



invest-export.brussels 



Mise à jour : Novembre 2015

Liban

Secteurs à haut potentiel Approche du marché Recommandations

Attaché économique et commercial
Nada ABDUL RAHIM

Contacts:

beirut@sprb.irisnet.be

www.brussels-in-lebanon.be

T +961 1 976 008

F +961 1 976 009



Sommaire

Secteurs à haut potentiel	p. 3
• Infrastructures : environnement, eau, énergie	p. 4
• La restauration et les denrées alimentaires	p. 11
• Les produits de luxe : produits de beauté, mode	p. 12
• La santé	p. 12
• Construction/Immobilier	p. 13
• Les technologies de l'information et des télécommunications	p. 14
• Les services	p. 14
Approche du marché	p. 16
• Les relations du Liban avec l'Union Européenne	p. 16
• Caractéristiques du marché	p. 17
• Recherche de clients/d'un agent	p. 19
• La grande distribution	p. 22
• Mode et tendances de consommation	p. 24
• Réglementations du commerce extérieur	p. 25
Recommandations	p. 26
• Approche du marché	p. 26
• Le contact humain et les rendez-vous	p. 27
• Langues	p. 27
• Sujets à éviter	p. 27
• Femmes d'affaires exportatrices	p. 27

Secteurs à haut potentiel

Ouvert et francophone, le marché libanais est particulièrement accueillant aux produits européens et a la particularité d'offrir une ouverture régionale exceptionnelle. Les relations commerciales belgo-libanaises sont dynamiques. S'il est des secteurs où nous sommes très présents sur le marché, il en existe d'autres qui méritent toute notre attention.

La vitalité des principaux secteurs économiques (immobilier, banques, tourisme et consommation) font du Liban un marché très dynamique.

Les secteurs d'infrastructures nécessaires à la croissance économique du pays tels que l'eau, l'énergie, l'environnement et les transports, etc. devraient procurer des opportunités d'investissements intéressantes.

Les secteurs traditionnellement importateurs au Liban, tels que la construction et le bâtiment, les services bancaires et financiers, le tourisme, les biens de consommation, l'art de vivre et l'habitat, la petite industrie, la grande distribution, la franchise et l'agroalimentaire, sont et resteront très porteurs. Par ailleurs, les secteurs de valeur ajoutée et de créativité, tels que les technologies de l'information et de la communication, la mode et le luxe, les technologies de l'environnement, la formation professionnelle, se développent très vite.

Opportunités dans le secteur public :

- La restructuration du secteur de l'électricité,
- Les infrastructures du gaz et du pétrole,
- Les énergies renouvelables,
- L'eau,
- Le traitement des déchets urbains,
- La construction,
- Les technologies de l'information et des télécommunications,
- Le transport
- Etc.

Infrastructures : environnement, eau, énergie

La majorité des infrastructures au Liban sont dans un état délabré et nécessitent une réhabilitation complète. Ainsi, d'excellentes opportunités d'affaires se profilent pour nos entreprises et en particulier dans les domaines suivants:

L'environnement

Bien que l'environnement soit l'un des secteurs prioritaires du gouvernement, peu de réalisations concrètes ont été accomplies dans ce domaine. Plusieurs organismes internationaux sont également concernés et fournissent des fonds pour des projets relatifs aux traitements des déchets solides qui ne sont pas encore triés à la source, à la pollution de l'air, à la sensibilisation du public aux problèmes de l'environnement, etc.

Ce secteur est susceptible d'être en pleine croissance à moyen terme, en particulier dans le sous-secteur des déchets solides (municipaux, industriels et médicaux) et l'assainissement des décharges.

Début 2015, le Conseil des ministres a approuvé un plan, étalé sur sept ans, pour gérer et traiter les déchets solides dans tout le pays. Ce plan impose dans un laps de temps très court de ne rejeter que 40% des déchets en décharge pendant les trois premières années, puis 25% les années suivantes ainsi que l'obligation pour les compagnies de déterminer l'emplacement des décharges, alors que l'Etat libanais n'a jamais réussi à le faire face à l'opposition de la population. Ce plan national divise le Liban en six régions devant être gérées par six compagnies privées. Il a été adopté avec beaucoup de retard suite à de nombreux conflits politiques. La question relative au prix de la tonne des déchets facturé par Sukleen, la seule entreprise privée en situation de monopole pour gérer les poubelles des zones concernées, a provoqué aussi la polémique car considéré comme bien trop élevé par rapport aux prix pratiqués dans d'autres régions du Liban non «traitées» par Sukleen.

Le plus grand dépotoir au Liban, celui de « Naamé », qui posait des problèmes depuis de nombreuses années, a été officiellement fermé début de l'été suite aux protestations de la société civile. En fait, cette décharge d'une capacité maximum de deux tonnes en dix ans, s'est très vite retrouvée saturée en cinq ans. Suite à la fermeture de « Naamé », les différentes régions du pays ont refusé d'accueillir les immondices et de voir régler la crise des immondices à leurs dépens. Entretemps « Sukleen » a vu son contrat annulé avec l'Etat et a ainsi cessé d'assurer le ramassage et le transport des ordures qui se sont accumulées dans les rues de plusieurs régions du pays.

Le Conseil des ministres a donc décidé d'adopter la feuille de route visant à gérer les déchets du Liban afin de trouver une alternative à la décharge de Naamé. Un appel d'offre pour la gestion des déchets dans tout le Liban a été lancé en août mais ses résultats ont été rejetés par le Conseil des ministres. En effet, de nombreuses voix se sont élevées contre les modalités de l'appel d'offres, tant en ce qui concerne les prix proposés que l'identité des six vainqueurs. Il a ainsi chargé une nouvelle commission parlementaire de plancher sur de nouveaux cahiers de charges.

Plusieurs options ont été considérées pour la gestion des ordures, telles que l'incinération et l'exportation vers l'Afrique ou l'Europe. Cette alternative, moins coûteuse que la gestion de Sukleen s'est rapidement éteinte. D'autres solutions ont été également avancées comme la décentralisation et le recours au tri à la source pour réduire le taux de déchets inertes nécessitant d'être enfouis.

