

TABLEAU PRÉVISIONNEL D'AMORTISSEMENT DE L'ASSURANCE – PROSPECTION POUR LE SALON « THE BIG FIVE »

(sur la base d'un budget de dépenses approximatif de 11 000 EUR)

Exercices	Dépenses garanties	Dépenses réellement engagées	Dépenses prises en compte	Chiffre d'affaires	Amortissement	Solde	Quotité garantie	Indemnités (-) ou Reversements (+)	Primes
Période de garantie	11000		11 000	20 000	1 400	9 600	65%	6 240	330
Période d'amortissement complémentaire				30 000 60 000	2 100 4 200			- 2 100 - 4 140	
Bilan de la période d'amortissement								6 240	
Bilan final								0	

ANNEXE 8 - Fiches descriptives des partenaires éventuels

Electric Dubai

Installateur de matériel électrique depuis 2004. Dirigé par Monsieur Ben Kasimi.
Le chiffre d'affaires réalisé en 2008 est de 5 000 000 USD sur la région de Dubaï.
Son établissement comprend des entrepôts de stockage de 300 m²

L'équipe se compose de 15 personnes dont 8 techniciens chargés du montage et du service après vente, 4 commerciaux et 3 administratifs.

L'entreprise participe chaque année au salon ABU DHABI AIRCO INTERNATIONAL
Zone couverte : Dubaï

Dubaibylone

Structure spécialisée dans l'installation de climatiseurs en activité depuis 1999. À sa tête se trouve Monsieur Racheed El Kannaoui qui dirige 20 personnes dont 12 techniciens chargés de l'installation et du SAV et 4 commerciaux.

Pour le stockage des produits, elle dispose d'entrepôts d'une surface de 150 m²

Sa zone d'intervention est Abu Dhabi et Dubaï où elle réalise un chiffre d'affaires de 6 000 000 USD

Elle communique par différents canaux en réservant des stands lors des salons : Middle East Electricity, The Big five, International Property Show et en insérant des annonces publicitaires dans Dubaï News.

Dubaibuy

Monsieur Ahmed Zayed, grossiste importateur, réalise un chiffre d'affaires annuel de 10 000 000 USD depuis 2001.

Le personnel de l'entreprise se compose d'une petite équipe de 10 personnes chargées essentiellement du sourcing et de la prospection sur l'ensemble des pays du Golfe.

L'entreprise participe seulement aux rencontres industrielles organisées par les missions économiques du Golfe.

L'entreprise a une importante surface de stockage de 900 m² mais n'assure pas le service après vente.

Dubaï Kimai

Monsieur Patrick DUPONT, le directeur de la filiale de l'entreprise française KLIMAX, fabricant de systèmes de climatisation, implantée depuis seulement un an dirige une équipe multiculturelle composée de 6 personnes dont 3 expatriés français chargés de superviser les grands chantiers.

Malgré un effort de communication modeste en terme de budget (Invitation des clients et prospects à l'occasion du 14 juillet, participation au « Pavillon France » organisé par Ubifrance et diffusion de plaquettes institutionnelles, l'entreprise atteint pour cette première année d'exercice un chiffre d'affaires de 1,5 million USD.

Une petite équipe locale, en phase de recrutement, sera chargée du SAV.

Pour son stockage, l'entreprise loue provisoirement des entrepôts.

ANNEXE 9 - Relations d'affaires aux Emirats arabes unis

Les spécificités culturelles :

Language: The official language is Arabic, but English is commonly used as the main language of business in addition to almost all major dialects like Hindi and Urdu.

Working Hours The normal working week in Dubai is eight hours per day, five days per week. The day of rest in Muslim countries is Friday, so the majority of companies operating a five day working week take either Thursday or Saturday as the other day off.

Ramadan Ramadan is the holy month in which the finding of The Quran is commemorated. It lasts for a full lunar month, and all Muslims abstain from food, drink and tobacco between sunrise and sunset during this time. The fast¹ is broken each evening after prayers. Out of respect, you will also not eat, drink or smoke in public or in the presence of a Muslim during these hours.

Many local businesses and all government departments are only open for a few hours in the morning during the month of Ramadan. All restaurants and coffee shops are closed all day, and only open in the evening.

Dress code is more conservative during Ramadan, and women should wear either trousers or skirts below the knee, and shirtsleeves down to the elbow when in public. There are also strict regulations with regard to the consumption of alcohol and the playing of live music. Alcohol may only be served by hotels after 7.00 p.m., and no live music or dancing is allowed during this month.

Women and Business

Professional women are commonplace in the UAE and are generally treated seriously, particularly if the woman acts in a confident and self-assured manner. It is advised to dress conservatively and here again good grooming² is essential – you will find that all business people, male and female, are impeccably dressed. Patience and good humour will carry you through most situations.

General

Avoid contentious discussions about religion, the status of women and the politics of the Middle East. Remember that you are a "Resident Guest" of the United Arab Emirates and should be respectful of the culture and way of life here. By nature, locals are hospitable and extremely courteous. Aggression and rude behaviour are seldom seen; authority and calm are the norm.

