

Le défi de la réouverture

La levée des sanctions économiques occidentales ouvre un marché de plus de 80 millions d'habitants. Beaucoup d'entreprises étrangères sont dans les starting-blocks pour transformer leurs négociations en contrats, mais la concurrence est rude.



© Matyas Rehak - Fotolia.com

Après l'engagement de l'Iran à limiter son programme nucléaire, la levée progressive des sanctions économiques internationales depuis le 16 janvier dernier réjouit les Iraniens et les entreprises étrangères. Il faut dire que le potentiel est énorme avec plus de 80 millions d'habitants demandeurs de produits de consommation occidentaux et la nécessaire modernisation des infrastructures, notamment

pétrolières et gazières, devenues obsolètes. Les investisseurs étrangers et leurs technologies sont attendus même si les contrats risquent d'être longs à concrétiser. L'économie est exsangue et mettra du temps à se redresser.

Croissance attendue de 4,4 % pour 2016

Suite à deux années de récession, le pays a retrouvé le chemin de la croissance en 2014 (+ 4,8 %) mais a subi la chute des cours du pétrole dont son économie est très dépendante. Un important ralentissement a donc été enregistré en 2015 (+ 0,8 %) mais pour 2016, avec la levée des sanctions, une croissance de 4,4 % est attendue, tirée par la reprise des exportations et l'investissement.

Afin de diversifier son économie et de réduire la dépendance vis-à-vis du secteur pétrolier, le gouvernement du président Hassan Rohani a décidé de lancer des privatisations (le secteur public contrôle 80 % de l'économie) et d'ouvrir aux investissements étrangers la plupart des secteurs économiques.

S'il est clair que les opportunités sont nombreuses, notamment pour les entreprises françaises bien accueillies et appréciées, mieux vaut être prudent avant de se lancer. Prudent c'est-à-dire bien préparé, sinon les places seront prises par d'autres. Courtisés par des entreprises du monde entier, les Iraniens vont privilégier celles qui sont prêtes à mener des partenariats industriels ou commerciaux et les plus réactives.

Bien se comprendre

Encore faut-il choisir les bons interlocuteurs, comprendre la culture iranienne. Mahsa Darani, consultante franco-iranienne de 34 ans, a créé Effer Consulting en 2011 à Rennes. Elle travaille pour de grandes entreprises françaises de divers domaines (énergie, automobile,

Mahsa Darani, consultante, spécialiste de l'Iran.

télécommunications, agroalimentaire, nouvelles technologies, etc). Elle a ouvert un bureau à Téhéran et voyage dans le pays tous les deux mois. *"Les relations d'affaires sont particulières en Iran et différentes de celles des autres pays du Moyen-Orient. Les Iraniens sont des Perses et non des Arabes. Ils sont chiites à 89 %, d'où une harmonie dans le pays, sans conflits communautaires. La stratégie de marché est un peu différente de*



celle des pays à majorité sunnite. C'est pourquoi des différences sont notables dans les contrats et l'avancement des dossiers." La prise en compte des nombreux facteurs culturels est indispensable pour se faire une place sur le marché et développer des relations commerciales solides. "Il faut connaître les codes de communication, savoir interpréter les comportements des interlocuteurs sans oublier que l'Islam régit toutes les lois constitutionnelles".

Ne pas perdre de temps

La consultante conseille aux entreprises françaises de ne pas perdre de temps sinon il ne leur restera que les miettes. *"Allemands, Italiens, Suisses, Norvégiens, Suédois, Anglais prennent position et la concurrence est très forte. Les Français ne sont pas en reste avec certaines entreprises hexagonales bien avancées dans leurs démarches. Beaucoup de contrats sont en train d'être signés actuellement."* Sans oublier toutefois que certains domaines restent sensibles. *"Les mesures de la radioactivité dans le domaine médical par exemple sont susceptibles d'être soumises à des sanctions".* Selon leurs activités, les entreprises doivent bien se renseigner.

Beaucoup d'entreprises évoquent le problème de paiement. Échaudées par l'amende record infligée par les États-Unis à BNP Paribas, les banques françaises traînent des pieds. Mais la situation évolue rapidement. *"Les sanctions américaines sont complètement levées au niveau juridique pour les transactions entre la majorité des banques européennes et plusieurs iraniennes, explique Mahsa Darani. Les banques iraniennes, sauf deux, sont connectées à Swift. Le problème qui subsiste est d'ordre technique sur les réseaux de communication, mais ce sera réglé d'ici à quelques mois. En attendant, des cabinets comme le mien aident les entreprises à faire aboutir leurs transactions".*

Les signes sont donc encourageants. Business France a d'ailleurs ouvert un bureau à Téhéran en septembre dernier. Ce qui complète la présence d'autres organismes déjà présents sur place comme la CFICI (Chambre franco-iranienne de commerce et d'industrie), créée en 1986. *"C'est l'un des plus anciens organismes économiques et commerciaux communs entre l'Iran et la France. La CFICI est membre de l'UCCIFE (Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger) et du réseau de la Chambre de commerce, d'industrie et des mines d'Iran, explique Kamiar Azari, son directeur général. Elle œuvre depuis des années comme noueur et facilitateur de contacts entre les secteurs privés des deux pays, afin de renforcer et de développer les relations commerciales."* De quoi encourager les initiatives vers ce marché stratégique...

Karine Méteyer

Contacts CCI 72 : *Éric Mital* au 02 43 21 00 12

CCI 53 : *Holger Menkhaus* au 02 43 49 50 02