



**guide**

BONNES PRATIQUES / MARKETING / DROIT / INDICES / ACHATS

**EXPORT**

# Reprendre pied en Iran

Les entreprises françaises se bousculent pour profiter de la réouverture du marché iranien depuis la levée des sanctions internationales. Mais la normalisation des échanges va prendre du temps.

SOLÈNE DAVESNE

**C**ent dix-huit avions pour Airbus, une coentreprise pour PSA et des protocoles d'accord pour Suez Environnement, Sanofi, ADP, Vinci... C'est la moisson de contrats remportés par des entreprises françaises lors de la visite du président iranien Hassan Rohani en France à la fin du mois de janvier. Depuis l'accord de Vienne sur le nucléaire signé en juillet 2015, qui a ouvert la voie à la levée des sanctions économiques le 16 janvier dernier, tout le monde se rue de nouveau à Téhéran. «On croise désormais plus d'hommes d'affaires européens que d'Iraniens à l'aéroport international Imam Khomeini», s'amuse l'avocat franco-iranien Ardavan Amir-Aslani. Normal, le potentiel est énorme. Les 78 millions d'habitants sont avides de produits de consommation occidentaux. Le pays doit aussi moderniser ses infrastructures, même si les grands contrats risquent d'être plus longs à se concrétiser. «Si les groupes français n'y vont pas maintenant, ils ne récolteront que les miettes», insiste Zahra Giacomini, la directrice de l'agence de communication Cosmopolistan. Mais si le pays s'ouvre, mieux vaut être prudent avant de se lancer à corps perdu.



## 1 COMPTER SUR LES FRANCO-IRANIENS

«Quand vous arrivez à Téhéran, vous êtes assaillis de gens qui vous proposent d'être votre agent», raconte Jacques-Omer Lescot, le responsable Moyen-Orient d'une PME de la métallurgie, qui pourrait bientôt expédier sa première commande. Pas simple dans ces conditions de sélectionner les bons intermédiaires. Être accompagné est pourtant recommandé, surtout dans une économie dominée par l'État où les entreprises parapubliques sont contrôlées par les fondations religieuses. Zahra Giacomini, une ancienne de Veolia dont l'agence de communication est à cheval entre Paris et Téhéran, préfère elle aussi mettre en garde. «Les Iraniens sont aux abois depuis la fin de l'embargo et prétendent tous savoir tout faire», alerte-t-elle. Il faut reconnaître que la main-d'œuvre qualifiée ne manque pas avec 233 000 ingénieurs formés par an. Une autre piste est de compter sur les expatriés franco-iraniens. C'est notamment ce qu'a fait Altereo. Christian Laplaud, le patron de la société d'ingénierie de l'eau, s'est appuyé sur un employé d'origine iranienne. Grâce à ses réseaux, la PME a déjà signé des partenariats avec deux cabinets d'ingénierie locaux. Avec un objectif, celui de prospecter ailleurs qu'en Iran, dans des pays peu accessibles à des Occidentaux. Les partenaires ont déjà répondu ensemble à un appel à projet au Sri Lanka. En Iran, la PME a, en revanche, raté de peu un contrat potentiel. «Nous ne pouvions pas répondre immédiatement, ils ont trouvé un fournisseur allemand», raconte Christian Laplaud.

