

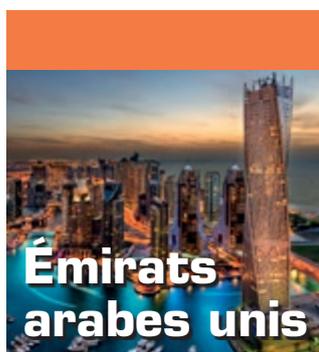
Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

— **Crédit Mutuel** —

à l'essentiel

n°34 - septembre 2016



Émirats arabes unis

▶ **DOSSIER**

indicateur

4^e

excédent commercial mondial.

Éditorial

Dubaï accueillera l'Exposition Universelle sur les énergies renouvelables en 2020. Le Souverain de Dubaï et vice-président des Émirats arabes unis (EAU) a confirmé que l'exposition créera plus de 400 000 emplois directs avec un effet multiplicateur sur la zone MENASA (Moyen-Orient, Afrique du Nord, Asie du Sud). Les fonds nécessaires pour la construction du site de l'exposition entre les aéroports de Dubaï et d'Abu Dhabi ont été estimés à plus de 12 milliards d'euros. Ils seront investis dans la construction du plus grand centre commercial du monde, le « Mall of the World » ; celui-ci s'étendra sur 750 000 mètres carrés avec un réseau de rues commerçantes couvertes, le plus grand parc d'attractions à thème du monde, ainsi qu'un quartier culturel abritant des théâtres et le grand opéra de Dubaï. Tout le projet sera relié par des promenades de 7 kilomètres de long et accueillera plus de 100 hôtels haut de gamme.

L'Émirat de Dubaï a fait le pari de spécialiser son économie sur les services et le tourisme et espère attirer plus de 25 millions de visiteurs à l'occasion de l'exposition puis, dans le cadre de ses projets

touristiques gigantesques, plus de 180 millions de visiteurs par an. À noter que le secteur hôtelier sur Dubaï a déjà accueilli plus de 15 millions de visiteurs en 2015 affichant un taux de croissance de 7,5 % et des recettes de 5 milliards de US dollars soient 3 % du PIB national, classant Dubaï au 4^e rang des centres de tourisme et de « shopping » au monde.

Premier débouché de la France au Moyen-Orient, les EAU constituent son 4^e excédent commercial mondial, avec la présence active de grandes entreprises, ETI et PME françaises, dont le savoir-faire et le label « made in France » sont particulièrement recherchés et appréciés dans ce pays qui s'est imposé comme la plateforme commerciale de la région.

Notre Groupe est implanté depuis 2009 à Dubaï. Nos experts à l'international en France et aux EAU sont à votre disposition pour vous accompagner dans vos projets de développement dans cette région du monde en pleine mutation.

Thierry Delarue
Directeur des Activités Internationales
Président de CM-CIC Aidexport



■ Relation d'affaires

■ Secteurs porteurs

■ Système bancaire

REPÈRES ÉCONOMIQUES

Abu Dhabi:

60 % du PIB des Émirats arabes unis (source 90 % Hydrocarbures)

• **4^e** Leader mondial de la production d'électricité éolienne

• **7^e** rang mondial pour les réserves en brut (98 milliards de barils) et pour les réserves en gaz naturel

CHIFFRES 2015/2016

PIB nominal Émirats arabes unis: **379 Mds USD**

PIB par habitant: **41,404 USD**

Taux d'inflation: **4,1 %** (2,8 % en 2016)

Taux de croissance: **3,3 %** (2 % en 2016)

Sources : Ministère de l'Économie de Dubaï, Ministère du Pétrole d'Abu Dhabi, IHS Global Insight.

Émirats arabes unis

Des partenariats techniques et stratégiques forts avec la France

Les Émirats arabes unis, mondialement connus pour leurs infrastructures ultra modernes et leur développement à grande vitesse, accueilleront le 3^e Sommet mondial de l'économie verte ou *World Green Economy Summit* (WGES) les 5 et 6 octobre 2016 à Dubaï. Soixante états engagés dans le développement des énergies renouvelables et de la protection contre le réchauffement climatique participeront à cette réunion dont le but est de lancer la mise en application des principes de l'accord de Paris COP21.

