

INVESTIR EN IRAN : UN PIÈGE OU UNE OPPORTUNITÉ ?

*par Ardavan Amir-Aslani,
Avocat à la Cour, Cohen Amir-Aslani*



Depuis l'entrée en vigueur de l'accord de Vienne le 16 janvier 2016 et la suspension d'une large partie des sanctions internationales, les Occidentaux appréhendent le marché iranien avec les yeux de Chimène. Classé parmi les pays à revenu moyen-supérieur, avec une population de près de 80 millions d'habitants, l'Iran est à ce jour la plus importante économie à intégrer le marché mondial et le système financier international depuis l'éclatement de l'Union Soviétique, il y a vingt-cinq ans. Cette situation représente des opportunités d'affaires qui suscitent bien des convoitises. A raison, tant les potentialités et les besoins économiques du pays sont immenses et divers.

A travers un appareil industriel important mais qu'il conviendra de moderniser rapidement, les autorités iraniennes souhaitent relancer la production nationale, afin de réduire leur dépendance au secteur énergétique, principale ressource budgétaire du pays. Détenant 10% des réserves pétrolières et 18% des réserves prouvées en gaz naturel de

la planète, l'Iran fait également face à un besoin urgent d'investissements dans ce secteur vieillissant.

Le développement économique du pays passe encore par la résolution de deux problèmes majeurs : renouer avec une croissance durable et soutenue, tout en créant des emplois. Les besoins en investissements directs étrangers sont estimés par le gouvernement iranien à 50 milliards chaque année pour soutenir d'ici cinq ans une croissance de 8%.

Néanmoins, l'Iran n'est pas un eldorado prêt à accueillir les firmes occidentales à bras ouverts. Si la levée des sanctions a créé un contexte favorable aux affaires, il ne faut pas occulter que l'Iran a su, malgré les sanctions et l'embargo, trouver les moyens de développer sa production à travers d'autres partenaires économiques, essentiellement asiatiques. Il en résulte que le pays est aujourd'hui dans une position où, dans de nombreux secteurs, il va pouvoir faire jouer la concurrence, ce d'autant que les Iraniens se révèlent être de redoutables négociateurs.

**PANORAMA DE L'ENVIRONNEMENT
DES AFFAIRES EN IRAN**

**UN CADRE PROPICE
AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS**

La réintégration de l'Iran dans le commerce, l'économie et le système financier international passe par un besoin croissant de liquidités. Le pays est présenté par le FMI comme le troisième pays du Moyen-Orient, de l'Afrique du Nord et de l'Asie centrale pour ses réserves en devises, estimées à près de 140 milliards de dollars en 2016.

L'accès à ces réserves de devises reste néanmoins limité. Le pays doit en effet composer avec de sérieuses barrières pour rapatrier les fonds bloqués à l'étranger, restreignant ainsi les montants à un niveau insuffisant au regard de ses besoins. C'est pourquoi, face au besoin de technologies et de capitaux le pays souhaite favoriser les investissements étrangers pour investir tous les différents secteurs de l'économie, au premier plan desquels le secteur énergétique. Ces investissements doivent s'accompagner de transferts de technologies, priorités du gouvernement iranien.

Dans tous les secteurs, le mot d'ordre est à la relance de la production nationale et à l'amélioration de la compétitivité. Il s'agit de répondre aux besoins de la population avec, à la clé, des créations d'emplois. C'est la raison pour laquelle les investissements directs étrangers (IDE) ne peuvent se concevoir que dans une stratégie de long terme. C'est ce que le Président Rohani souhaite, en établissant des partenariats gagnant-gagnant avec les groupes étrangers. Les autorités refusent de brader le marché intérieur aux entreprises occidentales, et veulent éviter que l'argent de l'étranger soit uniquement utilisé pour accroître les importations et la consommation intérieure, au risque de ne pouvoir maîtriser l'inflation ; d'où aussi la priorité donnée au développement des exportations non pétrolières.

Le climat favorable lié à la levée des sanctions et aux réformes engagées par les autorités iraniennes devraient ainsi permettre de rendre enfin performants les dispositifs d'incitation à l'investissement, au premier rang desquels figure la loi FIPPA (Foreign Investment Promotion and Protection Act), promulgué en 2002, jusqu'à présent aux effets limités du fait de l'embargo et des sanctions. La loi FIPPA exprime une philosophie et une volonté d'ouverture de l'économie iranienne. Il offre un dispositif d'incitations et de privilèges pour les investisseurs, cherchant à faciliter l'entrée de capitaux et à assurer la protection juridique de tels investissements. Les capitaux étrangers, non soumis à restriction, font l'objet de démarches simplifiées pour investir, et sont garantis contre toute nationalisation

ou expropriation. La liberté d'exportation des biens produits est garantie. En outre, aucune limite n'est fixée quant aux transferts de profits, telles que les remontées de dividendes, comme du capital en cas de cession de l'actif au profit des groupes étrangers.

