



Plan d'actions Pays du Golfe Persique

Avec un nombre croissant de voyageurs dans le monde, la région du Moyen-Orient confirme une tendance au voyage à l'étranger de plus en plus ancrée dans ses habitudes de consommation.

La clientèle du Golfe représente à elle seule 75 % de la dépense des voyageurs de la région estimée à 8,9 milliards de dollars dans le monde en 2025 (soit une hausse de 12,2 % par rapport à 2019). On estime qu'elle atteindra 139 million en 2032, soit une croissance annuelle moyenne de 7,9%.

En savoir plus sur les clientèles de ce marché

Principales données économiques du marché

La **croissance économique en 2025** est estimée par le FMI à hauteur de **3,6 %** en moyenne pour la région du Golfe et de l'Afrique du Nord, alors qu'elle est de 3,3% au niveau mondial.

- **Arabie Saoudite :**
Population : 33 millions
PIB par habitants en dollars : 32 000 \$
Taux de croissance : 1,1 %
- **Émirats Arabes Unis :**
Population : 10 millions
PIB par habitant en dollars : 49 000 \$
Taux de croissance : 3,3 %
- **Qatar :**
Population : 2.8 millions
PIB par habitant en dollars : 80 200 \$ (USA 82 000)
Taux de croissance : 2,4 %
- **Koweït :**
Population : 4,5 millions
PIB par habitant en dollars : 33 750 \$
Taux de croissance : 1 %
- **Oman :**
Population : 5 millions
PIB par habitant en dollars : 21 550 \$
Taux de croissance : -3,3 %
- **Bahreïn :**
Population : 1.5 million
PIB par habitant en dollars : 29 200 \$
Taux de croissance : 3,5 %

Positionnement de la destination France

Malgré une forte concurrence internationale, l'Europe demeure le continent le plus prisé par les voyageurs du Golfe avec un intérêt marqué pour la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Suisse.

Bien que naturellement attirée par Paris, la Côte d'Azur et les Alpes du Nord, bénéficiant de liaisons aériennes directes, la clientèle du Golfe tend à élargir depuis ces dernières années son panel de destinations témoignant d'un désir de nouveautés.

Cette nouvelle tendance est notamment portée par la clientèle koweïtienne, plus grands voyageurs de la région à raison de quatre voyages en moyenne par an et considérés comme les « trendsetters » du Golfe.

Principales motivations de séjour et mode de réservation

La **clientèle du Golfe représente à elle-seule 75% de la dépense des voyageurs du Moyen-Orient**. Attentifs à la qualité et au service, les voyageurs du Golfe sont à la recherche du luxe, avec des séjours personnalisés.

Profil des voyageurs

- 57, 1 % des voyageurs sont en couple ou en famille.
- La moyenne d'âge des voyageurs est entre 21 ans et 40 ans.
- 34 % des ressortissants des pays du Golfe voyagent plus de 5 fois par an.

Motivations de voyages en France

- Shopping
- Gastronomie
- Loisirs (station de ski en été et en hiver, parcs d'attractions)

Nos recommandations pour aborder ce marché

- Rôle déterminant des influenceurs dans la région (blogueurs, grandes familles locales) et des prescripteurs (grandes familles locales).
- Audience connectée et très influencée par les réseaux sociaux.
- Emergence de nouvelles destinations autres que Paris, Cannes et Nice.
- Intérêt grandissant pour certaines activités : ski, cyclotourisme.
- Jeux Olympiques 2024.

Maintenir la position de la France comme une des premières destinations loisirs des voyageurs de la région.

Promouvoir de nouvelles destinations sur les marchés prioritaires du Moyen-Orient.

Consolider la promotion de notre destination auprès de la clientèle arabophone locale et développer de nouvelles actions en direction de la clientèle expatriée présente dans les pays du Golfe.

Cibles prioritaires : familles locales et expatriées, couples sans enfants (DINK), milléniaux.