Entretemps, la question se pose de savoir ce qu'il adviendra des déchets le temps qu'un nouvel appel d'offres soit lancé car le Liban n'a toujours pas trouvé une solution durable à la crise des déchets qui coûte beaucoup aussi bien en pertes de matières recyclables qu'en dégâts pour l'environnement et pour la santé. En signe de protestation, la population libanaise est descendue dans les rues et continue de manifester son mécontentement face au problème des déchets en réclamant par ultimatum la démission du gouvernement.

Entretiens, il faut tout de même trouver une solution à la multiplication des dépotoirs sauvages et à la menace d'une crise sanitaire. Le nouveau plan proposé devrait ainsi combiner les objectifs stratégiques et ainsi que d'urgence.

L'eau

Le Liban, longtemps considéré comme le château d'eau du Moyen Orient et fortement convoité par ses voisins où la sécheresse gagne du terrain, possède un grand avantage en matière de ressources hydrauliques. Avec son abondante pluviométrie, ses montagnes enneigées en hiver, ses 2.000 sources et 40 cours d'eau, le Liban dispose de 1.071 m³ d'eau par an et par habitant. Malgré cela, les ressources en eau exploitables au Liban sont bien inférieures aux 2,7 millions de m³/an dont le Liban pourrait potentiellement disposer. Afin de faire face à ces défis, le Ministère de l'Energie et des Ressources Hydrauliques a présenté une nouvelle stratégie du secteur pour la période 2010-2018 et ce, afin de permettre au Liban de passer d'un grand déficit à un léger excédent d'ici à 2035. Ce plan s'articule autour de deux axes principaux : les infrastructures et la gestion du secteur. En ce qui concerne les infrastructures, cette stratégie prévoit la récupération et le stockage d'eau en créant des lacs collinaires ou des barrages, le rechargement des nappes phréatiques, la réhabilitation des réseaux d'adduction et l'épuration des eaux usées. Au point de vue financier et commercial, ce plan envisage de modifier la structure des tarifs de l'eau et d'améliorer les techniques de facturation. Depuis 2013, plusieurs grands projets ont été officiellement dévoilés dont le projet canal 800 et le projet du Grand Beyrouth, également connu sous le nom de projet « Awali ». D'autres grands projets sont en cours ou prévus à moyen terme et long terme, tels que les projets de barrages de Bisri, Janna, Qaisamani et Balaa, la mise en place de réseaux d'eaux usées pour protéger la source de Jeita, plusieurs stations de traitement d'eau au sud et dans la région de la Békaa, etc.

L'Energie

- Electricité :

Le secteur électrique fait face aujourd'hui à deux grands problèmes, l'un d'ordre technique et l'autre d'ordre financier. Du point de vue technique, au niveau de

la consommation, il existe un grand écart entre la demande nationale, dont les besoins sont de 2400 mégawatts et l'offre, qui est de 1500 mégawatts. Du point de vue financier, le déficit résulte principalement du coût accru et des fluctuations du prix du pétrole mais également du vol du courant.

A cela s'ajoute les obstacles institutionnels: l'Electricité du Liban (EDL), l'établissement public à caractère industriel et commercial libanais qui contrôle 90 % des activités de production, de transport et de distribution d'électricité du pays est dans un état de délabrement avancé, avec des structures de fonctionnement obsolètes et une politique tarifaire structurellement déficitaire.

Afin d'augmenter la capacité de production, le Ministre de l'Energie et des Ressources hydrauliques a annoncé, en juin 2010, un plan détaillé de sauvetage du secteur. Il s'agit en quelque sorte d'une feuille de route qui prévoyait l'accroissement de la capacité de production totale à 4.000 MW en 2014 et 5.000 MW après 2015 moyennant des investissements de 4.870 millions de dollars. Ce plan stratégique constitue un cadre global pour le secteur énergétique au Liban et inclut dix initiatives stratégiques intégrées et corrélées pour couvrir l'infrastructure du secteur, les sources énergétiques, et les aspects légaux. Il remédie à la majorité des problèmes du secteur énergétique, commençant par l'augmentation de la capacité de production afin de combler le manque actuel, la prévision de la demande et la réserve nécessaire avec l'infrastructure nécessaire au transport et à la distribution de l'énergie générée aux consommateurs. Du côté des ressources, la capacité additionnelle devrait inclure les sources d'énergie conventionnelles qui sont les plus économiques, avec le moindre impact environnemental, majoritairement le gaz naturel ; et les énergies renouvelables telles que les éoliennes, le solaire, le traitement des déchets « waste to energy » ; etc.

La situation politique que connaît le Liban a retardé l'exécution de programme. Le gouvernement a cependant commencé à agir à partir de 2013 et a attribué quelques contrats pour de grands projets électriques tels que les stations électriques de Deir Ammar, Jieh et Zouk.

- Energies renouvelables :

Le Liban dispose d'un bon potentiel en matière d'énergies renouvelables : solaire, éolienne et hydraulique. Toutefois, un certain retard a été accumulé dans ce domaine par rapport aux autres pays de la région. L'exploitation de ces ressources est à ses débuts et se résume à une utilisation à titre personnel ou à très petite échelle.

Energie solaire : malgré le fait que le Liban bénéficie de 3 000 heures de soleil par an, seulement 1% de la consommation libanaise d'énergie électrique est obtenue par l'énergie solaire. Cette énergie était cependant presque exclusivement utilisée pour le chauffage de l'eau et non pour la production d'électricité par la technique photovoltaïque. Le gouvernement souhaite cependant porter, d'ici 2020, la production nationale d'énergie solaire à 200 MW, soit 12,5% de la capacité disponible au Liban aujourd'hui et 8% de la demande locale.

Energie éolienne : elle pourrait à long terme générer près de 20% de l'électricité produite actuellement. Il s'agit pourtant d'une ressource encore très mal exploitée au Liban.

Hydroélectricité : En 1976, l'hydroélectricité représentait 69 % de la production électrique totale, mais au cours des années elle a diminué pour atteindre les 7% en 2006 et 4,5% aujourd'hui.

Le plan de réforme du secteur électrique le Liban s'est cependant engagé officiellement à couvrir une partie, soit 12% de sa consommation d'énergie en recourant aux sources d'énergies renouvelables d'ici 2020.