En complément, les investisseurs français peuvent se reporter au traité bilatéral du 15 mai 2003 qui lie la France à l'Iran, portant sur l'encouragement et la protection des investissements tout en conférant des garanties supplémentaires.

**UN POTENTIEL D'INVESTISSEMENT
VASTE ET MULTIFORME DU FAIT
DE L'OUVERTURE ÉCONOMIQUE**

La stratégie iranienne d'ouverture dans le domaine économique est l'expression d'une approche pragmatique, comme en témoigne l'extension progressive du champ des investissements à des secteurs jusqu'à présent hermétiques.

La gouvernance trouve ainsi un terrain de développement important, du fait de la volonté des entreprises iraniennes de mener à bien des partenariats avec les groupes étrangers.

La Bourse de Téhéran (TSE) prend son essor, offrant de plus en plus d'opportunités aux investisseurs qui cherchent à bénéficier de la levée des sanctions. Couvrant un large éventail de secteurs, plus de 400 sociétés y sont cotées, pour une capitalisation supérieure à 104 milliards de dollars. Certains fonds anglo-saxons envisagent d'y investir. Dans le cadre du programme de privatisations, une priorité gouvernementale, des sociétés de raffinage, du secteur pétrochimique et d'autres grandes entreprises devraient y être introduites prochainement.

Cette évolution va de pair avec l'ouverture des marchés publics, bien que ce secteur s'adresse essentiellement à d'entreprises majeures déjà installées en Iran ou ayant les moyens de s'y implanter rapidement, le cahier des charges des appels d'offre pouvant imposer une implication avec les partenaires locaux de l'ordre de 50 %. Trouver des partenaires fiables représente un réel défi. Les appels d'offres sont en préparation dans de nombreux secteurs. Ainsi dans le domaine ferroviaire, ils devraient être prêts fin 2016 pour des adjudications en mars 2017. L'omniprésence du secteur para-étatique en Iran impose par ailleurs à un investisseur de posséder un niveau technique bien supérieur à celui de ses concurrents, et d'allier performance et professionnalisme en toutes situations.

Les perspectives d'ouverture laissent au surplus envisager le développement progressif du capital-investissement (private equity). Bien que cette forme d'investissement soit une pratique nouvelle en Iran, les opportunités sont



La place Naghsh-e Jaban, connue autrefois sous le nom de « place du chah » et aujourd'hui de « place de l'Imam Khomeiny », située au centre de la ville d'Ispahan (Iran)

nombreuses, en particulier dans les secteurs de la santé, de l'hôtellerie et de la consommation. La pratique du M&A est à juste titre perçue comme un outil clé de la stratégie des entreprises étrangères pour pénétrer le marché iranien.

A l'heure actuelle, les sociétés iraniennes sont cependant encore peu familières avec les opérations de M&A, les failles juridiques ainsi que le manque de connaissances de cette pratique étant les obstacles majeurs à son développement. Les acquéreurs potentiels font tout particulièrement face à un manque de transparence, en particulier pour les sociétés cibles non cotées. En effet, beaucoup d'entreprises privées ou familiales ne tiennent pas de comptabilité propre et détaillée pour diverses raisons qui rendent le travail de Due Diligence financière préalable à toute opération complexe, incertaine, et en tout état de cause incompatible avec les standards internationaux. Il est donc essentiel de s'assurer de la fiabilité de l'information mise à disposition, dans un pays où la transparence n'est pas implicite. L'autre difficulté réside dans le manque de structures d'accompa-

gnement, principalement de banques d'affaires ou avocats, pouvant accompagner l'acquéreur ou la cible. Le développement de la pratique M&A en Iran constitue donc un nouvel enjeu à la fois sensible et exigeant, dont la rentabilité sur les prochaines années fournira un aperçu déterminant pour son évolution.

DES AMBITIONS À LA RÉALITÉ : LA DIFFICILE ACCESSION AU MARCHÉ IRANIEN

Depuis l'entrée en vigueur de l'accord de Vienne, le nombre de projets, protocoles d'accord et contrats, entre entreprises occidentales et acteurs économiques iraniens connaît un essor considérable. Selon une étude publiée en juin 2016 par le cabinet McKinsey, plus de 220 accords commerciaux ont été conclus entre l'Iran et ses partenaires, aux premiers rangs desquels figurent la Corée du Sud, l'Italie, l'Allemagne, la Russie et enfin la France. Pour les entreprises françaises, la question n'est dès lors plus de savoir si le marché iranien offre des opportunités mais comment les appréhender et les sécuriser juridiquement.

