



EMIRATS ARABES UNIS

Mission d'Affaires Filière Bois

Visite du Salon

« DUBAI WOODSHOW »

Du 23 février 2007 au 1er mars 2007



Grâce à leur dynamisme économique et à une relation privilégiée sur le plan politique avec notre pays, les Émirats arabes unis sont devenus l'un de nos partenaires économiques les plus importants dans cette partie du monde : **premier marché de la France à l'exportation au Proche et Moyen-Orient depuis deux ans**, avec des ventes atteignant 2,6 milliards d'euros en 2001, ils sont aussi devenus récemment la principale base d'implantation régionale de nos entreprises, avec à ce jour près de 200 filiales, succursales et bureaux de représentation français, disposant pour leur majorité d'une compétence géographique multi-pays. Des « grands contrats » aux produits de luxe, de l'agroalimentaire au second oeuvre du bâtiment, des logiciels informatiques à l'architecture, tous les secteurs d'expertise de notre pays y sont aujourd'hui représentés et constituent autant d'opportunités d'affaires.



Avec 36,6 milliards d'USD d'importations pour seulement 3,1 millions d'habitants en 2001, ce pays affiche ainsi **une propension à importer deux fois plus forte que celle de la France**.



Des ré-exportations importantes :

Grâce à sa zone de stockage cargo dans la zone aéroportuaire internationale et à ses 2 grands ports, les ré-exportations de Dubaï sont un élément essentiel de ses échanges. Le premier marché de ré-exportation de l'Emirat est son voisin l'Iran.



Elle constitue en outre une plate-forme de réexportation unique vers un bassin de population de plus d'1,5 milliards d'habitants, allant de la Russie à l'Afrique du Sud et de la Libye au sous-continent indien.



Un système de zones franches avantageux :

Depuis près de 20 ans Dubaï cultive sa différence par la création de zones franches thématiques qui attirent les principales entreprises internationales de différents secteurs.

Les Emirats Arabes Unis se sont également dotés de **dispositions fiscales et financières particulièrement attrayantes, les règles du "sponsorship" et du partenariat local majoritaire**.

D'immenses projets sont en cours et en planification (Palm Island II, Dubai Land, centre commercial géant, pôle financier, centre régional sanitaire,). Il y a une production locale, mais les importations restent indispensables pour satisfaire les besoins. Les produits français bénéficient d'une bonne réputation en terme de qualité et d'image.

Vos Contacts :

CCI de la DORDOGNE

Régis HALBERT
Tél. : 05.53.35.80.86
Fax. : 05.53.08.01.66
r.halbert@dordogne.cci.fr

CCI des LANDES

Jean-Christophe BAGUR
Tél. : 05.58.05.44.89
Fax. : 05.58.06.18.33
jc.bagur@landes.cci.fr

Appui financier envisagé :

Remise consentie au titre de la Labellisation de l'action par Le Ministre Délégué au Commerce Extérieur

Le marché du bois aux Emirats Arabes Unis :

Le développement économique des Emirats Arabes Unis est accompagné d'un essor de la construction principalement dans les émirats d'Abu Dhabi, de Dubaï et de Sharjah.

Les projets sont nombreux et la demande en bois ne cesse d'augmenter d'en moyenne 35% par an.

Les importations de bois ont augmenté de 34,3% et les ré-exportations représentent + 37,5%.

Ce pays ne disposant pas de ressources locales en bois, les opérateurs Emiriens ont recours aux importations massives de bois d'ébénisterie et de construction.

Utilisation du bois :

L'ébénisterie :

La fabrication locale de meubles d'habitat tend à se développer depuis peu de temps. Il y a plutôt une préférence pour l'importation des meubles d'origine asiatique dont le coût de revient est plus bas. En revanche, il existe quelques entreprises qui produisent des meubles « haut de gamme » destinés à l'hôtellerie de luxe et à des particuliers.

La construction :

Avec l'essor actuel du secteur de la construction, les besoins en éléments de menuiserie sont très importants :

- **les portes et les placards** : le bois est l'élément le plus fréquemment utilisé pour la fabrication de portes, placards et éléments de décoration intérieure mais très peu pour les fenêtres.
- **le parquet** : le parquet massif est en plein développement. Il est très utilisé dans les clubs sportifs, les restaurants et dans les locaux commerciaux.

La réexportation :

De nombreuses sociétés locales fournissent aussi d'autres pays en bois. Les Emirats Arabes Unis est l'un des plus grands centres de réexportation de la région. Ainsi, il peut servir de base commerciale et de point d'entrée aux exportateurs français désireux de prospecter et se développer dans les Pays du Golf.