- Pétrole/gaz:

Après plusieurs années au cours desquelles on avait soupçonné la présence de gisements d'hydrocarbures au large des côtes libanaises, plusieurs études ont confirmé que le Liban disposerait d'importantes réserves de gaz et de pétrole. En effet, depuis la découverte par Noble Energy de nouveaux gisements de pétrole et de gaz sous le bassin du Levant en décembre 2009, ces études ont

été complétées par des données géologiques et sismiques relevées par des sociétés étrangères au large des côtes libanaises.

Le 15 février 2013, le Ministre de l'Energie avait annoncé le lancement de la phase de pré qualification des compagnies intéressées par l'exploration pétrolière et gazière dans les eaux territoriales libanaises. Parmi les 46 compagnies retenues, 12 avaient été sélectionnées pour participer à l'appel d'offres en tant qu'opérateurs, alors que les 34 autres n'étaient éligibles qu'à participer à un consortium mené par une autre entreprise.

A ce jour, les sociétés qualifiées n'ont toujours pas pu présenter leurs offres. En effet, le cahier des charges ainsi que des décrets nécessaires n'ont pas encore été approuvés par le Conseil des ministres. Tout particulièrement, il est question de deux décrets dont le premier délimite les coordonnées des dix blocs de concessions prévus dans la zone économique exclusive (ZEE) du Liban. En effet, les eaux territoriales libanaises ont été divisées en 10 blocs dont la surface de chacun varie entre 1259 km² et 2374 km² dans le cadre de l'appel d'offres pour l'attribution de licences d'exploration. Quant au deuxième décret, il précise les modalités du contrat d'exploration et de production devant lier l'Etat libanais aux concessionnaires. La date de clôture de l'appel d'offres pour la première attribution de licences d'exploration pétrolière dans les eaux territoriales libanaises a donc été reportée à plusieurs reprises à cause des ajournements successifs de l'adoption par le Conseil des ministres des décrets essentiels à ce processus.

Entre temps, les recherches continuent. Mandatée par l'autorité libanaise de pétrole, la « Lebanese Petroleum Administration » (LPA) pour évaluer le potentiel pétrolier et gazier « onshore », la société américaine Neos GeoSolutions a très récemment confirmé avoir découvert des indices d'importants gisements d'hydrocarbures sous le sous-sol libanais (« onshore »). L'étude, lancée en septembre dernier dans le cadre du projet CedarsOil, consistait notamment à effectuer un balayage aérien d'une zone d'environ 6 000 km² située entre le littoral et la frontière syrienne, dans la moitié nord du pays.

Quoi qu'il en soit, même avec les retards et les complications prévus pour l'exploration, le Liban pourrait passer de la situation d'un pays largement endetté à un pays excédentaire ; un scénario qui conduirait à une transformation majeure des perspectives économiques du pays.

Le secteur de l'énergie dispose donc d'un fort potentiel de croissance et recèle des opportunités encore inexploitées pour nos entreprises.

Opportunités dans le secteur privé :

Le Liban possède un secteur privé dynamique, mais peu industriel. Par conséquent, l'exportation usuelle d'équipements et de produits et en particulier les secteurs suivants peut se poursuivre et même s'accroître et en particulier dans les domaines suivants:

- Les produits de luxe en général
- Les produits et équipements alimentaires
- Les produits de consommation
- La santé
- Les matières textiles (tissus de revêtement, tapis et carpettes, ...)
- La mode (le prêt-à-porter, la maroquinerie, la lingerie, les accessoires de mode)
- Les machines et les appareils électriques
- La construction et ses sous-secteurs
- Le matériel de transport
- Les métaux communs
- La décoration
- L'édition francophone
- Les technologies de l'information et des télécommunications
- La consultance
- Etc.

Quant aux services, des études de besoins, de faisabilité, de réforme, d'assistance technique, d'appui au développement des PME/PMI ainsi que des projets de développement économique et social sont souvent très souvent sollicités. Ces projets

sont financés par les autorités locales ainsi que par les bailleurs de fonds internationaux.

Les secteurs les plus actifs sont détaillés ci-dessous.

La restauration et les denrées alimentaires

Le Liban n'est pas autosuffisant dans le secteur agroalimentaire : le pays importe près de 70 % des produits alimentaires, des vins et des spiritueux consommés. Il est intéressant de noter qu'il existe dans ce secteur une convergence des comportements d'achat et que les consommateurs libanais apprécient les produits européens.

La vigueur de la demande libanaise associée à la baisse des droits de douanes sur certains produits agroalimentaires (en application de l'accord d'association UE-Liban) devraient ainsi créer des conditions favorables pour les produits belges peu présents sur ce marché et ce, malgré une vive concurrence internationale.

Ces opportunités d'affaires concernent en particulier les sous-secteurs suivants:

- Les produits agroalimentaires
- Les produits biologiques
- Les marques de distribution propres (MDD)
- Les boissons, vins et spiritueux
- Les matériels et équipements vitivinicoles
- Les matériels et équipements de triage, calibrage et conditionnement des fruits et légumes
- Les matériels et équipements de conditionnement et d'étiquetage
- Les équipements de la chaîne du froid
- Les lignes complètes de remplissage et embouteillage pour les boissons
- Les lignes complètes de transformation de produits carnés et agricoles
- Les matériels et équipements de mini-laiterie et de collecte du lait

Les produits de luxe : mode, produits de beauté

La population libanaise, jeune et citadine reste à l'avant-garde des nouvelles tendances de consommation et apprécie les produits de marque. Le marché de mode de luxe est de ce fait étendu et dynamique tout au long de l'année. La clientèle est constituée de libanais ainsi que de touristes des pays arabes. Détrônée par Dubaï au fil des ans, Beyrouth, surnommée le « Paris du Moyen-Orient » dans les années 1950–1970, compte redevenir une destination privilégiée pour la mode au Moyen-Orient. En effet, depuis 2009, le rythme d'ouverture des boutiques de luxe s'accélère à Beyrouth, le Liban étant considéré comme un relais de croissance pour les grands groupes internationaux et plaque centrale pour la région.

