

Le Jeudi

L'Economie

du 12.10. au 18.10.2017



Perles d'Orient

Mission économique aux Emirats arabes unis

De notre envoyé spécial Marc Fassone

Une mission stratégique aux Emirats arabes unis, dirigée par Etienne Schneider, ministre de l'Economie, et présidée par le Grand-Duc héritier accompagné par la Grande-Duchesse héritière. François Bausch, ministre des Infrastructures, est également de la partie, tout comme trente entreprises.

Au programme: nation branding et renforcement des relations économiques. Avec l'exposition Dubaï 2020 en tête de gondole.

Si les relations diplomatiques entre les deux pays remontent déjà à mai 1980, les échanges se sont intensifiés ces dernières années suite à l'ouverture d'une ambassade – la seule du Grand-Duché dans tout le Moyen-Orient – et d'un Luxembourg Trade and Investment Office (LTIO), en novembre 2011.

Cette ouverture a couronné une intense activité entamée

Exploitation spatiale, fret aérien et expo universelle sont les parties visibles d'accords qui bénéficient de relations économique-politiques établies dans la durée.

en 2005 par une visite officielle conduite par le Grand-Duc héritier au moment où le ministre de l'Economie de l'époque, Jeannot Krecké, avait fait des Emirats arabes (EAU) unis une cible prioritaire. Le Grand-Duc héritier reviendra plusieurs fois. En 2011 notamment, ainsi qu'en février dernier, à la tête d'une mission financière cette fois, puis aujourd'hui.

Entretemps, de nombreuses missions ministérielles se sont succédées.

Un signe: Xavier Bettel, invité par l'émir et Premier ministre de Dubaï Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum à l'occasion du 10^e Islamic World Economic Forum, a été le premier chef de gouvernement accueilli dans les Emirats.

Le point d'orgue de cette visite: signer le contrat de participation à l'exposition universelle de 2020 à Dubaï (du 20 octobre 2020 au 21 avril 2021). Le Luxembourg est le premier pays à signer le document.

Cette participation, le Grand-Duché la voit comme une vitrine et il entend célébrer l'événement comme le point d'orgue de cette collaboration bilatérale renforcée. Mais pas que...

L'ambition revendiquée est aussi de rebondir sur l'exposition et sa préparation pour susciter plus d'intérêt encore pour la région pour les entreprises.

Le Luxembourg a d'ailleurs quelques belles cartes à jouer, selon Carlo Thelen, le directeur général de la Chambre de

commerce, qui cite «le développement de la finance islamique et la position de partenaire fiable»... et neutre politiquement. Un argument jamais mis en avant, mais qui joue dans les relations avec des pays dont les valeurs politiques ne sont pas forcément en harmonie avec les nôtres.

Et ce bon climat politique se traduit sur le terrain économique.

Certes, les Emirats ne sont pas encore un partenaire de poids.

En 2016, le volume total de l'échange des biens a atteint 101,3 millions d'euros tandis que le volume d'échange des services se chiffrait à 320 millions d'euros. Avec une balance nettement en faveur du Luxembourg tant en matières de biens (70,9 millions) que de services (90 millions).

Les exportations luxembourgeoises vers les EAU sont essentiellement des machines, des métaux, des ouvrages en



Photos: Isabella Finzi

”

Cargolux lance ce 13 octobre une troisième rotation entre le Findel et Dubaï, qui a succédé à Doha comme hub régional de la compagnie luxembourgeoise.

métaux et du plastique. Pour ce qui est des services, les échanges sont très largement liés au secteur financier.

Un petit partenaire économique donc.

Mais les chiffres sont trompeurs pour Carlo Thelen, selon qui la dynamique est là. En 2014 et 2015, le volume des échanges a doublé chaque année. Et si 2016 a vu un ralentissement, celui-ci n'est que conjoncturel et la tendance reste à la progression.

Les défis des Emirats arabes unis rappellent ceux du Luxembourg: diversifier l'économie pour ne pas dépendre d'un seul secteur et préparer le futur. Sur le court terme et, surtout, sur le long terme.

Les Emirats – et tous les Etats du golfe Persique – sont des pays en transition qui cherchent à assurer leur avenir en se diversifiant.

C'est particulièrement vrai pour les EAU, qui multiplient les projets dans des domaines où le Luxembourg affiche des ambitions. Dont l'espace.

Le Premier ministre émirati vient de lancer le projet Mars Scientific City, la construction d'une ville entièrement close dans le désert afin de simuler les conditions de vie sur la planète rouge avant d'y construire une vraie cité à l'horizon 2117. Coût du projet: 150 millions de dollars.

Les Emirats vont également sortir le chéquier en matière d'intelligence artificielle. Dubaï compte investir quelque 8,9 milliards de dollars d'ici la fin de l'année afin de faire émerger un écosystème «favorable».

Sont particulièrement ciblées les applications dans les secteurs de la santé, de

l'éducation, de l'énergie ou de l'aviation.

La mobilité est également un gros chantier. Le pays vient de tester un taxi volant électrique sans pilote, un «autonomous air taxi» que l'on doit à la start-up allemande Volocopter.

L'objectif est, dans les cinq ans à venir, de l'intégrer au réseau de transports en commun de Dubaï, où il pourrait assurer 25% du trafic.

La dynamique est là. Reste à l'exploiter. Ce qui est en soi toute une aventure.

Car on ne fait pas des affaires aux EAU et dans le Golfe de la même façon qu'on le fait en Europe, souligne Loïc Bertoli, en charge du LTIO de Dubaï et chargé de mission adjoint à l'ambassade.