PRODUITS CIBLES EN PRIORITE :

- Bois dur, bois tendre, et exotiques
- Bois rouge et bois blanc
- Bois particules
- Contre-plaqué
- Bois de fabrication de meubles,
- Bois de construction,
- Ecoconstruction
- Panneaux mélaminés
- Charpentes
- Panneau et placage à base de bois
- Moulures et décoration
- Parquets/Lambris
- Portes et fenêtres
- Meubles de cuisines
- Menuiserie/Ebenisterie
- Produits de traitement du bois
- Pépinières
- MDF : Medium density fiberboard
- OSB : Oriented Strand Board
- Autres : nous consulter

PARTICIPATION A LA MISSION D'AFFAIRES DU 23 AU 1^{er} Mars 2007 AVEC VISITE DU SALON DUBAI WOODSHOW

Le French Business Council de Dubaï (Chambre de Commerce et d'Industrie Française à Dubai) et la Mission Economique aux Emirats Arabes Unis sélectionnera les prospects potentiels et leur présenteront les offres commerciales de produit et réaliseront une première synthèse des réactions générées pour confirmer l'adéquation du produit au marché et le potentiel décelé.

- **Présentation sommaire du cahier des charges en identifiant les demandes de prestations collectives et individuelles :**

Phase 1. Elaboration de la stratégie d'approche du marché

Il s'agit avec la collaboration de chaque entreprise:

- De confirmer la stratégie d'approche du marché en fonction des conclusions de l'aperçu du marché
- d'élaborer les outils de prospection: argumentaire complet en langue anglaise/arabe présentant les produits et l'entreprise, lettre de présentation et questionnaire-entreprise.

Phase 2. Validation des contacts

- Il s'agit avec la collaboration de l'entreprise de valider le profil du partenaire recherché en l'occurrence un distributeur, ou un fabricant en complément de gamme.

Phase 3. Première approche des prospects

- Contact téléphonique auprès des partenaires potentiels issus du fichier qualifié. L'objectif de cette approche est de:
 - **présenter** la société et la gamme de produits
 - **évaluer** l'intérêt suscité par l'offre
 - **confirmer** le point de vue des professionnels sur le secteur
- Envoi d'un dossier aux sociétés ayant manifesté un premier intérêt pour l'offre. Le dossier comprend:
 - la documentation en anglais/arabe
 - la lettre argumentaire en langue anglaise/arabe
 - le questionnaire-entreprise

Phase 4. Finalisation de la prospection

- Analyse et compilation des réponses des entreprises et des personnes contactées
- Planification des rendez-vous avec les partenaires potentiels intéressés sur une période moyenne de 3 jours
- Élaboration du dossier de synthèse comprenant:
 - le **compte-rendu** de l'action
 - une fiche de **renseignements** sur chaque société à rencontrer
 - le **fichier complet** des sociétés contactées

• Coût des frais réels par entreprise (1) :	4.600,00 TTC
• Remise envisagée dans le cadre de la Labellisation (2) :	1.000,00
• Coût de la mission pour chaque entreprise (3) :	3.600,00 TTC

Soit 3.010,00 HT

PROGRAMME PREVISIONNEL DE LA MISSION :

○ **Vendredi 23 Février 2007 :**

Vol pour Dubaï au départ de Paris avec pré-acheminement

Installation à l'Hôtel Novotel World Trade Center et/ou Sofitel City Center

○ **Samedi 24 Février 2007 :**

Installation et jour de repos

○ **Dimanche 25 Février 2007:**

Séminaire sur les pratiques d'affaires aux Emirats Arabes Unis avec le French Business Council of Dubaï et la Mission Economique aux Emirats Arabes Unis

Rencontre avec le DTCM

Après-Midi :

Rendez-vous d'affaires individuels (accompagnement en option)

○ **Lundi 26 Février 2007 :**

Rendez-vous d'affaires individuels (accompagnement en option)

○ **Mardi 27 février 2007 :**

Rendez-vous d'affaires individuels (accompagnement en option)

et visite du DUBAI WOODSHOW

○ **Mercredi 28 Février 2007 :**

Débriefing avec la Mission Economique aux Emirats Arabes Unis

○ **Jeudi 1^{er} Mars 2007 :**

Départ de Dubaï

Ce planning respecte la semaine arabe avec le week-end le vendredi et Samedi.

L'organisation et l'accompagnement de la mission étant intégralement pris en charge par la CCI de la Dordogne et la CCI des Landes

-
- (1) : Prestations non incluses : repas, hébergement et repas de l'interprète en cas de déplacement hors Dubaï, acheminement et dédouanement des échantillons
(2) : Sous réserve de l'acceptation définitive du dossier par UBIFRANCE
(3) : Dans la limite des places subventionnées

DETAIL DE NOTRE OFFRE :

○ **Diagnostic et validation des débouchés potentiels par nos partenaires en fonction de vos attentes et de vos produits**

○ **Billet d'avion Aller/Retour**

○ **L'hébergement à l'hôtel, petits déjeuners inclus**

○ **Accès au Salon Woodshow**

○ **L'organisation d'un programme de rendez-vous individuels sur 3 jours**

○ **L'organisation de la mission et accompagnement sur place par les chargés du Développement des Entreprises à l'international**

