trois continents.

Le **métro de Riyad**, inauguré en 2024, comprend six lignes totalisant 176 km. Il illustre la modernisation des transports urbains et les besoins en équipements ferroviaires, en automatisation et en maintenance.





Jazan, Arabie Saoudite

AGROALIMENTAIRE, AGRICULTURE ET HALAL

La croissance démographique, le développement de la restauration et de l'hôtellerie, la sécurité alimentaire et la transformation locale soutiennent la demande de produits alimentaires, d'ingrédients, d'équipements de transformation, d'emballages, de solutions de chaîne du froid, d'agriculture et de technologies agroalimentaires. Le groupe saoudien **Al Rajhi International for Investment** investit dans de grands projets agricoles en Égypte et au Soudan (environ 243 000 hectares), consacrés notamment à la culture du blé, du maïs, du sésame et du tournesol, afin **de sécuriser les approvisionnements alimentaires** du Royaume.

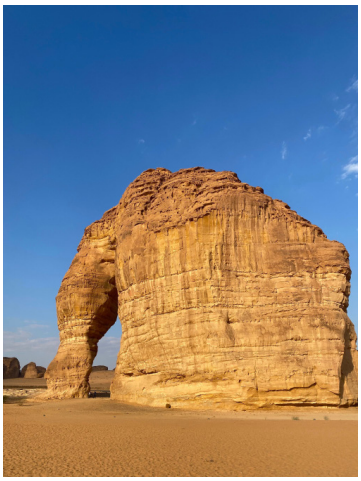
Un partenariat industriel franco-saoudien entre **Al Safi et Danone**, établi en **2001**, exploite un complexe laitier intégré près de Riyad, comptant p**lus de 32 000 bovins**, une production déclarée **de plus de 600 000 litres de lait par jour et plus de 1 400 collaborateurs**. Il illustre le développement d'une industrie agroalimentaire moderne et intégrée.

TOURISME, HOSPITALITÉ, CULTURE ET LOISIRS

La multiplication des hôtels, resorts, restaurants, destinations touristiques, événements sportifs et culturels ouvre des marchés pour l'hospitalité, le design, le Food service, les équipements, le luxe et les services.

Saudi Vision 2030 a notamment accéléré le développement du tourisme et de l'hospitalité. Le rapport annuel 2025 de Vision 2030 fait état de **596 900 chambres touristiques autorisées en 2025**, contre 280 800 en 2023, ce qui illustre l'ampleur de la hausse de la capacité du secteur.

Le projet emblématique **Diriyah Gate** regroupera des hôtels de luxe, des restaurants, des commerces, des musées, des espaces culturels et des infrastructures de loisirs autour du site historique d'At-Turaif, aux portes de Riyad, inscrit au patrimoine mondial de l'UNESCO.



Elephant Rock, Arabie Saoudite



Al Khobar, Arabie saoudite

Faire du business avec l'Arabie Saoudite

La relation humaine reste essentielle

Malgré le haut niveau de digitalisation du pays, la relation commerciale reste fortement fondée sur la **confiance**. Une première rencontre en présentiel peut faire une grande différence. Il est également essentiel de maintenir le contact après le rendez-vous : un projet peut nécessiter plusieurs échanges avant d'aboutir.

La **hiérarchie** reste importante dans de nombreuses organisations. Identifier le décideur est essentiel, sans pour autant négliger les équipes opérationnelles qui préparent et suivent les projets.

L'anglais est largement utilisé dans les affaires internationales ; **l'arabe** reste néanmoins un véritable atout, notamment auprès des institutions, des entreprises locales et des groupes familiaux.

L'email demeure indispensable pour les communications officielles, tandis que **WhatsApp est largement utilisé pour les échanges professionnels quotidiens.** LinkedIn occupe également une place importante dans la communication B2B.

Un tissu économique diversifié

Le marché saoudien regroupe de grands groupes nationaux, des groupes familiaux, des entreprises publiques, des PME, des start-ups, des filiales de groupes internationaux et des acteurs liés aux grands programmes de Vision 2030.

L'État conserve un rôle structurant à travers les investissements, les grands projets, les politiques de localisation et les organismes publics.

