



## IRAN

LES SOCIÉTÉS FRANÇAISES À LA CONQUÊTE D'UN MARCHÉ TRÈS CONVOITÉ **PAGE 25**

# Les entreprises françaises se ruent sur l'Iran

Plus de 130 patrons sont dans le pays avec deux ministres pour prospector un marché très convoité, qui s'ouvre.

FABRICE NODÉ-LANGLOIS  
@Fnodelanglois

**MOYEN-ORIENT** C'est un débarquement en force. Les patrons ou représentants de pas moins de 134 entreprises françaises se sont envolés ce week-end pour l'Iran. Ils devaient retrouver dimanche soir à Téhéran le ministre de l'Agriculture, Stéphane Le Foll, et le secrétaire d'État au Commerce extérieur, Matthias Fekl, ainsi que le vice-président de Vinci, Yves Thibault de Silguy, qui emmène cette délégation sous l'égide du Medef.

C'est la première fois depuis douze ans que des ministres français accompagnent des patrons dans la République islamique. Depuis l'accord intérimaire de novembre 2013 sur le nucléaire et plus encore depuis l'accord signé le 14 juillet dernier, les hommes d'affaires allemands, italiens, britanniques ou américains se bousculent à Téhéran. Le Medef avait déjà monté une mission, début 2014, avec une centaine de patrons. Mais à l'époque, le Quai d'Orsay, encore en pleines négociations, avait jugé ce voyage trop précipité.

### Un besoin colossal de capitaux étrangers

L'horizon s'est éclairci depuis juillet. Si l'Iran respecte son engagement à démanteler son programme nucléaire militaire, les sanctions commerciales et financières devraient être levées, progressivement, d'ici à la fin du premier semestre 2016. Or l'Iran n'est pas seulement une puissance pétrolière qui cherche à revenir sur le marché mondial de l'or noir. C'est aussi un marché de 80 millions d'habitants, rappelle Yves Thibault de Silguy. « Les opportunités sont nombreuses, résume le ministre Matthias Fekl, il y a une forte demande d'infrastructures, de biens de consommation courante, d'agroalimentaire, de

transport, d'énergie ou de santé. »

Total, bien qu'ayant maintenu son bureau de représentation et ses relations à Téhéran, est du voyage, ainsi que Technip (ingénierie pétrolière) ou Engie. Pour revenir à son niveau de production d'avant l'embargo (plus de 4 millions de barils par jour [Mbj] en 2004 contre moins de 3 Mbj actuellement et environ 1 Mbj exporté), l'Iran a un besoin colossal de technologie et de capitaux étrangers. Les majors guettent la levée des sanctions et surtout les conditions financières que proposera l'État iranien.

Dans tous les secteurs, « l'Iran fourmille de projets qui attendent des financements, le pays manque de liquidités à court terme », résume Zahra Giacomini, directrice de l'agence de marketing et d'affaires publiques Cosmopolistan, spécialisée sur l'Iran. Les avoirs à l'étranger d'entités iraniennes sont toujours gelés et l'Iran n'a pas accès aux financements internationaux. Les grandes banques françaises sont absentes de la délégation, toujours échaudées par l'amende de 8,9 milliards de dollars infligée par les États-Unis à BNP Paribas l'an dernier pour avoir violé l'embargo, notamment sur l'Iran. À la suite de l'épisode, des chefs d'entreprise français, clients de BNP ont dû signer auprès de leur banque un engagement de ne pas commercer avec l'Iran. Des établissements financiers de moindre envergure sont toutefois du voyage tels la Banque Wormser, des cabinets de conseil ou d'avocats. Bpifrance est également représentée.

« Le risque, c'est l'incertitude juridique du système des sanctions nationales américaines », notamment le calendrier de leur levée, pointe Matthias Fekl. « Une incertitude qu'il faut lever et ne pas subir », ajoute le ministre. À Paris, certains s'agacent du temps que prend Washington, vu comme un moyen de donner un avantage aux entreprises américaines. D'autres soulignent que les lob-

bies industriels américains present l'Administration pour qu'elle lève les sanctions. John Kerry a promis un feu vert prochain sur l'aéronautique. Les discussions entre Paris et Washington sont en cours.

Cette mission de trois jours à Téhéran et à Machhad, la deuxième ville du pays, ne sera pas couronnée par des signatures de contrats. Il s'agit de prendre contact, d'identifier des projets et des interlocuteurs fiables, la clé d'une relation commerciale réussie. ■

## UN MARCHÉ PROMETTEUR

80 millions d'habitants

1% Part de marché

de la France en Iran, en 2013, contre 7% en 2004

500 millions d'euros

Valeur des échanges bilatéraux en 2013, contre 4 milliards en 2004





Des ouvriers iraniens  
assemblent une  
Peugeot 206 dans une  
usine près de Téhéran.  
E. NOROOZ / AP