Cependant, depuis le déclenchement de la crise en Syrie, la demande pour les produits de luxe a connu une baisse principalement à cause de la diminution du nombre de touristes arabes fortunés.

Quant au secteur des produits cosmétiques et du bien-être, il est en continuelle expansion et diversification. On assiste à une croissance de la demande liée au secteur de la beauté (soins du visage et du corps) ainsi qu'au développement des instituts de beauté.

La santé

La taille du marché pharmaceutique au Liban en 2014 se chiffre à environ 1,4 milliard de dollars, en hausse de 8,4% par rapport à 2013. La croissance moyenne du marché devrait s'établir à 9% par an sur la période 2013-2018, pour atteindre 1,8 milliard de dollars en 2018. Les dépenses pharmaceutiques représentent 3,1% du PIB libanais. Le niveau important de ses dépenses demeure ainsi l'un des plus élevés au monde. Il s'explique par la forte dépendance du secteur envers les produits importés au détriment de la production locale, combinés à des pratiques de sur prescriptions de médicaments. Les dépenses en médicaments génériques devraient augmenter de 12% contre une hausse de 7% des médicaments brevetés sur la même période. Parmi les défaillances du secteur pharmaceutique au Liban, on souligne la faiblesse de la protection de la propriété intellectuelle, la contrefaçon et la réglementation des prix par l'Etat.

En ce qui concerne le secteur médical, environ 12 000 médecins exercent au Liban, dont plus de la moitié dans les hôpitaux privés. Leur niveau de compétence est élevé, notamment avec des spécialisations acquises en Europe (y compris la Belgique) ou aux États-Unis. Les hôpitaux privés représentent plus de 90 % du potentiel du marché des équipements. Comparé à la taille du pays, ce secteur est demandeur de technologies de pointe, en raison notamment d'une vive concurrence entre les hôpitaux privés. En outre, le pays est devenu une destination liée au tourisme de la santé pour nombre de ressortissants provenant des pays du Golfe et de la diaspora libanaise demandant des traitements spécialisés et la chirurgie esthétique. Des opportunités intéressantes sont offertes aux entreprises qui souhaitent se développer au Liban. Cependant, l'accès au marché requiert une approche de niches (oncologie, cardiologie, traumatologie, reproduction assistée, esthétique, etc.).

Construction/Immobilier

Le secteur de la construction et de l'immobilier représente aujourd'hui entre 13% et 15% du PIB et constitue un des fondements de la croissance économique dans le pays. La demande pour les produits nécessaires pour ces projets est couverte à hauteur de 75% par des importations. Alors que l'activité du secteur immobilier est tirée à la baisse à partir de 2013 par un léger recul de la demande suite à une poussée historique, les prix ont résisté et restent inchangés et le pays continue d'attirer des projets résidentiels, commerciaux et touristiques de grande envergure. Récemment, nous avons cependant noté un changement de la demande qui porte dorénavant plus sur des logements de petite superficie et à budget étudié que sur de grands appartements de luxe.

Le marché libanais est friand du savoir-faire étranger en matière de bâtiment ou de construction, que ce soit au niveau des études qu'à celui de l'innovation dans les produits et/ou équipements. Par ailleurs, les entreprises libanaises de construction bénéficient de solides références, notamment dans le domaine de la construction de luxe dans les pays du Proche et Moyen-Orient et en Afrique, en conception, ingénierie, architecture, et en construction. Le Liban reste donc une plate-forme pour les architectes, les bureaux d'études techniques et pour les entreprises qui, en utilisant le Liban comme base, parviennent à gérer des projets au-delà de ses frontières, non seulement dans les pays avoisinants mais partout dans le monde.

D'excellentes opportunités se présentent donc toujours aux entreprises belges en général et bruxelloises en particulier dans le domaine de la construction ainsi que dans les sous-secteurs qui en découlent tels que: les matériaux de construction, la décoration, la climatisation, les textiles d'ameublement, l'art de la table, les meubles, le revêtement du sol, le sanitaire, les équipements pour hôtels, etc. Par ailleurs, de nouvelles tendances s'observent telles que la construction écologique et la réduction des surfaces des appartements pour qu'ils soient plus à la portée des différents budgets.

Les technologies de l'information et des télécommunications

Le marché libanais des TIC est un marché en plein essor. Il devrait représenter environ 570 millions USD en 2017. La demande croissante des Libanais en technologies de l'information et en services mobiles a massivement attiré les investisseurs. Plus de 300 entreprises existent déjà dans le secteur des TIC au Liban, dont 69 % spécialisées dans la distribution et la vente d'équipements et de matériel, et 31 % dans le développement d'applications ou de logiciels.

De bonnes opportunités se présentent dans le créneau des logiciels, notamment, à destination du secteur bancaire étant donné qu'il s'agit d'un des piliers de l'économie libanaise en constante évolution et recherche des dernières nouveautés.

Par ailleurs, le Ministère des Télécoms a récemment présenté sa stratégie de développement du secteur à l'horizon 2020. Doté d'une enveloppe budgétaire d'environ 750 million de dollars, ce plan repose principalement sur le déploiement et la mise en service du réseau de fibre optique jusqu'à l'utilisateur final et sur l'élargissement de la couverture des réseaux 4G.

Les services

Etant donné la faiblesse de ses ressources naturelles, le Liban s'est rapidement tourné vers le secteur tertiaire dont la part dans l'économie est prédominante. Les principaux types de services libanais concernent en premier lieu le maniement de devises

(banques et autres établissements financiers) mais également le commerce et le transport, ainsi que le tourisme.

En ce qui concerne les opportunités pour les sociétés bruxelloises dans le secteur des services, beaucoup de projets et de programmes, en grande partie financés par des bailleurs de fonds internationaux, voient le jour au Liban dans les domaines de la consultance, de la construction, l'assistance technique, la R&D et l'innovation, la coopération internationale, les programmes de développement des exportations, de l'industrie, la gestion de la consultance en matière de gouvernance, les programmes de modernisation, l'aide à l'agriculture, l'apprentissage et l'éducation à l'entrepreneuriat, etc.

