



PRISTAL
PARTNERS

PRISTAL PARTNERS

Deux horizons, une exigence unique.

IMPLANTATION · RÉSIDENCE · BANKING · CONFORMITÉ · CONTINUITÉ

ESSENTIAL

12 mois

Entrée premium

OFFRE RECOMMANDÉE

STRATEGIC

24 mois

Cycle complet

DOCUMENT CONFIDENTIEL

I . L A P R O M E S S E

Une présence UAE structurée, pas une simple licence.

Pristal Partners accompagne dirigeants, entrepreneurs, consultants premium, groupes privés et sociétés en expansion régionale dans la structuration complète de leur présence aux Émirats Arabes Unis : société, résidence, banking, conformité initiale, continuité administrative et orientation stratégique.

***Vous ne repartez pas avec une licence.**
Vous repartez avec une présence UAE structurée.*

I I . L E R I S Q U E R É E L

Le risque réel : une implantation fragmentée.

Avocat, agent free zone, consultant bancaire, fiscaliste : chacun optimise son périmètre. Le client absorbe les contradictions et paie le prix de l'incohérence — il devient coordinateur non qualifié d'un système qui devrait être intégré.

01 Fragmentation des intervenants

Chaque prestataire optimise son périmètre sans vision d'ensemble. Le client coordonne seul un système qui devrait être intégré.

02 Refus bancaires & risques de conformité

Un dossier mal préparé peut entraîner un refus bancaire difficile à corriger ou ralentir durablement l'ouverture du compte.

03 Erreurs structurelles coûteuses

Le mauvais choix de free zone, d'activité ou de structure actionnariale peut engendrer des coûts de restructuration importants.

04 Opérationnalité retardée

Lorsque les démarches ne sont pas coordonnées dès le départ, les délais s'allongent et l'opérationnalité réelle est retardée.

III . POSITIONNEMENT

Un cabinet boutique, pas un agent de business setup.

Pristal Partners est un cabinet boutique de conseil en implantation internationale opérant à partir de Dubaï. Nous accompagnons une clientèle francophone et internationale exigeante — entrepreneurs et PME/PMI en expansion à l'export, dirigeants de groupes, consultants premium et sociétés occidentales en développement régional.

I

Approche intégrée

Société, résidence, banking et conformité : un tout cohérent, jamais en silos.

II

Interlocuteur senior unique

Un seul point de contact maîtrise l'ensemble du dossier de bout en bout.

III

Sélectivité assumée

Un nombre limité de mandats par trimestre. Qualité d'exécution, confidentialité et cohérence du mandat.

Un mandat intégré, piloté par un interlocuteur senior unique : structuration de l'implantation, appui au développement régional et coordination des expertises lorsque le projet le justifie.

I V . S É L E C T I V I T É

Pour qui Pristal Partners est conçu.

Notre approche ne convient pas à tous les projets — et c'est ce qui en fait la valeur. Voici comment savoir si elle vous correspond.

Une approche adaptée si —

- Vous recherchez une implantation UAE structurée, pas simplement une licence.
- Vous souhaitez un interlocuteur senior unique, maître du dossier.
- Vous avez des enjeux bancaires, opérationnels, réglementaires ou de coordination fiscale.
- Vous considérez Dubaï comme une base stratégique de développement.
- Vous privilégiez la cohérence, la confidentialité et la qualité d'exécution.

Probablement pas adaptée si —

- Votre seul critère de décision est le prix de la licence.
- Vous attendez une garantie bancaire ou commerciale.
- Vous n'êtes pas en mesure de documenter votre activité.
- Vous souhaitez une démarche standardisée, sans accompagnement senior.

V . P R O F I L S P R E M I U M

Le coût réel n'est pas celui de la licence.

Pour un profil premium — consultant, dirigeant indépendant ou entrepreneur — une implantation UAE ne se juge pas au seul coût d'une licence. Elle se juge au coût réel : temps mobilisé, cohérence bancaire, conformité documentée et continuité d'activité.

Ce qui coûte vraiment —

- Chaque jour passé à coordonner plusieurs prestataires est un jour non consacré à vos missions, vos clients ou votre développement.
- Un onboarding bancaire ralenti ou refusé peut retarder durablement l'opérationnalité.
- Une structuration mal documentée peut fragiliser la cohérence fiscale et administrative du dossier.
- Votre temps, votre continuité et votre tranquillité d'exécution sont des actifs : ils doivent servir votre trajectoire, pas la coordination administrative.
- Une licence seule ne crée ni lisibilité bancaire, ni conformité défendable, ni continuité opérationnelle.

