

# Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

## Banque de l'Economie

Le nouvel esprit d'entreprise

à l'essentiel

à l'essentiel

n°7 - sept - oct 2010

Emirats Arabes Unis

DOSSIER

indicateurs

40%

des réserves mondiales de pétrole

## Éditorial

La Fédération des Emirats Arabes Unis bénéficie d'une situation stratégique, à l'entrée du détroit d'Ormuz, dans une région jadis connue pour son industrie perlière, dont les six pays regroupés dans le Conseil de Coopération des Etats Arabes du Golfe détiennent aujourd'hui 40% des réserves prouvées de pétrole et 25% des réserves de gaz dans le monde.

Bénéficiant de cette manne pétrolière, les EAU, dont les deux principaux émirats sont Abu Dhabi et Dubaï, ont déployé des efforts considérables pour diversifier leur économie avec des réussites dans le domaine des services, de l'industrie pétrochimique ou des énergies renouvelables avec la création de la plus grande centrale solaire au monde à Masdar City\*. Toutefois, malgré cette diversification, les EAU ont été durement touchés par la crise économique mondiale en 2009, en raison de la chute consécutive du prix du baril de pétrole et l'éclatement de la bulle immobilière à Dubaï qui a fait vaciller la holding publique Dubaï World et l'a contrainte à négocier dans l'urgence un moratoire sur le remboursement de sa dette.

Depuis lors, grâce à des mesures de relance vigoureuses, le redressement économique est en cours. La solidité financière des EAU, les perspectives d'union monétaire régionale, les nombreux projets prévus (métro d'Abu Dhabi, lignes ferroviaires, nouveaux ports, villes nouvelles, ouverture du musée du Louvre à Abu Dhabi ...) expliquent la présence dans la région des plus grandes entreprises françaises mais aussi de PME qui se positionnent dans des domaines très variés où elles peuvent valoriser leurs compétences.

Notre Groupe est à même de vous accompagner dans cette région certes dynamique mais dont la complexité administrative, culturelle, économique et politique nécessite une approche prudente et adaptée à votre projet.

Nos spécialistes en France et aux EAU sont à votre disposition pour vous apporter les solutions répondant à vos besoins. Je vous invite donc à contacter votre chargé d'affaires et à participer à la prochaine journée pays dans votre région.

**Thierry Delarue**  
Directeur des Activités Internationales

\* Voir page 7.



## DOSSIER

- Échanges commerciaux
- Indicateurs
- Secteurs porteurs
- Les grands projets
- L'homme d'affaires
- Système bancaire

## REPÈRES

### Abu Dhabi

- 5<sup>ème</sup> rang mondial pour la production de pétrole
- 4<sup>ème</sup> rang mondial pour le gaz naturel
- Leader de l'énergie renouvelable au monde

## CHIFFRES 2009

**42 000 USD**  
PIB par habitant

**1,6 %** Taux d'inflation

**3 %** Croissance du PIB  
(2,3% prévisions 2010)

**42 Mds USD**  
Balance commerciale  
(20% du PIB)

# Emirats Arabes Unis

## Une fédération de sept émirats du Moyen-Orient

**F**édération créée en 1971, l'Etat des Emirats arabes Unis est une monarchie dominée par les familles régnantes de chaque Emirat : AL NAHYAN à Abu Dhabi - AL MAKTOUM à Dubaï.

L'organe principal du gouvernement est le Conseil Suprême composé des souverains "RULERS" ou gouverneurs de chaque émirat. La formation du gouvernement donne lieu à un délicat dosage entre familles régnantes.

**Dans la culture bédouine**, la famille joue un rôle majeur et constitue la cellule de base de l'organisation sociale, privée et politique des émiratis. Elle s'entend au sens large: on appartient à une famille, appartenant elle-même à un clan, lui-même constitutif d'une tribu. Les affaires se font entre membres du même clan, les mariages aussi, c'est la raison pour laquelle l'économie des Emirats reste concentrée entre les mains d'une quinzaine de familles. Il est donc important avant de prendre des contacts de se renseigner sur l'appartenance familiale de votre interlocuteur afin d'éviter de nombreux impairs. Les principaux monopoles d'affaires sont détenus par les familles : AL FUTTAIM - AL GHURAIR - AL ROSTAMANI - sur Dubaï et par BIN HAMOODAH GROUP - ALJABER - AL MASSOOD - EMIRATES GROUP sur Abu-Dhabi.

