



14 - 20 NOVEMBRE 2009
 visite du **SALON DUBAI AIR SHOW**
SALON PROFESSIONNEL DE L'AERONAUTIQUE
AIRPORT EXPO DUBAI : 15 - 19 NOVEMBRE 2009
VISITE DE SITES MRO DANS LES EAU



Votre contact

CCI Pau Béarn
 Babette SCHILY
 Tél. : 05 59 82 51 02
 Mob : 06 84 088 146
 Fax : 05 59 82 51 42
b-schily@pau.cci.fr

21, rue Louis Barthou
 64000 Pau
<http://www.pau.cci.fr>

Partenaires

Mission Economique
 de Dubaï

membre du réseau



<http://www.missioneco.org/emirats>

**Soutien
 financier :**

Cette opération est
 soutenue par le
 Ministère délégué au
 Commerce Extérieur



Avec l'agrément de :



Dubaï est considérée comme la plaque tournante du moyen orient et donne accès à un marché avec beaucoup de potentiel dans une des régions la plus riche du monde. Même en ce temps de crise, cette région garde tout son potentiel.

Les Emirats Arabes Unis disposent de richesses naturelles exceptionnelles : Ils possèdent respectivement les cinquième et troisième réserves mondiales de gaz et de pétrole.

Le secteur aéronautique bénéficie de la volonté forte des gouvernements aussi bien à Dubaï qu'à Abu Dhabi de développer des projets d'envergure et d'implanter une véritable industrie aéronautique.

A Abu Dhabi le groupe gouvernemental **MUBADALAH** investit dans l'implantation de centres de maintenance (ADAT) et développe globalement l'activité aéronautique (implantation atelier Airbus à Al Ain, création d'une université dédiée à l'aéronautique, création d'un cluster aéronautique à Al Ain).

Les EAU sont le **3^{ème} marché mondial pour le trafic passager** après la Chine et l'Inde.

La zone du Moyen Orient souhaite maintenir **un taux de croissance de 15 - 20%** pour le secteur de l'aviation d'affaires dans les années à venir (source : MEBA), l'aviation commerciale est très active autour des principales compagnies aériennes Emirates, Ethiad, et Qatar Airways. Des compagnies privées (non-gouvernementales) se mettent sur les rangs : Al Jazeera, compagnie low-cost au Kuweit, Wataniya Airways, etc. L'Egypte, le Kuweit, le Yemen, le Maroc, la Jordanie développent leur trafic aérien sur la zone MO, commandent des avions, construisent des aéroports et des centres de MRO et ouvrent des liaisons avec l'Asie et l'Europe.

The Middle East remains a growth market:

- *MRO is forecast to grow 5.5% annually over next 10 years, faster than North America, Western Europe and Asia-Pacific.*
- *76 operators have over 800 transport aircraft in service and over 600 on order. 3600 engines will consume over 40% of the total MRO) expenditure.*
- *According to IATA, the Middle East was the only region that saw passenger demand grow in March '09.*
- *Since October 2008, Middle East carriers have grown their international capacity by over five per cent year-on-year while rivals reduce capacity. .*



PROGRAMME Prévisionnel :

SAMEDI 14 NOVEMBRE 2009

- Départ de la délégation par avion de Paris
- Arrivée Dubaï , installation à l'hôtel

DIMANCHE 15 NOVEMBRE 2009

- Briefing sectoriel à la ME avec le FBC, approche du cadre interculturel et juridique
- Visite guidé du salon, (espace GIFAS, accueil stand SAFRAN, Airbus Middle East)
- RV sur place

LUNDI 16 NOVEMBRE 2009

- Visite site MRO (Sharja)
- RV collectifs sur le salon
- Réception au Chalet de F&E pour le Air Show
- Soirée libre

MARDI 17 NOVEMBRE 2009

- Visite du centre de maintenance de la Société ADAT à Abu Dhabi
- Retour sur Dubaï
- Dîner de gala du salon (sur inscription payante!)

MERCREDI 18 NOVEMBRE 2009

- RV sur le salon, visite centre MRO Emirates
- Dîner en commun avec opérateurs locaux

JEUDI 19 NOVEMBRE 2009

- Visite site MRO sur Al Aïn
- Retour France par vol de nuit (01h00)

(Ce planning est soumis à modification, il respecte la semaine arabe avec le week-end le vendredi et samedi)



Le salon **DUBAI AIR SHOW** (salon bi-annuel, 11^{ème} édition !) est équilibré entre le secteur défense/militaire et industrie aéronautique. Ces deux secteurs bénéficient de l'argent des grands investisseurs.

Voir : <http://dubaiairshow.aero/>

Les pôles d'intérêt concernés par le salon et cette mission s'articulent autour de :

- 1) la **maintenance** (pour les compagnies en forte croissance Emirates, Gulf Air, Qatar Airways, Etihad, ...) avec des opérateurs comme la Société ADAT installée à Abu Dhabi
- 2) **l'aviation privée/affaire et VIP – équipement intérieur** (moyens courriers, jets privés, équipement de luxe)
- 3) **l'activité militaire/défense** (UAE Airforce, Royal Saudi Arabian Air Force, Qatar Emiri Air Force...)

voir les exposants sur le site : <http://dubaiairshow.aero/exhibitors/floorplan.html>

En 2007 ce salon a accueilli plus de 45 000 visiteurs professionnels, vendus 540 avions et annoncés des contrats d'un volume global de 155.5 billions US\$.