La tenue vestimentaire : Le costume/cravate ou le tailleur sont de rigueur aux Emirats Arabes. Comme dans tous les pays musulmans, il convient de respecter les habitudes de discrétion locales : même si les femmes ne sont pas astreintes au port du voile, elles doivent adopter des tenues vestimentaires relativement strictes et sobres.

Travailler à Dubaï

Prendre un rendez-vous : Le meilleur moyen est le téléphone. La coutume privilégie le contact direct. Les interlocuteurs locaux répondent peu aux e-mails, préférez les SMS directement sur le portable de votre interlocuteur. Un rendez-vous confirmé doit être reconfirmé la veille voire le jour même !

Se rendre à un rendez-vous et circuler à Dubaï : Dubaï connaît d'importants problèmes d'embouteillages routiers, accentués par les nombreux chantiers en cours :

- prévoir suffisamment de temps, 45 minutes minimum, entre deux rendez-vous.
- les adresses physiques n'existent pas : demander systématiquement à son interlocuteur un plan d'accès et des points de référence, éléments indispensables pour guider votre chauffeur.

Il se peut que votre interlocuteur soit absent au lieu de rendez-vous malgré confirmation : insister auprès du personnel d'accueil car bien souvent les cadres ne signalent pas leur présence et sont dans leurs bureaux.

¹ fast = jeûne ²grooming = apparence

ANNEXE 9 (suite et fin)

Doing business in Dubaï:

Good manners and courtesy are prized attributes. Although you will be expected to be on time for an appointment, do not necessarily expect the same in reverse, punctuality is not considered a virtue and you may be kept waiting before or during your meeting. Be prepared to be kept waiting for an appointment, or even for a last-minute postponement that you will only be notified of on your arrival for the meeting.

Here, more than anywhere else, business is conducted on the basis of personal relationships and mutual trust. It is vitally important to build on these.

Arabs are an event-orientated people as opposed to time-orientated, and their hospitality roots stretch back many decades when all passing strangers were welcomed with shade and coffee during their journey through this land. The event of getting together is far more important than the schedule of the event.

Do not be put off if your meeting is interrupted by other guests or telephone conversations.

The upfront, hard-hitting approach is generally not welcome. Be aware that what may seem like evasiveness on the part of your host is usually an unwillingness to say no to your face.

Never refuse refreshments offered, as this will be taken as an insult to your host. Once you have received your refreshment, you may however, just take a sip and leave the rest in the glass or cup. Generally speaking, sweet black tea with fresh mint, small glasses of fragrant coffee, fruit juice or water will be offered.

Les négociations commerciales : Vous devez être capable de présenter vos produits ou vos services en anglais. Si vous ne maîtrisez pas cette langue, demandez le concours d'un interprète. Sont indispensables : documentation, cartes de visite, tarifs et fiches techniques en anglais et en grand nombre.

Disposer d'un réseau de contacts sur place est très important, et il vous faudra d'ailleurs vous déplacer fréquemment ou entretenir ces relations régulièrement si vous ne voulez pas qu'on vous oublie. Il arrive que des hommes d'affaires français se plaignent qu'il est plus important de connaître les bonnes personnes que de proposer les bons produits : « le délit d'initiés n'est pas un crime ici ». Noter aussi que toutes les réunions débutent par une longue période d'introduction, où l'on parlera de tout sauf de l'objet de la réunion !

Aux Emirats la parole donnée est essentielle. Les opérateurs locaux seront étonnés de ne pouvoir obtenir d'avis définitif sur les remises potentielles sur les prix, les conditions de livraison... Respectez scrupuleusement vos engagements, même verbaux. Quelle que soit votre position au sein de votre société, vous devez disposer d'un certain pouvoir décisionnel et de négociation. Vous aurez souvent à faire à des interlocuteurs non-émiriens : faites preuve d'attention et de patience pour découvrir qui détient réellement le pouvoir de décision. N'oubliez jamais d'associer les dirigeants émiriens dans les discussions décisives. Soyez prudent avant de signer un contrat-type. Il est vivement conseillé avant la signature d'avoir recours à un avocat spécialisé (la Mission Economique dispose d'une liste de ces avocats).

Le comportement : il est impératif de toujours garder un contact visuel avec votre interlocuteur quand il vous parle. Lui aura souvent tendance à parler fort et d'un ton presque agressif, car ce sont là-bas des signes de sincérité. Des détails à noter car dans les Emirats Arabes ils sont très importants : ne croisez jamais vos jambes, et ne montrez jamais la semelle de vos chaussures, cela serait interprété comme une insulte. Il est d'autre part impoli de demander à votre collaborateur local des nouvelles de sa femme ou de sa fille.

À votre retour en France : effectuez le suivi des contacts (envoi de cotations, d'échantillons...) dans un délai raisonnable. Au-delà de 2 à 3 semaines, votre démarche commerciale et le sérieux de votre entreprise seront remis en cause si l'entreprise n'a pas reçu un courrier de votre part.

*Sources : Sites : Mission Economique- Septimanie- CCI Touraine
Uaeinteract.com et easyexpat.com/dubai*