Ce que Pristal apporte —

- **Un mandat, huit chantiers coordonnés** : structure · licence · immigration · résidence · banking personnel · banking corporate · conformité · orientation stratégique.
- Un dossier bancaire préparé pour maximiser sa lisibilité et sa cohérence.
- Une documentation structurée pour appuyer une présence UAE défendable.
- Une résidence, et si nécessaire un sponsorship familial, coordonnés dans le même mandat.
- Un interlocuteur senior unique, pour éviter la coordination dispersée de prestataires.

V I . N O T R E A P P R O C H E

Un interlocuteur senior unique. Les zones grises identifiées, cadrées et traitées avant de devenir des blocages.

1

Un interlocuteur unique, maître du dossier

Un point de contact senior connaît votre dossier dans son intégralité. Les principaux risques identifiables sont anticipés et traités dans le périmètre du mandat.

2

Des décisions guidées par une vision intégrée

Structure juridique, coordination fiscale, banking et résidence sont traités de façon cohérente, jamais en silos. Notre rôle est d'identifier, clarifier et traiter les zones grises.

3

Une exécution encadrée et documentée

Des processus rodés, des partenaires sélectionnés, une méthodologie maîtrisée.

V I I . V O T R E I N T E R L O C U T E U R

Un dirigeant de terrain, pas un conseil à distance.

**HOSNI BOUGONNA***Fondateur · Interlocuteur senior
principal*

Consultant export et business advisor trilingue, établi à Dubaï depuis 2010, Hosni accompagne entrepreneurs, dirigeants et PME/PMI occidentales dans leur implantation UAE et leur développement régional.

Son approche relie structuration, résidence, banking, conformité et lecture terrain au service d'une trajectoire claire — et non d'une simple licence.

180+*accompagnements · 15+ ans*

Sociétés, filiales, portage salarial, distribution, représentation & sourcing.

Depuis 2010*Dubaï · FR · EN · AR*

Connaissance directe des autorités, free zones et banques ; dialogue direct avec les administrations.

Expérience terrain*GCC / MEA*

Dirigeants, consultants premium et PME occidentales : implantation, résidence, banking et structuration régionale.

V I I I . L ' É C O S Y S T È M E P R I S T A L

Un interlocuteur senior, un cercle d'experts mobilisés selon vos besoins.

Selon la nature du projet, Pristal mobilise un cercle restreint d'experts associés — chacun reconnu dans son domaine — sous la coordination d'un interlocuteur unique.



Hosni Bougonna

Fondateur · Pilotage & terrain UAE

Consultant export et business advisor trilingue, établi à Dubaï depuis 2010. Hosni pilote chaque mandat avec une lecture terrain des autorités, banques et partenaires UAE.



Paul Faucomprez

Avocat fiscaliste · Paris – Dubaï

Avocat fiscaliste, fondateur de OwnerTech et Useyourlaw. Paul intervient sur les enjeux fiscaux, juridiques et transfrontaliers lorsque le projet nécessite une lecture spécialisée.



Morad Lahlouh

Stratégie & gouvernance

CEO de Keleo Solutions France. Morad intervient sur les sujets de structuration, gouvernance, organisation et stratégie de croissance pour les dirigeants et entreprises en développement.



Jessica Riah

Mobilité des dirigeants · Installation

Fondatrice d'Easy-Expat, Jessica accompagne depuis plus de 10 ans dirigeants et familles dans leur installation à Dubaï : scolarité, logement, repères locaux et organisation pratique.

Un cercle d'expertises activable et documenté, mobilisé selon la configuration retenue et le périmètre du mandat, sous la coordination d'un interlocuteur unique.

Développer votre activité ou construire votre ancrage local.

Selon votre ambition, Pristal devient votre point d'appui business dans la région : préparer une activation commerciale, structurer votre présence régionale ou constituer un écosystème local cohérent avec votre niveau d'exigence.

A · Activation commerciale & régionale

Développer votre activité ou ouvrir de nouveaux marchés

- Clarification du rôle commercial de la base UAE
- Lecture du marché UAE / GCC / MEA et positionnement régional
- Identification des interlocuteurs, canaux et relais pertinents
- Introductions ciblées lorsque le projet le justifie

B · Écosystème local & ancrage professionnel

Construire un réseau local de confiance

- Orientation vers banques, fiscalistes, juristes et experts utiles
- Identification de cercles professionnels cohérents avec votre profil
- Constitution progressive d'un écosystème local fiable
- Intégration dans un environnement professionnel adapté à votre secteur

Livrable inclus — Note d'orientation stratégique UAE & écosystème : rôle recommandé de votre présence, priorités, points de vigilance et prochaines décisions à engager. Remise consolidée dans le Dossier de Présence UAE en fin de mandat.