EN OPTION :

○ **Les repas et les frais personnels**

○ **L'accompagnement aux rendez-vous et compte-rendu des entretiens**

BON DE COMMANDE :

DUBAI

Du 23 février 2007
au 1er mars 2007

À retourner
au plus tard le :

WOODSHOW Emirats Arabes Unis **31 Décembre 2006**

Je soussigné (nom, prénom)

Fonction agissant pour le compte de l'entreprise ci-après :

RENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES (tout formulaire incorrectement complété ne pourra être pris en considération et sera retourné à l'entreprise)

RAISON SOCIALE :		
ADRESSE :		
TEL	FAX	
E MAIL	WEB	
RESPONSABLE DU DOSSIER :		
ADRESSE DE FACTURATION (si différente)		
N°SIRET	NAF	
N° Identification TVA		
ACTIVITES DE LA SOCIETE :		
CA (ME)	CA export (ME)	EFFECTIF
Groupe d'appartenance :		
REPRESENTANT LOCAL (éventuellement) NOM :		
ADRESSE :		
☎	FAX	

déclare, après avoir pris connaissance des conditions générales de participation à l'action organisée aux Emirats Arabes Unis par la CCI de la Dordogne en collaboration avec la CCI des Landes :

1. A en respecter toutes les clauses
2. A participer aux conditions prévues
3. A régler à la CCI de la Dordogne, avec le présent engagement :

OPTION 2 : MISSION DE PROSPECTION	3.600,00 € TTC	
Accompagnement assistance/ interprète	TTC / jour :	540,00 TTC
		X jours
TOTAL TTC :	

par chèque à l'ordre de la CCI de la Dordogne joint au présent formulaire

Une facture acquittée sera adressée à l'entreprise par la CCI de la Dordogne à réception de ce règlement

Bon pour engagement de participation
Date, cachet et signature autorisée de l'entreprise

Document à retourner à
CCI de la Dordogne – Régis HALBERT
23, rue Président Wilson
24016 PERIGUEUX CEDEX

- (4) : Prestations non incluses : repas, hébergement et repas de l'interprète en cas de déplacement hors Dubaï, acheminement et dédouanement des échantillons
- (5) : Sous réserve de l'acceptation définitive du dossier par le Conseil Régional d'Aquitaine
- (6) : Dans la limite des places subventionnées

CONDITIONS GENERALES DE PARTICIPATION

Art. 1 L'action organisée par la CCI de la Dordogne a pour objectif de mettre en contact des responsables d'entreprises françaises et étrangères afin de développer des courants d'affaires

Art. 2 Dans le cadre de cette action organisée :

- a) Dans la prestation de la CCI de la Dordogne sont inclus l'ensemble des frais d'organisation, à savoir :
 - les dépenses locales d'organisation précisées dans le programme
 - les frais de mission de ses agents et, en tant que de besoin, d'un expert technique de l'administration dont la CCI de la Dordogne a sollicité le concours.
- b) Les entreprises participantes s'engagent à verser à la CCI de la Dordogne une participation forfaitaire aux frais d'organisation de l'action déterminés au recto du présent document.
- c) Le montant de cette participation financière ne couvre pas :
 - les transports internes non indiqués au programme ;
 - les repas non indiqués au programme ;
 - la participation d'une 2^{ème} personne pour la même entreprise
 - les assurances - accident, bagages, et rapatriement ;
 - les frais éventuels d'acheminement de documentation/échantillon et d'excédents de poids.

Art. 3 L'action est organisée par la CCI de la Dordogne aux conditions ci-après :

- a) Participation au salon et/ou au programme de rendez-vous individuels :
Le participant de chaque société s'engage à participer au salon et/ou à respecter le programme de rendez-vous individuels qui a été fait à son intention.
- b) Responsabilité :
La CCI de la Dordogne n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne les risques, dommages, accidents de toutes natures pouvant survenir à l'occasion de l'action. La société souscrit toutes les assurances nécessaires à ce sujet.

Art. 4

- a) Les entreprises qui veulent participer à cette action doivent retourner à la CCI de la Dordogne dans les délais impartis, le présent engagement accompagné de 50% du montant de leur participation aux frais d'organisation.
- b) La CCI de la Dordogne notifie son accord, après accord de ses partenaires en vue du profil de l'entreprise inscrite.

Art. 5

- a) Annulation :
La CCI de la Dordogne se réserve le droit d'annuler ou de reporter l'action lorsque l'organisation est devenue impossible aux dates prévues, quelle que soit la cause de cette impossibilité.

- b) Annulation par l'entreprise :
La réception par la CCI de la Dordogne du seul engagement de participation signé par l'entreprise rend exigible le paiement de la totalité des sommes réclamées au titre de la participation à la manifestation.