**A propos de désert** : Honneur et hospitalité sont les lois du désert. Traditionnellement,



les hommes et les femmes ne se mélangent pas en public. Lorsqu'un hôte est convié avec sa femme chez un émirati, elle sera accueillie par son épouse. Avant d'entrer dans la demeure d'un émirati il est d'usage d'enlever ses chaussures et vous constaterez que les arabes s'assoient en tailleur sur le sol. Ne croisez jamais vos jambes même en rendez-vous d'affaires « un bédouin ne doit pas voir la semelle de vos chaussures, c'est une insulte ».

**« l'économie des Emirats concentrée entre une quinzaine de familles »**

**Le tourisme aux Emirats** : Si le tourisme est l'un des axes de développement majeur des Emirats, on peut lui reprocher d'être un peu trop superficiel, il faut donc découvrir les Emirats loin des couvertures glacées des magazines.

Le désert fait partie des merveilles à ne pas manquer, sauf de juin à septembre où le climat est caractérisé par une forte humidité et un taux d'ensoleillement très élevé, la température à l'ombre peut avoisiner les 56 voire les 62°C l'été ! ■



## parcours

### Blanche AMMOUN

46 ans,  
Directrice du bureau  
de Dubaï

#### Formation

- **Maitrise de droit** -  
Université Saint Joseph  
des Pères Jésuites-  
Beyrouth.
- **DEA** -  
Droit pénal des affaires -  
Université Paris II Assas.
- **DESS** -  
**Commerce International** -  
ISC Institut Supérieur  
du Commerce Paris.
- **HD International Finance** -  
(Financial futures &  
Options) London Institute.

#### Carrière

- **Responsable  
de zone commerciale** -  
Area Manager - Berkley'S  
SAFE CO. Société  
de Change à Paris.
- **Conseiller financier**  
AXA Assurance-Paris.
- **Conseiller financier**  
Compagnie Financière  
de Rothschild - Londres.
- **Directrice du Bureau  
de représentation**  
au Liban et aux Emirats.

# La **BECM** pour vous aux Emirats Arabes Unis

Notre Groupe est représenté aux Emirats Arabes Unis au travers de son bureau de représentation à Dubaï. Les Emirats Arabes Unis sont perçus comme une plateforme commerciale permettant de rayonner sur tous les pays du Conseil de Coopération du Golfe et, à ce titre, sont devenus un débouché majeur qui absorbe plus de 30% des exportations de la France au Moyen Orient.

Les entreprises émiraties sont très solvables mais difficiles à démarcher. C'est pourquoi le bureau de Dubaï, grâce à sa connaissance du terrain, vous guidera dans votre démarche de prospection de marché.