Il existe également des opportunités pour les bureaux d'études, ingénierie et architecture bruxellois pas uniquement pour le marché local mais aussi pour les marchés du Golfe ainsi qu'en Afrique. En effet, ces entreprises peuvent créer des partenariats avec leurs homologues libanais qui sont très actifs et introduits dans ces pays.

Approche du marché

Situé dans un carrefour géopolitique stratégique, au sud de la Syrie, au nord d'Israël et de la Jordanie, et à l'est de l'Irak, le pays du Cèdre est au cœur d'une zone de conflits. Après quinze années de guerre civile, il a dû faire face à une reconstruction difficile. Le pays voudrait retrouver la place qu'il occupait dans la région, l'une des grandes métropoles levantines et « la Suisse du Moyen Orient ».

Dépourvue de ressources minérales et dotée d'un secteur productif limité, l'économie libanaise repose traditionnellement sur les importations : près de 80 à 90% des produits consommés sont importés. Grâce à une longue tradition de marché ouvert, le Liban entretient des liens étroits avec le monde arabe, les Etats-Unis et l'Europe. Membre de la ligue des Etats arabes, le pays est assuré de l'aide d'une diaspora de 13 millions de nationaux vivant à l'étranger. Excepté pour les projets d'infrastructures, le gouvernement s'est toujours gardé d'intervenir dans le secteur privé, qui représente 90% du PIB.

Le Liban est une économie de services dont les deux points forts sont le secteur bancaire et le tourisme. La politique commerciale est pour l'essentiel libérale, ce qui favorise les importations et expose la production locale et les exportations à la concurrence des pays voisins.

Les relations du Liban avec l'Union Européenne

La relation avec l'Union européenne est importante. L'essentiel du commerce extérieur se fait avec l'UE qui est également l'un des principaux donateurs du Liban, dans le cadre de la politique de voisinage et de l'Instrument européen de voisinage et de partenariat. Les liens entre l'UE et le Liban sont matérialisés notamment par un accord d'association. Entré en vigueur en 2006, il établit un dialogue politique régulier, prévoit à terme la mise en place d'une zone de libre-échange et organise le renforcement de la coopération économique, technique et culturelle.

L'Accord d'Association a les objectifs suivants :

- instaurer un dialogue politique entre les deux parties, permettant de développer un espace commun de paix et de stabilité.
- établir des conditions d'une libéralisation progressive des échanges de biens, services et capitaux, avec l'instauration d'une zone de libre-échange,
- développer la coopération financière, économique et sectorielle, au travers notamment d'une adaptation de l'économie libanaise à l'ouverture de son marché, ainsi que de la coopération sociale et culturelle visant respectivement l'amélioration des conditions de vie et d'emploi, et la défense d'intérêts mutuels.

L'ouverture du marché de l'Union Européenne aux produits libanais est immédiate à droit zéro et sans quotas, sauf pour des listes restreintes de produits agricoles et agricoles transformés, pour lesquels des droits de douane sont maintenus, le plus souvent, au-delà de certains quotas d'importation. L'accord s'inscrit dans le prolongement des relations privilégiées que l'Europe entretient au Liban et confirme le rôle historique de porte d'entrée du marché libanais sur tout le Moyen Orient.

Caractéristiques du marché

Le marché libanais ouvert et francophone, doté d'opérateurs privés très dynamiques, reste accueillant aux produits belges et offre une ouverture régionale exceptionnelle comportant plusieurs caractéristiques. Tout d'abord, le citoyen libanais, grand voyageur et consommateur particulièrement averti possède une connaissance approfondie de l'offre internationale et des prix disponibles à l'international. Il ne faut donc pas le sous-estimer. En outre, les libanais, trilingues et bien préparés au partenariat, possèdent toutes les qualités pour servir d'intermédiaires entre les cultures arabophone, francophone et anglophone.

De plus, le marché libanais est un marché de services. Enfin grâce à un enseignement de qualité, le potentiel humain est de très bon niveau.

D'autres caractéristiques moins liées au marché mais tout aussi déterminantes sont spécifiques au Liban. Les lois y sont inspirées du modèle occidental (notamment

français) et donc plus favorables à l'entreprise, mais leur application reste largement à améliorer. Il n'existe pas de contrainte majeure en termes d'investissements étrangers. Les impôts et taxes y sont peu élevés (impôt sur les bénéfices limité à 15%) et la législation du travail relativement souple. Enfin les liaisons avec les pays arabes voisins sont facilitées par la proximité géographique.

Dans le cadre des négociations, on retiendra que le facteur prix reste l'élément principal de la décision d'achat. De même, il ne faut jamais oublier que la motivation d'achat est le plus souvent liée au profit immédiat ou au moins à court terme. Le Liban est un « marché prix ».

Quant aux délais de paiement pratiqués au Liban, ils fluctuent généralement entre 90 et 180 jours et le mode de paiement le plus communément utilisé au Liban est la lettre de crédit, irrévocable et confirmée. Celle-ci sécurise les transactions de commerce international grâce à la garantie d'une banque dans un environnement où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficiles à évaluer par un commerçant hors du pays. A noter qu'au Liban, pour obtenir une lettre de crédit à vue ou à terme, il est primordial d'avoir une garantie bancaire en espèces de 15 % de la valeur de cette dernière. La commission d'acceptation sur la lettre de crédit à paiement différé se situe entre 1,5 et 3 % par an.

D'autre part, l'homme d'affaires libanais est particulièrement sensible malgré qu'il soit très astucieux. Ceci dit les relations humaines ont beaucoup d'importance. C'est pourquoi prospecter ce marché par correspondance n'offre que peu de résultats. En effet, le libanais est en général fidèle à son fournisseur.

Par ailleurs, les communautés religieuses et la structure familiale jouent un rôle important dans les habitudes de consommation, d'autant plus que pendant la guerre, les populations de même confession ont eu tendance à se regrouper par quartier.

La libre concurrence fait partie en principe du système libanais à économie de marché. Cependant, des opérateurs et experts économiques décèlent dans la pratique des limitations notables à cette libre concurrence, à comparer avec les pratiques courantes en Europe ou ailleurs. On cite à ce propos d'abord le monopole des services publics à caractère commercial comme la téléphonie fixe et mobile, l'électricité, l'eau.

