



# Les Emirats du Golfe

23-29 mai 2009

## Emirats Arabes Unis

(Dubai / Abou Dhabi)

## Arabie Saoudite

(Riyadh / Jeddah)

## Formation à Paris

1-2 avril 2009, Paris

**Pré-Programme destiné aux entreprises souhaitant prendre des parts sur les Emirats Arabes Unis et l'Arabie Saoudite, focus sur les marchés de hôtellerie et de la prescription aux Emirats Arabes Unis.**

« Malgré la crise, un avenir en rose

*En six mois le cours du baril a chuté de 50%. De quoi ébranler les cités-Etats du Golfe, qui ont construit leur économie sur la manne pétrolière ? Ebranler oui, mais pas couler. Elles ont depuis longtemps entrepris de diversifier leurs sources de revenu. » Marc Roche*

Le GEM vous propose une mission de prospection dans le Golfe Persique, dans les deux principales pétro monarchies : Les Emirats Arabes Unis et l'Arabie Saoudite. Certes la croissance de la zone reste indexée sur le cours des hydrocarbures, au plus bas depuis quelques mois, le pétrole représente 80 à 90% des exportations et 75% du budget de l'Etat ; certes l'immobilier chancelle dangereusement ; certes ces économies sont tributaires de l'évolution de la conjoncture américaine ; certes la dérouté des banques américaines a coûté cher à Abou Dhabi mais les Etats du Golfe ne manquent pas d'atouts pour résister à la tourmente économique :

- un système bancaire de petite taille, tourné vers le marché intérieur et basé sur la finance islamique – interdiction de l'usure et la spéculation- qui a limité les effets de la crise des subprimes ;
- une zone économique qui se structure, un projet de création d'une monnaie unique du Golfe en 2010, des marchés de capitaux en développement ;
- des investissements qui se tournent vers les infrastructures locales et les investissements à long terme au profit du développement de la région et du marché intérieur. Les grandes puissances ont du fait de cet arbitrage de plus en plus de mal à capter les fonds souverains.

La culture Arabe s'est modernisée très rapidement. Au-delà de l'extravagance des projets, du clinquant, de la condition de la femme, de la démocratie et de la crise qui touche fortement Dubai, tous les observateurs s'accordent à dire que nous assistons à une Renaissance du monde arabe.

Source Hors-Série Le Monde février-mars 2009

Le programme débutera en France, par un séminaire de formation de deux jours. Nous vous proposons ensuite des rendez-vous et des rencontres d'affaires sur Riyadh et Jeddah. Puis nous irons visiter Hotel Show à Dubai où nous rencontrerons des exposants français, des responsables hôteliers qui évoqueront le marché de l'hôtellerie et de la prescription, nous achèverons notre déplacement par la découverte de l'Emirat d'Abou Dhabi : rencontres avec des architectes d'intérieur, visites de distributeurs et de showrooms découvertes de la ville et présentation des grands projets. Cette mission se fera en partenariat avec les Missions Economiques et des consultants.

### Dates et durée séjour :

Billets en classe économique / non échangeables / non remboursables (modalités prises en référence pour l'élaboration du budget –possibilité de prendre en compte les demandes particulières).

La mission débutera par une formation en France.

## Mercredi 1<sup>er</sup> et 2 avril : Formation - Paris

Programme sur deux jours.

Présentation par Zakaria NANA, Formatex ; de la culture des pays du Golfe. Pratiques commerciales, pratiques tarifaires, transport des marchandises.

Présentation du marché hôtelier et du marché de la prescription dans la zone des Emirats Du Golfe par MKG

Présentation du salon Hotel Show de Dubaï et d'Equipe Hotel Abou Dhabi.

Présentation de Domovision Hotel et contract / Témoignage d'architectes français ayant réalisé des projets sur zone. (sous réserve)

Conférence à l'Institut du Monde Arabe.

