



Émirats arabes unis

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

Données générales

Superficie : 77 770 km²

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)

Population : 8,62 millions d'habitants (estimation du gouvernement), dont 13 % d'Émiriens (estimation du ministère de l'Économie 2010).

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.



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

Infrastructures : Globalement, le réseau routier émirien est en excellent état. La majorité des ouvrages d'art tels que les ponts, les échangeurs, les routes et les autoroutes (gratuites) sont de construction récente.

Le réseau routier 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 les deux lignes de métro aériennes de Dubaï longues d'une quarantaine de kilomètres pour la première, et d'une vingtaine de kilomètres pour la deuxième, desservent de nombreux points stratégiques. Une ligne de tramway « *Al Sofouh Tramway* », reliant Dubai Marina à la Palm Jumeirah, est actuellement en cours de construction et devrait être accessible en 2014.

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), qui ont établi les Émirats comme « *hub commercial global* ».

Données politiques

Type de régime :

Fondés en 1971, les Émirats arabes unis sont une fédération de sept royaumes indépendants dirigés par des monarchies héréditaires. Rédigée en 1971 afin de poser les fondements institutionnels de la Fédération des EAU, la Constitution, jusqu'alors provisoire, a été définitivement adoptée le 20 mai 1996 par les souverains au nom du peuple.

Le régime politique est une monarchie héréditaire et autoritaire.

L'émir d'Abu Dhabi (capital fédérale) détient l'essentiel des pouvoirs et cumule les pouvoirs législatifs et exécutifs. Cependant, chaque émirat dispose d'une large autonomie de gestion et d'application des lois.

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.

Données économiques en 2011

Principaux indicateurs économiques par pays

Indicateurs	Pays	France
PIB	365 Mds USD	2 808 Mds USD
Déficit public en % du PIB	Solde positif : 7,5 % du PIB	5,2 %
Dettes publiques en % du PIB	43,9 %	85,8 %
PIB par habitant	42 989 USD	44 401 USD
Taux de croissance	3,3 %	1,7 %
Taux d'inflation	0,9 %	2,3 %
Taux de chômage	2,8 % (dont 11,8 % parmi les Émiriens) à Abu Dhabi	9,8 %

Sources : Service économique d'Abu Dhabi

Situation économique et financière du pays

Les Émirats arabes unis (EAU) comptent parmi les marchés les plus dynamiques par leur commerce extérieur. Ils constituent désormais la troisième économie du Moyen-Orient derrière l'Arabie saoudite et l'Irak. En effet, ils font partie des 20 premiers exportateurs et des 26 premiers importateurs mondiaux de marchandises.

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, secteurs 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 (92 %) 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 (30 % 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^e opérateur portuaire mondial, et *Dubaï International Airport*, 13^e aéroport mondial pour le nombre total de passagers et 4^e 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 institué des zones franches pour attirer les investisseurs étrangers et identifié six secteurs prioritaires : 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 par 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 renforcé ce rapprochement.

Les EAU sont entrés depuis plusieurs années dans un cycle de forte croissance : le PIB a quadruplé depuis 2003, passant de 87,3 Mds USD à 365 Mds USD en 2011 soit un PIB par habitant de 42 989 USD. Ils ont cependant 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 assèchement du refinancement bancaire) et de 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 mouvement.

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 disposaient, 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.

Aujourd'hui, la crise est passée (en 2011, les Émirats arabes unis ont enregistré une croissance de 3,3 % et attendent 3,8 % pour 2012). Elle aura eu globalement (hors charge de la dette naturellement) un effet salutaire à différents égards :

- elle a fait prendre conscience aux autorités de Dubaï et d'Abu Dhabi (avec la révision du plan « Abu Dhabi 2030 ») que les réalités économiques finissaient par s'imposer, que prudence, mesure et rationalité étaient désormais nécessaires pour conduire le développement économique de l'émirat ;
- elle a précipité la faillite des acteurs économiques les moins solides et les moins fiables : aujourd'hui les projets, publics ou privés, redémarrent mais ils sont sains et ont été dûment validés ;
- en ramenant les prix de l'immobilier à des niveaux raisonnables, la crise a redonné à la plate-forme de Dubaï la compétitivité qu'elle avait perdue au moment de la flambée spéculative.

Politiques fiscale et économique du pays

Le cadre fiscal émirien est particulièrement attractif. En effet, seules les sociétés engagées dans des domaines tels que la production d'hydrocarbures et les activités de banque de plein exercice sont soumises, à ce jour, à une fiscalité directe.