## Les principales missions du bureau sont les suivantes :

- **L'accompagnement des PME-PMI françaises sur les marchés émiratis se fait**  
dans le cadre d'Approches Commerciales structurées via notre filiale AIDEXPORT, pour :
  - ➔ **Rechercher, identifier et valider** de nouvelles opportunités commerciales auprès de clients finaux et donneurs d'ordre publics et privés aux Emirats Arabes Unis, Qatar, Bahreïn, Oman, Koweït, et vous accompagner pour les rencontrer.
  - ➔ **Rechercher des partenaires**  
Présélectionner et vous présenter un panel de partenaires techniques et commerciaux potentiels ciblés dans votre secteur d'activité, solvables et capables de vous garantir du risque financier des contrats et contreparties locales. Nous pouvons vous accompagner pour les rencontrer.
  - ➔ **Vous assister**  
Vous assister dans les négociations avec les partenaires locaux pour la finalisation de projets d'accords de partenariat, projets de contrats de distribution commerciale de vos produits et/ou de biens d'équipements, ...
  - ➔ **Vous conseiller**  
Vous conseiller de A à Z et vous guider dans votre projet d'implantation aux Emirats avec un partenaire local sur le territoire émirati (ou sans partenaire local), dans le cadre de la création d'une structure juridique en zone franche (*branch FZC- Free Zone Company ou FZE- Free Zone Establishment*).
- **Le suivi des financements et des garanties bancaires aux EMIRATS et l'assistance à l'ouverture de compte bancaire**
  - ➔ **Accompagner**  
Vous accompagner dans la confirmation de vos crédits documentaires et la mise en place de garanties internationales sur les banques émiraties et vous proposer une offre de financement complète et sur mesure pour vous permettre de finaliser en toute sécurité les contrats de vente de vos biens d'équipements sur les Emirats Arabes Unis et la région du Golfe.
  - ➔ **Conseiller et introduire**  
Vous conseiller et vous introduire auprès des banques émiraties pour procéder à l'ouverture d'un compte bancaire.

#### ► contacts

Pour rencontrer le directeur  
du bureau de représentation,  
contactez votre chargé d'affaires  
en agence.

« Une prospection du marché  
facilitée grâce  
au bureau du groupe »



## échanges commerciaux

### Les pôles d'intérêts de la France aux Emirats Arabes Unis sont :

- ▶ commerciaux par l'implantation de grandes entreprises telles que THALES - TOTAL - TECHNIP - ELF - AIR LIQUIDE - VEOLIA - SIEMENS - ALSTHOM - SCHNEIDER ELECTRIC, lesquelles sont présentes sur la majorité des grands projets d'infrastructures aux Emirats Arabes Unis,
- ▶ culturels par l'ouverture de la branche de l'Université Paris I - SORBONNE à Abu-Dhabi et la construction en cours d'une réplique du Musée du LOUVRE à Abu-Dhabi,
- ▶ militaires par l'implantation en 2009 de la base militaire française pour la région du Golfe à Abu-Dhabi.

## indicateurs

### Les points forts

- ▶ Marché ultra libéral (libre circulation des capitaux, libre rapatriement des bénéfices et dividendes, liberté de change).
- ▶ Attractivité des zones franches industrielles et commerciales : pas d'impôt sur les bénéfices, pas de droit de douane et pas de charge sociale. Possibilité pour l'étranger d'y investir sans partenaire local.
- ▶ Excellente solvabilité des grands groupes d'Abu-Dhabi.

### Les points faibles

- ▶ Particularités des Lois N°18/1981 et Loi 1993 sur la Représentation Commerciale et le Contrat d'Agent qui protègent le distributeur local de manière absolue et presque définitive.
- ▶ Retard dans le paiement des commandes (pensez aux pénalités de retard dans vos contrats commerciaux).
- ▶ Démarches administratives lourdes, longues et coûteuses pour l'octroi de licence ou le référencement de nouveaux équipements et de procédés techniques.

### A savoir :

Les montants des commandes vont de pair avec l'importance des projets. Pensez-y pour votre trésorerie.

## secteurs porteurs

- ▶ Transport ferroviaire, infrastructures portuaires et aéroportuaires.
  - ▶ Protection de l'environnement, énergies renouvelables, le photovoltaïque.
  - ▶ Sécurité du territoire, équipements de contrôle d'accès et surveillance des ports.
  - ▶ Equipements militaires, pièces détachées et accessoires.
  - ▶ Tourisme, hôtellerie de luxe, loisirs et sports extrêmes.
  - ▶ Décoration et agencement dans le secteur nautique (yachts, catamarans, jets) et dans l'hôtellerie.
  - ▶ Luxe, joaillerie, prêt-à-porter, linge de maison.
- Le haut de gamme et le Label français sont très recherchés dans le secteur de la franchise.

## Les grands projets

### Transports :

- ▶ Projet de métro à Riyad, Abu-Dhabi, Kuwait.
- ▶ TGV en Arabie Saoudite.
- ▶ Projet de pont routier et ferré reliant le Qatar à Bahreïn.