**DECOLLAGE DE CDG A 13h50 arrivée à 20h55 le jour même**

## Dimanche 24 mai : Arabie Saoudite - Riyad

**Matinée** : Rendez-vous avec la mission économique et visites de projets.

**Déjeuner** : Cocktail déjeunatoire en présence de prescripteurs.

**Après-midi** : Rendez-vous individuels en B to B

**Vol vers Jeddah**

## Lundi 25 mai : Arabie Saoudite - Jeddah

**Matinée** : Rendez-vous avec la mission économique et visites de projets.

**Déjeuner** : Cocktail déjeunatoire en présence de prescripteurs.

**Après-midi** : Rendez-vous individuels en B to B

**Vol vers Dubaï**

## Mardi 26 mai : Emirats Arabes Unis - Dubaï

**Matinée** : Petit déjeuner d'information à la mission Economique, rencontre avec les responsables Régionaux de Groupes Hôteliers implantés à Dubaï. Visite salon.

**Déjeuner sur le salon Hotel Show Dubaï.**

**Programme de rendez-vous d'affaires l'après-midi** individuels et collectifs.

**Dîner en boutre sur Dubaï Creek.**

## Mercredi 27 mai : Emirats Arabes Unis - Abou Dhabi

**Départ de Dubaï pour Abou Dhabi en bus.**

**Rencontres avec des 4 groupes hôteliers, dont l'Emirates Palace.** Présentation macro économique faite par la Mission Economique d'Abou-Dhabi

Fin d'après midi : présentation du projet de l'île de la culture. (Ile de Saadiyat, maquettes du Louvre de Jean Nouvel, du Guggenheim de Franck Gehry, du centre des arts de Saha Hadid, du musée maritime de Tadao Ando...) et découverte de quelques grands projets.

**Soirée thématique ou dîner dans le désert**

## Jeudi 28 mai : Emirats Arabes Unis - Abou Dhabi

**9h** : visite de la Grande Mosquée.

**10h** : Conférence à l'Université Paris-Sorbonne.

**11h** : rendez-vous individuels et collectifs avec la prescription locale, décorateurs et architectes d'intérieurs.

**16h-19h : Cocktail dinatoire**, rencontre en B to B avec des architectes décorateurs + prescripteurs + consultants (MKG – FBG ou autre).

**VOL DE NUIT : DECOLLAGE DE DUBAÏ LE 28 en toute fin de soirée arrivée à CDG LE 29 A 5:45 du matin.**



Projet de développement Saadiyat Island – Abu Dhabi

# Les Emirats du Golfe

23-29 mai 2009

## Emirats Arabes Unis

(Dubai / Abu Dhabi)

## Arabie Saoudite

(Riyadh / Jeddah)

## Master Formation

1-2 avril 2009, Paris

**Bulletin d'inscription a retourner avant le 16 mars 2009 !!!!!**

### Société

Société ..... Tél.n° : .....

Représentée par : ..... Fax.n° : .....

Adresse .....  
.....

Responsable du dossier ..... E-mail : .....

#### Groupe

Chiffre d'affaires.....Chiffre d'affaires export .....

Effectifs.....

#### Et filiale française

Chiffre d'affaires.....Chiffre d'affaires export .....

Effectifs.....

Mandate le GEM pour l'organisation d'une mission prospection au Moyen Orient, à l'occasion du salon Hotel Show à Dubai.

S'engage à participer à la mission et accompagne le présent document d'un chèque d'acompte, encaissable à réception. Toute annulation passée la date du avril ne donnera lieu à aucun remboursement.

### Participants

Les personnes suivantes participeront à la mission

NOM ..... Prénom .....

Mail ..... Portable .....

NOM ..... Prénom .....

Mail ..... Portable .....

NOM ..... Prénom .....

Mail ..... Portable .....

Nom de l'entreprise :

## Transport

Le responsable du dossier

- Souhaite que le GEM s'occupe de la logistique transport
- Ne souhaite pas que le GEM s'occupe du transport

Ville de départ **et numéro de carte Air France (bien que nous ne voyagerons certainement pas via AF)**

Participant 1 .....

Participant 2 .....

Participant 3 .....

## Dates de voyage

- Identiques à celles du groupe
- Différentes

Précisions .....

.....

## Programme

- Souhaite prendre part à l'ensemble du programme établi par le GEM
- Ne souhaite pas prendre part à l'ensemble du programme établi par le GEM

Précisions .....

.....

.....

- Souhaite avoir un programme de rendez-vous mis en place par la Mission Economique

Précisions : .....

.....

.....

