

TROUVER LE BON PARTENAIRE



S'associer à un **partenaire commercial fiable** est une étape cruciale pour réussir son **implantation**. Cela implique de rédiger un contrat adapté aux **réalités culturelles et juridiques** du pays. Une préparation minutieuse et une bonne connaissance du cadre réglementaire sont essentielles. Dans un marché où se mêlent spécificités culturelles, dynamiques économiques et exigences réglementaires, cette décision est stratégique. Si le marché offre de nombreuses opportunités aux PME, il nécessite toutefois une **adaptation constante** aux évolutions du cadre juridique et commercial.

ENTRE « MAINLAND » ET ZONES FRANCHES : QUELLE IMPLANTATION CHOISIR AUX ÉMIRATS ARABES UNIS ?

Actuellement, les investisseurs étrangers souhaitant démarrer une activité aux EAU disposent de deux options majeures : établir une présence en *mainland*, soit s'implanter dans l'une des nombreuses zones franches créées à travers le pays. **S'implanter en *mainland*** est recommandé pour les entreprises souhaitant opérer directement sur le marché local, signer des contrats avec des entreprises émiraties ou participer à des marchés publics. Depuis 2021, il n'est plus nécessaire pour les investisseurs étrangers de s'associer avec un partenaire local, sauf pour les secteurs stratégiques comme la défense ou les télécommunications. **Choisir une zone franche**, qui offre une **propriété étrangère à 100 % et des avantages fiscaux** est idéale pour les entreprises orientées vers l'export, souhaitant bénéficier de coûts réduits, d'une gestion simplifiée et de faveurs fiscales, mais avec des restrictions sur le commerce local.

- **Trouver le bon partenaire commercial : une décision-clé pour réussir aux EAU**

Les investisseurs étrangers souhaitant établir une entreprise aux EAU peuvent choisir le type de clientèle qu'ils souhaitent viser, qu'il s'agisse d'une clientèle publique ou d'une clientèle privée. Toutefois, il convient de souligner que les entités gouvernementales jouent un rôle central dans le redéploiement des richesses du pays. Si **la pleine propriété étrangère** est désormais possible dans de nombreux secteurs, travailler avec un **partenaire local** reste une stratégie payante. Les entités publiques et semi-publiques, qui jouent un rôle central dans l'économie du pays, privilégient les fournisseurs référencés. Ainsi, **collaborer avec un agent local expérimenté** peut faciliter l'accès à ces opportunités. Le **choix du bon partenaire** est essentiel : il est souvent difficile de changer d'intermédiaire une fois le contrat signé. Faire le bon choix suppose naturellement de bien comprendre vos besoins et vos objectifs, de rencontrer plusieurs partenaires potentiels, d'effectuer

une recherche approfondie dès que vous identifiez ces partenaires potentiels, d'obtenir des conseils juridiques avant la formation d'un partenariat, et enfin de négocier une rémunération appropriée.

- **Vente directe : cadre juridique et obligations aux Émirats arabes unis**

La **vente directe** désigne la commercialisation de produits sans intermédiaire, via un contact personnel ou des ventes en ligne. Ce modèle, largement répandu, convient aux ventes de petite envergure et aux entreprises souhaitant atteindre leur clientèle sans infrastructure physique. Le **Code civil émirien**, inspiré du **droit civil français**, régit la vente directe en imposant au vendeur des obligations essentielles :

- Assurer la livraison conforme du produit ;
- Garantir la protection contre les vices cachés.

En parallèle, la loi fédérale n° 15 de 2020, révisée en 2023, fixe des règles précises pour assurer une **protection optimale des consommateurs**. Elle impose notamment une transparence totale sur les caractéristiques des produits, le droit pour les clients d'obtenir un remplacement ou un remboursement en cas de défaut, ou une obligation de conformité aux normes locales.

