



## Émirats arabes unis

Source : « GEOATLAS.com © 2009 © Graphi-Ogre »

### Données générales

**Superficie** : 77 770 km<sup>2</sup>

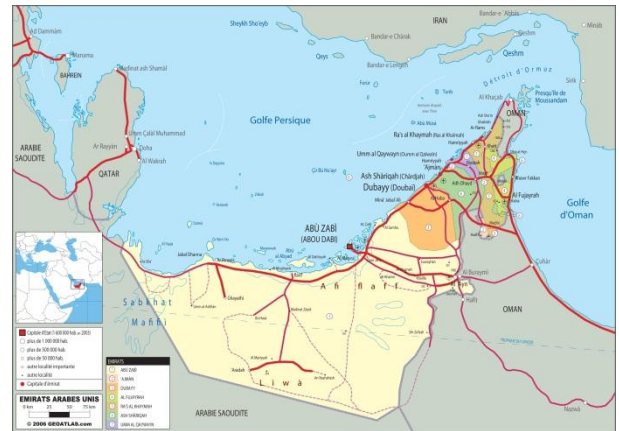
**Capitale fédérale** : Abu Dhabi

**Émirats** : Abu Dhabi, Dubaï, Sharjah, Ras Al Khaimah, Fujairah, Umm Al Quwain, Ajman

**Monnaie** : dirhams émiriens (AED)

**Langue** : arabe (mais la langue des affaires est l'anglais)

**Religion** : musulmane (sunnite)



Source : « GEOATLAS.com © 2009 © Graphi-Ogre »

**Population** : 8,3 millions d'habitants (estimation du gouvernement), dont 18,2 % d'Émiriens (estimation du ministère de l'Économie 2009).

**Démographie** : L'espérance de vie est de 76,5 ans (soit 73,9 ans pour les hommes et 79,2 pour les femmes). L'âge médian est de 30,2 ans. La structure des âges se décompose de la manière suivante : 20,4 % de la population a moins de 15 ans, contre 0,9 % de la population qui a 64 ans et plus.

Le taux de natalité est de 15,9 naissances pour 1 000 habitants.

**Infrastructures** : Le réseau routier est dense et de bonne qualité. Il relie les différents émirats entre eux et dessert toutes les agglomérations. Le réseau de taxi très développé constitue un des principaux moyens de transport. Quant aux transports en communs, la flotte de bus se développe considérablement et la ligne de métro aérienne de Dubaï longue d'une quarantaine de kilomètres dessert de nombreux points stratégiques. Une deuxième ligne est actuellement en cours de construction et devrait être accessible en 2012.

Au plan logistique, les Émirats arabes unis sont dotés d'infrastructures performantes, sans équivalent dans la région (l'aéroport et le port de Dubaï sont notamment dans l'élite mondiale : voir plus bas), qui ont établi les Émirats comme « hub commercial global ».

### Données politiques

#### Type de régime :

Les Émirats arabes unis forment depuis 1971 une fédération de sept monarchies héréditaires, disposant d'une large autonomie et dirigées par un Émir cumulant les pouvoirs législatif et exécutif.

#### Les principaux dirigeants :

Président de la fédération et Émir d'Abu Dhabi : Cheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan ;  
Premier ministre et Émir de Dubaï : Cheikh Mohammed bin Rached Al Maktoum ;  
Durée de mandat : à vie.

Pour plus d'informations politiques, géopolitiques ou historiques sur les Émirats arabes unis, consulter la fiche signalétique du Service économique :  
[http://www.tresor.economie.gouv.fr/se/emirats/documents\\_new.asp?V=1\\_PDF\\_156603](http://www.tresor.economie.gouv.fr/se/emirats/documents_new.asp?V=1_PDF_156603)



## Données économiques en 2010

### Principaux indicateurs économiques par pays

Indicateurs	Pays	France
PIB	239,6 Mds USD	1 855 Mds EUR
Déficit public en % du PIB	Non communiqué	-
Dette publique en % du PIB	22,5 %	81,5 % (3 <sup>e</sup> trim.)
PIB par habitant	28 626 USD	24 418 EUR
Taux de croissance	2,4 %	1,5 %
Taux d'inflation	1,6 %	1,8 %
Taux de chômage	5 % (estimation)	9,3 %

