

FICHE PAYS « EMIRATS ARABES UNIS »



I- GENERALITES SUR LES EMIRATS ARABES UNIS

Tableau 1 : Données clés

Population	10 032 213 habitants
Superficie	83 600 km ²
Capitale	Abu Dhabi
Monnaie locale	Dirham des Émirats arabes unis
Distance moyenne par rapport au Burkina Faso	9 133 km
PIB réel (parité du pouvoir d'achat)	719,733 milliards de dollars (2023 estimation)
Taux de croissance du PIB réel	3,4 % (2023 estimation)
PIB réel par habitant	75 600 \$ (2023 estimation)
PIB (Taux de change officiel)	504,173 milliards\$ (estimation 2023)
Taux d'inflation (Prix à la consommation)	4,83 (estimation 2022)
Composition du PIB par secteur	Agriculture : 0,8% Industrie : 51,5% Service : 47,7% (estimation 2022)
Langues officielles	Arabe (officiel), anglais, hindi, malayalam, ourdou, pachto, tagalog, persan
Pays voisins	Arabie saoudite, Qatar, le sultanat d'Oman

Source : World Factbook (novembre 2024)

II- COMMERCE BILATERAL ENTRE LE BURKINA FASO ET LES EMIRATS ARABES UNIS

Les Émirats Arabes Unis représentent la première destination asiatique des exportations du Burkina Faso en 2023 avec 64,6% de la valeur des produits exportés vers l'Asie.

Quant aux importations, ils sont le 9^{ème} fournisseur asiatique du Burkina Faso avec une part de 1,6% des importations venant de ce continent

Les tableaux ci-dessous donnent un aperçu sur l'évolution des échanges commerciaux entre le Burkina Faso et les Emirats Arabes Unis.

Tableau 2 : Evolution des exportations du Burkina Faso vers les Emirats Arabes Unis en milliers USD et les principaux produits exportés vers ce marché

Code produit	Libellé produit	Exportations du Burkina Faso vers les Emirats arabes unis				
		Valeur en 2019	Valeur en 2020	Valeur en 2021	Valeur en 2022	Valeur en 2023
TOTAL	Tous produits confondus	9376	13457	13167	195090	380313
71	Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux, plaqués ou doublés ...	4987	2606	7042	182295	345120
08	Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons	1377	1733	973	10637	30786
12	Graines et fruits oléagineux; graines, semences et fruits divers; plantes industrielles ou ...	971	2000	1435	360	2286
52	Coton	1698	6781	3681	1599	1939
97	Objets d'art, de collection ou d'antiquité	3	0	9	0	83

Source : Trade Map (2024)

Tableau 3 : Evolution des Importations du Burkina Faso en provenance des Emirats Arabes Unis en milliers USD et principaux produits importés

Code produit	Libellé produit	importations du Burkina Faso depuis les Emirats arabes unis
--------------	-----------------	---

		Valeur en 2019	Valeur en 2020	Valeur en 2021	Valeur en 2022	Valeur en 2023
TOTAL	Tous produits confondus	33585	14650	34170	132057	26464
27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation; matières bitumineuses; ...	18883	5859	20700	116139	10572
39	Matières plastiques et ouvrages en ces matières	682	198	1041	867	3876
84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques; parties de ces ...	1047	632	1480	2201	2679
73	Ouvrages en fonte, fer ou acier	725	202	310	1268	1699
87	Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et a ...	1066	414	1742	1485	1591
94	Meubles; mobilier médico-chirurgical; articles de literie et similaires; luminaires et appareils ...	1266	173	585	1166	780
85	Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement ou ...	5090	2701	1159	1072	731
32	Extraits tannants ou tinctoriaux; tanins et leurs dérivés; pigments et autres matières colorantes; ...	210	233	1019	670	644
69	Produits céramiques	570	308	533	617	385
38	Produits divers des industries chimiques	97	145	100	102	342

Source : Trape Map (2024)

III- POTENTIALITES D'EXPORTATION DU BURKINA FASO AUX EMIRATS ARABE UNIS

Les produits du Burkina Faso ayant le plus fort potentiel d'exportation vers les Émirats Arabes Unis sont l'or brut à usages non monétaires, l'Or mi- ouvré à

usages non monétaires, et la mangue. L'or brut à usages non monétaires présente l'écart le plus significatif en valeur entre les exportations potentielles et réelles indiquant une possibilité de réaliser des exportations additionnelles équivalant à 58 millions \$USD.

La liste des 10 premiers produits du Burkina Faso ayant un fort potentiel d'exportation vers les Emirats Arabes Unis est fournie en annexe.