Le programme joint est susceptible d'être modifié et d'évoluer, merci de nous faire part de vos suggestions et recommandations .....

.....

.....

## Documents et Promotions

Nous réaliserons une plaquette de présentation des entreprises participantes nous vous remercions de nous fournir les éléments suivants au moment de votre inscription. **Les documents doivent nous être fournis en anglais.** Pour les entreprises ne disposant pas des éléments en anglais, nous les ferons traduire.

- Ne souhaite pas que les chiffres d'affaires et effectifs soient communiqués.
- Souhaite que les chiffres d'affaires et effectifs soient communiqués.

Précisions .....

- Présentation succincte de la société et des produits commercialisés.
- 3 photos produits 4cm environ / définition 300dpi en format Jpeg. (Numériques)
- 10 brochures légères de présentation en anglais de préférence. (Papier)
- Photo des participants (Numérique)

## Niveau de langue

- Bon, pas de problème pour s'exprimer ou suivre une conférence en anglais.
- Bonne compréhension, peu d'aisance à l'oral.
- Anglais lointain.

Nom de l'entreprise :

## Cahier des charges

Merci de préciser vos attentes par rapport à la mission.....

.....  
.....

Merci de préciser le type d'entreprises et d'aménagements de bureau que vous souhaiteriez visiter .....

.....  
.....

Merci de nous faire connaître vos suggestions d'entreprises à visiter sur place.

.....  
.....

## Net working

Pour la planification des visites des bureaux, il nous faudra nous appuyer sur les entreprises internationales dont le siège social est aux EAU ou en Arabie Saoudite, ou qui disposent d'entités sœurs ou de partenaires aux EAU ou au Arabie Saoudite.

Merci de nous communiquer le nom d'un interlocuteur que nous pourrions contacter de votre part

Nom .....

Prénom .....

Mail .....

Téléphone.....

## Passeport TRES IMPORTANT - TRES IMPORTANT - TRES IMPORTANT

Vous n'avez pas besoin de visa pour les Emirats Arabes Unis mais pour l'Arabie Saoudite :

- vous ne pourrez pas entrer sur le territoire si un visa israélien apparaît sur votre passeport.
- les femmes de moins de 40 ans doivent être sous tutelle de l'ambassadeur, **c'est compliqué.**

**VERIFIER IMPERATIVEMENT QUE VOTRE PASSEPORT VOUS PERMET D'ENTRER SANS PROBLEME SUR CES TERRITOIRES.**

Vérifier notamment la date d'émission et la date de validité, valable 6 mois minimum après la date de voyage prévu et que votre passeport dispose de 3 pages vierges minimum doivent être disponibles. Toutes les informations vous seront envoyées réactualisées au moment de l'inscription.

## Forfait de la prestation

Le prix de cette mission devrait être compris entre 3 000€ et 3 500€, sous réserve de l'obtention de l'obtention labellisation par Ubifrance. **Elle comprend :**

- Les nuits d'hôtel + petit déjeuner,
- Les indemnités versées aux différents prestataires consultants + conférenciers,
- Les locations de mini bus et salles,
- Les coûts logistiques de l'accompagnateur,
- Les billets d'avion aller-retour en classe économique. (une tarification vous sera proposée sur demande pour tout prolongement de voyage ou sur classement)

**Le prix ne comprend pas :**

- Les frais de restauration sur place,
- Les entrées de musées et certaines visites.
- Le prix des courses de taxi.

**Un acompte de 1 500 € par personne doit être versé au moment de l'inscription, il est encaissable à réception.**

**Un second acompte de 1 500€ par personne, encaissable 15 jours avant la mission.**

**Les chèques doivent être libellés à l'ordre du CODIFA.**

Nombre de participants .....x 1 500€ =

Nombre de participants .....x 1 500€ =

Vous espérant nombreux à la mission, bien cordialement,

Stéphanie ROUSSIN

**Gsm:** +33 (0)6 03 56 20 30/ **Tél:** 01 44 68 18 68/ **Fax:** 0144 74 37 62/ **E-mail :** [roussin.ifa@mobilier.com](mailto:roussin.ifa@mobilier.com)

**Pager :** [Stephanie.roussingillot@yahoo.fr](mailto:Stephanie.roussingillot@yahoo.fr)