LES AGENTS, REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX ET LES IMPORTATEURS-DISTRIBUTEURS

Plutôt que d'établir une présence physique aux Émirats arabes unis, de nombreux investisseurs étrangers privilégient des accords de **distribution** ou des **contrats d'agence commerciale** pour importer et vendre leurs marchandises. Ces contrats offrent un accès au marché émirien tout en bénéficiant de **l'expertise locale**, sans supporter les coûts et les contraintes liés à une implantation directe. Le **statut juridique** de ces contrats dépend de leur enregistrement auprès du ministère de l'Économie. Les entreprises ont le choix de **les enregistrer ou non**, ce qui influence leur cadre réglementaire. Lorsqu'ils sont enregistrés, ces contrats relèvent de la loi fédérale n° 3 de 2022, entrée en vigueur le 13 décembre 2023 et instaurant un nouvel équilibre entre mandant et agent. Contrairement à l'ancienne loi n° 18 de 1981, qui accordait davantage de protections aux agents commerciaux, ce nouveau cadre offre **plus de flexibilité aux investisseurs étrangers**, facilitant ainsi les accords commerciaux.

- **Exigences relatives à la nationalité**

La loi relative aux agences commerciales maintient le principe selon lequel les agents doivent être des ressortissants **émiriens** ou des **sociétés** entièrement **détenues** par des **ressortissants émiriens**, tout en ménageant quelques exceptions pour :

- Les sociétés anonymes cotées, dont au moins 51 % du capital est détenu par des citoyens émiriens ;
- Les sociétés internationales bénéficiant d'une autorisation accordée par le Conseil des ministres, sur la base d'une recommandation du ministre de l'Économie. Ces sociétés pourront, même si elles ne sont pas détenues par des citoyens émiratis, exercer l'activité d'agence commerciale pour les produits qu'elles possèdent, à condition que cette agence commerciale n'ait pas un agent commercial aux EAU, et que l'agence commerciale soit nouvelle et n'ait jamais été enregistrée aux EAU.

Contrairement au droit émirien, le droit français n'impose pas d'exigences spécifiques relatives à la nationalité pour les distributeurs et agents commerciaux.

- **Protections accordées à l'agent commercial/distributeur**

La **loi relative aux agences commerciales** établit un cadre protecteur pour les agents commerciaux enregistrés, leur accordant plusieurs garanties essentielles :

- **Exclusivité territoriale** : l'agent bénéficie d'un monopole sur la représentation et la commercialisation des produits du mandant dans la zone définie par le contrat. Cette exclusivité est **renforcée par des restrictions douanières**, en **interdisant l'importation** de produits couverts par une agence commerciale enregistrée, sauf s'ils transitent par l'agent désigné ;
- **Droit à commission** : l'agent perçoit une commission sur toutes les transactions conclues dans le cadre du contrat ;
- **Protection contre la résiliation** : la **rupture ou le non-renouvellement** d'un contrat d'agence commerciale ou de distribution ne peuvent intervenir **que dans les cas spécifiés par la loi** et nécessitent un **préavis formel** ;
- **Indemnisation en cas de rupture** : si le contrat est résilié ou non reconduit, l'agent ou le distributeur peut **réclamer une compensation financière**.

Une avancée importante de cette loi concerne la **gestion des litiges**. Pour la première fois, elle autorise les parties à **recourir à l'arbitrage**, après une décision rendue par le **comité des agences commerciales**.

Contrairement au **droit émirien**, le **droit français** ne prévoit pas de **régime de protection spécifique** pour les agents commerciaux ou distributeurs. La **résiliation ou le non-renouvellement** d'un contrat est régi par les **principes généraux du droit des contrats**.

- **Un cadre juridique hybride aux Émirats arabes unis : entre droit civil, sharia et common law**

Les Émirats arabes unis disposent d'un système juridique mixte, combinant **droit civil** et **principes islamiques** (sharia) en *mainland*, et **common law** dans les zones franches. **Le droit des contrats en mainland** repose sur deux principaux textes : le Code civil émirien et le code de commerce, largement inspirés du droit romain, notamment des traditions juridiques française et égyptienne.

Ce cadre réglementaire garantit une large **liberté contractuelle** aux **entreprises**, sous réserve du **respect** des **principes fondamentaux** régissant la **validité** des **contrats** (consentement, objet, cause et capacité). **Aucune formalité spécifique** n'est **imposée**, sauf mention expresse dans la loi ou dans le contrat.

Cependant, bien que le droit émirien applique le **principe *pacta sunt servanda*** (les contrats doivent être respectés), son application est limitée par l'influence de la sharia. Certaines **dispositions** impératives **islamiques** (chapitre 2 du Code civil émirien) **priment** sur les **accords conclus** et peuvent **impacter l'interprétation** et **l'exécution** des obligations **contractuelles**.