On y ajoute le système des agences exclusives (concernant la représentation commerciale des marques importées) qui fausse la concurrence, les quelques accords d'exclusivité des producteurs avec l'Etat, comme pour le ciment, puis l'importation et la vente des carburants, du tabac, etc.

Recherche de clients/d'un agent

Le marché libanais est caractérisé par un grand nombre d'opérateurs travaillant sur une grande variété de produits. Les importations spécialisées sont encore rares et les spécialités varient en fonction des besoins du marché. Les entreprises familiales sont l'une des caractéristiques les plus saillantes du tissu des affaires. Cela ne concerne pas uniquement les PME, mais aussi les grandes entreprises du pays.

Faute de statistiques précises de production et de commerce extérieur, une analyse du marché n'est pas toujours facile à réaliser pour l'homme d'affaires en prospection sur ce marché. La consommation est une donnée essentielle de l'économie nationale, car il s'agit du principal élément de la croissance, compte tenu de la faiblesse relative de l'investissement productif comme moteur de croissance. Cependant, malgré son importance, peu de statistiques existent sur ses aspects essentiels, ou sur sa répartition (consommation durable, courante, etc.). Pas de sondages non plus sur l'évolution du moral des ménages, comme il en existe dans d'autres pays, pour tenter de prévoir sa tendance. On se contente donc de ses chiffres approximatifs globaux. Ceci dit, empiriquement, les économistes disent souvent que le pays va dans le sens que les ménages consomment plus qu'ils ne gagnent, confrontés par des apports financiers extérieurs. Selon la Banque mondiale, la consommation privée au Liban est de l'ordre de 85% du PIB, un chiffre élevé selon les comparaisons internationales.

Ainsi, les sociétés internationales peuvent rencontrer des obstacles afin d'écouler leurs produits ou services sur une grande échelle. Il est donc nécessaire de recourir à un intermédiaire pour leur faciliter la tâche et les aider à exercer un contrôle plus efficace des flux de marchandises. Effectivement, l'intermédiaire local connaît bien le marché sur lequel il évolue ainsi que la mentalité, les usages commerciaux, les différents réseaux de distribution et les contraintes administratives qui peuvent constituer des éléments précieux dans toute démarche commerciale.

Cette collaboration peut prendre des formes variées :

- agence commerciale
- concession
- franchise
- contrat cas par cas
- intermédiaire non officiel ou « gentlemen's agreement ».

Il est également possible de travailler, dans certains cas du moins au début, en direct avec les clients finaux. Le concept de centrales d'achats n'existe pas au Liban.

Les contrats commerciaux (agence, distribution, franchise) sont régis par les principes généraux du droit des contrats et par les dispositions du code de commerce. Toutefois, l'agence commerciale fait l'objet d'une réglementation spécifique (décret-loi 34, du 8 août 1967) qui prévoit un régime, notamment en cas de rupture de contrat, protecteur de la partie libanaise considérée comme étant la partie faible. De plus, la loi libanaise protège les représentants de commerce locaux en cas de rupture de contrat, voire de non-renouvellement. Le représentant a droit à une indemnité en cas de résiliation du contrat par le représenté sans motif légitime ou faute commise par le représentant commercial et en cas de non renouvellement par le représenté d'un contrat arrivant à son terme, si l'activité du représentant s'est traduite par un succès manifeste dans le lancement de la marque du représenté ou par l'augmentation du nombre de ses clients, et s'il ne peut récolter le bénéfice de ce succès par suite du refus de son mandant (le représenté) de renouveler le contrat d'agence. Le montant de l'indemnité de résiliation doit correspondre au dommage subi ou au gain manqué. Il est possible et recommandé de stipuler le montant de l'indemnité dans le contrat.

Certaines clauses sont à inclure dans un contrat commercial à savoir fixer des objectifs annuels de vente précis ; reconduire le contrat sur une base annuelle avec la volonté expresse des parties, et non par tacite reconduction ; inclure une clause compromissoire, permettant le recours à l'arbitrage en cas de différend. Il est aussi fortement recommandé de demander conseils à un avocat d'affaires libanais pour la rédaction de ce contrat.

Le marché libanais est donc facile d'accès et ouvert; l'importateur joue souvent le rôle de l'agent: dédouanement, distribution, promotion des produits, etc.

La représentation commerciale est régie par le décret-loi n° 34 de 1967 modifié en 1975 et 1983 qui exige que le représentant commercial soit de nationalité libanaise et doit disposer d'un local commercial au Liban. Si le représentant est une société commerciale, des règles spécifiques s'appliquent suivant la forme juridique de la société.

Le décret-loi de n° 34 s'applique aux seuls contrats de représentation commerciale il ne s'applique pas aux contrats de commission ou de courtage. Enfin ~~de~~ le décret-loi n°34 autorise le présent à contrôler le représentant lequel doit rendre compte de ses démarches et fournir des rapports périodiques sur son activité.

- L'agence commerciale

Au niveau commercial, la structure de prédilection de la société libanaise est presque entièrement organisée autour du rôle de l'agent exclusif ; celui-ci pouvant avoir à sa disposition un réseau de revendeurs couvrant le pays. Ce système de représentation commerciale devenu rare dans les pays à économie de marché (mais pas dans les pays du Moyen-Orient et du Golfe). Le système veut qu'un agent d'un produit de marque X, ayant conclu un contrat avec le producteur étranger, puisse empêcher tout autre commerçant d'importer ce produit.

En effet, un agent dédié sur un territoire donné offre une valeur ajoutée à son fournisseur qui se trouve à quelques milliers de kilomètres de Beyrouth. Cet « Ambassadeur » assure une distribution correcte des produits ainsi qu'un suivi commercial et défend les intérêts du fabricant. L'agent/distributeur peut assurer également un approvisionnement continu des produits, un service après-vente et fournir des informations sur la concurrence.