Il n'y a pas aux Émirats arabes unis d'impôt sur le revenu des sociétés, d'impôt sur les plus-values des parts sociales, de TVA ni d'impôts sur le revenu des personnes physiques.

Cependant, un projet de TVA est toujours à l'étude, première étape sur la voie d'une fiscalité moderne.

Forts de l'économie la plus diversifiée du Golfe, les Émirats tournent à nouveau à plein régime. Leur modèle économique est robuste et désormais piloté par des autorités et des acteurs économiques aguerris par la crise de 2008-2009.

Abu Dhabi mène une politique prudente de rente, visant à conduire un développement mesuré et à placer les excédents budgétaires pour assurer l'indépendance financière du pays et préparer son avenir.

L'Émirat de Dubai, quant à lui, continue de mener une politique de développement centrée sur sa position privilégiée de plate-forme commerciale.

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^{er} 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 été d'une part renforcé par le calme qui a caractérisé la fédération lors des récentes turbulences du « Printemps arabe » et d'autre part, 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 2011 : 1,24 Mds EUR

Exportations en 2011 : 3,65 Mds EUR

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

État des lieux du commerce extérieur

Les Émirats arabes unis comptent parmi les marchés les plus dynamiques du Moyen-Orient. Ils constituent désormais la troisième économie du Moyen-Orient derrière l'Arabie saoudite et l'Irak. Outre le marché intérieur, les Émirats bénéficient 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 triplé entre 1998 et 2011 pour atteindre 3,65 Mds EUR (contre 3,47 Mds EUR en 2010, soit une hausse de 5 %). Avec 3 % de part de marché, la France se classe au 9^e rang des fournisseurs des EAU.

Les Émirats ont ainsi retrouvé leur position historique de 1^{er} débouché commercial de la France dans le Golfe.

En dépit d'une forte progression de nos importations (+ 52 % à 1,23 Md EUR), notre commerce bilatéral dégage un solde positif pour la France de 2,41 Mds EUR, ce qui en fait le 4^e excédent mondial de notre pays. En 2011, les Émirats arabes unis ont été le 24^e client de la France dans le monde et son 54^e fournisseur.

Exportations de la France vers les EAU

	2008	2009	2010	2011
Total (en M EUR)	3 518	3 480	3 475	3 659
Navigation aérienne ou spatiale	535	894	932	739
Machines, appareils électriques	530	483	507	508
Chaudières, appareils et engins mécaniques	426	391	318	368
Huiles essentielles, parfumerie	290	236	265	321
Combustibles, minéraux	154	233	146	247
Produits pharmaceutiques	69	113	130	107

Sources : Ubifrance d'après Global Trade Atlas, Douanes françaises

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**.

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 %.

Exportations des EAU vers la France

	2008	2009	2010	2011
Total (en M EUR)	986	591	811	1 239
Combustibles minéraux, huiles	679	394	596	881
Graisses et huiles animales ou végétales	124	95	35	124
Aluminium et ouvrages en aluminium	12	9	20	69
Navigation aérienne ou spatiale	92	8	59	63

Sources : Ubifrance d'après Global Trade Atlas, Douanes françaises

Les produits pétroliers raffinés et les hydrocarbures composent l'essentiel de nos importations (un peu plus de 70 %) avec une augmentation respective pour ces deux ensembles de 264 % et 25 % en 2011.

En 2011, et notamment en raison d'une importante facture énergétique, Les importations françaises des EAU ont progressé de 52 %.

La présence française

L'intérêt des entreprises françaises pour le pays est marqué par une augmentation régulière des implantations françaises de 10 % par an (près de 600 entreprises aujourd'hui).

L'implantation croissante des entreprises françaises illustre leur intérêt pour le marché émirien 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.

La proximité d'une clientèle importante conjuguée à l'efficacité des plates-formes de Dubaï et d'Abu Dhabi ainsi qu'une qualité de vie sans comparaison dans la région, ont favorisé l'implantation de sièges régionaux 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, Natixis et Société Générale).

Les investissements

	Flux d'IDE français aux EAU (M EUR)	Flux d'IDE émiriens en France (M EUR)
Année 2008	358	- 1 540
Année 2009	- 86	3 096
Année 2010	- 335	-1 067
Année 2011	- 1 057	1 426

	Stock d'IDE français aux EAU (M EUR)	Stock d'IDE émiriens en France (M EUR)
Année 2008	1 186	197
Année 2009	1 213	3 574
Année 2010	984	2 412
Année 2011	- 161	3 788

Les investissements

Les Émirats sont le premier pays récepteur d'investissements directs étrangers de la péninsule arabe. Les principaux pays investisseurs aux Émirats sont le Royaume-Uni, le Japon et Hong-Kong. Après avoir atteint un niveau record en 2008 et chuté en 2009, les flux d'IDE ont stagné en 2010 et en 2011.