Les contrats en zones franches, quant à eux, sont encadrés par des réglementations distinctes, alignées sur le *common law* et les standards internationaux. Ces zones bénéficient d'une **autonomie juridique**, bien que **certaines règles fédérales** puissent s'appliquer **selon les secteurs d'activité**.

L'ESSENTIEL

- ▶ Faire des affaires aux EAU offre de nombreuses opportunités, mais nécessite une préparation minutieuse pour éviter les difficultés liées à une méconnaissance des spécificités locales.
- ▶ Afin de prévenir les situations juridiques, commerciales ou financières délicates, voire problématiques, il est essentiel d'élaborer un plan d'action clair et défini. Il est également important de se renseigner sur le cadre légal et les réglementations locales en sollicitant un avis juridique détaillé. Le succès de l'implantation aux EAU repose avant tout sur une stratégie réfléchie, qui intègre les particularités locales et répond aux besoins spécifiques de l'entité.

TÉMOIGNAGE



L'entrée sur un marché étranger est une démarche complexe. Un investisseur étranger doit prendre en compte de nombreux facteurs et considérations, tels que le choix d'un partenaire local, le type d'activité qu'il souhaite exercer, la forme juridique de l'entreprise qu'il envisage de créer, et bien d'autres aspects.

Cependant, un autre aspect essentiel à considérer est le mécanisme de résolution des litiges en cas de différend. Il est crucial de bien comprendre les options disponibles pour résoudre un litige potentiel, qu'il s'agisse de recours devant les juridictions compétentes ou d'arbitrage, afin de garantir une gestion efficace et adaptée des litiges.

En effet, les parties contractantes ont souvent tendance à se concentrer sur certaines clauses lors des négociations, négligeant ainsi les clauses de résolution des litiges. Ces dernières sont fréquemment appelées « clauses de minuit » (« *midnight clauses* »), car elles sont ajoutées au contrat généralement à la dernière minute. Cette précipitation se traduit par une rédaction approximative, susceptible de compromettre leur qualité et d'engendrer des difficultés d'application.

Chez Obeid & Partners, nous répondons à tous les besoins de nos clients, depuis la rédaction d'accords soigneusement négociés jusqu'à l'inclusion de dispositions solides et efficaces en matière de résolution des litiges. Nous conseillons les investisseurs souhaitant s'établir et investir aux Émirats arabes unis d'opter pour l'arbitrage comme mode privilégié de résolution des litiges, compte tenu de l'engagement fort des Émirats arabes unis à soutenir le processus arbitral.

Au fil des années, les Émirats arabes unis ont aligné leur cadre juridique en matière d'arbitrage avec les meilleures pratiques et normes internationales en adoptant la Loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international (« Loi type ») ainsi que la Convention de New York relative à l'exécution et la reconnaissance des sentences arbitrales étrangères. De même, le DIFC repose également sur la Loi type. Par ailleurs, les tribunaux locaux soutiennent de plus en plus l'arbitrage en retenant la validité des conventions d'arbitrage et en exécutant les sentences arbitrales. La culture de l'arbitrage s'est également répandue avec la création d'institutions arbitrales réputées telles que le Abu Dhabi International Arbitration Centre (« arbitrateAD ») à Abu Dhabi, et le Dubai International Arbitration Centre (DIAC), ce dernier ayant récemment révisé ses règles en 2022.



Dr. Zeina Obeid, associée, cabinet Obeid & Partners

RÉUSSIR SON IMPLANTATION



Selon l'enquête du Moniteur de l'Entrepreneuriat Mondial ([Global Entrepreneurship Monitor](#)), les EAU sont considérés comme la meilleure destination pour lancer une nouvelle entreprise en 2023 parmi 49 pays participants. Une distinction qu'ils décrochent pour la **troisième année consécutive**. Ce succès repose sur plusieurs atouts majeurs : **des infrastructures modernes, un climat financier stable, des incitations aux investissements et une grande facilité à faire des affaires.**

CRÉER SON ENTREPRISE AUX ÉMIRATS : POURQUOI CHOISIR UNE ZONE FRANCHE ?