### Infrastructures portuaires et aéroportuaires :

- ▶ Nouveau Port KHALIFA à Abu-Dhabi.
- ▶ Projet de construction et/ou d'extension de plateformes aéroportuaires à Dubaï, Abu-Dhabi et Doha.

## L'homme d'affaires émirati

- ▶ Les relations d'affaires avec un émirati sont avant tout des relations extrêmement personnalisées où la confiance et le respect de la parole donnée jouent un rôle prépondérant.
- ▶ L'homme d'affaires émirati est très ouvert, commerçant et très pragmatique grâce à son éducation professionnelle occidentale.
- ▶ Sa culture bédouine et sa fierté le rendent parfois susceptible.
- ▶ Aborder un émirati requiert d'avoir de bons produits, de la patience, du tact et de la persévérance.
- ▶ La langue française n'étant pas présente dans le milieu des affaires, la maîtrise de l'anglais est indispensable.

## le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ **Les principales banques émiraties sont :** NATIONAL BANK OF ABU-DHABI  
EMIRATES NBD  
FIRST GULF BANK

- ▶ **Moyens de paiement recommandés :**
  - Le crédit documentaire irrévocable et confirmé à partir de 100 000 euros.
  - Le règlement de 50% du montant de la commande par virement, le complément par remise documentaire.



- Population : 4 621 399 habitants (2008)
- Capitale : Abu Dhabi
- Villes Principales : Dubaï, Abu Dhabi
- Superficie : 82 880 km<sup>2</sup>
- Monnaie : Dirham AED  
1 EUR = 4,5 AED (juin 2010)

### POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, la BECM vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre **chargé d'affaires** en agence. Vous pouvez également consulter notre site : [www.becm.fr](http://www.becm.fr)

## NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

## LAMMELIN TEXTILES INDUSTRIE

La société **LTI (LAMMELIN TEXTILES ET INDUSTRIE)**, cliente du Groupe, représentée par son dirigeant **Monsieur LAMMELIN** est une société située à MARCOUSSIS et spécialisée dans la vente de revêtements de sols et murs pour le secteur évènementiel (moquettes et tissus pour foires et salons).

**A**yant connaissance d'un nombre important de foires et salons aux EMIRATS et ayant des clients français qui y travaillent, monsieur LAMMELIN a souhaité mieux connaître le marché émirati et nous a sollicités pour l'aider dans ses démarches de prospection.

La première étape a consisté à tester le marché par l'envoi d'échantillons auprès de cibles préalablement définies ; les résultats obtenus ont été encourageants puisque ces dernières ont été très réceptives à l'offre de LTI.

Après une sélection plus fine des partenaires à approcher, notre bureau de représentation à Dubaï a organisé un programme de rendez-vous, début 2010, avec trois d'entre eux.

Suite à ces rendez-vous, monsieur LAMMELIN a pu définir la nature réelle des besoins des sociétés rencontrées et mettre en avant les atouts de ses produits : le caractère innovant, grâce aux "normes anti feu", et la diversité, puisqu'il propose au moins deux lignes de produits, les revêtements pour sols (moquette) et murs (tissus), alors que la plupart des concu-

rents potentiels proposaient soit de la moquette, soit du tissu.

A sa grande surprise, lors de ces rendez-vous, monsieur LAMMELIN a constaté que les acteurs de ce marché s'intéressaient déjà au recyclage, alors que la France n'en est qu'aux balbutiements.

« une expérience enrichissante sur un marché peu commun »

« Un déplacement vaut souvent mieux que de longs discours, rien de mieux pour s'imprégner d'un marché et découvrir ses spécificités ».

La démarche étant encore en cours, il est prématuré de vouloir mesurer les retombées. En effet, après l'assistance dans la finalisation d'un partenariat, l'étude de marché a révélé qu'il était nécessaire de créer une société en zone franche pour bénéficier de tous les avantages fiscaux et gérer un stock sur place pour le ou les partenaires potentiels qui seraient amenés à distribuer les produits LTI localement.