Sources : Service économique d'Abu Dhabi

### Situation économique et financière du pays

Les Émirats arabes unis (EAU) constituent désormais la troisième économie du Moyen-Orient derrière l'Arabie saoudite et l'Irak. Ils se démarquent des autres pays du Moyen-Orient par la diversification de leur économie, tirée essentiellement par les services (commerce international, transport aérien, tourisme, activités financières) qui représentent plus de 40 % du PIB. La diversification s'étend également à l'industrie (aval pétrolier, aluminium, sidérurgie) et à l'immobilier, qui attirent une large clientèle régionale et internationale. La contribution du secteur des hydrocarbures (pétrole et gaz) au PIB a ainsi baissé sensiblement depuis les années 1970 (70 % du PIB) pour atteindre aujourd'hui 31 %.

La fédération des EAU est dominée par deux grands émirats qui jouent un rôle majeur dans son développement. L'Émirat d'Abu Dhabi détient l'essentiel de la production d'hydrocarbures (91 %) ce qui lui permet de contribuer à hauteur de 60 % au PIB. Abu Dhabi gère, pour le compte de la fédération, la quasi-totalité de l'épargne pour les générations futures, soit plusieurs centaines de milliards de dollars au travers de fonds souverains et d'entreprises publiques. L'Émirat finance, sur les revenus pétroliers, un modèle de développement économique destiné à préparer l'après pétrole, centré sur l'industrie lourde (sidérurgie, aluminium) mais aussi l'éducation (la Sorbonne), les hautes technologies et le tourisme culturel (Louvre, Guggenheim...).

L'Émirat de Dubaï, dont le poids économique est moins important (26 % du PIB) a centré son développement sur sa position stratégique de plate-forme commerciale, avec un port et un aéroport qui comptent parmi les plus importants au monde (Dubaï Port World, 3<sup>e</sup> opérateur portuaire mondial, et Dubaï International Airport, 13<sup>e</sup> aéroport mondial pour le nombre total de passagers et 4<sup>e</sup> pour les passagers internationaux). Dépourvue de réserves significatives de pétrole, la cité-État a également fait le choix de miser sur les services en développant des projets d'infrastructures pharaoniques. En outre, à partir des années 80, l'Émirat de Dubaï a été institué des zones franches pour attirer les investisseurs étrangers et identifié six secteurs prioritaires que sont le tourisme, la finance, la construction, les services professionnels, le transport et le commerce.

Cependant, même si les degrés d'autonomie sont élevés, les deux Émirats restent très liés dans un système fédéral. La crise économique qui a touché les Émirats arabes en septembre 2008, en incitant à plus de solidarité et de coordination économique, a encore récemment renforcé ce rapprochement.

Après un développement remarquable (triplément du PIB depuis 2003), les EAU ont connu une période de récession au niveau de la fédération en 2009 (- 2,5 % de croissance), particulièrement marquée à Dubaï.

Cette récession s'explique par la conjonction du contrecoup de la crise financière internationale (retraits massifs de capitaux et fermeture du refinancement bancaire) et l'éclatement de la bulle immobilière de Dubaï qui était majoritairement financée par de l'endettement. La chute du cours du baril a également amplifié le

Face à cette crise, les autorités fédérales ont mis en œuvre une stratégie cohérente afin de préserver un niveau soutenu d'activité et ainsi permettre une reprise de la croissance dès 2010.

Les Émirats disposent, de fait, d'atouts indéniables pour affronter le ralentissement économique global et leurs difficultés propres (crise immobilière) grâce à des fondamentaux qui demeurent solides : la filière hydrocarbures est puissante et jouit d'un très haut niveau technologique, la diversification de l'économie est engagée de longue date et la position exceptionnelle de Dubaï en tant que plaque tournante du commerce mondial a été encore renforcée par la baisse des coûts consécutive à la crise.

Par ailleurs, la crise a permis d'accélérer certaines réformes telles que le projet de TVA, première étape sur la voie d'une fiscalité moderne, mais aussi la transformation des structures économiques pour préparer l'après pétrole.

La cité-État met l'accent sur le renforcement des pôles de services (logistique, médias...) tandis qu'Abu Dhabi mise sur son développement industriel (aval pétrolier, industrie lourde, industries technologiques). L'initiative MASDAR, quant à elle, illustre la volonté de voir les énergies renouvelables constituer 7 % du mix énergétique émirien d'ici 2020 et confirme ainsi l'engagement des autorités d'Abu Dhabi pour diversifier son économie dans d'autres secteurs d'avenir.

Pour des informations plus précises sur la situation économique, consulter la fiche signalétique du Service économique : [http://www.tresor.economie.gouv.fr/se/emirats/documents\\_new.asp?V=1\\_PDF\\_157561](http://www.tresor.economie.gouv.fr/se/emirats/documents_new.asp?V=1_PDF_157561).

## Accords politiques, juridiques et multilatéraux

Les EAU sont membres de plusieurs organisations, notamment de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) depuis 1975, et de l'Organisation mondiale du commerce depuis 1996. Ils sont signataires de l'accord ADPIC (ou « TRIPS », accord sur les droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce) et ont intégré, au sein de l'OMC, le groupe des 77.

Les autorités fédérales ont, à l'évidence, pour objectif de favoriser l'intégration du pays dans le concert institutionnel du commerce mondial. Les EAU sont globalement très favorables à une approche libérale des négociations commerciales multilatérales dans le respect des intérêts des pays en voie de développement.

Les EAU sont également membres de l'OPEP, de l'OPAEP et sont membres du Conseil de coopération des États arabes du Golfe (CCEAG) qui a mis en place un marché commun au 1<sup>er</sup> janvier 2008.

Les EAU sont par ailleurs moteurs dans les négociations d'un accord de libre échange entre le CCEAG et l'Union européenne. Celles-ci marquent cependant un temps d'arrêt depuis fin 2008.

Enfin, les EAU ont signé des accords commerciaux bilatéraux avec la Syrie, la Jordanie, le Liban, le Maroc et l'Irak. Ils négocient également un accord bilatéral avec les États-Unis, et ont conclu des accords bilatéraux d'investissement avec une trentaine de pays.

Enfin, au plan géopolitique, les Émirats arabes unis sont traditionnellement considérés comme un partenaire privilégié au Moyen-Orient du fait de leur stabilité sociale et politique et de leur volonté de se poser comme intermédiaire entre l'Occident et le Moyen-Orient. Ce positionnement privilégié a encore été renforcé par le calme qui a caractérisé la fédération lors des récentes turbulences du « Printemps arabe » et illustré par la participation de l'armée émirienne (seul pays arabe, avec le Qatar, à être ainsi intervenu) aux côtés de l'OTAN lors de l'intervention en Lybie.

## Commerce extérieur

**Importations en 2010 :** 758 M EUR

**Exportations en 2010 :** 3,41 Mds EUR

**Poids de la France dans les importations des EAU :** 3,48 % de part de marché

### État des lieux du commerce extérieur

Les Émirats arabes unis comptent parmi les marchés les plus dynamiques du Moyen-Orient. Outre le marché intérieur, les Émirats bénéficient également de l'afflux de touristes étrangers (secteurs du luxe) et de leur fonction de *hub* régional générant d'importants flux de ré-exportations qui ont contribué à les positionner comme un partenaire commercial fondamental pour les entreprises françaises au Moyen-Orient.

Les exportations françaises aux EAU ont ainsi triplé entre 1998 et 2010 pour atteindre 3,41 Mds EUR. Avec 3,48 % de parts de marché, la France se classe au 9<sup>e</sup> rang des fournisseurs des EAU. Inversement, nos exportations vers les EAU représentent 28,5 % du total des exportations françaises au Moyen-Orient. Les EAU sont, juste derrière l'Arabie saoudite, nos plus importants clients dans la région.

Avec un excédent de 2,68 Mds EUR en 2010, les EAU représentent notre 3<sup>e</sup> plus grand excédent commercial mondial.

