



Représentation suisse à: <b>Abu Dhabi</b>	
Pays: Emirats Arabes Unis	Date de la dernière mise à jour: 31.05.2018

# Rapport économique 2017-2018

## Table des Matières

Table des Matières .....	1
0 Résumé – Executive Summary .....	2
1 Problèmes et enjeux économiques .....	3
2 Accords internationaux et régionaux économiques .....	5
2.1 Politique, priorités du pays .....	5
2.2 Perspectives pour la Suisse (potentiel de discrimination).....	6
3 Commerce extérieur .....	7
3.1 Evolution et perspectives générales.....	7
3.1.1 Commerce de marchandises .....	7
3.1.2 Commerce de services.....	8
3.2 Commerce bilatéral .....	8
3.2.1 Commerce de marchandises .....	8
3.2.2 Commerce de services.....	9
4 Investissements directs .....	10
4.1 Evolution et perspectives générales.....	10
4.2 Investissements bilatéraux .....	11
5 Promotion commerciale, économique et touristique « Promotion de l'image de la Suisse » .....	12
5.1 Instruments de la promotion économique extérieure .....	12
5.2 Intérêt du pays de résidence pour la Suisse .....	13
ANNEXE 1 - Structure de l'économie.....	15
ANNEXE 2 - Principales données économiques .....	16
ANNEXE 3 - Partenaires commerciaux .....	17
ANNEXE 4 - Echanges commerciaux.....	18
ANNEXE 5 - Principaux pays investisseurs .....	19

## 0 Résumé – Executive Summary

---

D'un point de vue économique, l'année sous revue n'a pas été excellente. Les Emirats Arabes Unis (EAU) ont connu en 2017 la croissance économique la plus faible depuis la crise financière de 2009 et ont continué leur politique anticyclique créant un déficit budgétaire significatif. Les bas prix du pétrole ont largement contribué à cet état de fait, démontrant qu'en dépit des grands efforts de diversification de leur économie, les Emirats restent vulnérables aux forces des marchés pétroliers. De nombreux investissements, notamment dans le domaine de la construction, ont été remis à des temps meilleurs. L'Expo 2020 fait ici figure d'exception et donne lieu à des investissements majeurs, dont l'effet de *spill-over* sur le reste de l'économie semble toutefois modeste pour l'instant.

Ces circonstances ont poussé les Emirats à mettre en œuvre des réformes sur plusieurs plans. Durant la période sous revue, c'est au niveau fiscal que les transformations ont été les plus importantes, avec l'introduction d'une TVA de 5% et plusieurs taxes spéciales sur les boissons sucrées et énergétiques ainsi que sur le tabac. Les Emirats ont été avec l'Arabie Saoudite le premier pays du Conseil de Coopération du Golfe (CCG) à introduire ces taxes qui constituent un vrai changement de paradigme. Si elles assurent une diversification bienvenue des revenus de l'Etat, elles créent aussi des difficultés pour certaines industries, notamment suisses.

La graduelle métamorphose des Emirats d'un simple hub commercial à une puissance régionale s'est traduit durant l'année sous revue par une plus grande interférence du domaine politique sur l'économie. La rupture des liens commerciaux avec le Qatar n'a pas eu d'impact macroéconomique significatif mais elle s'inscrit mal dans la tradition d'ouverture au commerce des Emirats (on se rappellera que les liens commerciaux avec l'Iran sont restés forts, indépendamment des tensions politiques) et a créé des tensions à l'intérieur de la fédération. La crise a aussi paralysé le CCG, avec comme conséquence immédiate pour la Suisse une remise en question de la gouvernance de l'accord de libre-échange AELE-CCG, dont la gestion présuppose des institutions régionales fonctionnelles.

Pour la Suisse, les Emirats restent de loin le partenaire commercial le plus important dans la région MENA et, en dépit des turbulences liées aux prix du pétrole, les Emirats continuent de profiter de leur position de pôle de stabilité dans une région très volatile. Bien que maintenir une présence aux Emirats soit de plus en plus cher pour les entreprises suisses, les opportunités pour ces dernières restent nombreuses, tant pour l'accès au marché local que pour déployer des activités au Moyen-Orient, en Asie du Sud et en Afrique de l'Est à partir des EAU. La future Expo 2020 à Dubai offre à cet égard d'importantes possibilités pour la Suisse et ses entreprises, tant durant l'exposition que pendant sa phase préparatoire.

## 1 Problèmes et enjeux économiques

---

Plusieurs tendances se sont fait jour durant l'année sous revue. Premièrement, en termes de croissance économique, l'année 2017 a été la plus mauvaise depuis la crise financière de 2009, avec un taux de 0.5% du PIB<sup>1</sup>. Le FMI a régulièrement revu ses estimations à la baisse (1.5% en avril 2017, 1.3% en octobre 2017), indiquant une péjoration graduelle du climat économique. La croissance négative du PIB lié au pétrole (-2.8% selon les chiffres de la Banque Centrale) est en grande partie responsable de cet état de fait, alors que le PIB hors pétrole a continué à croître. Deuxièmement, la vulnérabilité des Emirats aux fluctuations des cours mondiaux du pétrole est particulièrement visible en matière budgétaire, puisque les revenus du pétrole comptent encore pour 43% des revenus totaux de l'Etat. Afin d'éviter tout choc macroéconomique, les Emirats ont poursuivi en 2017 leur politique anticyclique qui a conduit à un important déficit budgétaire de 3.7% du PIB pour l'année 2017 (le déficit était de 4.4% en 2016 et est projeté à 2.2% pour 2018.)<sup>2</sup>

Troisièmement, les coussins de protection financière que les Emirats ont mis en place ont continué de donner au pays une grande latitude pour poursuivre cette politique anticyclique. Le déficit est en effet financé en grande partie par des retraits des Fonds Souverains, dont la santé financière est excellente (deux d'entre eux – ADIA et Mubadala – viennent ainsi d'annoncer de très bons résultats 2017). Bien que, selon la Banque Centrale, le crédit soit resté faible durant l'année sous revue, le système bancaire jouit d'une grande stabilité : la capitalisation des banques du pays est très bonne et la mise en œuvre des règles de Bâle III par les institutions financières des Emirats est avancée. Le rating des Emirats par les agences de notation est ainsi resté stable ces dernières années (AA pour S&P, Aa2 pour Moody's et AA pour Fitch)<sup>3</sup>.