Une expérience enrichissante sur un marché peu commun, avec beaucoup de potentialités ! « Je n'aurai jamais pensé que mon partenaire bancaire puisse m'accompagner dans ce type de démarches », un bon démarrage qui laisse présager des opportunités commerciales prometteuses ! ». ■



# Emirats Arabes Unis

**LTI**  
LAMMELIN  
Textiles & Industrie

▶ DOSSIER

▶ FICHE D'IDENTITÉ

**SOCIÉTÉ**  
**LAMMELIN TEXTILES INDUSTRIE**

- **Création : 2001**
- **Effectif : 13**
- **Activité :**  
**Négoce de revêtements pour sols et murs dans le secteur évènementiel**
- **CA : proche de 6 M€ ces 3 dernières années (beaucoup d'export indirect)**
- **Site internet :**  
**www.lammelin.com**

**SOLUTIONS**

**Becm**

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- Mission commerciale de prospection accompagnée
- Ciblage export multipays
- **Approche commerciale**
- **Recherche de partenaires commerciaux ou industriels**
- Assistance à l'implantation

▶ **contactez-nous**

Pour rencontrer le directeur du bureau de représentation, contactez votre chargé d'affaires en agence.

UN PROJET DE GRANDE ENVERGURE



# MASDAR CITY :

**La première ville au monde à zéro émission de gaz carbonique avec la construction de la plus grande centrale solaire au monde « SHAMS 1 » (« soleil » ou « source » en arabe) à proximité d'Abu Dhabi.**

Grâce à ce projet, ABU DHABI, capitale des Emirats Arabes Unis va devenir **« le leader mondial des énergies renouvelables »**.

Ce projet gigantesque va déboucher sur la **construction d'une ville de 50 000 habitants** et devenir un lieu de ventes et de services pour le secteur des énergies renouvelables. Le **coût global du projet est estimé à 22 milliards de dollars** et devrait être achevé en 2015.

Les trois principaux concepteurs et acteurs de ce projet sont MASDAR, TOTAL et l'espagnol ABENGOA SOLAR. Beaucoup de corps de métiers et de secteurs d'activité vont être sollicités pour la construction de cette ville.

D'ores et déjà, Blanche AMMOUN, Directrice du bureau de représentation du Groupe à Dubaï, a permis à des clients français de participer à ce projet dans la mesure où ces derniers avaient « une plus value technique dans le domaine de l'environnement », car se faire référencer chez MASDAR n'est pas chose aisée.

En effet, il est obligatoire de pouvoir s'appuyer sur un partenaire technique et financier local et de présenter des garanties financières et techniques conséquentes.

Ce travail préparatoire, mené conjointement sur le terrain par Blanche AMMOUN et piloté par notre filiale

AIDEXPORT, débouchera, pour les clients concernés, sur des programmes de rendez-vous fin 2010, début 2011.

Les secteurs d'activité des sociétés françaises qui intéressent vivement les concepteurs de MASDAR sont entre autres :

- **L'éclairage et la climatisation à énergie photovoltaïque**
- **L'insonorisation et l'isolation acoustique**
- **La sécurité, le contrôle d'accès**
- **Les véhicules électriques**
- **Les parkings souterrains**

**« Un projet gigantesque pour la construction d'une ville de 50 000 habitants »**

L'objectif est de « booster » le secteur des énergies renouvelables et les gouvernants de ce pays entendent se doter de moyens gigantesques.

Pour ce faire, ABU DHABI va accueillir le siège mondial de l'IRENA (Institut international pour les énergies renouvelables), et pour préparer la transition

de l'après pétrole, le pays s'est doté d'un Ministère de l'écologie. Ce sont les recettes du pétrole qui sont, en partie, investies dans le solaire et l'éolien.

Jusqu'alors, la disponibilité du pétrole (extraction de 2.5 millions de barils de pétrole quotidiennement) avait découragé les recherches d'énergies alternatives, mais la perspective du « peak oil » (pic pétrolier) et de la fin du pétrole a modifié le point de vue des dirigeants et de la population.

SHAMS permettra d'éviter l'émission de 175 000 tonnes de CO2 chaque année.