### Exportations de la France vers les EAU

	2007	2008	2009	2010
<b>Total (euros)</b>	<b>3 660 660 514</b>	<b>3 518 018 067</b>	<b>3 480 728 696</b>	<b>3 414 830 464</b>
Navigation aérienne ou spatiale	1 040 214 044	535 695 346	894 016 803	873 229 042
Machines, appareils électriques	472 589 342	530 939 242	483 045 876	506 993 212
Chaudières, appareils et engins mécaniques	551 387 179	426 855 555	391 962 275	318 760 702
Huiles essentielles, parfumerie	285 759 923	290 266 153	236 436 860	265 685 551
Combustibles, minéraux	107 482 710	154 151 592	233 854 753	146 987 468
Produits pharmaceutiques	58 804 099	69 273 947	113 939 464	129 400 988

Sources : Global Trade Atlas, Douanes françaises

Dans un contexte concurrentiel extrêmement vif, notamment en raison de l'émergence de pays comme l'Inde, la Chine, la Corée du Sud, mais aussi par la présence de nos traditionnels concurrents (États-Unis, Allemagne, Japon), nous avons réussi à renouer avec notre situation d'avant crise et ainsi à stabiliser notre part de marché autour de 3,5 %.

Les principaux fournisseurs des EAU demeurent cependant asiatiques : la Chine et l'Inde confortent ainsi leur place de premiers fournisseurs.

Nos exportations aux EAU sont structurellement dépendantes des grands contrats (particulièrement aéronautiques) et de quelques secteurs bien circonscrits tels que la parfumerie, la joaillerie, les produits pharmaceutiques... Plus généralement, les secteurs porteurs aux EAU sont les secteurs de l'aéronautique, des équipements électriques, des infrastructures (traitement de l'eau), des biens de consommation (parfums et cosmétiques, habillement, luxe, habitat-décoration) et de l'agroalimentaire.

## Exportations des Émirats vers la France

	2007	2008	2009	2010
<b>Total (euros)</b>	<b>959 694 156</b>	<b>957 640 405</b>	<b>582 791 394</b>	<b>758 399 463</b>
<b>Combustibles minéraux, huiles</b>	834 292 841	679 977 625	385 464 942	596 216 743
<b>Graisses et huiles animales ou végétales</b>	1 967 370	124 318 564	95 953 149	35 373 856
<b>Aluminium et ouvrages en aluminium</b>	23 614 131	12 984 942	9 883 070	20 993 715
<b>Produits céramiques</b>	11 147 496	9 337 873	11 557 609	15 892 741

Sources : Global Trade Atlas, Douanes françaises

Les importations françaises des EAU représentent 11,2 % du total des importations françaises au Moyen-Orient et sont essentiellement issues des produits pétroliers (80 %). La France s'est ainsi classée comme le 21<sup>e</sup> client de la fédération.

## Les investissements

	Flux d'IDE français aux EAU (M EUR)	Flux d'IDE Emiriens en France (M EUR)
<b>Année 2007</b>	64	90
<b>Année 2008</b>	358	1 540
<b>Année 2009</b>	102	3 119
<b>Année 2010</b>	376	1 067
	(0,7 % du total IDE aux EAU)	(8,3 % du total IDE en France)

Source : banque de France

### Les investissements

Le stock des investissements directs à l'étranger (IDE) français aux Émirats représentait, en 2009, 35 % du stock des IDE français au Moyen-Orient. Celui-ci a sensiblement augmenté entre 1998 et 2009, passant de 291 M EUR à 2,6 Mds EUR. Total, avec sa filiale Total ABK, est le 1<sup>er</sup> investisseur français aux EAU. On peut également citer l'ouverture régulière de nouveaux points de vente Carrefour et d'hôtels à l'enseigne d'Accor comme investissements français productifs connaissant un fort développement, ou encore les investissements industriels d'Arc International (verrière), Saint Gobain Gypsum (gypse)...

L'implantation croissante des entreprises françaises illustre leur intérêt pour le marché émirati et les projets de cette fédération mais aussi leur volonté d'y établir des bases régionales, commerciales ou logistiques, destinées à rayonner sur de vastes zones allant du Proche et Moyen-Orient jusqu'à l'Asie du Sud et à l'Afrique. Au total, ce sont plus de 300 entreprises françaises qui sont aujourd'hui installées aux EAU.