Les impétrants doivent d'abord être conscients des différences culturelles et de l'importance des rapports humains. Les relations interpersonnelles sont importantes. «Ici, les affaires se font sur le long terme, les relations entre personnes doivent s'établir dans le temps.»

Et c'est d'autant plus important qu'il faut trouver, avant de pouvoir s'établir, un partenaire local. En effet, à l'exception principale des zones de libre-échange, les autorités imposent le recours à un partenaire qui détiendra 51% des parts de la société créée pour attaquer le marché.

Certes, la plupart du temps, cet allié local est un partenaire silencieux. Mais il n'est pas rare de voir ces locaux s'investir dans le management de la société. D'où l'importance de faire le bon choix pour trouver un partenaire respectable, fiable et loyal sur le long terme.





Des différences, on en retrouve également au niveau légal. Ici, le système juridique est très différent de ce qu'il est en Europe.

La charia (loi islamique) est à la base du système, impliquant des différences très marquées dans le droit commercial et dans le droit des contrats.

Un exemple: la faillite vient à peine d'être introduite, et ce, de façon très partielle.

Le principe est que l'on est responsable des dettes de sa société à titre personnel. Tout défaut vous envoie devant le juge pénal avec, le cas échéant, de la prison à la clé.

Ce n'est pas parce que le pays a fait un grand bond vers la modernité que tout suit au rythme de l'économie. Ce serait faire une erreur d'appréciation que de le penser.

Il y a d'autres erreurs de ce genre encore trop répandues. Comme celle qui voudrait que pour cause d'excès de richesse, les Emiratis soient dispendieux. Ce sont manifestement des partenaires sérieux et très expérimentés.

De fait, le marché des Emirats s'avère mature dans tous les secteurs. Pour qui veut s'y implanter, les concurrents seront les plus grandes enseignes mondiales.

Il faut donc être sûr que ses produits et services puissent plaire au marché local, que leur prix soit adapté et qu'ils soient correctement distribués.

Il y a des niches plus porteuses que d'autres pour le Luxembourg. Notamment celles bancaires et financières pour lesquelles le pays jouit d'une très bonne réputation. Plus particulièrement en matière de conseil et de fonds d'investissement.

L'industrie luxembourgeoise est également bien représentée. De grands noms sont d'ailleurs déjà bien en place comme ArcelorMittal, Guardian, SES ou Jan De Nul.

D'autres entreprises, de taille plus modeste mais disposant de technologies de pointe, peuvent également trouver leur place.

Les pays de la région ont de grandes ambitions – et souvent les moyens qui vont avec –, mais sont à la traîne en matière de technologies.

Surtout dans des secteurs d'avenir comme l'espace ou les éco-technologies.

Cela étant, si les missions économiques sont avant tout destinées à renforcer les liens existants et à en tisser de nouveaux, le protocole exige quelques moments officiels consacrés à la signature d'accords.

Le plus gros du travail, pour ne pas dire la totalité, a été ef-

fectué en amont. Mais l'idée est de donner aux journalistes et photographes officiels l'occasion d'immortaliser le voyage par quelques instantanés.

Le naturalisme au service des voyages officiels... La mission de ce mois d'octobre n'a donc pas failli à la tradition.

Il y a d'abord eu le paraphe d'un accord passé entre les deux pays en matière d'activités spatiales.

L'agence dédiée des Emirats et SpaceResources.lu vont collaborer ces cinq prochaines années sur les questions de l'exploration et de l'exploitation des ressources de l'espace. «Une collaboration purement scientifique», a précisé Etienne Schneider. Aucun financement d'où qu'il vienne ne sera débloqué.

Le ministre continue ainsi de tisser le réseau de l'initiative spatiale luxembourgeoise, appréciée à Dubaï pour son cadre juridique novateur.

L'agence spatiale des EAU n'est pas en retard, elle qui a signé le 25 septembre dernier, en marge du Congrès aéronautique d'Adelaïde, un accord de coopération avec la Russie au terme duquel Moscou formera les cosmonautes arabes, donnera un accès à la station spatiale internationale et opérera des transferts de technologies en matière de fabrication de matériels spatiaux...

Deuxième accord, entre Cargolux et la compagnie aérienne Emirates, sous le patronage de François Bausch. Cinq mois après avoir conclu un premier accord de partenariat stratégique au terme duquel les deux sociétés collaboraient en matière de mutualisation de la flotte, de la maintenance et des lignes aériennes, les deux compagnies vont plus loin en mettant en place un partage de «codeshare».

Concrètement, les opérateurs se mettent à disposition respective leurs capacités de fret. Avec cette collaboration renforcée, Cargolux profitera du réseau d'Emirates – soit 155 destinations dans 83 pays –, tandis que la compagnie de Dubaï bénéficiera de l'expertise et de la flexibilité d'un «pure player».

L'objectif d'améliorer la rentabilité affiché dans le premier accord a été atteint. Et Cargolux a d'ailleurs profité de l'occasion pour annoncer pour ce 13 octobre le lancement d'une troisième rotation entre le Finde et Dubaï.

Car, au passage, Dubaï a succédé à Doha (l'ancien actionnaire de Cargolux était qatari) comme hub régional de la compagnie de fret luxembourgeoise.



”
Les défis des EAU rappellent ceux du Luxembourg: se diversifier pour ne pas dépendre d'un seul secteur économique et préparer le futur.