Il est par contre vivement conseillé de ne pas s'engager trop rapidement par un contrat d'exclusivité en raison de la législation libanaise très favorable à l'agent local. Si certaines multinationales ont choisi d'être elles-mêmes leur propre agent au Liban, il existe en revanche beaucoup d'autres multinationales qui préfèrent avoir un agent

qui comprenne bien la culture locale pour en faire lui-même partie. Avoir recours à un agent local représente donc un réel gain de temps et de nombreux avantages du fait de sa connaissance des spécificités du marché libanais et des différentes réglementations administratives. Le contrat de représentation commerciale est ainsi un moyen largement utilisé par les sociétés étrangères pour prospector le marché libanais et s'y installer.

Des amendements ultérieurs ont exclu les produits alimentaires et de première nécessité de ce système exclusif. Une tentative de mettre un terme final à cette pratique, sous forme de nouvelle loi en 2005, n'a pas encore abouti. La solution préconisée depuis est de voter en un seul paquet plusieurs textes renforçant la conformité de nos lois commerciales aux normes européennes et internationales.

La grande distribution

En matière de distribution, la liberté est grande. Au cours des dix dernières années, la grande distribution au Liban a été marquée par la préférence du consommateur pour les grandes, voire très grandes surfaces, au détriment du magasin de détail. On observe ainsi une succession d'ouvertures de grandes galeries commerciales et d'hypermarchés. Recourir à un distributeur local peut ainsi être un moyen efficace pour une large diffusion de ses produits sur le territoire libanais. Toutefois, le titulaire d'une marque connue, d'un savoir-faire éprouvé ou d'une stratégie commerciale efficace peut parfois rencontrer des difficultés pour la circulation de ses produits. Dans ce cas, il peut faire appel à des intermédiaires comme un importateur ou un agent.

- Les supermarchés

C'est ainsi que, dans le domaine de l'agroalimentaire, des grandes enseignes telles que Monoprix, Spinney's, TSC, Carrefour, etc. sont présentes au Liban et ont modifié les habitudes de consommation libanaises. D'autre part, des noms locaux subsistent sur le marché: Bou Khalil, Aoun, Metro, Fahed, Goodies, etc. Les plus solides de ces acteurs cherchent actuellement à occuper les dernières zones géographiques non couvertes, surtout qu'aucune législation ne limite cette expansion, ou interdit des implantations voisines. Par ailleurs, un nouveau concept de supermarché à récemment vu le jour au Liban. Il s'agit d'un supermarché type

« discount » récemment lancé par la chaîne Spinneys qui offrira ses marques les plus vendues à prix réduit.

L'ensemble de ces développements a eu des implications profondes sur le commerce interne, comme sur les habitudes d'achat. D'après certaines évaluations, la part du secteur de la distribution pourrait représenter 15% du PIB à terme. De plus, certaines estimations donnent déjà à ces nouveaux points de vente jusqu'à 50% du marché de détail pour les produits de consommation courante contre 50% pour les petits commerces traditionnels. Ceux-ci demeurent, par contre, encore très populaires du fait des facilités qu'ils offrent au consommateur et du rôle déterminant qu'ils jouent en période de mauvaise conjoncture économique à savoir : leur proximité ainsi que les crédits accordés aux clients.

On compte en gros près de 50 grandes surfaces de vente. A celles-ci s'ajoutent quelque 300 surfaces moyennes et plusieurs milliers d'épiceries de quartier.

Quant au commerce électronique, il est encore à ses débuts et il reste encore beaucoup à faire afin de développer les savoirs et les connaissances pour l'utilisation de ce type de commerce.

- Les centres commerciaux

Les centres commerciaux représentent un développement récent dans le paysage commercial interne. Le Liban compte déjà plus un grand nombre de centres commerciaux. Ils affichent des taux d'occupation élevés (de 90 à 95%) et les taux de vacance d'un emplacement sont souvent très faibles.

De nouveaux centres sont en construction ou programmés dans différentes régions du Liban tels que le projet de « Baakline Prime Center », le « Baabda Outlet Mall », le « Centro Mall » et le « Gate 1451 » à Zahlé. Quant aux projets dans la capitale Beyrouth, la 2^{ème} phase du prestigieux projet des « Souks de Beyrouth » a récemment été lancée afin de concurrencer l'ouverture en 2018 du « Verdun Mall ».

- Typologie des acteurs du marché

Au Liban, le système de distribution dans l'alimentaire accorde un rôle primordial aux grossistes via les agents-distributeurs. Le schéma de circuit direct "producteurs - points de vente" se retrouve peu, si ce n'est qu'auprès des importantes chaînes de supermarchés s'approvisionnant directement ou auprès de l'agent-distributeur local, ou encore à l'international et/ou encore même par le biais de centrales d'achats des groupes étrangers franchisés qui possèdent aussi des MDD (marques de distributeurs).

Aucune réglementation légale n'existe quant à l'implantation, la taille, les horaires et jours d'ouverture des grandes surfaces. De même qu'aucune législation n'empêche à une enseigne de s'installer en face de son concurrent.

Mode et tendances de consommation

Encore plus que les autres méditerranéens, le consommateur libanais est attiré par les dépenses de prestige : habillement, bijouterie, voitures, etc. En toute circonstance, le phénomène de mode et de nouveauté a une influence déterminante sur les décisions d'achat ou de consommation. Pour les couches les plus aisées, peu importe le prix pourvu que la dépense puisse être « vue ». Par beaucoup d'aspects, le Liban est de ce fait comparable à un marché européen pour les produits de luxe, qui ne concernent qu'environ 10% de la population au maximum.

En effet, le luxe déferle dans le pays, notamment au centre-ville et ceci avec des dizaines de nouvelles griffes internationales qui arrivent chaque année sur le marché. Une floraison qui prouve, encore, que le libanais aime autant le raffinement, ou, c'est selon, les dépenses ostentatoires. La majorité des partenaires libanais des grandes enseignes internationales confirme que Beyrouth tend à renforcer sa place à l'échelle régionale. C'est un « trend setter » pour la mode. On ressort alors l'image fétiche de Suisse du Moyen-Orient, vu la multiplication des investissements dans le domaine du luxe. Dubaï reste le pôle régional, mais l'écart entre les deux villes ne cesse de se réduire dans ce créneau. Beyrouth garde son originalité et sa spécificité : décors somptueux, service impeccable etc.

Quant aux couches plus modestes de la population, la décision d'achat ne dépend pas du prix ; la notion de qualité ou de rapport qualité-prix n'intervenant pas.

Cependant, depuis 2012, on constate un nouveau phénomène, soit une tendance vers la consommation de produits de masse et une diminution notable des importations de produits de luxe. A cet égard, il est utile de rappeler la diminution drastique des nombre de touristes fortunés des pays du golfe, qui représentent en général plus de la moitié du nombre d'arrivées au Liban, et la croissance du nombre de réfugiés syriens qui a atteint plus d'1,3 million.

Réglementations du commerce extérieur

A l'exception d'un nombre restreint de marchandises (armes et munitions, narcotiques, etc.) la plupart des produits sont libres à l'importation et ne sont soumis à aucune restriction. Le Liban est donc un pays ouvert, mais dans certains secteurs il existe des protections tarifaires et des restrictions quantitatives à l'importation, en particulier pour certains produits agricoles, produits laitiers et volailles.

Le tarif de douane selon le système harmonisé est devenu applicable depuis 1996. Les réformes douanières de 2000 et 2001 ont permis une simplification des formalités, l'adoption de nouvelles dispositions conformément aux directives de l'Organisation Mondiale du Commerce ainsi qu'une réduction significative des taxes à l'importation d'un taux moyen de 25% à environ 8% actuellement. En vertu d'accords bilatéraux, certaines importations en provenance de l'Union européenne et de pays arabes font l'objet de tarifs préférentiels.

Une TVA de 10% est ainsi entrée en vigueur le 1^{er} février 2002. D'autres taxes sont imposées à l'importation telle que la taxe municipale de 3,5% et un droit de timbre fiscal de 1,2%.

L'importation temporaire d'échantillons et de matériels de démonstration peut être faite en exemption de droits de douane. Le matériel publicitaire est cependant taxé normalement.

Recommandations

Le Liban est une des plus anciennes économies de marché du Moyen-Orient. La liberté des échanges et des transferts de capitaux ainsi que l'ouverture aux investissements étrangers ont imprégné une profonde tradition de libéralisme économique qui permet l'émergence d'un secteur privé dynamique et entreprenant. L'économie libanaise est donc basée sur l'initiative privée, qui contribue à près de 90% du PIB.

Le marché libanais est donc ouvert mais très concurrentiel. Il est petit mais néanmoins exigeant. Le libanais, grand voyageur et consommateur averti, possède une connaissance approfondie de l'offre internationale. Il ne faut donc pas le sous-estimer. Par ailleurs, le consommateur libanais est attiré par les dépenses de prestige et achète des marques renommées et de qualité. Ainsi, l'impression produite et l'apparence comptent énormément au Liban.

Approche du marché

Le marché libanais est caractérisé par un grand nombre d'opérateurs travaillant sur une grande variété de produits. Faute de statistiques précises, une analyse du marché n'est pas toujours facile. Un partenariat avec une entreprise locale est donc fortement recommandé. Il peut s'agir d'un agent distributeur, d'une concession, d'une franchise, d'un intermédiaire non officiel ou d'un contrat cas par cas, mais il est essentiel d'avoir une présence permanente dans le pays pour réussir. Cependant, la structure de prédilection est presque entièrement organisée autour du rôle de l'agent exclusif.

Le système bancaire est similaire au belge et les moyens de paiements semblables. Dans le cadre de négociations, le facteur prix reste l'élément principal de la décision d'achat et la motivation d'achat au Liban est le plus souvent liée au profit immédiat ou à court terme. Le libanais est un excellent négociateur et le Liban est donc un « marché prix ». Le mode le plus utilisé pour garantir le paiement des marchandises importées est la lettre de crédit confirmée et irrévocable. Il est également courant

d'octroyer des facilités de paiement qui sont généralement étalées entre 90 et 180 jours.

Le contact humain et les rendez-vous

Le contact humain étant à la base des relations commerciales au Liban, il faut être conscient du fait que les relations par téléphone ou par écrit ne sont pas toujours suffisantes et qu'il faut souvent assurer un suivi sur place. Il faut également faire preuve de régularité et de patience pour pénétrer le marché. La taille restreinte du pays permet l'organisation de plusieurs rendez-vous par jour. La ponctualité, qui n'est généralement pas le fort des libanais, est cependant exigée pour les rendez-vous d'affaires.

Langues

Même si l'arabe est la langue officielle du pays, le français et l'anglais sont largement parlés au Liban. L'homme d'affaires belge devra être à l'aise dans ces deux langues s'il veut rencontrer l'ensemble des responsables dans son domaine.

Sujets à éviter

Il existe 18 communautés religieuses qui conservent un rôle prépondérant dans le cadre des activités commerciales du pays. Il vaut cependant mieux éviter de parler politique et religion et surtout ne jamais mentionner que vous faites des affaires avec Israël, étant donné que le Liban est en état de guerre avec ce pays.

Femmes d'affaires exportatrices

Le Liban n'est pas un pays hostile pour une femme. Le pays se caractérise par un degré élevé d'ouverture et de liberté à l'égard des femmes par rapport à d'autres pays de la région. La femme d'affaires belge en visite au Liban ne rencontrera donc pas de contraintes exceptionnelles, en tant que femme, face à ses homologues ainsi dans les milieux de l'entreprise et des affaires libanais.

Lorsque la femme d'affaires rencontre un homme d'affaires libanais, la poignée de main est généralement la norme à adopter. Toutefois, cette règle ne s'applique pas à une personne de sexe opposé qui suit le code vestimentaire islamique. Dans ce cas, il suffit de saluer la personne en inclinant la tête en lui disant « SALAM » (paix). Il n'y a pas de code vestimentaire à respecter, il faut cependant être habillé de façon décente. Dans tout le monde arabe, le Liban est réputé pour sa tolérance. Les femmes peuvent voyager et circuler seules au Liban (ce qui n'est pas le cas dans certains pays arabes).

En général, la femme d'affaires belge en visite au Liban sera toujours bien reçue. En effet, un ressortissant étranger originaire d'un pays occidental est toujours respecté et considéré comme le modèle à suivre d'une civilisation qui a réussi.