Les EAU et principalement Masdar, entité publique propriété du gouvernement d'Abu Dhabi, ont signé en avril 2016 avec Engie et Suez Environnement, un contrat de recherche et de développement sur le dessalement de l'eau de mer à partir de l'énergie solaire. Ce projet s'inscrit dans le cadre d'un contrat remporté par Degremont, filiale de Suez Environnement. Un partenariat exclusif avec Masdar, qui a pour objectif de couvrir 7 % des besoins énergétiques de l'État en sources d'énergies renouvelables en 2020, puis 25 % en 2030 et 75 % en 2050.

Les EAU, dans un climat de défis économiques, ont choisi de tout mettre en œuvre pour mener à bien leurs grands projets, soutenus par leur fonds souverain de 900 milliards USD et par un



système bancaire bien armé pour résister aux pressions mais surtout par leurs partenariats techniques stratégiques avec la France.

Ainsi Total est la 1^{re} compagnie étrangère retenue pour le renouvellement d'une très importante concession pétrolière à Abu Dhabi, pour laquelle les géants mondiaux du pétrole s'affrontent depuis des années. Cette concession stratégique regroupe les 15 principaux gisements de pétrole *on-shore* d'Abu Dhabi et représente plus de la moitié de la production d'or noir des EAU, lesquels font partie des dix plus grands producteurs mondiaux d'hydrocarbures. La concession devrait produire de 1,6 millions de barils jour en 2016, l'objectif étant de la porter à 1,8 millions en 2018. ■





parcours

Blanche Ammoun,
52 ans,
**Directeur du bureau
de Dubaï**

Carrière

- **Directrice des bureaux de représentation**, au Liban depuis 1998 et aux Émirats depuis 2009
- **Responsable de zone Commerciale**
Area Manager - Berkley's Safe Co.
Société de change à Paris
1990 - 1992
- **Conseiller financier**
AXA Assurances - Paris
1992 - 1993
- **Conseiller financier**
Compagnie Financière de Rothschild - Londres
1993 - 1996
- **Responsable de la Chambre de Commerce franco-libanaise à Paris**
1996 - 1998

Formation

- **LHD International Finance**
(Financial futures, options & swaps) London Institute
- **DESS Commerce International**
Institut Supérieur de Commerce Paris (ISC)
- **DEA Droit pénal des Affaires**
Université Paris II Assas
- **Maîtrise de Droit**
Université Saint Joseph des Pères Jésuites Beyrouth

Le **Crédit Mutuel**, aux Émirats arabes unis

Le bureau de représentation du Groupe aux EAU est basé à Dubaï. Il couvre les sept Émirats arabes : Dubaï, Abu Dhabi, Sharjah, Ajman, Umm al Quwain, Ras al Khaimah et Fujairah, ainsi que d'autres pays du conseil de coopération du golfe : Qatar, Bahreïn, Koweït et le Sultanat d'Oman.

Le bureau accompagne les entreprises du Groupe sur le marché des EAU, par le biais d'une approche commerciale structurée, encadrée par la filiale de conseil à l'international, CM-CIC Aidexport, pour :

- ➔ l'approche, l'identification et la validation d'opportunités d'affaires, l'introduction et le référencement auprès de clients finaux et donneurs d'ordre publics et privés tous secteurs d'activités : Oil & Gas, énergie nucléaire, sécurité industrielle, protection de l'environnement, énergies renouvelables, infrastructures...
- ➔ la recherche de partenaires techniques et commerciaux spécialisés et référencés par secteur d'activité,
- ➔ l'assistance à l'implantation directe de nos entreprises clientes aux EAU, par la création de sociétés (branche ou filiale) 100 % propriété d'actionnaire(s) français en zone franche commerciale ou industrielle aux EAU, sur mesure et en fonction du besoin de chaque client,
- ➔ le conseil et l'accompagnement en mission, lors des rendez-vous professionnels à la rencontre des partenaires techniques et commerciaux,
- ➔ l'assistance lors des négociations, pour la préparation de projets d'accords de partenariat ou projets de contrats de distribution,
- ➔ l'assistance à la recherche de fournisseurs ou « sourcing » sur les EAU et les pays du Golfe,
- ➔ l'assistance à la recherche de partenaires financiers actifs, associés potentiels dans le cadre de société de droit émirati quand le secteur d'activités l'impose,
- ➔ le suivi des financements et des garanties bancaires pour permettre à nos clients de soumissionner puis de finaliser en toute sécurité leurs contrats de fourniture ou de prestation de services sur ce pays,
- ➔ l'accompagnement auprès des banques émiraties, pour l'ouverture de compte bancaire social pour le compte de filiale et succursale de sociétés françaises implantées aux EAU (zone franche ou société *on-shore*).