Pour favoriser l'implantation des entreprises, le gouvernement a développé **plus de 40 zones franches multisectorielles**, parmi lesquelles Jebel Ali Free Zone (Jafza), Dubai Design District et Dubai Airport Free Zone. Certaines zones, comme le Dubai International Financial Centre (DIFC) et l'Abu Dhabi Global Market (ADGM), offrent un **cadre juridique basé sur la *common law* anglaise**, garantissant un environnement transparent et sécurisé pour les investisseurs.

Il existe plusieurs avantages à constituer une société au sein d'une des zones franches, notamment, la **possibilité de rapatrier 100 % du capital et des bénéfices** ; ou encore des **infrastructures modernes et sophistiquées** relatives à l'activité commerciale pour laquelle la zone franche a été établie.

Il est intéressant de noter que dans certaines zones franches comme le SPC Free Zone de Charjah, il n'y a pas d'exigences de disposer d'un bureau physique. Cette zone franche offre la possibilité d'avoir un bureau virtuel et flexible pour l'obtention des licences d'affaires. De même, Meydan Free Zone permet des options de bureau flexible « *Flexi Desk* ». Cependant, si l'entité décide de louer un bureau, celui-ci doit impérativement se situer dans la zone franche concernée.

Cependant, les sociétés établies ne sont généralement **pas éligibles pour postuler à des appels d'offres ou contrats gouvernementaux** et doivent mener leurs activités à l'intérieur de la zone franche.

PROCESSUS DE CRÉATION D'UNE SARL, D'UN BUREAU DE REPRÉSENTATION ET D'UNE SUCCURSALE EN MAINLAND

Le Département du Développement Économique (**DED**) est l'**autorité compétente** chargée de l'immatriculation et de l'enregistrement des entreprises aux Émirats arabes unis, qu'il s'agisse de sociétés, succursales ou bureaux de représentation. Voici les étapes-clés pour la constitution d'une société :

- **Définition de l'activité** : l'entreprise doit choisir parmi six grandes catégories de licences (professionnelle, touristique, industrielle, commerciale, agricole et artisanale). Le type de licence délivré dépendra de la nature précise de l'activité exercée parmi plus de 2 000 options répertoriées ;
- **Sélection de la forme juridique** : l'investisseur doit opter pour la structure la plus adaptée à son projet ;
- **Réservation de la dénomination commerciale** : le nom de l'entreprise doit être unique et conforme aux réglementations locales afin d'éviter toute confusion avec des entités existantes ;
- **Obtention de l'approbation initiale** : cette démarche vise à obtenir l'autorisation administrative préalable des autorités émiriennes avant la finalisation de l'enregistrement ;
- **Dépôt des statuts constitutifs (SARL uniquement)** : qui doivent être rédigés et validés conformément aux exigences locales ;
- **Déclaration du siège social** : toute entreprise doit disposer d'une adresse physique enregistrée aux EAU ;
- **Obtention des licences et autorisations complémentaires** : certains secteurs d'activité nécessitent des agréments spécifiques délivrés par des autorités compétentes ;
- **Dépôt du dossier d'enregistrement** : une fois les frais d'enregistrement réglés, la société obtient son autorisation officielle d'exercer ;
- **Inscription à la Chambre de commerce et d'industrie** : toute entreprise doit être référencée auprès de la Chambre de commerce de l'émirat concerné.

Les entreprises étrangères souhaitant ouvrir une **succursale aux EAU** doivent fournir en complément une garantie bancaire de 13 000 EUR, une lettre de nomination d'un auditeur localement enregistré, une autorisation préalable des autorités locales compétentes.

À noter que les **bureaux de représentation** sont exonérés d'impôts, car ils n'exercent pas d'activité commerciale.

Le gouvernement émirati indique qu'une **entreprise peut être enregistrée en quatre jours via le DED**.

En complément, le **service Bashr**, développé par les autorités, permet d'obtenir **une licence en quinze minutes** via une plateforme en ligne connectée aux administrations locales.

OPTIONS ALTERNATIVES : LE CONTRAT DE FRANCHISE

En complément d'une implantation physique, les investisseurs étrangers peuvent opter pour des stratégies alternatives afin d'accéder au marché local. Le **contrat de franchise** est une solution **couramment adoptée** pour développer ou promouvoir une entreprise.