Pour les entreprises étrangères, il est donc important de comprendre non seulement **qui achète**, mais aussi qui prescrit, **qui finance, qui réglemente et qui décide.**


Jeddah, Arabie Saoudite

Les principaux salons professionnels

Le développement économique du Royaume s'accompagne d'une multiplication des salons et des conférences professionnels.
Riyadh concentre une part croissante des grands événements B2B et internationaux.
Djeddah, historiquement tournée vers le commerce et la mer Rouge, reste un centre économique majeur.
Dammam et Al Khobar, au cœur de la Province orientale, sont particulièrement stratégiques pour l'énergie, l'industrie, la pétrochimie et les matériaux.

LEAP 2026
31 août – 3 septembre 2026
Riyadh

SECTEUR
TECHNOLOGIES ET INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Plus de 1 800 marques technologiques et 1 900 investisseurs annoncés, avec près de 15 milliards USD d'investissements et d'accords annoncés lors de l'édition.

Big 5 Construct Saudi
janvier 2026
Riyadh

SECTEUR
CONSTRUCTION ET MATÉRIAUX

1 100 exposants de plus de 50 pays, réunissant fabricants, équipementiers et professionnels de la construction

Pour les professionnels saoudiens, visiter un salon international répond généralement à des objectifs très concrets : rencontrer de nouveaux fournisseurs, découvrir des technologies, comparer les solutions, identifier des partenaires, négocier des accords et rechercher des produits ou technologies susceptibles d'être introduits ou localisés au Royaume.

Les programmes **VIP, les business meetings, les conférences sectorielles et les visites personnalisées** sont particulièrement efficaces lorsqu'ils s'adressent à des profils réellement qualifiés.

Pour un salon français, la performance d'une campagne en Arabie saoudite ne se mesure donc pas seulement au nombre d'inscrits, mais repose également sur la qualité des profils recrutés, leur fonction, leur pouvoir de décision, leurs projets, ainsi que sur les opportunités de rencontres et de business générées lors du salon.

Pour promouvoir efficacement un salon français en Arabie saoudite, le choix du contenu est donc essentiel : plutôt qu'un emailing généraliste, nous privilégions des communications segmentées, mettant en avant les secteurs, exposants, innovations, conférences ou opportunités susceptibles d'intéresser réellement chaque catégorie de cible.

Les **relances téléphoniques** restent également importantes, mais elles sont particulièrement chronophages: les décideurs et les profils VIP sont souvent difficiles à joindre directement, ce qui nécessite plusieurs tentatives, un suivi régulier et de la persévérance.

La communication digitale via les réseaux sociaux à des fins purement commerciales ou B2B reste encore moins développée que sur d'autres marchés. Nous suivons néanmoins attentivement son évolution, car les usages progressent rapidement et pourraient prendre une place croissante dans les stratégies de promotion des salons.

Votre délégation

Implantée à l'origine au sein du Consulat général de France à **Djeddah**, la filiale de Promosalons Golfe arabique représente et accompagne le développement des salons professionnels français en Arabie saoudite et au Moyen-Orient depuis plus de 25 ans. En 2020, la création d'une structure juridique locale - Promosalons Middle East - IFC a permis de poursuivre sa mission tout en renforçant sa capacité à organiser des événements locaux de plus grande ampleur.

Le bureau couvre **dix pays : l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, le Koweït, Bahreïn, le Qatar, Oman (pays du GCC), le Liban, la Syrie, la Jordanie et l'Irak.** Un territoire géographiquement vaste, réunissant des marchés aux caractéristiques économiques différentes, mais partageant une langue commune, l'arabe, des liens historiques, culturels et commerciaux étroits. Cette proximité facilite les échanges et les relations professionnelles, tout en nécessitant une connaissance approfondie des spécificités propres à chaque pays.

L'équipe est composée de trois personnes, et s'appuie sur un réseau de relais locaux dans la majorité des pays de notre zone de couverture, que nous mobilisons en fonction des besoins, des projets et des actions à mener sur chaque marché.



• Nabiha DAKKAK, Déléguée et CEO

• Nada KALAAOUI, Directrice adjointe

• Zeïna TRABOLSI, Assistante commerciale

Notre mission s'exerce dans les deux sens. Pour les salons français, nous identifions et recrutons des visiteurs professionnels, des acheteurs et des VIP. Nous accompagnons également les entreprises et les acheteurs de la région dans leur développement international, en les aidant à identifier en France les salons, fournisseurs, technologies, produits et partenaires correspondant à leurs projets. Cette approche nous permet de créer **une relation durable avec les acteurs du marché**. Une entreprise que nous accompagnons aujourd'hui en tant que visiteur peut demain devenir acheteur, exposant, partenaire ou investisseur lors d'un salon français.