QUELLE STRATÉGIE POUR ACCÉDER AU MARCHÉ IRANIEN ?

Pour espérer réussir en Iran, il faut être présent, s'installer dans le temps afin d'en comprendre la culture et les coutumes. Cette présence est indispensable pour être reconnu comme un interlocuteur fiable. La question qui se pose est alors celle de la stratégie à mener pour accéder au marché iranien.

A titre liminaire, il convient de préciser que les investisseurs étrangers peuvent réaliser des investissements directs dans tous les secteurs à l'exception de ceux réservés aux entreprises publiques iraniennes avec lesquelles ils doivent effectuer un partenariat. S'il y a des différences et des spécificités, les démarches pour créer une entreprise et les obligations de gestion sont assez comparables à celles qui régissent les sociétés en France. Quelle que soit la forme juridique, coentreprise, filiale ... ou même l'installation d'un bureau de représentation (un simple enregistrement suffit), il est important d'être sur place ou bien représenté pour entreprendre ces démarches. S'il n'existe aucune restriction légale quant à la nationalité des associés dans une société commerciale (équivalent SA (« Sherkat Sahami Khass ») ou SARL (« Sherkat ba Masouliyat Mahdoud »)), le gouvernement peut imposer des partenaires locaux dans certains secteurs stratégiques.

Toutefois, les partenariats (co-entreprises) sont aujourd'hui privilégiés. Ainsi, Peugeot a signé en janvier 2016, une joint-venture avec Iran Khodro, permettant une réciprocité avantageuse pour les deux parties, les Iraniens bénéficiant de l'importation de technologie, de capitaux et du savoir-faire de Peugeot, qui en retour profite de la structure organisationnelle, du réseau de distribution et de l'expérience locale de son partenaire.

La participation au capital d'une société, ainsi que le rachat d'une entreprise existante, ne sont pas soumis à des restrictions de seuil de détention du capital, ni même quant au montant de l'investissement en Iran. La prise de participation d'une société existante peut s'effectuer par l'achat des actions et/ou la souscription à une augmentation de capital.

Le Build Operate Transfer (BOT), qui est en fait une concession même si ce terme reste tabou en Iran, est le type de contrat qui a la faveur des autorités iraniennes. Il représente le cadre idéal pour répondre aux importants besoins en infrastructures, en assurant leur réalisation de manière optimale, tout en faisant supporter le financement initial par l'investisseur. Avec un taux de rendement d'environ 20% sur quinze ans, le rapport

rendement/risque est donc particulièrement intéressant pour l'investisseur privé. Dans le cadre d'un BOT, la création d'une société dédiée au projet peut bénéficier de tous les avantages de la loi FIPPA et du traité bilatéral.

L'Iran s'est enfin doté de 7 zones franches et de 16 zones économiques spéciales (ZES), leur assignant la vocation de devenir des plates-formes en vue de faciliter les exportations avec les pays frontaliers. Si les avantages fiscaux ou douaniers sont incontestablement des éléments d'attractivité, l'investisseur devra examiner l'ensemble des autres aspects avant de prendre sa décision.

L'accès à l'information et la mise en réseau permettent aux entreprises de s'ouvrir des opportunités et de trouver le bon partenaire. Dans la mesure où un nombre croissant d'investisseurs internationaux cherchent à tirer profit du marché iranien, obtenir un aperçu et des conseils de la part d'organismes ayant une connaissance détaillée et approfondie du pays et de ses codes est essentiel dans l'identification des acteurs clés du monde des affaires iraniens. A ce titre, les investisseurs français disposent de nombreuses structures ayant vocation à accompagner les entreprises sur ce marché (COFACE, Business France, Centre français des affaires ...), leur procurant un soutien opérationnel et stratégique qui peut s'avérer déterminant. Enfin, il est possible de s'adresser à la Chambre de Commerce franco-iranienne, et ses 307 entreprises adhérentes.

L'INDISPENSABLE SÉCURISATION JURIDIQUE DES INVESTISSEMENTS

La sécurisation juridique des investissements est primordiale, et passe en premier lieu par prise en compte adéquate du cadre fiscal et bancaire.

Une convention fiscale en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu est en vigueur entre la France et l'Iran depuis 1975. En Iran, l'impôt sur les sociétés est de 25%. Plusieurs cas de déduction fiscale de cet impôt rendent les investissements étrangers particulièrement attrayants (projets industriels et miniers, installations touristiques, zones franches ...). La lisibilité du cadre fiscal est néanmoins brouillée par l'existence de diverses autres taxes. Il est à ce titre important de noter que la convention franco-iranienne prévoit des limitations aux retenues à la source assez peu favorables pour les revenus provenant des filiales locales. Il faut enfin tenir compte du contrôle strict des changes en Iran et envisager dès le départ les modalités de rapatriement des

profits réalisés localement, tant au regard du contrôle des changes que de la fiscalité applicable.