La position privilégiée des EAU en tant que plate-forme régionale ainsi que la création de zones franches (notamment à Dubaï) a favorisé cette implantation de sièges de grands groupes dans les secteurs de l'aéronautique, l'armement, les infrastructures, l'industrie, les services hôteliers, la distribution (Carrefour, Géant Casino, Galeries Lafayette) et la banque (BNP-Paribas, Crédit Agricole, Natexis et Société Générale).

## Environnement des affaires et conseils pratiques

### Les usages du pays

**Décalage horaire** : + 2 heures en été et + 3 heures en hiver.

**Distance avec la France** : environ 6 000 km soit 6 h 30 de vol (plusieurs vols quotidiens Air France, Émirates, Etihad).

**Formalités** : pas de visa pour les ressortissants français. Conseil aux voyageurs : [www.diplomatie.gouv.fr](http://www.diplomatie.gouv.fr).

**Passeport** : en cas de relation commerciale avec Israël, prévoir 2 passeports.

**Les périodes à éviter** sont les mois de juillet et août en raison des fortes chaleurs et des vacances d'été respectées par les sociétés et les organismes officiels ; ainsi que la période de Ramadan (différente chaque année). En 2011, le Ramadan s'est déroulé du 1<sup>er</sup> août au 30 août (en 2012, il aura lieu entre la mi-juillet et la mi-août).

Décalage avec l'Occident concernant les week-end, les jours fériés et les fêtes religieuses :

- **Week-end** : vendredi et samedi.
- **Jours fériés 2011** : 1<sup>er</sup> janvier, jour de l'An ; 1<sup>er</sup> février, anniversaire du Prophète ; 30 juin, ascension de Mahomet ; 28, 29 et 30 août, fermeture des administrations ; 31 août, fin du Ramadan ; 2 et 3 septembre, fermeture des administrations ; 7 novembre, fête du mouton ; 27 novembre, nouvel An de l'Hegire ; 3 décembre, fête nationale.

Les fêtes musulmanes sont fixées en fonction des différentes phases lunaires, ainsi, les dates indiquées ci-dessus sont approximatives et peuvent varier de quelques jours.

**Horaires de travail** : pour les administrations de 8 h 00 à 14 h 00 ; pour les entreprises de 8 h 00 à 17 h 00.

**Adresse** : Il n'y a pas d'adresse physique, il est donc important d'avoir des points de repères connus (hôtels, malls...) pour vous rendre à vos rendez-vous. Avant chaque rendez-vous, demandez une « *location map* » (plan d'accès) à votre interlocuteur. Malgré le plan, il est possible que votre chauffeur ne trouve pas l'adresse indiquée.

La circulation peut être saturée aux heures de pointe. Il est habituel d'arriver en retard à un rendez-vous, mais pensez à prévenir votre interlocuteur.

### Les pratiques commerciales du pays

**La lettre de crédit** est un des outils les plus utilisés et les plus recommandés comme moyen de paiement, surtout aux débuts d'une relation commerciale. Quand la confiance est établie, on observe aussi le recours aux transferts internationaux.

#### Règlementation de base

Une taxe unique de 5 % est appliquée à tous les produits importés (sauf aux produits alimentaires de première nécessité).

Attention, vous êtes dans un pays musulman et certains produits comme l'alcool, les produits alimentaires (*Halal*) sont encadrés par une législation spécifique. Leur importation et leur distribution n'est pas interdite mais très strictement encadrée (importateurs et distributeurs agréés). À l'inverse, des traces mêmes infimes de ces produits ne sont pas acceptées dans les aliments et boissons de « consommation courante ».

Dans certains secteurs, il faut tenir compte de la réglementation fédérale mais aussi des procédures propres à chaque Émirat (santé par exemple).

## Promotion

Dans le contexte extrêmement concurrentiel qui caractérise les Émirats, il est souvent nécessaire d'appuyer son développement commercial par une communication bien ciblée. C'est d'autant plus pertinent que 90 % des médias du Golfe sont édités à Dubaï, ce qui génère *de facto* une communication régionale.

Par ailleurs, avec le temps, les Émirats (particulièrement Dubaï) se sont positionnés comme une destination de salons internationaux majeurs, devenus incontournables dans certains secteurs (santé, construction, alimentaire, énergie...) Exposer sur ces salons est la plus simple façon de rencontrer des professionnels non seulement issus des pays du Golfe, mais également d'Inde, d'Iran, de tout le Proche Orient et d'Afrique.