A destination de ces cibles, sont principalement valorisées des activités de loisirs avec : le tourisme en ville, le shopping, l'hôtellerie de luxe, la gastronomie, l'offre culturelle et les loisirs en famille (parcs d'attractions...).

Marhaba 2025

Webinaires Atout France Live !

Tendances des marchés internationaux et présentation des plans d'actions 2026.

Pour accompagner ses adhérents dans la préparation de leurs plans d'actions 2026, Atout France a lancé une nouvelle série de webinaires. En 1h à 1h30, les directeur-trices d'Atout France à l'international partagent :

- Les données clés les plus récentes sur les principaux marchés émetteurs vers la France,
- Des éclairages permettant aux adhérents d'affiner leurs stratégies de positionnement à l'international,
- Des propositions d'actions B2B, B2C et presse, en cohérence avec les orientations stratégiques de la destination France.

[Retrouver le webinaire dédié à la Région Orient, Pacifique, Asie](#)

Le marché Pays du Golfe Persique en un clin d'oeil

Chiffres clés | Marché

**ATOUT
FRANCE**
L'Agence de développement
touristique de la France

PAYS DU GOLFE*



Taux de change



1 EUR = 4.1 AED le 02/06
(taux stable)

Quelques données économiques*



56.8 millions d'habitants



moyenne de 36 000 \$ PIB/ hab
dont 80 195 \$ pour le Qatar



+2,4% croissance de l'économie
en moyenne pour les pays du
Golfe en 2023



25%
PRINTEMPS



21%
AUTOMNE



30%
ÉTÉ
Ponts : 25%



24%
HIVER
dont Noël

Période de réservation

Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec

Principales destinations visitées en France



Données touristiques en 2025

49 millions de départs à l'étranger

800 000 touristes en France

8,3 Jours: Durée moyenne par séjour



Principaux bassins émetteurs



- Émirats Arabes Unis
- Arabie Saoudite
- Qatar

Profil voyageurs



- 57, 1 % voyagent en couple ou en famille.
- Voyageurs jeunes entre 21 et 40 ans.
- 34 % des ressortissants du CCG voyagent plus de 5 fois par an.

TOP 3 des motivations de voyages en France



*Pays du Golfe couverts par Atout France :
Arabie Saoudite, Émirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Bahreïn,
Oman

*Source: Banque mondiale, 2023

Contact marché Moyen-Orient | dominique.mauline@atout-france.fr

www.atout-france.fr | www.france.fr

Prestations proposées sur ce marché

Les évènements programmés

- [**OPULENCE By Ahlan Arabia - REGION GCC à Oman**](#) : Rencontres B2B / Professionnels internationaux
- [**DETS meets Marhaba 2026**](#) : Rencontres B2B / Professionnels internationaux
- [**Mountain & Ski Roadshow 2026 - GCC**](#) : Rencontres B2B / Professionnels internationaux

OPULENCE BY AHLAN ARABIA - REGION GCC À OMAN

PRESTATION

Marchés d'intervention : Arabie Saoudite, Barheïn, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Sultanat d'Oman

Type de rendez-vous :

Public attendu : Professionnels internationaux

Espaces et filières :

Objectif : Positionner les partenaires haut de gamme auprès des acheteurs de luxe et des partenaires commerciaux soucieux du luxe, en mettant l'accent sur les expériences sur mesure, le service de qualité et l'exclusivité.

Valeur pour le sponsor : une image de marque prestigieuse, des opportunités de réseautage d'élite et des réunions d'acheteurs à forte intention.

Acheteurs : Tour-opérateurs de luxe, agents de voyages boutiques, DMC de luxe, acheteurs de luxe MICE

Accent sur la qualité des participants : 80 % de décideurs de haut niveau ; 15 à 20 % de propriétaires/PDG

Participation attendue : 75 acheteurs de luxe triés sur le volet dans tout le CCG.

OBJECTIFS

- Accès direct aux décideurs
- Exposition multi-marchés avec un seul salon ;
- Flexibilité des possibilités d'activation et de prise de parole personnalisables.

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

Destinations, prestataires de services de Luxe, Hotel 5*, Palaces

Nombre de partenaires souhaités :

5

FORMAT

Liste des sessions :

Moutain & Ski Roadshow 2026 - GCC

Date de début : 13 septembre 2026

Date de fin : 17 septembre 2026

Date limite d'inscription : 01 juin 2025

Lieu :

GCC

Format de l'opération :

WORKSHOP

Indicateur de performance :

Prospects qualifiés collectés et partagés avec les sponsors et les participants

Engagement et satisfaction post-événement (suivis, résultats d'enquêtes, NPS)

Visibilité et impact de la marque (mentions sociales, presse, couverture médiatique)

Edition précédente :

« Exposer à Opulence by Ahlan Arabia a été une expérience exceptionnelle. L'événement a fourni une plate-forme idéale pour entrer en contact avec des voyageurs avertis et des leaders de l'industrie, chacun partageant un engagement envers le luxe, la qualité et l'innovation. Nous sommes ravis de la réponse et de l'engagement que nous avons reçus, et nous sommes impatients de continuer à inspirer des voyages mémorables qui définissent la véritable opulence » - Althaf Mohamed Ali, The Nautilus Maldives

« Mon expérience avec dnata Representation Services a été exceptionnelle. Du début à la fin, leur professionnalisme, leur souci du détail et leur approche axée sur le client se sont démarqués. L'équipe s'est constamment surpassée pour s'assurer que nos besoins étaient satisfaits, un merci spécial à l'équipe. - Hamza Mahi, Vacances Atlantis et bien-être

ISMATOVA - Zamira zamira.ismatova@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

Marchés d'intervention : Emirats Arabes Unis, Arabie Saoudite, Barheïn, Egypte, Jordanie, Koweït, Liban

Type de rendez-vous :

Public attendu : Professionnels internationaux

DETS meets Marhaba 2026 est un workshop en collaboration avec Germany Travel, Austrian National Tourist Office, Turespaña et European Travel Commission.

Fort de ses dix éditions précédentes, le salon permet de mettre en contact nos partenaires français avec les professionnels du tourisme des marchés du Proche & Moyen Orient, de l'Egypte et de l'Inde.

OBJECTIFS

- Présenter et mettre en valeur l'offre française à travers la promotion des régions et services
- Nouer et renforcer des liens solides avec les acteurs du tourisme local grâce à une visite locale.
- Détecter les opportunités d'affaires à travers une sélection de professionnels des marchés du Proche & Moyen Orient, de l'Egypte et de l'Inde.

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

Institutionnels & privés (hôteliers, agences de voyage, parcs thématiques...)

Nombre de partenaires souhaités :

50 exposants

Visibilité partenaire :

Présentation de l'offre française auprès de plus de 300 professionnels locaux sur un marché dynamique et à forte contribution.

CONDITIONS

Date limite d'inscription :

1 février 2026

FORMAT

Liste des sessions :

DETS meets Marhaba 2026

Date de début	: 01 mai 2026
Date de fin	: 02 mai 2026
Date limite d'inscription	: 01 février 2026

Lieu :

Dubai- Emirats Arabes Unis

Format de l'opération :

2 jours de rencontres B2B à Dubai avec une sélection de professionnels des marchés du Proche & Moyen Orient, de l'Egypte et de l'Inde.

2 événements de networking dont une soirée de gala avec la présence de l'ambassadeur de France aux Emirats arabes unis, et une soirée de clôture.

Profil visiteur :

Agents de voyage et tour-opérateurs

Visiteur attendu :

100 professionnels

ISMATOVA - Zamira zamira.ismatova@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

Marchés d'intervention : Arabie Saoudite, Barheïn, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Sultanat d'Oman

Type de rendez-vous :

Public attendu : Professionnels internationaux

Espaces et filières :

Ce Roadshow est organisé par Dnata Representation, en collaboration avec Atout France. Les exposants attendus sont à l'échelle internationale, avec une majorité de participants français.

Ce roadshow a lieu dans trois villes clés de la région du Golfe : Kuwait (Koweït), Riyadh (Arabie Saoudite) et Dubai (Emirats Arabes Unis).

Une partie démarchage est en plus organisée par Atout France pour les partenaires français uniquement.

Les clientèles résidentes du GCC sont déjà très présentes dans la région Auvergne Rhône Alpes, il est donc important de reprendre contact avec les prescripteurs de voyages en septembre lors de la phase de recherche/booking de vacances d'hiver.

OBJECTIFS

- Présenter et mettre en valeur l'offre française de Montagne, complexe et encore peu connue des professionnels du tourisme.
- Détecter les opportunités d'affaires à travers une sélection de professionnels identifiés pour leurs pertinence et potentiel.
- Nouer et renforcer des liens avec les acteurs du tourisme.

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

- Offices de tourisme • Chalets, Hotels, Resorts et autres hébergements uniques • Agences réceptives • Sociétés de remontées mécaniques • Compagnies aériennes ayant des lignes vers les aéroports proches de la montagne • Prestataires d'activités sportives de montagne

Nombre de partenaires souhaités :

Entre 3 et 10 partenaires français

FORMAT

Liste des sessions :

Mountain & Ski Roadshow 2026 - GCC

Date de début	: 13 septembre 2026
Date de fin	: 17 septembre 2026
Date limite d'inscription	: 01 juin 2025

Lieu :

GCC

Format de l'opération :

Roadshow

Profil visiteur :

- Agents de voyage et tour-opérateurs • Corporate et institutions • Agents de voyage spécialisés dans le haut-de-gamme de luxe • Médias B2B

Visiteur attendu :

20 exposants internationaux de la Montagne

ISMATOVA - Zamira zamira.ismatova@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

Les opérations à la carte

2026

- [E-learning France Connaisseur](#) : Formations / Professionnels internationaux
- [Démarchage B2B - Moyen-Orient & Turquie 2026](#) : Rencontres B2B / Professionnels internationaux
- [Campagne conversion OTA- Pays du Golfe 2026](#) : Campagnes / Grand public international
- [CAMPAGNE D'INFLUENCE - PAYS DU GOLFE 2026](#) : Campagnes / Grand public international
- [Sponsoring événementiel - Moyen-Orient 2026](#) : Événement grand public / Grand public international

Marchés d'intervention : Afrique du Sud, Arabie Saoudite, Barheïn, Brésil, Canada, Egypte, Emirats Arabes Unis

Type de rendez-vous : Formations

Public attendu : Professionnels internationaux

France Connaisseur, le programme de formation à destination des agents de voyages étrangers est proposé dans différents pays. De façon très interactive, il permet à la distribution internationale de mieux connaître ou de consolider ses connaissances générales sur les destinations françaises. L'offre des adhérents peut être intégrée aux contenus des modules de formation afin de la faire connaître aux agents de voyages.

OBJECTIF

FORMAT

Format de l'opération :

Formation à distance.

Accès 24h/24 et 7j/7.

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

DÉMARCHAGE B2B - MOYEN-ORIENT & TURQUIE 2026

OPÉRATION À LA CARTE

Marchés d'intervention : Arabie Saoudite, Barheïn, Egypte, Emirats Arabes Unis, Jordanie, Koweït, Qatar

Type de rendez-vous : Rencontres B2B

Public attendu : Professionnels internationaux

Espaces et filières : Transport, Culture & patrimoine, Gastronomie , Littoral , Luxe, MICE, Montagne, Shopping, Ville

Démarchage personnalisé incluant un accompagnement Atout France optionnel, dans les principales villes de la region Moyen-Orient et Turquie.

L'objectif est de tisser un lien fort avec les professionnels du tourisme de la region afin d'accroître la présence de la France dans leur programmation.

