

Echanges commerciaux



Téhéran
Près d'un an après l'accord sur le nucléaire, les Iraniens ont souffert d'ouverture économique.
RENE CLEMEN/GETTY IMAGES

Iran, mode d'emploi

Deux mois après le voyage de 40 entreprises suisses à Téhéran, le bilan reste maigre

Roland Rossier

Les délégations économiques qui se rendent en Iran se succèdent toujours à un rythme élevé. «La Suisse a une carte à jouer, et nous devons la jouer vite», résume **Vincent Subilla**, directeur adjoint de la CCI (Chambre de commerce et d'industrie de Genève), tout en préparant ses valises. Demain une nouvelle volée d'une cinquantaine de dirigeants d'entreprise se rendent en Iran pour une semaine, dans le cadre d'un voyage organisé par la CCI et la promotion économique genevoise. Cette délégation visitera notamment les sites de Nestlé, situés à proximité de Téhéran. La multinationale vaudoise a réussi la gageure de rester présente sur le marché iranien, malgré les sanctions.

Il y a deux mois, une première délégation s'est rendue à Téhéran, conduite par le conseiller fédéral en charge de l'Economie - et président de la Confédération - Johann Schneider-Ammann. Avec quels résultats?

«Prêts à l'abordage»

Pour le Vaudois Claude Bégli, qui préside la société de consulting pulliérane SymbioSwiss, ce voyage lui a permis d'avancer dans un projet important: «Nous avions déjà, en amont, signé un précontrat (Memorandum of Understanding) avec nos partenaires iraniens. La participation à ce déplacement nous a permis d'accélérer cette opération, dans le secteur des télécoms.» Concrètement, SymbioSwiss se donne comme ambition d'améliorer la qualité de réception des réseaux télécoms iraniens. «Avec des partenaires, nous voulons réaliser un projet d'envoie qui serait décliné en trois étapes», détaille Claude Bégli. Construire des centres de données et les relier entre eux au niveau national. Ensuite, établir une plate-forme régionale, entre l'Iran et d'autres pays d'Asie centrale. Enfin, équiper ces réseaux afin qu'ils puissent être utilisés de manière efficace par les géants



Marie Didierlaurent
Avocate à Genève



Mohammad-Reza Djallili
Professeur à l'IHEID à Genève

du secteur, à l'exemple de Google ou de Facebook.» Selon le Vaudois, les grands opérateurs de la branche «sont prêts à l'abordage, généralement depuis leurs postes avancés, à Dubaï. Mais ils n'osent pas encore traverser le Rubicon.» En l'occurrence, le détroit d'Ormuz.

Signer un contrat? «Non. Ce n'était pas le but de Caran d'Ache puisque nous avions déjà repris notre distribution dans ce pays depuis janvier 2015, indique Jean-François de Saussure, CEO du groupe genevois. Par contre, de nouveaux contacts avec certaines administrations nous

ouvrent maintenant de nouvelles possibilités, notamment dans le domaine scolaire, au niveau de l'enseignement public.»

Juan Carlos Torres, patron de la marque horlogère genevoise Vacheron Constantin, a noté de son côté un énorme intérêt de la part de sociétés iraniennes à devenir partenaires de l'horloger. «Des entretiens avec dix sociétés ont été menés. Pour l'instant, nous avons décliné leurs offres», ajoute l'industriel genevois. Chez Firmenich, leader mondial du secteur des parfums et arômes, Nollaig Forrest qualifie à ce stade «d'exploratoire» la participation de cette firme au voyage présidentiel, avant de souligner «l'enthousiasme de l'entreprise» pour examiner de manière approfondie les développements possibles dans l'ancienne Perse.

L'industriel vaudois Rüeger, le transporteur de conteneur genevois MSC, propriété de la riche famille Aponte, le fabricant genevois de composants, notamment pour réacteurs nucléaires, Jean Gallay était aussi de la partie. Mais aucun n'a encore abouti à du concret. Notamment en raison de l'absence des

banques. Me Marie Didierlaurent, avocate à Genève, confirme qu'il s'agit de l'écueil principal: «C'est incontestablement le fait que les grandes banques commerciales européennes - je ne parle évidemment pas des américaines - ne sont pas prêtes aujourd'hui à entrer en matière avec l'Iran (*lire ci-dessous*). Elles demeurent très méfiantes en raison des risques de sanctions américaines qu'elles considèrent encore très présents, tout particulièrement lorsque leur exposition aux Etats-Unis est importante.»