Quatrièmement, cette période prolongée de bas prix du pétrole a aussi poussé les Emirats à mettre en œuvre des réformes sur plusieurs plans. Sur le moyen terme, les Emirats procèdent à une consolidation visant à une graduelle diminution des dépenses de l'Etat (selon les projections du FMI, elles pourraient passer de 33% du PIB en 2014 à 27% en 2020). Durant la période sous revue, les Emirats ont aussi conclu la mise en place des réformes fiscales prévues de longue date et ont été avec l'Arabie Saoudite le premier pays du CCG à mettre en place une TVA à 5% et les taxes spéciales (taxes d'accise) sur les boissons gazeuses sucrées (50%), les boissons énergétiques (100%) et le tabac (100%). La TVA de 5% touche tous les secteurs avec les exceptions suivantes, qui sont exemptés ou taxés à un taux de 0% : l'éducation (primaire et secondaire publique), la santé, le pétrole brut, les transports, l'immobilier résidentiel (en partie seulement), certains services financiers, l'or ( $\geq 99\%$  de pureté), les assurances-vie, les marchandises dans certaines *free zones* et les exportations.

Ces évolutions ont un impact direct sur les intérêts économiques suisses aux Emirats. Ainsi, les entreprises suisses font face à un environnement plus compétitif, à des coûts en augmentation et certains secteurs souffrent de la diminution des investissements et des commandes. Beaucoup de représentants d'entreprises suisses estiment que le coût d'une présence aux Emirats pourrait bientôt devenir trop élevé par rapport aux bénéfices offerts par la place économique. En outre, la mise en place d'une TVA de 5% n'a globalement pas eu d'impact important sur les entreprises suisses : le taux est relativement bas et les grandes entreprises suisses ont l'habitude de ce type de taxe. Le manque de transparence du processus de décision a toutefois créé une grande confusion et certains secteurs ne savent pas encore avec précision quels services sont soumis ou non à la TVA. La taxe de 100% sur les boissons énergétiques et celle sur le tabac posent également problème aux producteurs européens (dont certaines usines sont en Suisse) qui voient leurs parts de marché diminuer au profit de produits

---

<sup>1</sup> FMI, World Economic Outlook, avril 2018

<sup>2</sup> FMI, Regional Economic Outlook Middle East and Central Asia, octobre 2017

<sup>3</sup> <http://www.tradingeconomics.com/country-list/rating>

locaux, bien moins chers. En outre, l'industrie peine à trouver un interlocuteur accessible parmi les autorités pour aborder les problèmes et erreurs de mise en œuvre.

De manière générale toutefois, les Emirats restent une place attractive pour les entreprises suisses cherchant à installer un hub régional. D'ailleurs, dans son rapport *Doing Business Report 2018*, la Banque Mondiale place les EAU à la 21<sup>ème</sup> place, soit 5 places de mieux qu'en 2017, 12 places *devant* la Suisse et largement devant les autres Etats membres du CCG<sup>4</sup>. En outre, la politique de diversification de l'économie au-delà du pétrole offre de multiples opportunités aux entreprises suisses, en particulier aux industries de haute technologie où la Suisse excelle. Les Emirats continuent également d'investir dans le domaine de la sécurité, dans les infrastructures (en particulier en lien avec l'Expo 2020 à Dubai) et, de plus en plus, dans les énergies renouvelables pour lesquelles quelques grands projets ont été réalisés avec des technologies suisses.

---

<sup>4</sup> <http://www.doingbusiness.org/reports>

## 2 Accords internationaux et régionaux économiques

### 2.1 Politique, priorités du pays

Les Emirats sont un pays qui est par essence orienté vers le commerce international, ceci à deux égards principaux. Premièrement, la dominance du secteur pétrolier dans l'économie des Emirats et le climat aride du pays a conduit celui-ci à développer un modèle économique centré sur le commerce international: importantes exportations de pétrole et importation de l'immense majorité des biens (y compris agricoles) consommés dans le pays. Deuxièmement, les Emirats Arabes Unis se sont développés historiquement comme plaque tournante majeure du commerce international, profitant de leur position géographique qui en fait un point de contact économique naturel entre l'Europe, le sous-continent indien, la Chine, le Moyen-Orient et, de manière croissante, le continent africain. La mise à profit de ces atouts géographiques est au cœur de la stratégie de développement économique des Emirats, en particulier de leur stratégie de diversification de l'économie au-delà du secteur pétrolier. Le pays sert ainsi de point de chute pour un grand nombre d'entreprises actives dans la région.

Cette orientation stratégique pousse les EAU à une politique de soutien au commerce international et à un ordre mondial libéral. Les Emirats sont membres de l'OMC depuis 1996 et ont pour la première fois durant l'année en revue été partie à deux procédures de règlement des différends (en tant que défendeur contre le Qatar et comme plaignant contre le Pakistan ; ils sont aussi intervenus en tant que tierce partie dans trois différends).

Les Emirats sont membre fondateur du Conseil de coopération du golfe (CCG) qui a un rôle ambigu en matière de politique commerciale. Le niveau des échanges intra-CCG est extrêmement faible, surtout en comparaison avec d'autres ensembles de ce type (voir annexe 3) et les Etats du CCG restent résolument orientés sur le commerce avec le reste du monde. Du point de vue réglementaire toutefois, l'union douanière entre les Etats membres du CCG (décidée en 2003) est finalement entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2015, mettant formellement en place une zone libre de droits de douane et un tarif extérieur commun de 5%. Les Etats membres du CCG ne négocient donc en règle générale des accords de libre-échange que collectivement (seuls le Bahreïn et Oman ont conclu des ALE avec les Etats-Unis). Deux accords sont actuellement en vigueur : avec les Etats de l'AELE et Singapour. Le CCG négociait des accords de libre-échange avec l'Australie, la Chine, l'Inde, le Japon, le MERCOSUR, la Nouvelle-Zélande, le Pakistan, la République de Corée, la Turquie et l'UE. Ces négociations, qui avançaient déjà lentement, ont été stoppées par les disputes internes au CCG et la rupture des liens de trois de ses membres (Emirats, Arabie Saoudite et Bahreïn) avec le Qatar. Selon plusieurs officiels émiriens, aucune réunion du CCG n'a eu lieu depuis juin 2017 (tant au niveau technique que politique), à l'exception du bref Sommet de décembre 2017 et d'une réunion des Ministres des finances en mai 2018. Dans ces conditions, le CCG est incapable de parler d'une voix et d'assurer la coordination nécessaire à de telles négociations.

Fin 2015, les EAU avaient signé 92 accords de double imposition (35 avec des pays européens, 26 avec des pays asiatiques, 11 avec des pays arabes, 12 avec des pays africains et 8 avec des pays d'Amérique du Nord et d'Amérique latine). Ils ont signé en avril 2017 la Convention Multilatérale concernant l'assistance administrative mutuelle en matière fiscale et se préparent à adopter les standards d'échange automatique d'information (la ratification de cet instrument se fait toutefois toujours attendre). En décembre 2017, les Emirats ont été placé par le Conseil de l'UE sur la liste des 17 juridictions non-coopératives en matière fiscale, dite "liste noire". Le reproche principal fait aux Emirats était de ne pas appliquer les standards minimaux BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) et de n'avoir pris aucun engagement de le faire d'ici fin 2018. En outre, le Conseil affirmait vouloir surveiller l'engagement des Emirats d'appliquer l'échange automatique d'informations et de signer et ratifier la convention multilatérale sur l'assistance administrative mutuelle de l'OCDE. Le Conseil de l'UE a révisé sa décision le 23 janvier 2018 après avoir reçu les engagements demandés en matière BEPS et a placé les Emirats dans l'annexe II, dit « liste grise ». Les Emirats devront mettre en œuvre les mesures

promises dans un délai d'une ou deux années, sous peine de faire à nouveau l'objet d'une décision négative du Conseil de l'UE.

## 2.2 Perspectives pour la Suisse (potentiel de discrimination)

Le CCG n'ayant conclu qu'un seul accord de libre-échange outre celui avec les Etats de l'AELE, ce dernier donne à la Suisse un avantage comparatif certain, en particulier par rapport aux Etats membres de l'UE. Une étude datant de 2014 (*Potenzialeinschätzung Freihandelsabkommen EFTA – GCC, Dr. Patrick Ziltener, Switzerland Global Enterprise, Mai 2014*) estimait que l'accord de libre-échange avec les Etats du CCG amenait un potentiel d'économie substantiel. Dans l'hypothèse d'une utilisation à 50%, l'étude estimait que les exportateurs suisses pourraient économiser entre USD 1.2 et 1.7 milliards sur 10 ans avec l'ensemble des pays du CCG. Avec les EAU, le potentiel était évalué à plusieurs centaines de millions de USD.

Il n'existe à ce jour pas d'étude quantitative sur les effets concrets de l'accord de libre-échange suite à sa mise en application en juillet 2015. L'expérience des entreprises suisses basées aux EAU est globalement positive et tout indique qu'une grande partie des difficultés de départ liées à l'application de l'accord aux EAU a été résolue. Certains cas ont été signalés où les autorités douanières ont demandé le paiement de droits de douane pour des biens sensés bénéficier d'une exemption. Ces cas sont en diminution et des interventions de l'Ambassade auprès des autorités ont semblé porter leurs fruits.

De plus grandes difficultés demeurent dans des cas d'exportation ultérieure vers d'autres pays du CCG, plusieurs entreprises suisses utilisant en effet les Emirats comme hub régional. Plusieurs Etats membres du CCG demandent des droits de douane pour les biens ayant transité par les EAU, ceci même dans les cas où l'accord de libre-échange prévoit explicitement un mécanisme pour ce faire. Le problème est particulièrement important pour les biens transitant par les zones franches (*free zones*). Le manque à gagner pour les entreprises suisses touchées est important. L'Ambassade a abordé cette situation avec les autorités émiriennes qui sont d'avis que le prélèvement de droits de douanes dans ces cas est contraire à l'accord de libre-échange et ont indiqué travailler de concert avec d'autres Etats membres du CCG afin de trouver une solution. Enfin, la question du remboursement des droits de douane prélevés entre 2014 et 2015 reste non résolue.

Ces problèmes ont aussi montré les faiblesses structurelles du CCG. Lorsque des solutions régionales sont nécessaires – comme dans les cas ci-dessus – l'institution est incapable de générer un consensus parmi ses membres et les mécanismes de coordination semblent à cet égard très faibles. La gouvernance de l'accord de libre-échange s'en trouve fortement affectée. Le Comité Mixte de l'accord de libre-échange AELE-CCG qui s'est tenu à Genève en mai 2017 n'a ainsi abouti à aucune solution satisfaisante sur les nombreux points encore en suspens. La rupture des liens avec la Qatar rend pour l'instant impossible toute réunion avec l'ensemble des membres du CCG, paralysant de facto les mécanismes de gouvernance de l'accord de libre-échange.

### 3 Commerce extérieur

#### 3.1 Evolution et perspectives générales

##### 3.1.1 Commerce de marchandises

Le commerce est d'une importance cruciale pour les EAU : le total des échanges de marchandises et de services représentait selon l'OMC près de 171% du PIB en 2016<sup>5</sup>. En tant que 8<sup>ème</sup> producteur mondial de pétrole, les Emirats Arabes Unis jouissent depuis longtemps d'un bilan commercial positif. L'excédent commercial se montait en 2013 – à l'époque des hauts prix du pétrole – à USD 140 milliards, soit 33% du PIB, avec des exportations de pétrole, gaz et produits pétroliers de USD 129 milliards<sup>6</sup>. Avec la chute récente des prix du pétrole, les EAU conservent un bilan commercial positif, mais réduit à USD 71 milliards en 2017<sup>7</sup>. La part des produits pétroliers dans les exportations a été réduite de 35% en 2013 à 18% en 2017 (les chiffres sont de 55% en 2013 et 34% en 2017 si l'on exclut les réexportations). De manière générale, les EAU ont réussi à réduire graduellement leur dépendance au pétrole, les exportations non-pétrolières (sans les réexportations) étant passées de 2% à 29% du PIB entre 1990 et 2017<sup>8</sup>. Les exportations hors hydrocarbures sont principalement composées de pierres et métaux précieux, suivi par les machines, le matériel de transport, les matières plastiques et produits chimiques.

Etant donné la fonction de hub régional des Emirats, la part des réexportations dans le total des exportations est importante (46% en 2017) : les Emirats sont le plus grand centre de réexportation dans la région et le troisième au monde après Hong Kong et Singapour. La bijouterie est le principal bien réexporté, suivi par les produits plastiques, les voitures, les téléphones et la nourriture<sup>9</sup>.

Du point de vue du commerce, les Emirats sont résolument orientés vers l'Asie et les grandes économies occidentales. Ainsi, en 2017, huit des dix principaux marchés d'exportation de marchandises étaient situés sur le continent asiatique, dont trois au Moyen Orient (Inde, Iran, Japon, Chine, Oman, Corée du Sud, Singapour et Arabie Saoudite). Les exportations émiriennes de pétrole brut sont particulièrement dépendantes des marchés asiatiques, destination de 98% des exportations émiriennes de brut en 2016<sup>10</sup>. Les importations vers les Emirats provenaient en 2017 principalement de l'UE, de Chine, des Etats-Unis, d'Inde et du Japon.

Après plusieurs années consécutives de baisse du commerce – les exportations sont passées de USD 265 milliards en 2013 à 189 milliards en 2016 et les importations de USD 296 milliards à USD 272 milliards durant la même période – la tendance s'est renversée avec une augmentation de 14% des exportations et de 3% des importations de 2016 à 2017.

Les règles applicables aux biens importés aux EAU sont celle de l'union douanière du CCG, à savoir un droit de douane de 5%. Certains produits alimentaires sont exemptés de droits de douane. Les

<sup>5</sup> <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=F&Country=AE>

<sup>6</sup> <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=44129.0>

<sup>7</sup> FMI, Article IV Consultation (juillet 2017)

<sup>8</sup> <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16266.pdf>, FMI Article IV Consultation (Juillet 2017)

<sup>9</sup> <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16266.pdf>

<sup>10</sup> OPEC Annual Statistical Bulletin 2017

produits contenant de l'alcool sont soumis à un tarif supérieur (50%), de même que les produits du tabac (100%), auquel s'ajoute les taxes d'accise (voir chapitre 1).

### 3.1.2 Commerce de services

L'excédent du commerce des marchandises est partiellement neutralisé par l'important déficit du commerce des services. Les Emirats Arabes Unis sont en effet un importateur net de services, avec un déficit de USD 39.5 milliards en 2016. Le volume du commerce des services, lui, augmente régulièrement. Le tourisme a été identifié comme secteur-clé pour la stratégie de diversification économique des Emirats et sa contribution directe a été de USD 19 milliards en 2017, soit 5.1% du PIB (11% en tenant compte des effets indirects)<sup>11</sup>. Les transports et la logistique constituent également un élément central de la stratégie de développement des EAU et les services de transport maritime et aérien poursuivent leur développement et leur expansion. Les transports, le stockage et les communications représentaient en 2015 6.4% du PIB et 7.8% de l'emploi.<sup>12</sup>

Les EAU ont pris des engagements au titre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), mais connaissent un certain nombre de restrictions. Ainsi, selon le dernier examen des politiques commerciales de l'OMC, la fourniture transfrontalière de services d'assurance n'est pas autorisée pour les sociétés établies à l'étranger et des restrictions existent pour l'obtention de licences (limitation du nombre de succursales, autorisation d'ouvrir seulement un bureau de représentation et non une filiale). Le secteur des télécommunications fait aussi l'objet d'importantes restrictions : aucune licence ne peut être délivrée à une société n'étant pas détenue majoritairement par des intérêts nationaux et aucun service ne peut être fourni sans licence. Plusieurs services de voix sur Internet (VoIP) comme *WhatsApp Call* et *FaceTime* sont aussi bloqués.

## 3.2 Commerce bilatéral

### 3.2.1 Commerce de marchandises

L'or est une composante majeure du commerce bilatéral entre la Suisse et les Emirats et est sujet à de fortes variations annuelles. Celles-ci sont particulièrement grandes depuis quelques années: la Suisse est passée entre 2016 et 2017 de la 5<sup>ème</sup> à la 7<sup>ème</sup> place des pays de destination pour les exportations des EAU, avec une diminution des exportations vers la Suisse de 40%. Selon les données de l'administration fédérale des douanes, cette évolution est principalement imputable à une diminution des exportations d'or (code HS 7108 : « or, y compris l'or platiné, sous formes brutes, mi-ouvrées ou en poudre »). Les exportations vers la Suisse sans l'or en barres, métaux précieux, monnaies et pierres précieuses (« total 1 ») ont, elles, augmenté de 268.8% entre 2016 et 2017, une augmentation principalement imputable aux exportations de « Articles de bijouterie ou de joaillerie et leurs parties, en métaux précieux autres que l'argent » (code HS 7113.1900). Du point de vue des importations vers les EAU, la Suisse est passée de la 7<sup>ème</sup> à la 9<sup>ème</sup> place entre 2016 et 2017, avec un recul des volumes de 3%. En ne tenant pas compte du commerce d'or, métaux précieux et pierres précieuses, le volume des exportations suisses vers les Emirats a diminué de 9.2%.

L'or, la bijouterie et la joaillerie comptent ensemble pour 53.1% des exportations suisses et 98% des importations en provenance des EAU. Les Emirats restent un marché attractif pour les montres suisses, qui constituent un peu plus d'un cinquième des exportations suisses, de même que pour les machines (7.5%), les produits pharmaceutiques (5%) ainsi que la parfumerie (1.8%).

Les exportations suisses ont particulièrement souffert en 2017 de la mauvaise conjoncture aux Emirats suite à la chute des prix du pétrole, ceci alors que le total des importations mondiales vers les Emirats a augmenté de 3% entre 2016 et 2017. Les exportations de produits pharmaceutiques suisses ont ainsi

<sup>11</sup> <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2018/unitedarabemirates2018.pdf>

<sup>12</sup> [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/s338\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s338_e.pdf)



baissé de 14%, celles de montres de 3% alors que les exportations de machines ont augmenté de 1.5% et celles de parfumerie sont pratiquement restées stables.

Dans la liste des partenaires commerciaux de la Suisse, les Emirats se placent en 16<sup>ème</sup> position en matière d'exportation (même position que l'on tienne compte ou non de l'or, métaux précieux et pierres précieuses) et en 7<sup>ème</sup> position en matière d'importation (13<sup>ème</sup> sans tenir compte de l'or, métaux précieux et pierres précieuses).

Le marché des EAU étant inondé de produits bon marché en provenance principalement d'Asie, les entreprises suisses doivent se concentrer sur des marchés de niche où la marque suisse « swissness » apporte une valeur ajoutée certaine. Les produits de luxe sont en première ligne et très prisés des acheteurs émiriens : les montres de luxe et la joaillerie sont présent dans tous les centres commerciaux du pays et la population locale s'affiche volontiers avec des produits de luxe. Pour leurs grands projets d'infrastructure, les Emirats cherchent souvent des solutions clé-en-main pour lesquelles les entreprises suisses n'ont pas toujours la masse critique nécessaire. De nombreuses niches existent toutefois dans les domaines de technologie de pointe, par exemple dans le domaine des Cleantech et de l'énergie.

### **3.2.2 Commerce de services**

Il n'existe malheureusement pas de statistique sur le commerce bilatéral des services. Les investissements suisses dont il est question sous le chapitre 4.2 sont majoritairement détenus par des entreprises suisses actives dans le domaine des services financiers, de l'hôtellerie, du tourisme, la logistique et d'autres services pour entreprises.