Number of Trade Visitors DUBAI AIR SHOW 2007

| | |
|---|---------------|
| Airlines | 15,897 |
| Military | 7,721 |
| Embassies, Consulates, Ministries, Government Authorities | 1,635 |
| Aerospace Manufacturing | 1,816 |
| Business & General Aviation | 3,224 |
| Training & Simulation | 1,453 |
| Aviation Support Services | 1,771 |
| Unmanned | 1,816 |
| Helicopters | 1,044 |
| Maintenance, Repair and Overhaul | 1,362 |
| Aerospace Distributors | 817 |
| Finance, Banking, Leasing and Insurance | 499 |
| Aircraft Interiors | 1,362 |
| Press | 1,300 |
| Other | 4,996 |
| TOTAL trade visitors | 45 421 |

Notre mission permettra aux entreprises participantes de :

1. **découvrir et valider le marché à fort potentiel aux Emirats Arabes Unis**, les projets d'envergure sur lesquels les PME françaises doivent se positionner dès maintenant ; repérer la concurrence internationale déjà présente sur la zone.
2. **Identifier des opérateurs sur le marché**, rencontrer des professionnels sur le salon Dubaï Air Show.
3. **comprendre le cadre d'affaire et le contexte interculturel**, les circuits de distribution ainsi que les contraintes réglementaires et logistiques de ce marché. (échanges avec nos partenaires et des Européens installés sur la zone comme le Groupe Safran, JET Aviation ou AIRBUS).
4. **faire connaître et positionner l'offre globale des PME françaises** sur ce marché en forte croissance.

La **labellisation** par Ubifrance, la **qualité de nos partenaires locaux** (les ME Dubaï, M. Goumy et le FBC), la **notoriété et la reconnaissance du salon** alliées à **l'accompagnement** du groupe par la CCI Pau Béarn, sont un gage de réussite de cette opération.

Prestations proposées :

- l'Organisation de toute la logistique sur place : l'hébergement (4 nuits) et les transferts du groupe
- Entrées au salon
- Organisation de rencontres collectives sur le salon avec opérateurs locaux
- Mise en place d'un programme de visites de sites MRO aux EAU avec la ME,
- Assurer la communication sur le salon (catalogue des participants français, cocktail, communiqués de presse)
- Accompagner les entreprises participantes sur place en assurant également l'interprétariat collectif pour le groupe (en anglais)

Cette opération est soutenue par le Ministère délégué au Commerce Extérieur



| | |
|--|---------------------|
| Total TTC avant subvention | 3 300.00€ |
| Soutien du Ministère délégué du Commerce Extérieur | - 1 600€ TTC/PME |
| Total TTC à payer après subvention | 1700.00€ TTC |
| TVA récupérable pour la PME | 278.59 |
| Prix HT (1 personne/PME) | 1 421.40€ HT |

* la subvention est accordée sous réserve de la participation de 10 entreprises minimum

Ce coût inclus :

- Frais d'hébergement par entreprise (1 chambre single) : 6 nuits en hôtel *** B&B
- Entrées au salon
- transfères lors des visites collectives
- Budget de préparation pour la mission (ME, FBC)
- Budget catalogue de présentation des entreprises participantes (éléments visuels remis par les PME)
- l'accompagnement de la CCI Pau Béarn (non compté dans le prix !)

Ne sont pas pris en charge : le billet d'avion a/r France – Dubaï, vos repas, vos déplacements en rendez-vous individuels, l'envoi éventuel de vos échantillons, l'interprétariat supplémentaire, vos autres frais personnels.

- Les coûts de participation de la 2^{ème} personne pour la même PME.

- La CCI Pau Béarn se réserve le droit d'augmenter le prix ci-dessus pour toute inscription et bon de commande signé après le 31 août 2009, en fonction de l'augmentation des coûts sur place.

Note importante : L'obtention d'une aide au titre de la labellisation est **cumulable avec l'assurance-prospection de la Coface**.

TIMING :

| | |
|---|---|
| Dès que possible, mais avant le 31 août 2009 | Nous adresser votre préinscription (bulletin ci-joint complété) le plus rapidement possible, afin que la ME de Dubaï puisse valider votre participation (dans la limite des places disponibles, <u>10 mini</u>). |
| Avant le 21 septembre 2009 | En cas de validation de votre participation, le bon de commande définitif devra nous parvenir signé et accompagné d'un chèque d'acompte |
| Octobre 09 | Mise en place logistique et programme définitif (ramadan de mi-août à mi-sep) |
| 14 – 20 novembre 2009 | Mission sur place |
| Décembre 09 | Restitution de la mission |

- En cas d'annulation de votre part après la signature du bon de commande (qui vous sera adressé après la validation définitive de votre participation), les prestations irrévocablement engagées seront dues dans leur intégralité.
- Le coût de la prestation forfaitaire est calculé sur la base de 10 entreprises participantes. Si le nombre minimum de 10 entreprises participantes n'était pas atteint, la CCI Pau Béarn se réserve le droit d'annuler cette opération.