IV- CULTURE DES AFFAIRES AUX EMIRATS ARABES UNIS

Les Emirats Arabes unis en raison de leur multiculturalisme, de leurs traditions et de leur tolérance religieuse forment une société cosmopolite. Dans ce contexte, les relations personnalisées sont fondamentales en affaires et la culture commerciale locale exige l'établissement de relations positives, durables et productives pour réussir sur ce marché.

- La famille, l'hospitalité et la hiérarchie

La famille et l'hospitalité sont les valeurs clés. La structure hiérarchique y est généralement verticale. Les dirigeants d'entreprises adoptent souvent un style de gestion paternaliste, semblable à celui des entreprises familiales ou le chef de famille est le principal décideur. Bien que les gestionnaires consultent les parties prenantes pour la prise de décisions, ils délèguent la mise en œuvre aux membres de l'équipe.

La frontière entre vie privée et professionnelle n'est pas clairement définie.

- Religion

L'Islam influence les lois et les comportements.

La salutation traditionnelle est « essalamu aleikum » (que la paix soit avec vous) à laquelle on répond « wa aleikum essalam » (et avec vous la paix).

Lorsque qu'on est invité dans une pièce, il est essentiel de suivre et respecter les consignes comme enlever ses chaussures si le sol de la pièce est recouvert de moquettes ou d'un tapis.

S'il y a plusieurs personnes dans la pièce, toujours saluer la plus âgée, puis continuer dans le sens contraire des aiguilles d'une montre.

Les émiratis saluent parfois en se tenant la main pendant un moment ; il est recommandé de ne pas retirer sa main abruptement.

Les hommes expatriés doivent éviter de serrer la main aux femmes émiraties à moins que celles-ci ne tendent la main en premier et de lui porter une attention prolongée. Il en est de même pour les femmes expatriées si elle a un rendez-vous avec un homme émirati.

Pendant le Ramadan, les salutations incluent « Ramadan kareem » (noble ramadan) ou « Ramadan Mubarak » (Ramadan béni).

- **Temps de travail**

Dans le secteur privé, les horaires sont généralement de 09 heure à 17 heure du dimanche au jeudi et de 07h30 à 14h 30 pour le secteur public.

Cependant, certains bureaux restent ouverts jusqu'à 16 heure.

En tant que pays musulman, les EAU respectent les heures de prière et toute réunion doit en tenir compte.

Le weekend officiel est le vendredi et le samedi.

La ponctualité et la gestion du temps sont également des éléments importants dans les affaires sur le marché émirati.

- **Communication**

Aux EAU les relations reposent dans la plupart du temps sur la communication orale et des discussions en face à face.

Les négociations commerciales exigent de la patience et les relations se construisent souvent au cours d'une série de réunion. Il ne faut donc pas commencer une réunion en parlant directement d'affaires.

Durant la rencontre, être informel et s'adresser au décideur, le « Cheikh ». Les réunions sont rarement privées.

La communication est souvent indirecte et l'utilisation de l'hyperbole est courante. Eviter les discussions sur les conflits régionaux ainsi que les commentaires qui pourraient causer une humiliation publique. Par conséquent, il faut être prudent dans la communication.

Les émiratis sont connus pour avoir de très bonnes aptitudes à la négociation et la parole à une très grande valeur. La prise de décision est longue et toute tactique de pression est vue négativement. En cas de doute sur les résultats des négociations, il ne faut pas l'exprimer de manière trop négative et éviter le mot « non ».

Quelques conseils pratiques :

✓ *La prise de contact*

Il est conseillé de ne pas programmer une réunion plus de deux semaines à l'avance. Aussi, toute réunion programmée doit toujours être confirmée quelques jours avant la date retenue.

Il est souhaitable d'organiser les rencontres d'affaires par l'intermédiaire d'un contact mutuel, des réseaux, des ambassades ou des services d'introduction. Les grands hommes d'affaires organisent généralement une forme de réunion hebdomadaire ou l'on peut se rendre sans rendez-vous appelé « majlis ». C'est un lieu très approprié pour socialiser et repérer les contacts clés.

Les salons professionnels régionaux sont également un excellent moyen de rencontrer des partenaires et des clients potentiels.

✓ *Les lieux de rencontres*

Les cafés, les restaurants, les hôtels, sont des lieux communs pour les réunions d'affaires. Si une boisson est offerte, elle doit toujours être acceptée car un refus est considéré comme de l'impolitesse.

Il est préférable d'éviter les boissons alcoolisées lors des négociations commerciales.

✓ *Les cadeaux*

Les cadeaux ne sont pas nécessaires, mais peuvent être très bien appréciés. Il est conseillé de les recevoir de la main droite et de les ouvrir en privé. Les cadeaux inappropriés incluant les parfums à base d'alcool, les articles en cuir de porc, des objets représentant des chiens, des couteaux ou bijou en or sont à éviter.

