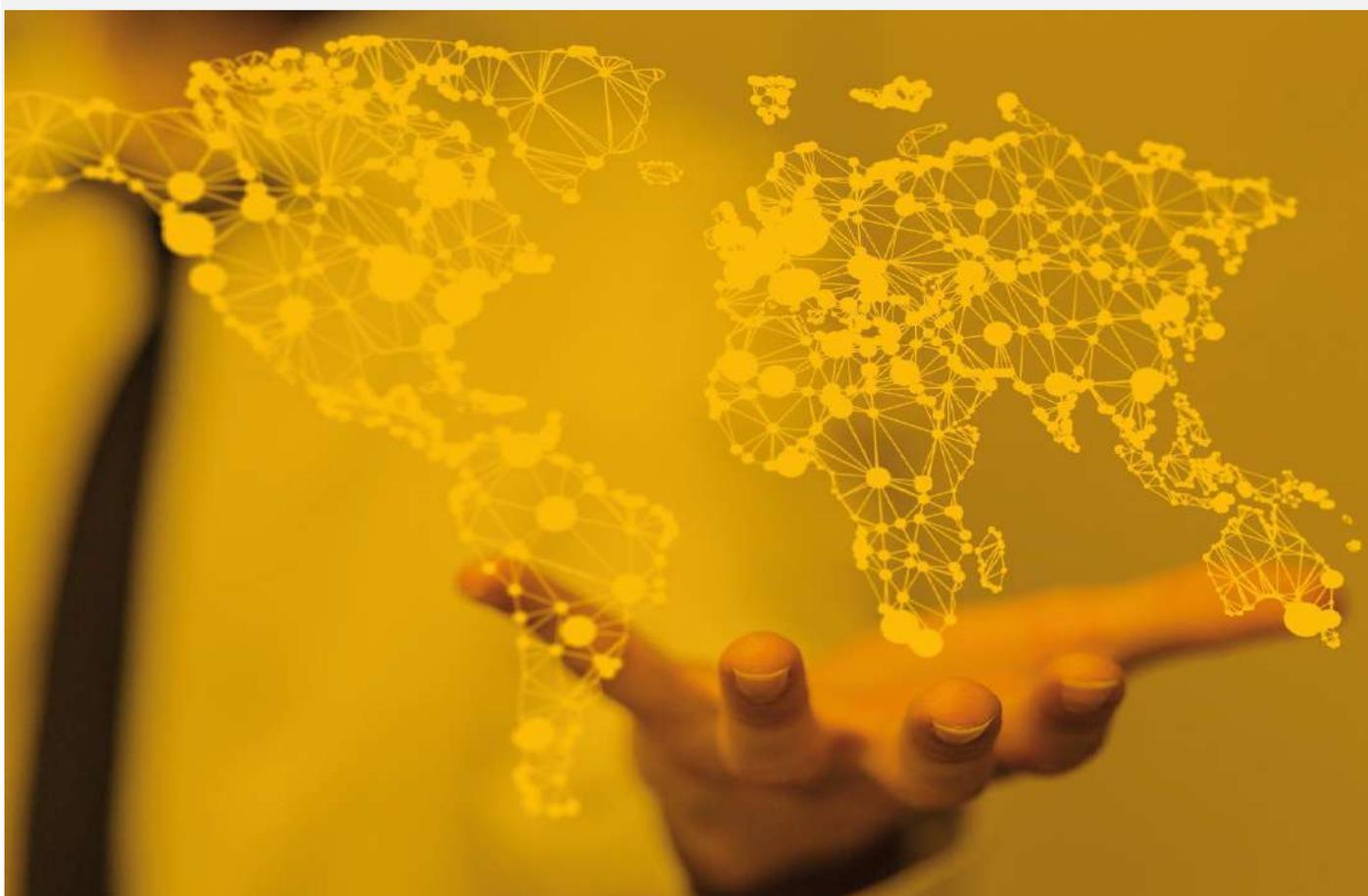


ÉMIRATS ARABES UNIS

NOVEMBRE 2022

Sous la direction d'Axel Baroux,
Directeur du Bureau Business France
PROCHE ET MOYEN-ORIENT



EN PARTENARIAT AVEC

SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	13
Les points-clés du marché	15
Les points clés de l'environnement politique	25
Les points-clés des échanges	33
Les secteurs porteurs	45
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	59
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	61
• Témoignage	62
• Le développement de la fiscalité	65
• Point d'attention sur les arnaques aux investissements	72
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	74
Organiser son voyage de prospection	80
• Préparer son voyage de prospection : aspects pratiques	80
• Aides et appuis	83
Trouver le bon partenaire commercial	95
Réussir son implantation	97
• Point Immobilier	104
Se faire connaître	106
• Actions d'influence pour optimiser votre visibilité	106
• La déclinaison d'un savoir-faire français selon les codes de communication du monde arabe	107
Se faire payer	109
Se protéger	114
• Propriété intellectuelle : une protection indispensable	114
• Protection des droits de propriété intellectuelle	115
• Atteinte aux droits de propriété intellectuelle	117
• Sanctions et répression de la contrefaçon	117

3. CONTACTS UTILES	119
• Cabinets et agences référencés par Business France	121
• Logistique	122
• Représentations françaises	126
• Finance	127
• Institutions	128