Strategic Access — orientation et introductions ciblées, sans garantie de clients, contrats, financements ou partenariats. La prospection active, la génération de leads et l'exécution d'un go-to-market relèvent d'un mandat distinct.

X . LA MÉTHODE PRISTAL

La Méthode Pristal : structurer, activer, maintenir, développer.

Une présence UAE ne se résume pas à une licence. Pristal l'organise en quatre temps, du diagnostic initial à la continuité pilotée, sous la responsabilité d'un interlocuteur senior unique.

1 · STRUCTURER

Diagnostic · Juridiction · Création de société · Banking Readiness File

2 · ACTIVER

Licence · Résidence & Emirates ID · Banking · Revue à 90 jours

3 · MAINTENIR

Comptabilité · Audit annuel · Corporate Vault · Compliance Review

4 · DÉVELOPPER

Advisory · Gouvernance · Support EMEA · E-invoicing readiness

Structurer. Activer. Maintenir. Développer. Un mandat unique, un interlocuteur senior, une présence UAE pleinement structurée.

X I . D E U X H O R I Z O N S D E R É F É R E N C E

Deux horizons de référence : Essential & Strategic.

Essential établit une première présence UAE sur 12 mois. Strategic construit une présence durable sur un cycle complet de 24 mois. Chaque offre existe en configuration Business, sans résidence, ou Resident, avec la résidence.

ESSENTIAL

12 MOIS

- Établir et sécuriser une première présence UAE sur 12 mois.
- Business : société seule. Resident : + visa investisseur, Emirates ID et volet personnel.
- Pour valider une implantation avant de l'inscrire dans la durée.

STRATEGIC

24 MOIS · RECOMMANDÉ

- Construire une présence durable sur un cycle complet de 24 mois.
- Business : société seule. Resident : + visa, Emirates ID et volet personnel.
- Conformité continue, deux audits annuels, meilleure rétention bancaire.
- Le cadre recommandé pour une implantation sérieuse.

Strategic Resident est le choix recommandé pour une implantation durable. La configuration se choisit selon le besoin réel de résidence.

X I I . C H O I S I R S O N H O R I Z O N

Choisir son horizon d'implantation.

L'exigence et la qualité d'exécution restent les mêmes. Ce qui change, c'est l'horizon de votre implantation.

ESSENTIAL

12 MOIS

12 990 € HT

- Resident, avec résidence — cycle de 12 mois.
- Configuration Business, sans résidence : 8 990 € HT.

OFFRE RECOMMANDÉE

STRATEGIC

24 MOIS

19 990 € HT

- Resident, avec résidence — cycle complet de 24 mois.
- Configuration Business : 15 990 € HT.
- Meilleur coût annualisé : 9 995 € / an.

Strategic Resident est le choix recommandé pour une implantation durable.

Prix affichés HT, en paiement intégral ; les configurations Business (sans résidence) sont disponibles pour chaque horizon.

X I I I . P É R I M È T R E I N C L U S

Ce que couvre votre mandat d'implantation.

*I***Structuration initiale**

- Diagnostic & cadrage
- Création société UAE
- Licence UAE adaptée aux activités validées
- Jusqu'à 6 shareholders inclus
- Jusqu'à 3 familles d'activités
- Establishment Card · Quota visa · Resident

*II***Résidence & installation · Resident**

- Visa investisseur/general Manager
- Coordination administrative
- Assistance bancaire personnelle · Resident
- Repères & installation locale
- Conversion permis de conduire
- Évaluation initiale TRC sous conditions d'éligibilité

*III***Banking & conformité**

- Assistance bancaire corporate
- FTA & Corporate Tax initial
- AML · UBO · conformité réglementaire applicable
- Documentation corporate
- Comptabilité et déclarations

*IV***Advisory & continuité**

- Sponsorship familial · Resident — frais gouvernementaux et tiers à coût réel
- Veille & suivi des échéances
- Note d'orientation stratégique UAE & écosystème régional
- Strategic Access si pertinent
- Corporate Vault remis en fin de mandat

Socle commun : société, banking corporate, conformité et advisory. Resident ajoute : visa, Emirates ID, compte personnel, permis, famille et installation. Conformité courante incluse pendant toute la durée souscrite ; le Corporate Vault consolide l'ensemble en fin de mandat.