De plus, le pays souhaite, à terme, ne plus acheter les panneaux photovoltaïques et thermiques nécessaires, mais les fabriquer lui-même. Il envisage donc d'acheter les usines « clé en main » et vise une production annuelle de modules solaires correspondant à la production de 630 MW.

Ainsi, le pays pourrait même, à l'avenir, produire plus d'énergie qu'il n'en consommerait et pourrait alimenter d'autres pays du monde.

Un beau projet en perspective pour l'avenir des EMIRATS ARABES UNIS et donc, pour nos sociétés françaises !



## GARANTIES INTERNATIONALES



## Nos experts du Centre de Métier International sont à votre disposition pour l'établissement de garanties internationales dans le cadre de marchés EXPORT et, notamment, sur les EMIRATS ARABES UNIS...

A chaque étape d'un contrat commercial à l'export, le fournisseur doit délivrer des garanties bancaires couvrant ses engagements :

- signer le contrat s'il est adjudicataire,
- livrer en temps et en heure,
- assurer l'après-vente...

### Ces garanties peuvent revêtir plusieurs formes, et principalement :

- un cautionnement
- une garantie à 1<sup>ère</sup> demande
- une lettre de crédit stand by

Ces garanties sont émises directement ou par l'intermédiaire d'une banque étrangère que nous contre-garantissons, selon l'usage du pays ou les exigences de l'acheteur étranger.

### Nos conseils

- Pensez à nous consulter préalablement à la signature du contrat. Nous examinerons ensemble les garanties qui vous sont demandées au fur et à mesure de la réalisation du marché et regarderons quelles sont leur portée.
- Au moment de la demande d'émission, fournissez nous la copie du contrat commercial, en particulier les clauses financières nous permettant

d'émettre un acte correspondant à l'accord des parties (attention aux délais, surtout s'il faut faire appel à une banque étrangère).

- Suivez le retour des actes ou la remise d'une mainlevée en bonne et due forme auprès des bénéficiaires. Souvent c'est une condition indispensable pour être libéré de l'engagement.
- Et n'oubliez pas que, si un grand nombre de garanties internationales est payable à première demande, il existe des couvertures d'assurance qui peuvent garantir le risque d'appel abusif en paiement.

Pour permettre aux PME d'accéder plus facilement à ce type de marchés, l'Etat, au travers de la Coface, peut aujourd'hui garantir la banque contre son risque de crédit consécutif à la mise en jeu d'une de vos garanties internationales de marché. Le Groupe a signé un accord vous permettant de bénéficier de cette procédure de soutien à l'exportation. La couverture de risque peut aller jusqu'à 85% de la perte subie, si votre chiffre d'affaires est inférieur à 150 M€.

### Les autres types de garanties...

Nos services se tiennent également à votre disposition pour étudier la nature

des autres garanties qui peuvent vous être réclamées dans le cadre de vos opérations internationales : garanties couvrant des engagements auprès de banques étrangères, pour une filiale, pour un chantier local,... La liste est longue et propre à chaque besoin. N'hésitez pas à nous consulter.

### Les garanties internationales liées aux marchés émiratis

Vous retrouverez la plus large palette de ce besoin de garanties pour vos marchés avec les EMIRATS : garanties de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin, de dispense de retenue de garantie, particulièrement dans le cadre de marchés publics conclus en euros ou en dollars américains, en QAR (qatari rial), en AED (UAE Dirhams)... pour des marchés dans les secteurs de l'énergie, de la construction, des transports, des télécommunications, des câbles électriques industriels, de l'ingénierie, des matériels aéroportuaires..

Suivez les projets des EMIRATS ARABES UNIS, ils représentent pour vous un marché à fort potentiel. ■



Banque de l'Économie  
Le nouvel esprit d'entreprise

n° 7 - septembre - octobre 2010

Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédactrice en chef : Danièle Luczak

Comité éditorial : Nadège De Cauwer

Crédits photos : © Thinkstock

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI INTERPRINT - Dépôt légal : septembre 2010.

#### ► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence.