

Faire des affaires au Moyen-Orient : Opportunités et solutions

François Leblanc, avocat

Le Moyen-Orient fait régulièrement la manchette des quotidiens planétaires, mais on y dépeint rarement un environnement propice aux affaires. Malgré ces manchettes, le Moyen-Orient représente un marché en rapide croissance qui pourrait intéresser plusieurs entreprises canadiennes.



Dubaï, centre des affaires du Moyen-Orient

Les pays du Moyen-Orient ont besoin d'expertise étrangère afin de poursuivre leur transition de marchés émergents à celui de marchés matures. Plusieurs d'entre eux ont pris, et continuent de prendre, des mesures afin d'attirer cette expertise. De plus, le commerce de détail au Moyen-Orient y est florissant grâce, en grande partie, à une base importante de jeunes consommateurs qui sont tous aussi friands, sinon plus, des tendances de la mode et du dernier gadget électronique que leurs cousins occidentaux.

Une connaissance des considérations légales et d'affaires aidera une entreprise à saisir les opportunités qui existent au Moyen-Orient tout en gérant les risques afférents.

Dubaï : Centre des affaires du Moyen-Orient

Avec ses réalisations extravagantes, telles que ses îles artificielles en forme de palmier et Burj Khalifa, la plus haute tour du monde, Dubaï, l'un des sept émirats des Émirats Arabes Unis (EAUs), a suscité énormément d'attention positive pour la région au cours des dernières années. Ce qui est généralement moins connu, et beaucoup plus important pour ceux qui désirent y faire des affaires, est que Dubaï est stratégiquement situé sur le Golfe Arabique et possède des infrastructures impressionnantes ainsi que plusieurs « zones économiques » où les entreprises étrangères peuvent s'établir relativement facilement. C'est pour ces raisons que plusieurs entreprises ont choisi Dubaï à titre de base opérationnelle ainsi que pour son environnement stable, sécuritaire et tolérant.

Structures corporatives à Dubaï

Au Canada, la fiscalité est souvent le facteur déterminant pour choisir la structure corporative d'une nouvelle entreprise; ce n'est pas le cas à Dubaï puisqu'aucun impôt sur le revenu des sociétés n'existe aux EAUs sauf pour une poignée d'industries comme l'industrie pétrolière et les banques. Toutefois, la structure corporative retenue pour une filiale à Dubaï peut avoir des implications fiscales pour la société mère au Canada.

L'activité économique visée déterminera quelle forme juridique la filiale de Dubaï pourra prendre, telle qu'une société à responsabilité limitée ou une société de personnes. De plus, l'activité économique visée déterminera si des restrictions s'appliqueront quant au niveau maximum de la participation de l'entreprise étrangère au sein de la filiale de Dubaï. En effet, certaines activités économiques nécessitent que l'entreprise soit détenue entièrement ou majoritairement par un citoyen des EAUs, tandis que certaines activités économiques peuvent être exercées par une entreprise détenue entièrement par des étrangers. Ces restrictions peuvent parfois être difficiles à concilier et ajoutent nécessairement des coûts à la mise en place de la structure. De plus, plusieurs entreprises étrangères sont réticentes au fait qu'un citoyen des EAUs soit l'actionnaire unique ou majoritaire de l'une de leurs filiales.

Bien qu'il soit possible de prévoir par divers moyens que l'actionnaire minoritaire étranger conserve le contrôle effectif complet sur les opérations de la filiale de Dubaï, un risque demeure quant au fait d'avoir un citoyen des EAUs à titre d'actionnaire indépendant de la filiale.

Zones économiques

Afin de rendre plus facile l'établissement d'entreprises étrangères, Dubaï a créé plusieurs zones économiques dans lesquelles certaines restrictions légales sont assouplies ou modifiées. Par exemple, chaque zone économique permet à une entreprise étrangère d'établir une filiale à part entière quant aux activités économiques autorisées. À titre d'exemple, la *Jebel Ali Port Free Zone* se concentre sur les entreprises de distribution et logistique, la *Dubaï International Financial Centre* (DIFC) sur le secteur financier et la *Dubaï Media City* sur les médias et les communications.

En revanche, les filiales établies dans des zones économiques ne peuvent, en théorie, que faire affaire à l'intérieur du territoire de la zone économique et à l'extérieur des EAUs. Toutefois, plusieurs exceptions légales et pratiques s'appliquent dans bien des cas, ce qui rend ces zones économiques un choix intéressant pour plusieurs entreprises étrangères. De plus, il faut

également tenir compte des exigences légales du pays dans lequel on fait affaire à partir de Dubaï.

Bureau de représentation

Une entreprise étrangère peut également établir un bureau de représentation à Dubaï détenu entièrement par celle-ci à partir duquel elle peut interagir avec ses clients et faciliter la vente de ses produits et services à partir de l'étranger. Selon la nature du produit offert ou du service à rendre, il est possible que la transaction doive être conclue par l'entremise d'un distributeur local. Par exemple, plusieurs entités gouvernementales exigeront, dans certains cas, de traiter avec une entreprise dûment établie à Dubaï (et non dans une zone économique ou avec une entreprise étrangère par le biais d'un bureau de représentation).

Distributeur local

Une entreprise étrangère peut aussi retenir les services d'un distributeur local sans établir de bureau de représentation. Dans ce cas, le distributeur prend alors en charge les relations clients, effectue en son propre nom la vente des produits et services de l'entreprise étrangère et fait périodiquement rapport de ses efforts et résultats. Dans bien des cas, le distributeur exigera l'exclusivité sur la vente des produits et services de l'entreprise étrangère à Dubaï ou dans les EAUs dans son ensemble. Un distributeur doit être choisi avec soin puisque la loi protège avec rigueur les intérêts du distributeur. Il est très difficile de mettre fin à une convention de distribution et les tribunaux ont discrétion afin d'octroyer au distributeur une compensation monétaire si l'entreprise étrangère met fin à la convention, même si celle-ci est résiliée conformément à ses modalités, tel que dans le cas d'un défaut par le distributeur lui-même.

Il existe des opportunités intéressantes au Moyen-Orient pour des entreprises canadiennes qui désirent accroître leur chiffre d'affaires. Il y a certainement des risques à faire des affaires au Moyen-Orient, comme dans tout autre pays ou région du globe, mais des solutions juridiques existent afin de gérer ces risques, particulièrement au sein du cadre juridique mis en place à Dubaï au cours des dernières années. ■