## Règles de communication lors des contacts professionnels et personnels

La maîtrise de l'anglais est indispensable, l'arabe est un plus. Préparez-vous à entendre une panoplie d'accents différents. Pour prendre un RDV, le meilleur moyen reste le téléphone (portable). La tradition privilégie le contact direct. Les interlocuteurs locaux répondent peu aux e-mails. Préférez les SMS directement sur le portable de votre interlocuteur.

Relativisez le poids des mots. Si l'on vous dit « pas de problème », cela ne doit pas toujours être pris au pied de la lettre. Ne vous mettez jamais en colère. Exprimez votre désaccord avec tact et diplomatie.

La parole donnée est essentielle. Elle a quasiment autant de valeur qu'un contrat écrit.

Quelle que soit votre position au sein de votre société, vous devez disposer d'un certain pouvoir décisionnel et de négociation sinon vous frustrerez vos interlocuteurs.

Vous aurez souvent à faire à des interlocuteurs non-émiriens mais n'oubliez jamais d'associer ces derniers dans les discussions décisives.

## Attitudes gagnantes

Apprenez quelques mots d'arabe clés et utilisez-les : *Salam alekoum* (bonjour) – Choukrane (merci) – Inch'Allah (si Dieu le veut) – Maasalama (au revoir)...

Soyez ponctuel, mais attendez-vous à des reports de dernière minute.

Évitez la production et la communication de documents interminables.

Établissez une relation personnelle, échanger des politesses sera toujours très apprécié.

Le passage par des réseaux d'influence est quasiment essentiel dans certains secteurs (grands projets).

Prévoyez une marge de négociation, votre partenaire ne comprendrait pas qu'il ne soit pas possible de négocier le prix. Intégrez cette marge de manœuvre dans le prix initial proposé (jusqu'à 30 %).

En résumé : **les relations personnelles sont fondamentales**. La concurrence est très vive aux Émirats et les bons contacts sont très courtisés. Vos interlocuteurs voudront s'assurer que non seulement votre entreprise est sérieuse (produits ou services de qualité, fiabilité, service après-vente, engagement dans la durée...) mais que vous-même êtes une personne à laquelle ils peuvent accorder leur confiance. Dès lors il faut savoir être patient pour établir cette confiance... mais aussi être très réactif lorsqu'on vous demandera d'agir.

UBIFRANCE et les Missions Economiques vous proposent quatre gammes complètes de produits et services d'accompagnement pour vous aider à identifier les opportunités des marchés et à concrétiser vos projets de développement international.



• **Gamme Info & Conseil** : pour obtenir la bonne information sur les marchés étrangers et bénéficier de l'expertise des spécialistes du réseau UBIFRANCE et les Missions Economiques.



• **Gamme Contact** : pour identifier vos contacts d'affaires et vous faire bénéficier de centaines d'actions de promotion à travers le monde.



• **Gamme Communication** : pour communiquer à l'étranger sur votre entreprise, vos produits et votre actualité.



• **Volontariat International en Entreprise (VIE)** : pour optimiser votre budget ressources humaines à l'international

Retrouver le détail de nos produits sur : [www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)

© 2011 – Ubifrance et les Missions Economiques.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse d'Ubifrance et des Missions Economiques, est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les articles L.335-2 et L.335-3 du code de la propriété intellectuelle.

**Clause de non-responsabilité :**

Ubifrance et les Missions Economiques ne peuvent en aucun cas être tenues pour responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication dans un but autre que celui qui est le sien, à savoir informer et non délivrer des conseils personnalisés. Les coordonnées (nom des organismes, adresses, téléphones, télécopies et adresses électroniques) indiquées dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Ubifrance et les Missions Economiques ne sauraient en aucun cas être responsables d'éventuels changements.

**Auteur :** Mission Économique-Ubifrance de Dubaï

**Adresse :**

Al Habtoor Business Tower, 24th floor  
Dubaï Marina  
P.O. Box 3314, Dubaï – U.A.E

**Rédigée par :** Jessica JOUVENAU

**Revue par :** François SPORRER

**Version originelle du :** 11 septembre 2009

**Version mise à jour le :** 01<sup>er</sup> septembre 2011