► contacts

Si vous êtes intéressé,
contactez votre chargé
d'affaires en agence.

Blanche Ammoun
et Hassan Seifeddine.



Échanges commerciaux

- ▶ Les exportations de la France aux EAU ont totalisé 3,8 milliards d'euros en 2015. Les produits exportés, en dehors de l'aéronautique, ont concerné les parfums, produits de beauté, produits pharmaceutiques, cosmétiques, produits agroalimentaires, fromages, matériels pour l'industrie laitière, équipements de communication et de sécurité.
- ▶ 600 implantations françaises aux EAU ont été comptabilisées fin 2015, dont les plus prestigieuses entreprises du CAC 40: Technip - Total - Air Liquide - Veolia - Areva - Angie - Siemens.
- ▶ La France a importé des Émirats 75 % de ses achats en hydrocarbures ainsi que de l'aluminium.
- ▶ Les investissements des EAU en France se sont élevés, fin 2015, à 5 milliards d'euros, principalement dans les secteurs de l'immobilier et de l'hôtellerie sur Paris.

Secteurs porteurs

- ▶ Bâtiment et décoration : matériaux de construction (pierre naturelle, dallage, pavage, panneaux décoratifs), portes acoustiques, portes coupe-feu, menuiserie anti effraction, mobilier hôtelier, résidentiel.
- ▶ Protection de l'environnement, lutte anti-pollution : équipements d'analyse et de mesure de la pollution aux hydrocarbures et au nucléaire dans la mer.
- ▶ Sécurité : solutions high-tech de contrôle et de gestion de l'accès sur les sites sensibles, ports, aéroports, plateformes pétrolières off-shore, bâtiments intelligents.
- ▶ Énergies renouvelables : techniques de production d'électricité, d'éclairage, de climatisation, de réfrigération à l'énergie solaire.
- ▶ Techniques et équipements médicaux et chirurgicaux visant la cardiologie, la chirurgie esthétique, le traitement de l'obésité et du diabète.
- ▶ Solutions high-tech de traitement et de valorisation des rejets industriels ; recyclage des déchets ménagers ; traitement des déchets dangereux et à risque infectieux.

La relation d'affaires

- ▶ Les affaires aux EAU sont concentrées entre les mains de 18 monopoles de famille émiratis. Il est essentiel d'être introduit au sein de ces monopoles d'affaires lorsque l'on souhaite exporter biens et services sur ce pays.
- ▶ La relation d'affaires avec l'homme d'affaires émirati repose sur l'intérêt et la confiance. Votre partenaire émirati sera intéressé de

travailler avec vous et de défendre vos produits, si par exemple vous lui vendez une solution high-tech, innovante et à valeur ajoutée commerciale.

- ▶ La langue française n'est pas pratiquée dans les affaires aux Émirats. Les discussions, documentations et suivi de la relation d'affaires se font exclusivement en langue anglaise.