## 4 Investissements directs

### 4.1 Evolution et perspectives générales

Les statistiques sur les investissements directs étrangers aux Emirats ne sont pas très fiables et les statistiques nationales divergent fortement de celles de l'UNCTAD. Le FMI ne livre pas de données sur les investissements directs bilatéraux des EAU.

Sur la base des données existantes, on peut dire que de manière générale, les EAU ont une bonne réputation en tant que place économique et sont une destination attractive pour les investissements directs étrangers. Le stock augmente d'année en année : depuis la fin du choc de la crise financière de 2008-2009, on compte ainsi un flux d'investissement positif de USD 8 à 10 milliards par an. En 2016, le stock d'investissements directs étrangers aux EAU se montait à 118 milliards USD et le stock des investissements directs des Emirats à l'étranger augmente régulièrement de 10 à 15 milliards USD pour atteindre USD 113 milliards en 2016<sup>13</sup>.

Les EAU ont su diversifier leurs sources d'investissement direct. Selon les données officielles, le Royaume-Uni reste la source principale depuis de nombreuses années, suivi par plusieurs pays industriels occidentaux, des grands partenaires commerciaux en Asie, comme l'Inde et le Japon, et les pays de la région<sup>14</sup>. Les investissements en provenance d'Iran ont été en augmentation constante et ont plus que doublé entre 2011 et 2015. L'Iran est toutefois sorti du top 10 des investisseurs aux Emirats en 2016.

La législation émirienne connaît plusieurs restrictions en matière d'investissement. La règle dite des 51/49 requière en effet qu'au moins 51% du capital de toute entreprise domiciliée aux Emirats soit aux mains de citoyens émiriens. Un éventuel assouplissement de la règle des 51/49 fait régulièrement l'objet de spéculations et un projet de loi a enfin été annoncé en mai 2018 par le Premier Ministre qui prévoirait des exceptions à cette règle et permettrait ainsi à des investisseurs étrangers de détenir 100% du capital hors *free zones* dans certains secteurs spécifiques. Les autorités espèrent par ce biais augmenter les investissements étrangers directs de 15% par an. La nouvelle loi – dont les détails ne sont pas encore connus – devrait être mise en œuvre d'ici fin 2018. L'exercice est toutefois délicat car la règle des 51/49 sert non seulement à protéger des entreprises émiriennes qui résisteraient autrement mal à la concurrence étrangère (c'est le cas notamment des banques) mais offre surtout une rente à de nombreux émiriens qui servent de partenaires aux entreprises étrangères.

Pour attirer des investissements étrangers, les Emirats ont aussi établi un certain nombre de zones franches (*free zones*) dans lesquelles aucune limite n'est fixée à la proportion de capital étranger dans les entreprises qui y sont établies. Un grand nombre d'entreprises étrangères s'y sont établies. Deux de ces zones ont été établies spécifiquement pour le secteur financier : le *Dubai International Financial Centre* (DIFC), établi en 2004, et *Abu Dhabi Global Market* (ADGM) établi en 2013. Chacune de ces deux zones a un cadre réglementaire propre, basé sur le *common law*, une autorité de surveillance et des tribunaux responsables en matière civile et commerciale – les juridictions nationales restent responsables pour tout ce qui relève du pénal. Plus de 1500 entreprises sont établies au DIFC, dont environ 400 sont directement actives dans les services financiers.

Fin 2016, une réforme des règles sur les faillites a été adoptée, avec l'objectif d'améliorer le climat d'investissement hors zones franches en permettant aux entreprises en difficultés financières de se restructurer ou de chercher de nouveaux fonds. Les anciennes règles ne laissaient en effet que le choix entre une liquidation totale ou une condamnation pénale. De manière générale, des observateurs considèrent que le cadre légal reste trop prohibitif, en particulier les règles prévoyant des

<sup>13</sup> UNCTAD Country Fact Sheet UAE, 2016

<sup>14</sup> Federal Competitiveness and Statistics Authority

condamnations pénales en cas de défaut de paiement. Ces règles sont un obstacle particulier pour de petites entreprises et les start-ups.

L'investisseur principal des EAU à l'étranger est le fond souverain d'Abu Dhabi ADIA (*Abu Dhabi Investment Authority*), financé par les revenus du pétrole. Doté de USD 828 milliards, il est le troisième fond souverain au monde après le fond de pension norvégien et le *China Investment Corporation*<sup>15</sup>. Les Emirats comptent d'autres fonds souverains importants, comme *Abu Dhabi Investment Council* (ADIC – 123 milliards de dollars), *Investment Corporation of Dubai* (ICD – 209.5 milliards de dollars), *Mubadala Investment Company* (125 milliards de dollars) et *Emirates Investment Authority* (EIA – 34 milliards de dollars). Ces fonds ont investi dans des actifs financiers, des obligations ou dans l'immobilier international. Mubadala est l'outil d'investissement du gouvernement d'Abu Dhabi chargé d'investir dans la diversification économique de l'émirat et est ainsi d'une importance stratégique pour Abu Dhabi ; son influence a grandi après sa fusion avec le fonds IPIC en 2017 et le passage du fonds ADIC sous son contrôle direct début 2018.

#### 4.2 Investissements bilatéraux

La Suisse est un investisseur important aux EAU et se situe en 9<sup>ème</sup> position. Les chiffres officiels des EAU montrent une stagnation du montant des investissements suisses aux Emirats depuis 2012, autour de USD 3 milliards. A noter toutefois que les données de la Banque Nationale Suisse donnent une image complètement différente, puisque la BNS montre un rapatriement de 3.8 milliards de CHF des investissements directs suisses aux EAU entre 2015 et 2016 pour un stock cumulé de CHF 19 milliards.

Il n'existe pas de statistique sur investissements émiriens en Suisse. On peut toutefois noter l'investissement de plus de USD 600 millions par le fonds souverain ADIA dans le *Mall of Switzerland* à Ebikon (LU).

---

<sup>15</sup> <http://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/>

## 5 Promotion commerciale, économique et touristique « Promotion de l'image de la Suisse »

---

### 5.1 Instruments de la promotion économique extérieure

Der Swiss Business Hub Middle East (SBH ME) in Dubai ist die erste Anlaufstelle für interessierte Schweizer und Liechtensteiner Unternehmen in der Region Middle East. Der SBH ME vertritt die offizielle Agentur für internationale Export- und Standortpromotion Switzerland Global Enterprise (S-GE). Aufgrund zunehmender Anfragen kooperiert der SBH ME eng mit einem spezialisierten Expertennetzwerk, dem so genannten «Pool of Experts», und ist zudem integraler Bestandteil des Schweizerischen Generalkonsulats in Dubai. Als wichtige Anlaufstelle für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) aus der Schweiz und Liechtenstein, die auf der Suche nach Exportmöglichkeiten im Mittleren Osten sind, zählen folgende Tätigkeiten zu den Dienstleistungen des Hubs:

- Marktinformationen zur Verfügung stellen
- Unterstützung bei Zertifizierungen
- Ausführliche Markt- und Produktanalysen sowie Standortbewertungen
- Suche von Vertreibern, Vertretern und Partnern und Unterstützung bei der Einrichtung von Kommunikationskanälen
- Ausbau der B2B/B2C-Vertriebspipeline
- Individuelle Beratung und Coaching von KMU
- Organisation von Events und Erkundungsmissionen für Schweizer Unternehmen, Verbände und offizielle Delegationen
- Messen

Im Bereich der Handelsmessen spielt der SBH ME zusammen mit S-GE und Dritten eine wichtige Rolle bei der Unterstützung von Schweizer Unternehmen, die an den zahlreichen Schweizer Pavillons in den VAE ausstellen. Im vergangenen Jahr war an acht Grossausstellungen ein Schweizer Pavillon mit Schweizer Ausstellern vertreten. Die VAE sind heute die wichtigste Destination weltweit für Messen mit Schweizer Pavillons.

Ebenfalls sind die Swiss Business Councils (SBC) in Dubai und Abu Dhabi seit vielen Jahren wichtige Verbindungen für schweizerische und an der Schweiz interessierte Firmen in den VAE. Ziel der SBC ist es, die wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Beziehungen zwischen den VAE und der Schweiz zu stärken. Die Botschaft, das Generalkonsulat/SBH ME und die beiden SBC arbeiten eng zusammen. So werden regelmässig gemeinsame Messeauftritte und Veranstaltungen für und mit Schweizer Unternehmen durchgeführt. Während sich der Swiss Business Hub primär um die Vermarktung von Produkten aus der Schweiz, bzw. die Ansiedelung von Schweizer KMUs in der Region kümmert und in diesem Sinne eine beratende Funktion wahrnimmt, bieten die SBC den in den VAE niedergelassenen Firmen eine Netzwerkplattform.

In Zusammenarbeit zwischen den SBC hat der Swiss Business Hub zudem die Initiative der Environmental Group weiter vorangetrieben, welche zum Ziel hat, schweizerische Produkte und Fachwissen im Umweltbereich (Abfallmanagement, Gebäudemanagement, erneuerbare Energien, Wassermanagement etc.) in den VAE durch hierfür gemeinsam organisierte Anlässe besser an den Markt zu bringen. Die Environmental Group unterstützte im vergangenen Jahr die Schweizer Pavillons und ihre Teilnehmer während den beiden grossen Umweltausstellungen in Dubai (WETEX) und Abu Dhabi (WFES), lud sie zu einem Schweizer Abend ein und stellte sie den relevanten Akteuren in den Regionen vor. Dies trug dazu bei, dass nach einem grossen Erfolg in den vergangenen Jahren die Schweizer Pavillons ihre Fläche um weitere Aussteller vergrössern konnten, was die wachsende Nachfrage nach Schweizer Technologien und Lösungen in der Region widerspiegelt. Ebenso fand ein Event mit über 90 Teilnehmern rund um das Thema ‚Abfallmanagement in der Hospitality-Branche‘ statt, welcher zum Ziel

hatte die Schweizer Verbindungen zu lokalen Organisationen und Behörden zu stärken. Des Weiteren wurde mit dem Swiss Eco Evening eine neue Veranstaltungsreihe eingeführt. Das Format der Veranstaltung ermöglicht der Schweizer Gemeinschaft und verwandten Einrichtungen einen informellen Austausch von Wissen und Erfahrungen rund um Umweltthemen, wobei für jeden Abend ein Schwerpunktthema festgelegt wird. Die neue Serie startete mit einem Swiss Eco Evening in Verbindung mit einem Iftar („Fastenbrechen“) und dem Thema Abfall (u.a. Food Waste), inklusive einer Podiumsdiskussion über die branchenspezifischen Herausforderungen und Gefahren. Im kommenden Jahr wird die Environmental Group ihre Aktivitäten in den Bereichen Abfallwirtschaft und Energieeffizienz fortsetzen und sich noch stärker auf Innovation in verwandten Bereichen konzentrieren.

Ähnliche Strukturen wie jene der Environmental Group werden auch zunehmend in den Bereichen Gesundheit, Nahrungsmittel und Gastronomie geschaffen. Im Gesundheitsbereich war die Organisation des zweiten MENA Geriatrics Summit eine weitere Kooperation zwischen dem SBH ME und dem SBC Dubai. Ebenso wurde am Dubai Health Forum teilgenommen, wo die Schweiz als «Hosted Country» eingeladen war.

Im Luftfahrtsektor konnte durch die Formalisierung der Zusammenarbeit des Swiss Business Hubs und des Swiss Aerospace Clusters eine wichtige strategische Partnerschaft etabliert werden, um in diesem Sektor die Aktivitäten zu stärken und Schweizer Unternehmen und Produkte in diesen Wachstumsmarkt einzubinden. Die Unterzeichnung des MoU zwischen Dubai South und dem Schweizer Aerospace Cluster im Bereich der Helikopterfliegerei war dabei ein weiterer wichtiger Meilenstein. Es bietet dem Swiss Aerospace Cluster und seinen Mitgliedern eine einzigartige Gelegenheit, sich aktiv an der erfolgreichen Entwicklung des weltweit grössten Flughafens und dessen Supply Chain zu beteiligen. Der positive Trend bestätigte sich, indem an der letzten Airshow zum ersten Mal ein Swiss Pavillion mit Schweizer Unternehmen vertreten war.

Im vergangene Jahr hat der SBH ME zudem die Beziehungen zur Dubai Future Foundation intensiviert. Diese Institution wurde mit dem Ziel gegründet, die Zukunft der strategischen Sektoren in Zusammenarbeit mit dem Staat und der Privatwirtschaft zu gestalten. Die Dubai Future Foundation besteht aus einer Vielzahl unterschiedlicher Initiativen. Eine davon heisst Dubai Future Accelerators, welche die innovativsten Unternehmen der Welt mit führenden Vertretern der Regierung verbindet, um Lösungen für die weltweiten Herausforderungen zu schaffen. Der SBH ME versucht diese attraktive Möglichkeit für Schweizer Unternehmen, im Besonderen für Start-Ups, besser zugänglich zu machen, was gleichzeitig eine Gelegenheit für wertvollen Know-How-Transfer darstellt.

Als nächsten zusätzlichen Branchen-Schwerpunkt hat der SBH ME die Informatik und Kommunikations-Branche als Zukunftsmarkt der Region identifiziert, in dem die Schweiz mit ihrer Innovationskraft viel zu bieten hat und weshalb auch hier verstärkte Aktivitäten ins Auge gefasst werden.

Seit dem Jahr 1974 existiert zudem die Arab-Swiss Chamber of Commerce (CASCI), welche als Handelskammer die wirtschaftlichen und kulturellen Beziehungen zwischen der Schweiz und Ländern aus dem Mittleren Osten fördert. Die Handelskammer organisiert regelmässig Seminare und Wirtschaftsmissionen mit Vertretern aus der Privatwirtschaft. CASCI und der SBH ME sowie S-GE arbeiten dabei eng zusammen. Als weitere Organisation gilt es das Swiss Arab Network zu erwähnen, welches danach strebt zwischen der Schweiz und der arabischen Welt die wirtschaftlichen Beziehungen zu vertiefen und den kulturellen Austausch zu intensivieren.

## **5.2 Intérêt du pays de résidence pour la Suisse**

La place financière suisse jouit d'une excellente réputation aux EAU et profite de son image de qualité, confiance et discrétion. Plus d'une vingtaine de banques suisses sont présentes aux Emirats, d'où elles accèdent au marché local et régional ; à de rares exceptions près, les banques suisses n'ouvrent pas de comptes sur place mais servent d'intermédiaire pour l'ouverture de comptes en Suisse. L'adoption

par la Suisse des nouveaux standards internationaux en matière d'évasion fiscale, en particulier l'échange automatique d'information, n'ont pas d'influence sur les opportunités pour la place financière suisse, car les EAU ne connaissent ni impôt sur le revenu ni sur la fortune. La visite en février 2018 du Conseiller fédéral Ueli Maurer aux Emirats a permis de renforcer les liens bilatéraux dans le domaine financier et de promouvoir la place financière suisse dans le pays. Elle ouvre la voie à la tenue régulière d'un dialogue financier Suisse-Emirats.

La Suisse est une destination prisée des émiriens, en particulier durant les mois caniculaires d'été. La Suisse jouit aux Emirats d'une excellente réputation en tant que pays stable, propre et pourvu d'une belle nature. En 2017, on a compté 137'934 arrivées des Emirats dans des hôtels suisses (+9% depuis 2016) pour un nombre total de 352'259 nuitées (+7% depuis 2016), un chiffre en augmentation constante<sup>16</sup>. La statistique tient compte des personnes résidant aux EAU. Le pays comptant 85% d'étrangers, le nombre d'arrivées de citoyens émiriens est donc certainement plus faible. L'excellente image de la Suisse est toutefois un atout majeur pour la population fortunée des Emirats, qui se rendent volontiers dans des hôtels et établissements de cure de luxe. Un potentiel existe certainement dans le développement d'un tourisme axé sur les soins et la santé, dont les citoyens émiriens sont de plus en plus demandeurs. Suisse Tourisme a depuis 2002 un bureau à Dubai, depuis lequel l'organisation fait la promotion de la Suisse comme destination de tourisme et d'affaire aux Emirats et dans le reste des pays membres du CCG. L'offre de vols entre la Suisse et les Emirats est abondante et en augmentation régulière, avec actuellement sept vols directs quotidiens (trois vols Zurich-Dubai, deux vols Genève-Dubai, un vol Zurich-Abu Dhabi et un vol Genève-Abu Dhabi) par les compagnies *Etihad*, *Emirates* et *Swiss*.

Un certain nombre d'émiriens participent à des programmes d'échange avec des internats en Suisse au niveau de l'école primaire ou secondaire. En revanche, les universités suisses sont relativement peu prisées par un public émirien préférant, pour des raisons linguistiques notamment, les cursus anglo-saxons. L'école suisse internationale de Dubai a ouvert ses portes en 2015 et offre un cursus bilingue aboutissant à la Maturité fédérale et au Baccalauréat international.

L'EPFL a ouvert en 2009 une antenne dans l'émirat de Ras Al Khaimah : « *EPFL Middle East* » et propose des programmes de Master et Doctorats, notamment dans les domaines de la gestion de l'énergie et de la durabilité. L'antenne *EPFL Middle East* est pleinement subordonnée au siège lausannois de l'EPFL. La présence de l'EPFL permet à l'émirat de Ras Al Khaimah de profiter de transfert de technologie et de *know-how*. L'Université de Genève a signé en 2015 un MoU avec l'Université Zayed prévoyant un renforcement de la coopération entre les deux institutions et cherchant à encourager les échanges entre chercheurs et membres des facultés ainsi que l'organisation de projets communs.

---

<sup>16</sup> Source : Office fédéral de la statistique

## ANNEXE 1 - Structure de l'économie

	Année 2011	Année 2016
<b>Répartition du PIB</b>		
Secteur primaire	0.7%	0.8%
Secteur manufacturier	58.1%	40.4%
Services	41.2%	58.8%
– dont services publics	n/a	n/a

<b>Répartition de l'emploi</b>		
Secteur primaire	0.5%	0.2%
Secteur manufacturier	29.2%	35.4%
Services	70.2%	64.4%
– dont services publics	n/a	n/a

Source : World Bank DataBank, World Development Indicators

## ANNEXE 2 - Principales données économiques

	2016	2017p	2018p
<b>PIB (USD milliards)**</b>	349	381	403
<b>PIB/habitant (USD)****</b>	35'384	37'226	39'484
<b>Taux de croissance (% du PIB)*****</b>	3.0	0.5	2.0
<b>Taux d'inflation (%)*****</b>	1.6	2.0	4.2
<b>Taux de chômage (%)***</b>	1.6	1.7	n/a
<b>Solde budgétaire (% du PIB)*</b>	-4.1	-3.7	-2.2
<b>Solde des transactions courantes (% du PIB)*****</b>	1.4	4.7	5.3
<b>Dette extérieure totale (% du PIB)**</b>	66.2	61.2	58.5
Service de la dette (% des exportations)**	n/a	n/a	n/a
<b>Réserves (mois d'importations)**</b>	5.3	4.7	4.5

\* Source: FMI, Regional Economic Outlook Middle East and Central Asia (octobre 2017)

\*\* Source : FMI, Article IV Consultation (juillet 2017)

\*\*\* Source: World Bank DataBank, World Development Indicators (consulté avril 2018)

\*\*\*\* Source: FMI World Economic Outlook Database (consulté avril 2018)

\*\*\*\*\* Source : FMI, World Economic Outlook (avril 2018)



### ANNEXE 3 - Partenaires commerciaux

Année : 2017

Perspective selon le pays de résidence

Rang	Pays	Exportations par les EAU (USD millions)	Part	Var. <sup>17</sup>	Rang	Pays	Importations par les EAU (USD millions)	Part	Var.
1	Inde	21'292	10%	+17%	1	EU28	39'458	14%	-1%
2	Iran	20'898	10%	+42%	2	Chine	23'582	8%	+5%
3	Japon	19'558	9%	+20%	3	Etats-Unis	19'090	7%	-7%
4	Chine	11'497	5%	+23%	4	Inde	18'489	7%	-1%
5	EU28	10'685	5%	+11%	5	Japon	9'069	3%	-6%
6	Oman	10'583	5%	-1%	6	Turquie	7'918	3%	+70%
7	<b>Suisse</b>	<b>9'332</b>	<b>4%</b>	<b>-40%</b>	7	Arabie Saoudite	5'296	2%	+18%
8	Corée du Sud	8'731	4%	+28%	8	Corée du Sud	4'899	2%	+3%
9	Singapour	8'325	4%	+29%	9	<b>Suisse</b>	<b>3'736</b>	<b>1%</b>	<b>-3%</b>
10	Arabie Saoudite	7'825	4%	+9%	10	Malaisie	3'057	1%	+13%
	<b>Total</b>	<b>211'251</b>	<b>100 %</b>	<b>+14%</b>		<b>Total</b>	<b>278'950</b>	<b>100 %</b>	<b>+3%</b>

Source(s) : IMF Direction of Trade Statistics (DOTS) – Tient compte du commerce de marchandises uniquement (données provisoires)

<sup>17</sup> Variation par rapport à l'année précédente en %

## ANNEXE 4 - Echanges commerciaux

	Export (Mio. CHF)	Variation (%)	Import (Mio. CHF)	Variation (%)	Solde (en Mio.)	Volume (en Mio.)
2006	1'754.0	+25.1	633.8	-1.1	1'120.2	2'387.8
2007	1'971.0	+12.4	324.4	-48.8	1'646.6	2'295.3
2008	2'841.3	+44.2	443.7	+36.8	2'397.6	3'284.9
2009	2'225.9	-21.7	534.3	+20.4	1'691.6	2'760.2
2010	2'251.1	+1.1	755.7	+41.4	1'495.3	3'006.8
2011	2'785.9	+23.8	496.3	-34.3	2'289.6	3'282.2
2012*	5'099.0	*)	16'273.6	*)	-11'174.7	21'372.6
2013	8'601.2	+68.7	2'970.8	-81.7	5'630.4	11'572.1
<b>2014</b>	<b>5'903.1</b>	<b>-31.4</b>	<b>3'036.5</b>	<b>+2.2</b>	<b>2'866.6</b>	<b>8'939.6</b>
(Total 1)**	(3025.8)	(+12.1)	(537.0)	(+13.6)	(2'488.7)	(3'562.8)
<b>2015</b>	<b>5'093.4</b>	<b>-13.7</b>	<b>3'700.9</b>	<b>+21.9</b>	<b>1'392.5</b>	<b>8'794.3</b>
(Total 1)**	(3'016.1)	(-0.3)	(725.4)	(+35.1)	(2'290.7)	(3'741.4)
<b>2016</b>	<b>4'291.9</b>	<b>-15.7</b>	<b>16'085.5</b>	<b>+334.6</b>	<b>-11'793.5</b>	<b>20'377.4</b>
(Total 1)**	(3'010.5)	(-0.2)	(799.9)	(+10.3)	(2'210.6)	(3'810.4)
<b>2017</b>	<b>4'045.9</b>	<b>-5.7</b>	<b>9'882.7</b>	<b>-38.6</b>	<b>-5'836.8</b>	<b>13'928.6</b>
(Total 1)**	(2'732.2)	(-9.2)	(2'949.6)	(+268.8)	(-217.4)	(5'681.7)

\*) Avec effet au 01.01.2012, L'AFD a procédé à des changements méthodologiques de calcul des importations et exportations. Dès lors, les comparaisons entre 2012 et les années précédentes ne sont plus possibles.

\*\*\*) Total « conjoncture » (total 1) : sans l'or en barres et autres métaux précieux, les monnaies, les pierres précieuses et gemmes, ni les objets d'art et antiquités

Exportations	2016 (% du total)	2017 (% du total)
1. Pierres précieuses, métaux précieux, bijouterie	52.0	53.1
Or brut	25.3	28.5
Bijouterie/Joaillerie	22.1	20.5
2. Montres	21.5	22.1
3. Machines	6.9	7.5
4. Produits pharmaceutiques	5.5	5.0
5. Instruments médicaux et de mesure	2.1	2.2
6. Parfumerie	1.7	1.8
7. Chocolat	0.6	0.7

Importations	2016 (% du total)	2017 (% du total)
1. Pierres précieuses, métaux précieux, bijouterie	98.5	98.0
Or brut	93.5	66.3
Bijouterie/Joaillerie	3.3	23.1
2. Montres	1	1.4

## ANNEXE 5 - Principaux pays investisseurs

Année : 2016

Rang	Pays	Investissements directs (million AED, stock)	Part	Variation (stock)	Flux année écoulée (million AED)
1	Royaume-Uni	72'553	16.5%	+25.9%	14'906
2	Inde	24'207	5.5%	+3.6%	841
3	Etats-Unis	19'013	4.3%	+6.0%	1'080
4	France	17'824	4.1%	-14.1%	-2'923
5	Arabie Saoudite	16'180	3.7%	+6.9%	-1'193
6	Autriche	15'335	3.5%	+6.1%	881
7	Japon	14'468	3.3%	+0.1%	15
8	Îles Vierges Britanniques	13'636	3.1%	+23.1%	2'559
<b>9</b>	<b>Suisse</b>	<b>13'149</b>	<b>3.0%</b>	<b>+12%</b>	<b>1'411</b>
10	Koweït	12'798	2.9%	+10.7%	1'239
	Total	438'857	100 %	+8.7%	35'250

Source(s):

- Federal Competitiveness and Statistics Authority
- UNCTAD World Investment Report 2017

Taux de change pour 2016 : 1 USD = 3.67 AED

Total des investissements directs en millions USD : 117'944