Notre expertise couvre notamment l'analyse de marché, la cartographie des acteurs, le recrutement de visiteurs et de VIP, l'organisation de délégations professionnelles, les relations institutionnelles et de presse, le marketing et la communication, les études sectorielles ainsi que l'accompagnement opérationnel des salons.

Nous intervenons aujourd'hui dans des secteurs très diversifiés : agroalimentaire et agriculture, design et décoration, construction, automobile, optique, industrie, matériaux composites, éducation, technologies, pour des salons tels que **Maison&Objet, JEC World, Sial, SILMO, Paris Builders Show, Carrefour International du Bois, Intermat, Salon du Bourget.**

FOCUS

ARABIE SAOUDITE

Pour **Maison&Objet,** la délégation Promosalons Golfe arabique est notamment chargée de recruter des acheteurs VIP, sur un marché à fort potentiel pour le design et la décoration, où les entreprises et les institutions disposent de moyens importants mais qui sont fortement sollicitées à l'international. Le défi n'est donc pas simplement de les inviter, mais de leur donner de bonnes raisons de choisir notre salon et **de leur offrir une expérience à la hauteur de leurs attentes**.

Notre approche repose sur plusieurs étapes :

1. Construire la notoriété du salon

Avant de recruter des VIP, nous consacrons un travail de fond à faire connaître le salon par des mailings et emailings ciblés aux contenus riches et adaptés à chaque catégorie de professionnels, des relations presse, des rencontres professionnelles et la constitution d'un réseau qualifié. Cette notoriété, construite progressivement, nous ouvre ensuite les portes des grands décideurs.

2. Identifier et sélectionner les acheteurs VIP

À la demande du salon, nous identifions les acheteurs à fort potentiel, notamment ceux qui ne sont jamais venus ou qui ne participent plus depuis plusieurs éditions. Nous cherchons à comprendre les raisons de leur absence et à leur proposer des solutions adaptées.

3. Susciter leur intérêt et préparer leur visite

Nos campagnes d'emailing présentent les nouveautés, les tendances, les exposants et les activités du salon. Nous poursuivons par des échanges personnalisés pour expliquer la nomenclature du salon et aider chaque acheteur à identifier les opportunités qui correspondent à ses besoins.

4. Accompagner sans imposer notre présence

Nous proposons un contact direct via WhatsApp et restons disponibles tout au long du déplacement. À Paris, nous pouvons rencontrer les VIP et, s'ils le souhaitent, les accompagner lors d'une visite ciblée du salon.

5. Tenir nos engagements et fidéliser

Nous veillons à tenir nos promesses, quelles que soient les difficultés rencontrées. **Notre crédibilité et notre réputation sont notre principal capital** pour accéder à des décideurs très sollicités. Après le salon, nous maintenons le contact, recueillons leurs impressions et préparons leur retour pour les éditions suivantes.

6. Une collaboration étroite avec les équipes du salon

Un autre facteur essentiel de réussite est **la qualité de notre collaboration avec les équipes de Maison&Objet.** C'est un véritable travail à deux, fondé sur la confiance mutuelle, l'écoute et la réactivité. Notre connaissance du marché et des attentes des acheteurs doit s'accompagner de la mobilisation des équipes du salon pour apporter des réponses et des solutions adaptées.

7. Résultats et retour d'expérience

Cette approche porte ses fruits, avec une présence importante de VIP et de grands acheteurs de notre zone géographique à chaque édition de Maison&Objet, et un taux de transformation que nous estimons entre **35 et 40 % par session.**

Notre objectif va bien au-delà du recrutement : nous construisons une relation de confiance durable entre les acheteurs du marché saoudien et les salons français. Dans un environnement où les moyens financiers ne constituent pas nécessairement un obstacle, ce sont la pertinence de nos conseils, le respect de nos engagements et la qualité du travail mené conjointement avec les équipes du salon qui font la différence.



Al Jubail, Arabie Saoudite