Indicateurs

Les points forts

- ▶ Un marché solvable et liquide, ultra libéral, sans barrières douanières sur la majorité des produits importés.
- ▶ Des possibilités d'implantation en zone franche, de branches ou filiales détenues à 100 % par des sociétés étrangères, leur permettent de fonctionner dans un cadre légal hors impôts et hors charges à l'emploi. Elles permettent également d'exporter leurs produits vers les pays du Golfe dans une zone de libre circulation des marchandises, avec le libre rapatriement des bénéfices et des capitaux vers le pays d'origine.
- ▶ Une monnaie nationale stable : le dirham AED est indexé au dollar US avec un cours fixe depuis 1997.
- ▶ Le label français, signe de savoir-faire, de qualité et de luxe, est très apprécié, par les partenaires distributeurs et les consommateurs émiratis.

Les points faibles

- ▶ Le partenaire ou distributeur émirati est protégé par la loi sur l'exclusivité de la représentation commerciale.
- ▶ L'administration émiratie est lourde et pointilleuse. Le référencement de nouveaux équipements et solutions est également complexe et coûteux.
- ▶ Les frais d'enregistrement de sociétés en zone franche varient de 10000 à 40000 dollars en fonction de l'activité autorisée et de l'emplacement de la zone franche. Le capital social peut varier en fonction de la forme juridique de la société à créer, de zéro à 1 000 000 dirhams AED (250 000 euros).

Système bancaire et moyens de paiement

- ▶ Le recours au crédit documentaire irrévocable est fortement recommandé et pratique courante chez les partenaires commerciaux émiratis à partir d'un montant de 100 000 euros.
- ▶ Le règlement à la commande, d'un acompte de 50 % par virement est accepté par les partenaires émiratis. Le complément de la facture par lettre de crédit doit être demandé expressément et par écrit au stade de la cotation d'un projet ou du devis.
- ▶ Bonne solvabilité des monopoles d'affaires émiratis mais retard dans le règlement des commandes. Il est important de mentionner, dans les contrats, les délais limites de règlement et d'y prévoir des pénalités en cas de retard du paiement.
- ▶ Les chèques bancaires, « manager chèques », chèques en la devise de votre choix sont des moyens très fréquemment utilisés par les importateurs distributeurs aux EAU. Ils sont à éviter d'office.



- Population (en millions) : 9 860 000
- Superficie : 82 880 km²
- Capitale : Abu Dhabi. Villes principales : Dubaï - Sharjah - Ajman - Ras Alkhaimah
- Monnaie : Dirham AED (1 EUR = 4.0889 AED*)
- Fêtes nationales : 2 décembre (création en 1971 de la Fédération des Émirats arabes unis)
- Langue officielle : Arabe
- Religions principales : musulmane 85 % - chrétienne 10 % - hindou 5 %

* Mai 2016

POUR EN SAVOIR PLUS
Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le Crédit Mutuel 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.

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

« AVEC NOS PRODUITS INNOVANTS, NOUS AVONS REÇU UN TRÈS BON ACCUEIL DES ÉMIRATIS »

Créée en 2010, la société CDO Innov est devenue un acteur fort de la dépollution fluviale et maritime. Constructeur, elle a développé une gamme d'engins hydrostatiques de conception française, dédiée aux milieux sensibles terrestres et aquatiques. L'innovation tient une place majeure dans son développement.



Témoignage de **Cyril Thabard**, président de CDO Innov.

« Nous travaillons en étroite collaboration avec nos clients afin de fournir des outils adaptés à leurs besoins.

Notre connaissance de la construction d'engins hydrostatiques, associée à leurs savoir-faire et leurs besoins, augmentent la qualité de nos produits. Au vu de la croissance et des perspectives d'évolutions de CDO Innov, nous avons souhaité développer la zone des pays du Golfe.

Nous avons été mis en contact avec Blanche Ammoun, directeur du bureau de représentation à Dubaï, pour échanger sur notre projet, nous préparer et bénéficier d'un accompagnement lors de nos rendez-vous de prospection. Elle a su nous conseiller sur nos supports de prévention et a facilité nos rencontres sur le terrain avec les acteurs concernés. Nous avons pu obtenir un aiguillage concret et une expérience sur le marché émirati en l'abondant avec confiance.