Total, avec sa filiale Total ABK (contrôlée à 75 %), reste le 1^{er} investisseur français aux EAU. Concentré, donc, dans le secteur des hydrocarbures et financier, le stock des investissements directs à l'étranger (IDE), tend à se diversifier dans le commerce de gros, la fabrication de produits informatiques, la construction aéronautique ou encore la restauration.

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)...

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.

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

Les périodes à éviter sont les mois de juillet et d'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 2012, le Ramadan s'est déroulé du 20 juillet au 19 août. En 2013, il devrait avoir lieu entre le 9 juillet et le 8 août.

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

- **Week-end :** vendredi et samedi.
- **Jours fériés 2012 :** 1^{er} janvier, jour de l'An ; 4 février, anniversaire du Prophète ; 17 juin, ascension de Mahomet ; 19 août, fin du Ramadan ; 25 octobre, fête du sacrifice ; 15 novembre, nouvel An de l'Hégire ; 2 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 7 h 30 à 14 h 30 ; 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 (et 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.

Les bonnes pratiques en matière de commerce international

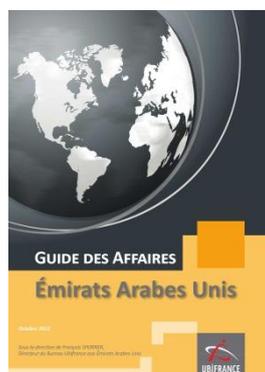
En matière de commerce international, le paiement de « faveurs » peut s'avérer une pratique courante afin de favoriser la conclusion d'une affaire. Une quelconque facilité (matérielle ou pécuniaire) peut être attendue en échange de services fournis par l'administration, ou par d'autres entreprises. Ainsi, certaines entreprises qui travaillent régulièrement à l'international peuvent être invitées à payer des pots-de-vin en vue de gagner des contrats, ou des « pourboires » afin d'obtenir un traitement prioritaire de leur dossier au sein des administrations.

L'entreprise doit cependant être consciente que pratiquer la corruption peut être dangereux d'une part parce que certains pays la condamnent fortement aux travers de mesures anti-corruption, d'autre part parce que la corruption peut avoir des implications directes sur la gestion de l'entreprise.

Le manager international doit être très attentif à tracer une ligne distincte entre « la voie raisonnable » pour faire du commerce international, et des pratiques relevant directement de la corruption. Les pots-de-vin ouvrent la voie vers une performance de mauvaise qualité et à la perte de repères moraux parmi le personnel de l'entreprise. La corruption mène à la propagation de pratiques commerciales contraires à l'éthique.

C'est pourquoi l'OCDE a adopté une convention, en décembre 1997, sur la lutte contre la corruption qui établit des normes juridiquement contraignantes tendant à faire de la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales une infraction pénale et prévoit un certain nombre de mesures visant à mettre en œuvre efficacement cette infraction.

Notre Agence souscrit aux principes de cette convention et invite l'ensemble de ses clients à prendre connaissance du décret n° 2000-948 du 28 septembre 2000 portant publication de cette Convention et à en mesurer les enjeux dans le cadre de leurs pratiques professionnelles.



Pour aller plus loin dans votre compréhension du marché des Émirats arabes unis et de la pratique des affaires dans cette fédération, nous vous recommandons vivement l'acquisition du **Guide des Affaires Émirats arabes unis 2012**, disponible en téléchargement :

<http://www.ubifrance.fr/001B1205537A+guide-des-affaires-emirats-arabes-unis-2012.html>.

UBIFRANCE vous propose 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 Conseil** : pour obtenir la bonne information sur les marchés étrangers et bénéficier de l'expertise des spécialistes d'UBIFRANCE.



• **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

© 2012 – Ubifrance

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, 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 ne peut en aucun cas être tenu pour responsable 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 ainsi que les informations et données contenues dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Toutefois, Ubifrance ne saurait en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuels changements.

Prestation réalisée sous système de management de la performance certifiée BVC ISO 9001 : 2008.

Auteur : UBIFRANCE Émirats arabes unis – Bureau 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 : 1^{er} novembre 2012