X I V . L A C O N T I N U I T É A N N U E L L E

La continuité annuelle, simple et lisible.

Au terme du mandat, la continuité maintient la société conforme, documentée et pilotée. Deux formules, selon la configuration retenue.

B U S I N E S S

sans résidence

Licence, bookkeeping, Corporate Tax, VAT si applicable, audit annuel, suivi des échéances et coordination Pristal.

12 mois — 7 990 € HT

24 mois — 13 990 € HT

R E S I D E N T

avec résidence

Continuité Business, complétée par la coordination du volet résidence et immigration ; frais gouvernementaux présentés séparément si applicables.

12 mois — 9 990 € HT

24 mois — 15 990 € HT

Les frais gouvernementaux d'immigration ou de renouvellement du visa, lorsqu'ils s'appliquent et ne sont pas expressément inclus, sont présentés séparément avant lancement.

X V . L E S L I V R A B L E S P R I S T A L

Ce que vous recevez, concrètement.

Quatre livrables clairs, à chaque étape de votre implantation.

Un dossier bancaire prêt à déposer

Les éléments clés attendus par la banque, réunis et présentés clairement : pour ouvrir votre compte dans les meilleures conditions. ·

Banking Readiness File

Votre coffre-fort documentaire

Société, licence, visas, fiscalité, audits : tous vos documents réunis au même endroit, accessibles à tout moment. ·

Corporate Vault

Un point d'étape à 90 jours

Trois mois après le lancement, on vérifie ensemble banque, facturation et comptabilité — et ce qu'il reste à faire. ·

Revue à 90 jours

Un bilan clair chaque année

Une fois par an, l'état de vos obligations, de vos échéances et nos recommandations, en langage simple. ·

Annual Compliance Review

Chaque livrable vous est remis et reste accessible pendant toute la durée du mandat.

X V I . L'EXPIÉRIENCE RESIDENT

L'expérience Resident.

La configuration Resident ajoute le parcours personnel et familial du dirigeant, coordonné dans le même mandat que la société.

Résidence & Emirates ID

Le dirigeant, installé

VISA

Quota et visa investisseur principal, traitement VIP et express sur place.

EMIRATES ID

Objectif 24 à 48 h ouvrées après réalisation de tous les prérequis.

PERMIS

Conversion standard du permis étranger lorsque le client est éligible.

Banking & famille

Le quotidien, coordonné

COMPTE PERSONNEL

Compte personnel UAE ; solution multidevise si les flux le justifient.

FAMILLE

Assistance complète au sponsoring familial ; frais tiers à la charge du client.

INSTALLATION

Consultation installation et expatriation familiale, sur demande.

Fiscalité & long terme

La présence, sécurisée

GOLDEN VISA

Flash-check initial d'éligibilité aux options de résidence longue durée.

TRC

Assistance à une première procédure TRC, sous conditions, sans garantie.

TRANSITION PAYS D'ORIGINE

Assistance process/data à une première démarche administrative.

Immigration, banque et TRC restent soumis aux autorités ; aucune garantie d'éligibilité, d'émission ou de non-résidence. Frais tiers à la charge du client.

X V I I . D É M O N S T R A T I O N

Un cas type représentatif : de la fragmentation au mandat maîtrisé.

LE PROFIL

Dirigeant d'une PME de conseil / services B2B

- CA ~3,8 M€, clients France, Europe & GCC
- Veut une base UAE pour structurer son développement régional
- Installation familiale envisagée sous 6 à 12 mois
- Besoin : société UAE, visa investor, compte corporate, résidence familiale, coordination fiscale

SANS PRISTAL — TRAJECTOIRE FRAGMENTÉE

Agent free zone, banque, fiscaliste, visa et relocation consultés séparément. Société créée rapidement, mais sans alignement entre activité, juridiction, banque cible et résidence. Le dirigeant devient coordinateur de prestataires fragmentés.

AVEC PRISTAL — LE MANDAT INTÉGRÉ

Projet cadré dès le départ : activité, juridiction, structure, cycle visa, banking, conformité initiale (FTA / Corporate Tax / UBO / AML), calendrier familial, relocation et coordination fiscale, dans une logique cohérente.