Nos gammes de produits innovants ont reçu un très bon accueil des émiratis. Suite à nos différents déplacements, nous avons également noué et conclu des « Agency Agreement » avec deux structures, afin de distribuer nos solutions dans les pays du Golfe. Dans ce but nous avons signé, en début d'année, un contrat de représentation avec une entreprise émiratie qui s'occupera de vendre nos solutions dans d'autres pays de la zone. Nous sommes actuellement en train de finaliser des accords concernant un nouveau produit en collaboration avec l'un de nos partenaires.

Fort de cette expérience réussie, notamment grâce à l'accompagnement de notre banque, notre objectif est de poursuivre notre développement commercial dans ce périmètre et de continuer la prospection, vers le sultanat d'Oman par exemple.

Gamme d'engins hydrostatiques



► FICHE D'IDENTITÉ

CDO INNOV

- **Création : 2010**
- **Effectif : 46 personnes**
- **CA : 4 millions d'euros en 2015 dont 20% des ventes à l'export**
- **Activité : dépollution fluviale et marine respectueuse de l'environnement**
- **Site internet : www.cdoinnov.fr**

SOLUTIONS

— **Crédit Mutuel** —

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- **Recherche de partenaires locaux**
- **Identification de clients potentiels**
- Ciblage export multi-pays
- Recherche d'un agent commercial
- Assistance à l'implantation

► **contactez-nous**

Contactez votre chargé d'affaires en agence.

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

« DES RÉELS BESOINS EXISTENT EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ »

Société spécialisée dans la conception et l'installation de systèmes de protection périmétrique et de lutte anti-intrusion, OREP propose des solutions performantes destinées à la sécurisation des frontières et de l'accès aux sites sensibles.



Interview de **Stéphane Valette**, président d'OREP.

« Nous avons commencé notre développement à l'international il y a deux ans. Dans un premier temps, nous avons exporté nos produits vers deux pays, l'Algérie et le Maroc. Nous avons récemment souhaité nous développer au Moyen-Orient. Notre souhait était de trouver un partenaire aux Émirats arabes unis. Nous avons été mis en contact avec CM-CIC Aidexport, qui nous a proposé de réaliser, par l'intermédiaire du bureau de représentation, une approche commerciale auprès des donneurs d'ordre ainsi qu'une recherche de partenaires techniques et commerciaux. La directrice du bureau de Dubaï a identifié des projets liés à la sécurité et des visites auprès des entreprises (5 rendez-vous programmés) ont été mises en place. À l'issue de cette mission, OREP a signé un contrat avec un partenaire. Nous

avons constaté que même si les EAU représentent un marché restreint, de réelles opportunités existent et des besoins se font ressentir en matière de sécurité. Nous avons également identifié les EAU comme un tremplin pour aborder la zone Moyen-Orient. Même si la concurrence est bien présente, les produits OREP demeurent innovants pour cette région. L'accompagnement du bureau de représentation a été déterminant dans notre développement à l'international au sein de cette zone, grâce notamment à la connaissance du marché et du réseau et au professionnalisme des équipes du Groupe à l'international. Nous avons ainsi pu par exemple installer chez notre partenaire une plate-forme de test servant de *showroom*. Une première commande est désormais attendue afin de renforcer la présence et la notoriété d'OREP sécurité au Moyen-Orient. »



Système de protection périmétrique et de lutte anti-intrusion

OREP

DOSSIER

FICHE D'IDENTITÉ

OREP

- **Création : 1972**
- **Effectif : 13 personnes**
- **Activité : conception et installation de systèmes de protections périmétriques**
- **CA : 2,5 M€ (dont 15 % à l'export)**

SOLUTIONS

Crédit Mutuel

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de partenaires locaux
- Identification de clients potentiels
- Ciblage export multi-pays
- Recherche d'un agent commercial
- Assistance à l'implantation

contactez-nous

Contactez votre chargé d'affaires en agence.