Le fait que le dollar reste la principale monnaie d'échange au niveau international freine aussi banques et entreprises. «Compte tenu des sanctions américaines qui demeurent en place à ce jour, poursuit l'avocate, et de l'interprétation qui en est faite par le directeur de l'OFAC lui-même (Office of Foreign Assets Control, le garde-meur américain en matière de sanctions), les transactions peuvent être libellées en dollars certes, mais ne sauraient en aucun cas impliquer de près ou de loin une punition physique ou morale américaine. Aussi, pour des raisons pratiques évidentes,

il est fortement recommandé de libeller les transactions avec une contrepartie iranienne en euros ou en francs suisses.»

De multiples écueils subsistent

L'Iran est un pays complexe. Professeur à l'Institut de hautes études internationales et du développement (IHEID) à Genève, Mohammad-Reza Djallili confirme que «la question bancaire» reste le handicap principal pour faire des affaires avec l'Iran: «Les Etats-Unis n'ont pas donné un blanc-seing aux banques européennes.» L'énorme amende infligée à BNP Paribas est encore dans les mémoires de tout banquier qui se respecte. La balle reste donc largement dans le camp des Etats-Unis. Mais, poursuit le professeur iranien, «il reste une fenêtre d'opportunité si, avant son départ, Barack Obama règle la question nucléaire». Il s'agit surtout d'un trou de souris. En plus de l'écueil financier, une certaine insécurité juridique au niveau de transactions de moindre importance peut aussi dissuader des PME.

L'avenir est risqué. Mais le pli est pris. Et c'est justement pour occuper ce prometteur créneau juridique que l'étude d'avocats romande Python & Peter ouvre aujourd'hui un bureau à Téhéran, qui sera dirigé par un des associés, Me Homayoun Arfazadeh. Les échanges se font d'ailleurs entre les deux sens: le négociant Denis Ketabi, roi de la pistache et des fruits secs, vient d'installer une société à Genève. Forte d'un capital de 1 million de francs, Nutimpex SA renforce par ce biais la place de négoce genevoise.

Malgré les écueils, la frilosité des banques, l'insécurité juridique - du moins si les contrats n'ont pas été bétonnés en bonne et due forme - et malgré les Gardiens de la Révolution qui rôdent toujours et peuvent imposer leur loi, davantage pour protéger leur pouvoir que pour faire avancer la cause d'Allah, l'Iran est désormais le nouveau marché du moment. Fort de 80 millions d'habitants affamés d'esprit d'ouverture, très bien formés, dotés d'un sens de l'humour décapant qui facilite tout échange humain, fût-il commercial.

Banques aux abonnés absents

● Directeur pour la Suisse romande chez Switzerland Global Enterprise, Sylvain Jaccard indique que «le système des règlements internationaux ne fonctionne toujours pas normalement avec l'Iran. Comme certaines sanctions sont toujours en place, un grand nombre de banques restent très frileuses.» Mais Sylvain Jaccard encourage les firmes désireuses de se lancer à aborder cette question avec leur partenaire en Iran, «car les entreprises iraniennes qui ont l'expérience du commerce international ont généralement trouvé une solution».

UBS, Credit Suisse - s'agissant des établissements commerciaux - et Lombard Odier ont participé au voyage présidentiel. Avec quel résultat? Aucun.

«Il s'agissait d'une mission d'observation qui a permis à notre établissement de mieux appréhender le développement d'un acteur-clé de la région», explique un porte-parole de Lombard Odier. Quant aux deux grandes banques commerciales helvétiques, leur réponse est encore plus courte. Credit Suisse ne souhaite faire «aucun commentaire» et UBS dit que «le but de la participation à ce voyage présidentiel était de mieux comprendre la situation politique et économique en Iran».

Mais, considère de son côté Me Marie Didierlaurent, «cette frilosité des grandes maisons laisse en tout cas le champ libre aux plus petites institutions, moins exposées aux Etats-Unis, pour se positionner en direction du marché iranien.» **R.R.**

Voyage et réunions

Demain, une délégation genevoise, conduite par le conseiller d'Etat en charge de l'Economie Pierre Maudet, se rend en Iran. Les rencontres se multiplient aussi, partout en Suisse. Les 3 et 4 mai se déroulent à Zurich le 3e forum Europe-Iran, une réunion qui entend marcher sur les deux précédentes éditions, qui ont eu lieu à Londres (2014) et à Genève (2015). Le 25 mai à Lausanne, dans les locaux de la CVCI, c'est Switzerland Global Enterprise qui organise une journée sous le thème «une année après la levée des sanctions, l'Iran est un eldorado ou une déception?». L'Iran est un pays complexe, aux mille facettes. Avant de se lancer dans les affaires, une lecture est indispensable: *L'Iran en 100 questions* (Ed. Tallandier, 2016), écrit par Mohammad-Reza Djallili et Thierry Kellner. **R.R.**