« Vous ne devriez jamais refuser un cadeau dans les relations d'affaires ».

✓ *Le code vestimentaire*

Vous ne devez pas essayer de vous habiller comme les émiratis, cela peut être considéré comme de mauvais goût. **Les hommes devraient porter un costume et une cravate et renoncer à des bijoux voyants, les femmes quant à elles devraient opter pour une tenue vestimentaire pudique.**

✓ *La carte de visite*

Pour la carte de visite, il est recommandé d'utiliser des designs blancs minimalistes avec un côté imprimé en anglais et l'autre en arabe. Il est également possible d'imprimer les deux versions (une en anglais et l'autre en arabe). **Les cartes doivent toujours être offertes avec la main droite.**

V- Les principales manifestations commerciales aux Emirats Arabes Unis

Nom de la manifestation/ Organisateur	Description	Lieu Adresse	Périodicité	Organisateurs
--	-------------	-----------------	-------------	---------------

Gulfood Manufacturing	Le grand salon des procédés de l'alimentation et des boissons pour le Moyen-Orient et l'Afrique	Dubai World Trade Center Tél : +971-4-3321000 Site Web : www.dwtc.com/ Email : info@dwtc.com	annuel (Novembre)	Dubai World Trade Center PO Box 9292 Dubai Émirats Arabes Unis Tél : +971 (4) 332 1000 Site Web : http://www.dwtc.com/ Email : sales@dwtc.com
International Apparel and Textile Fair Dubai	Le salon international de l'habillement et du textile est devenu une marque leader dans la région MENA pour s'approvisionner et présenter les meilleurs textiles, tissu, accessoires de chaussures et imprimés d'usines renommées du monde entier	Festival Arena By InterContinental Dubai	Biannuel (Mai ou novembre)	
Middle East Organic and Natural products Expo Dubai	Le middle Est Organic and Natural products expo Dubai est le seul évènement commercial du Moyen Orient axé sur les produits biologiques et naturels. C'est un cadre idéal de rencontre entre fournisseurs et acheteurs	Dubai World Trade Center	annuel (Novembre)	
The Mining Show Dubai	Le mining Show est la seule exposition et conférence de la région qui donne	Festival Arena by InterContinental Dubai	annuel	

	l'opportunité de capitaliser sur le développement et l'évolution du secteur minier au moyen orient, en Afrique et dans la région de l'Asie du Sud			
--	---	--	--	--

Les bonnes raisons de consulter l'APEX-Burkina

- Informations et statistiques commerciales ;
- Veille commerciale ;
- Documentations économiques et commerciales ;
- Étude de marché ;
- Renforcement des capacités des entreprises exportatrices ;
- Organisation des manifestations commerciales ;
- Prospection et missions commerciales ;
- Assistance et appui conseil.

Les 10 premiers produits du Burkina Faso ayant un fort potentiel d'exportation aux Emirats Arabes Unis

Code SH	Produits	Potentiel d'exportation du Burkina Faso vers les Emirats Arabes Unis	Exportations réelles du Burkina Faso vers les Emirats Arabes Unis	Potentiel inexploité restant	Importations mondiales des Emirats Arabes Unis par rapport au produit	Exportations du Burkina Faso dans le monde pour le produit	Taxes moyennes appliquées par les Emirats Arabes Unis pour le produit
710812	Or Brut non monétaire	243 millions \$	186 millions \$	58 millions \$	44 milliards \$	3,5 milliards \$	0%
710813	Or mi ouvré à usages non monétaires	1,9 millions \$	00	1,9 millions \$	2,7 milliards\$	25 millions\$	0%
080450	Goyaves, mangues et mangoustans	731 milles \$	17 milles \$	714 milles \$	98 millions \$	44 millions \$	0%
080132	Noix de cajou sans coques	443 milles \$	4,2 milles\$	439 milles\$	165 millions \$	23 millions \$	5,0%
1207Xa	Graines et fruits oléagineux n.d.a	103 milles \$	00	103 milles \$	8,8 millions \$	69 millions \$	-
120740	Graines de sésame	99 milles \$	00	99 milles \$	75 millions \$	74 millions \$	5,0%
1515xx	Graisses, huiles végétales et ses fractions	46 milles \$	20 milles \$	26 milles \$	12 millions \$	31 millions \$	-
0910xx	Gingembre	28 milles \$	00	28 milles \$	61 millions \$	653 milles \$	-

070310	Oignons et échalotes frais	21 milles \$	00	21 millions	113 millions \$	3,8 millions \$	-
080131	Noix de cajou en coques	17 milles \$	00	17 milles \$	2,7 millions \$	53 millions \$	5,0%

Source : A partir des données d'Export Potential Map (ITC)