Ce modèle repose sur une collaboration entre un franchiseur, qui accorde au franchisé le droit d'exploiter son entreprise sous sa marque et selon son modèle économique. En contrepartie, le franchisé doit verser des redevances, conformément aux modalités définies dans le contrat de franchise.

Dans ce cadre, le franchiseur conserve un contrôle sur les activités du franchisé, tout en ayant l'obligation de lui fournir un accompagnement et des formations afin d'assurer la conformité des opérations avec les standards établis. Voici les éléments-clés d'un contrat de franchise :

- Précision des droits d'exploitation de la marque et du concept ;
- Exigences de qualité à respecter pour garantir la cohérence du réseau ;
- Redevances initiales, coûts opérationnels, dépenses publicitaires et commissions périodiques ;
- Durée et renouvellement du contrat ;
- Protection de la propriété intellectuelle ;
- Clause de résiliation et procédures de rupture du contrat.

Les contrats de franchise sont régis par la loi relative aux agences commerciales lorsqu'ils sont enregistrés auprès du ministère de l'Économie. Dans ce cas, le franchisé bénéficie de droits similaires à ceux d'un agent commercial, détaillés dans la section « Trouver le bon partenaire ». Si le contrat n'est pas enregistré, il sera exclusivement régi par ses clauses contractuelles ainsi que par les dispositions du Code civil et du code du commerce des EAU.

L'ESSENTIEL

- ▶ Un **cadre juridique hybride** pour les investisseurs étrangers : certaines zones, comme DIFC et ADGM, appliquent la *common law* anglaise, offrant un cadre juridique rassurant et structurant pour les entreprises internationales.
- ▶ Les entreprises établies en **zone franche** bénéficient de l'exonération d'impôts, du rapatriement total des bénéfices, et d'une liberté d'investissement. Cependant, elles ne peuvent généralement pas postuler aux marchés publics et doivent opérer à l'intérieur de la zone.
- ▶ Une entreprise peut être enregistrée en **quatre jours** via le **Département du Développement Économique (DED)**, et grâce à la plateforme digitale **Bashr**, il est même possible d'obtenir une licence en **quinze minutes, illustrant la digitalisation avancée du pays en matière de création d'entreprise.**

TÉMOIGNAGE



Fondé en 1987, Obeid & Partners est le plus ancien cabinet d'avocats international fondé par une femme au Moyen-Orient. Avec trois bureaux répartis dans la région MENA, plus précisément, à Dubaï, Paris et Beyrouth, Obeid & Partners a un positionnement stratégique en matière de services légaux servant de passerelle reliant l'Europe et le Moyen-Orient et offrant à ses clients une expertise véritablement internationale à travers la mise en place d'une équipe d'avocats qui maîtrise à la fois plusieurs langues ainsi qu'une expérience dans les diverses juridictions et institutions arbitrales internationales.

Le bureau de Dubaï est essentiellement important dans la mesure où il se situe au carrefour de plusieurs pays dans la région du Moyen-Orient, notamment l'Égypte, le Liban, l'Arabie saoudite, la Libye, les Émirats arabes unis et le Qatar. Ceci permet au cabinet d'intervenir efficacement auprès d'investisseurs et de sociétés locales et internationales dans toutes les étapes de leurs activités économiques et dans leurs différentes problématiques juridiques dans cette région du monde.

Expertises :

- Multiservices : Obeid & Partners est largement reconnu comme étant l'un des principaux cabinets d'avocats multiservices du Moyen-Orient ;
- Arbitrage, Construction, projets : Obeid & Partners accompagne ses clients dans le cadre de leurs différents projets dans divers secteurs et plus particulièrement ceux de la construction, des télécommunications et du pétrole et du gaz. Le cabinet est également réputé pour assister ses clients dans la gestion de leurs litiges devant les juridictions et les instances arbitrales du Moyen-Orient. Le cabinet a été impliqué dans certaines des plus grandes affaires d'arbitrage de la région ;
- Législation : le cabinet est également reconnu pour son expertise en matière de législation au Moyen-Orient et a participé activement à la rédaction de diverses réformes juridiques au Liban et dans la région du Golfe. Il a aussi été à l'avant-garde de la rédaction de lois types pour le compte de la Ligue arabe.



Dr. Zeina OBEID, associée, cabinet Obeid & Partners