ÉMIRATS ARABES UNIS

Modalités d'implantation de franchises et principales caractéristiques du contrat aux Émirats arabes unis

Franchise, la stratégie gagnante

La franchise a le vent en poupe aux EAU et connaît une croissance régulière tout secteur : restauration, confiserie, chocolaterie, prêt à porter, salons de beauté... Au regard du droit émirati, le contrat de franchise est un contrat commercial par lequel une entreprise (le franchiseur) accorde à une autre (le franchisé) le droit d'exploiter son nom commercial ainsi que sa marque en échange d'une compensation financière directe (droit d'entrée) et indirecte (redevances ou royalties). Les EAU n'ont pas de loi spéciale sur la franchise dont la réglementation s'est faite à travers la pratique des affaires. Ainsi, les contrats de franchise sont soumis au droit commun, à la volonté des parties et au code des obligations et des contrats émirati.

Les obligations contractuelles du franchiseur

- ▶ Avant la signature du contrat de franchise: communiquer au futur franchisé un nombre d'informations sur son entreprise, son réseau, son chiffre d'affaires, son concept afin de permettre au futur franchisé de faire son étude de marché avant de s'engager dans la signature du contrat de franchise.
- ▶ L'obligation contractuelle numéro 1 est la transmission du savoir-faire du franchiseur au franchisé.
- ▶ La transmission des plans d'architecture pour l'aménagement des points de vente.
- ▶ Le franchiseur doit assurer une campagne publicitaire au moment de l'ouverture du nouveau point de vente. Les frais de cette campagne seront à partager entre le franchiseur et le franchisé.
- ▶ Le franchiseur est tenu de concéder au franchisé l'usage de sa marque, remise de logo, enseignes, slogans, emballages.
- ▶ Le franchiseur est tenu de fournir à son franchisé une

assistance continue sous forme de séances de formation et de visites régulières.

- ▶ Le franchiseur doit communiquer une liste de prix conseillés qui serviront de référence au franchisé.

Les obligations du franchisé

- ▶ Le franchisé doit s'approvisionner de manière exclusive auprès du franchiseur.
- ▶ Le franchisé est tenu d'une clause de non concurrence assortie de pénalités substantielles. Son effet se prolonge même après la fin du contrat de franchise.
- ▶ Le franchisé est tenu de veiller à la protection de la marque du franchiseur sur le territoire couvert par le contrat de franchise.
- ▶ Le franchisé doit payer un droit d'entrée qui varie selon l'ancienneté et la notoriété de la marque.
- ▶ Le franchisé doit également payer au franchiseur des redevances ou royalties proportionnelles au chiffre d'affaires du franchisé (autour de 5%).
- ▶ Le franchisé s'engage à maintenir le secret de la confidentialité du savoir-faire et des techniques de vente propres à la marque.

Pourquoi recourir à la franchise ?

Motivations du franchiseur : accélérer le développement de l'enseigne à coût restreint ; bénéficier de la connaissance du terrain et du réseau de l'entrepreneur franchisé ; développer l'enseigne par les ressources des redevances versées par le franchisé.

Motivations du franchisé : bénéficier du label et de la réputation d'une enseigne ; s'appuyer sur un concept qui a déjà fait ses preuves ; bénéficier d'un suivi et d'une assistance technique et commerciale ; bénéficier de la logistique, de la publicité et du savoir-faire de l'enseigne.



n° 34- septembre 2016

Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédacteur en chef : Eric Rozuel

Pilotage éditorial : Paul Gibert, Gilles Perraud

Crédits photos : © Thinkstock

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI - Dépôt légal : septembre 2016.

Crédit Mutuel

▶ contactez-nous

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

Caisse Fédérale de Crédit Mutuel et Caisses affiliées, société coopérative à forme de société anonyme au capital de 4 335 204 160 euros, 34 rue du Wacken, 67913 Strasbourg Cedex 9, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés B 588 505 354, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 61 rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09, intermédiaire en opérations d'assurances sous le n° Orias 07 003 758 consultable sous www.orias.fr. Contrats d'assurances souscrits auprès d'ACM IARD

S.A., ACM VIE S.A. régies par le Code des Assurances ; MTRL, Mutuelle Nationale régie par le livre II du Code de la Mutualité.

CM-CIC Aidexport - Société anonyme au capital de 152 000,00 euros - 4 Rue Gaillon 75002 Paris - RCS Paris 322 696 709