RÉSULTAT — UNE IMPLANTATION STRUCTURÉE

Société, résidence, famille, banking et conformité avancent dans le même sens. Le dirigeant ne pilote pas une addition de prestataires : il s'appuie sur un mandat intégré, coordonné par un interlocuteur senior unique. Illustration type — ne constitue pas un témoignage client.

X V I I I . T R A N S P A R E N C E

Honoraires fixes, frais tiers transparents.

HORS PÉRIMÈTRE

- Frais gouvernementaux liés aux visas familiaux
- Change of Status et frais bancaires éventuels
- Renouvellements au-delà de l'horizon souscrit, présentés séparément avant lancement. Le maintien du visa suppose une licence active.
- Frais administratifs ou gouvernementaux récurrents, le cas échéant.
- Assurance santé

La résidence fiscale (TRC) est-elle garantie ?

Non. Pristal assiste une première procédure TRC sous conditions et prépare le dossier ; l'éligibilité, l'émission et la reconnaissance relèvent des autorités. Une transition administrative vers le pays d'origine ne garantit pas la non-résidence fiscale.

Le Strategic Access garantit-il des opportunités ?

Non. Ni clients, ni contrats, ni partenariats : une orientation vers les bons interlocuteurs (banques, fiscalistes, relocation) lorsque le projet le justifie. Pas un mandat de développement commercial actif.

Le compte bancaire est-il garanti ?

Non. La décision appartient à la banque. Pristal prépare le dossier pour en maximiser la cohérence et la conformité.

Les activités réglementées, logistiques, industrielles ou douanières, ainsi que les structures multi-entités ou nécessitant une ingénierie spécifique, font l'objet d'un cadrage, d'un périmètre et d'une tarification adaptés. Le détail complet des frais et exclusions figure dans la convention de mission.

X I X . P R O C H A I N E S É T A P E S

De l'alignement initial à votre présence UAE structurée.

01**Diagnostic confidentiel**

Profil, enjeux, horizon d'implantation,
points de blocage éventuels.

02**Recommandation de
mandat**

Choix de l'offre — Essential ou Strategic
— et de la configuration : Business ou
Resident.

03**Convention de mission**

Périmètre, honoraires, frais tiers,
calendrier, responsabilités et
exclusions.

04**Activation du mandat**

Structuration, résidence, banking,
conformité initiale et suivi par un
interlocuteur senior unique.

Le premier échange permet de vérifier l'adéquation du projet avant tout engagement.

Chaque mandat suit le Pristal Service Standard : feuille de route partagée · points d'avancement à chaque jalon · aucun frais tiers sans validation · dossier final consolidé · revue post-implantation. Délais indicatifs précisés au cadrage, sous réserve des autorités et banques.

Une implantation portée comme un mandat.

Pas comme un dossier.

Nous prenons un nombre limité de mandats. Le diagnostic confidentiel nous permet, à vous comme à nous, de vérifier que le projet justifie un accompagnement intégré — et de déterminer l'horizon le plus adapté.

Structurer proprement. Exécuter avec méthode. Accompagner durablement.

ÉVALUER L'ADÉQUATION DE VOTRE PROJET — 20 MINUTES

Premier échange confidentiel après revue du profil. Il peut être suivi d'un diagnostic complet ou d'une Consultation stratégique UAE à 590 € HT, avec note écrite, déductible du mandat si signature sous 30 jours.

EMAIL

advisory@pristalpartners.com

SITE

www.pristalpartners.com

BUREAU

Dubai · United Arab Emirates

Nombre de mandats limité par trimestre — chaque diagnostic est confirmé après revue du profil et de l'adéquation du projet.

A N N E X E . I

Add-ons & frais tiers indicatifs.

ADD-ONS PRINCIPAUX

Associé additionnel (> 6)	850 € HT
Famille d'activité add. (> 3)	950 € HT
Visa supplémentaire — 2 ans	3 990 € HT
Amendment standard	2 350 € HT
Consultation additionnelle	150 € HT / h

CONTINUITÉ ANNUELLE

Continuité Business — 12 / 24 mois	7 990 / 13 990 €
Continuité Resident — 12 / 24 mois	9 990 / 15 990 €

RENOUVELLEMENTS & FRAIS D'ÉTAT

Les frais gouvernementaux d'immigration et de renouvellement du visa, lorsqu'ils s'appliquent, sont présentés séparément avant lancement. Prix HT.

La grille complète des frais tiers, les modalités détaillées de chaque continuité et le périmètre contractuel sont remis lors du cadrage avec la convention de mission.