OBJECTIF

FORMAT

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :
Institutionnels et privés

Nombre de partenaires souhaités :
1 à 4 partenaires par démarchage

Lieu :

Format de l'opération :
5 RDV par jour | Démarchage de 2 à 3 jours maximum par ville

Profil visiteur :
Tour-opérateurs, agences de voyage et agences MICE

Visiteur attendu :
5 agences par jour

ISMATOVA - Zamira zamira.ismatova@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

CAMPAGNE CONVERSION OTA- PAYS DU GOLFE 2026

OPÉRATION À LA CARTE

Marchés d'intervention : Emirats Arabes Unis, Arabie Saoudite, Koweït, Qatar

Type de rendez-vous : Campagnes

Public attendu : Grand public international

Espaces et filières : Transport, Culture & patrimoine, Littoral , Luxe, Montagne, Shopping, Ville

Rendez votre destination visible sur la plateforme de réservation de référence dans la région dans le cadre d'une campagne en ligne de notoriété et de conversion. Acteurs majeurs et incontournables de l'industrie touristique au Moyen-Orient, les OTA proposent des collaborations sur mesure permettant de faire connaître votre destination ainsi que d'activer les réservations.

OBJECTIF

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

Institutionnels (CRT - CDT - Métropoles)

Nombre de partenaires souhaités :

1 partenaire

FORMAT

Lieu :

Format de l'opération :

- Campagne de notoriété et de conversion
- Création des formats publicitaires
- Plan média incluant des actions *inkind* et des actions sur des sites externes

Indicateur de performance :

- Impressions/Impacts - Clicks - Reach - Vidéos vues
- CPC - ventes et % augmentation vs N-1

Media / Support :

- Site et application de l'OTA - Sites externes - Réseaux sociaux - Radio online - Medias

Sabella - Sally Sally.Sabella@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

Marchés d'intervention : Koweït, Qatar, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis

Type de rendez-vous : Campagnes

Public attendu : Grand public international

Espaces et filières : Transport, Bien être, Culture & patrimoine, Gastronomie , Littoral , Luxe, Montagne, Shopping, Ville

Boostez votre visibilité et devenez la destination tendance des clientèles du Golfe pour la prochaine saison ! Atout France vous propose une campagne alliant la notoriété des influenceurs de la région combinée à la force de conversion des OTA ou agences de voyage locales. Un 2-en-1 qui vous permettra de vous distinguer et de capter de nouvelles clientèles.

OBJECTIF

FORMAT

Lieu :

Format de l'opération :

2025 :

- Accueil influenceur
- Campagne réseaux sociaux
- Promotion du package via l'influenceur ou OTA/AGV

2026 :

- Publication "reminder"

Indicateur de performance :

Reach, publications et engagement

Nombre de réservations

Profil visiteur :

Influenceur voyage ou thématique

Media / Support :

- RS France.fr, influenceur et OTA/AGV
- Site France.fr et OTA/AGV

Sabella - Sally Sally.Sabella@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

Marchés d'intervention : Emirats Arabes Unis

Type de rendez-vous : Événement grand public

Public attendu : Grand public international

Espaces et filières : Culture & patrimoine, Littoral , Luxe, Montagne, Shopping

Distinguez-vous sur un événement B2C cle et thématique de la région. Atout France identifie pour vous les meilleures opportunités de visibilité selon les audiences de vos destinations (Ladies Club, Gala Dinner, Compétitions sportives et F1, Time Out Market...) pour vous faire connaître et accroître votre notoriété auprès d'une clientèle haut de gamme.

OBJECTIF

FORMAT

Lieu :

Format de l'opération :

Action de sponsoring sur un événement grand public VIP et qualifié.

Indicateur de performance :

Nombre de contacts

Visibilité sur les supports de communication/médias

Dominique Maulin-Diabira dominique.maulin@atout-france.fr

Sabella - Sally Sally.Sabella@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