## 2 GÉRER LE RYTHME DE LA NORMALISATION

Dans la cosmétique, Carole Garcia, patronne de Graine de pastel, a été l'une des premières à sauter le pas. «Il y a un énorme potentiel, l'Iran est le septième marché mondial et les marques américaines ne sont pas encore là», souligne la présidente de la PME toulousaine, qui a signé un accord de distribution en juin avec un partenaire commercialisant également les marques Guerlain et Shiseido. Son directeur export, ancien chef de zone Afrique-Moyen-Orient pour un grand groupe, connaît déjà le marché. Ses produits sont en cours d'enregistrement. «Le processus est long, mais pas autant qu'en Chine par exemple», assure Carole Garcia. En attendant, la PME de 15 salariés vend depuis début mars ses produits dans la boutique de son distributeur sur l'île de Kish, transformée en zone franche et située dans le golfe Persique, où les Iraniens viennent décompresser. Ceux qui n'ont pas quitté le pays pendant l'embargo comme SEB savent qu'au-delà des tracas administratifs, l'économie est exsangue et prendra du temps à se redresser. «La normalisation devrait être progressive. Il est difficile de savoir à quel rythme elle se fera», estime Cyril Buxtorf, le responsable de la zone Emea (Europe, Moyen-Orient et Afrique) du groupe. Son chiffre d'affaires était tombé à moins de 10 millions d'euros et la filiale locale tournait avec dix personnes. Aujourd'hui, le groupe a remonté son effectif à vingt-cinq salariés, mais avance doucement. «Le pouvoir d'achat des ménages ne va pas se redresser brusquement», estime Cyril Buxtorf, qui espère retrouver d'ici quatre à cinq ans son niveau d'activité d'il y a dix ans.



# Image non disponible. Restriction de l'éditeur

Une ligne de production de Khodro, premier constructeur automobile iranien, qui entretient des relations de longue date avec Renault et PSA Peugeot Citroën.

### **3** ENVISAGER D'INVESTIR... AVEC PRUDENCE

Contrairement à ses voisins, l'Iran dispose d'un indéniable savoir-faire industriel; ses équipements ont toutefois besoin d'être remis à niveau. Très courtisés, les Iraniens réclament surtout des investissements et privilégient les entreprises prêtes à mener des partenariats industriels et à mettre la main à la poche. «Il est possible d'exporter seulement, mais l'Iran n'est pas Dubai. Le pays manque d'argent et doit faire face à un fort taux de chômage. Pour attirer les investisseurs, l'Iran a développé cinq zones franches», souligne l'avocat Ardavan Amir-Aslani. Même si les sanctions sont en grande partie levées, l'accord sur le nucléaire prévoit un dispositif de «snap back» avec le rétablissement immédiat de l'embargo en cas de non-respect de ses engagements par le régime. Les banques d'affaires et la plupart des grands cabinets de conseil ne sont pas encore implantés à Téhéran, l'agence gouvernementale Business France n'a ouvert un bureau qu'en septembre dernier. «Avoir l'expertise nécessaire prend du temps, les entreprises doivent être particulièrement vigilantes lorsqu'elles réalisent leurs due diligences», reprend Ardavan Amir-Aslani.

RAHEB HOMAYDI / REUTERS

Lire aussi  
«L'Iran a bien  
plus que  
du pétrole»,  
page 60

### **4** SURMONTER LE PROBLÈME DU FINANCEMENT

C'est le frein le plus important pour le moment. Depuis fin janvier, la Coface a rouvert ses lignes d'assurance-crédit et les banques iraniennes sont à nouveau connectées aux échanges Swift. Les montages pour rapatrier les bénéfices devraient donc être moins complexes. Mais les banques françaises continuent de traîner les pieds, refroidies par l'amende record infligée par les États-Unis à BNP Paribas. Une partie des sanctions américaines sont toujours en place. Et tant que les autorités n'ont pas clarifié leurs positions sur l'utilisation du dollar dans les transactions, elles n'entendent pas s'exposer. «Les banques vont prendre toutes les précautions mais ce n'est qu'une question de quelques mois», espère Frédéric Sanchez, le président du directoire de Fives, dont le groupe a signé un contrat encore conditionné à des moyens de financement. La solution? Les banques non exposées aux États-Unis, comme certaines banques régionales allemandes. C'est ce que fera Manoir Industries, racheté il y a quelques années par le chinois Taihai. Éric Le Gouvello, le directeur général du groupe, s'appuiera sur les banques chinoises, «beaucoup moins frileuses que les européennes». ■