En outre, les investisseurs doivent évoluer dans un système bancaire complexe et peu performant. Malgré la reconnexion au réseau SWIFT le 1er février 2016, les transactions n'en demeurent pas moins compliquées. Bien que les banques iraniennes soient désireuses de reprendre leurs relations avec les banques internationales, le maintien des sanctions américaines complique cette ambition, et préoccupe, à juste titre, les investisseurs potentiels sur la façon dont ils pourront réaliser leurs transactions. Les banques françaises se distinguent par l'attentisme dont elles font preuve. Les grandes banques ont trop d'intérêts financiers aux États-Unis pour risquer de les mettre en péril, tandis que les petites banques françaises qui se développent sur ce créneau n'offrent que des possibilités limitées. Cette frilosité contraste avec l'activité bancaire de certains concurrents proactifs, tels l'Italie et l'Allemagne, conduisant les entreprises françaises à se tourner de plus en plus vers de petites banques étrangères. Des mesures sont en cours pour assainir ce secteur (normes bancaires, qualité, gestion, organisation, risques systémiques...). L'objectif est de se rapprocher des standards en vigueur dans le secteur bancaire international. En ce sens, la Banque Centrale Iranienne a adopté des dispositions dans le but de renforcer la stabilité financière, l'efficacité de la politique monétaire et la lutte contre le blanchiment. Elle a pris des mesures pour réduire les créances douteuses, tout en favorisant le développement du crédit afin de contribuer et de soutenir la relance économique. À ce titre, réagissant positivement aux efforts entrepris, le Groupe d'action financière (GAFI), organisme intergouvernemental de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, a retiré le 24 juin 2016 pour la première fois le nom de l'Iran de sa liste des pays contre lesquels il est préconisé de prendre des contre-mesures financières.

Enfin, il convient de souligner l'importance de l'accompagnement. Même si la loi FIPPA apporte des réponses aux principales interrogations que se pose un investisseur, de nombreux points doivent être éclaircis : le système judiciaire, le droit du travail, le cadre fiscal ou la fiabilité du système bancaire. Une mauvaise appréhension de ces éléments peut, en cas de difficultés, se traduire par des litiges et un coût financier potentiellement significatif pour l'investisseur.

Il apparaît pour le reste essentiel de s'entourer de conseils qui ont une pratique internationale, connaissent

bien l'Iran, maîtrisent le persan, la subtilité de la culture et des Iraniens. Le rôle de l'avocat d'affaires est donc plus que jamais celui de conseil juridique et stratégique.

QUELQUES CONSEILS PRATIQUES

Le marché iranien est donc complexe mais riche de perspectives. C'est la singularité avec laquelle les entreprises françaises doivent aujourd'hui composer.

Ainsi, avant de se lancer dans un investissement en Iran, il conviendra de respecter quelques recommandations essentielles.

La porosité des frontières entre relations publiques et privées alimente un risque élevé de corruption (Indice de Perception de la Corruption: 130ème sur 167 pays en 2015), et constitue par conséquent un point critique dont qu'il conviendra de tenir compte avec la plus grande vigilance.

En Iran plus qu'ailleurs, la gestion du temps est primordiale. La longueur des procédures occasionne couramment des risques de lenteurs bureaucratiques (Banque Mondiale, Ease of doing business index: 130ème sur 189 pays en 2015), et les processus de négociations peuvent se prolonger bien au-delà des prévisions initiales. Il faudra donc faire preuve de patience et privilégier des contacts directs réguliers (face-to-face interactions) afin de faire progresser et aboutir les projets.

Par ailleurs, le choix d'un intermédiaire fiable, parfaitement persanophone, capable de conseiller et d'apporter sa connaissance du marché iranien sera un gage de succès. La plus grande vigilance sera néanmoins requise dans le choix de cet intermédiaire.

Enfin, le recours à un conseil juridique bénéficiant à la fois d'une connaissance du droit iranien, plus spécifiquement du cadre fiscal et social, et d'une expertise éprouvée en droit international sera fondamental. En effet, si les États-Unis ont levé les "Secondary Sanctions" qui s'appliquaient aux personnes ou entités non-américaines, les États-Unis ont conservé un corps complexe de sanctions visant les opérations avec l'Iran, notamment l'interdiction de toute transaction avec des Specially Designated Nationals (SDN) ou des entités ou personnes liées au Corps des Gardiens de la Révolution.

Naviguer dans cet environnement complexe nécessite donc d'être parfaitement accompagné et conseillé.

C'est à ce prix que les investisseurs français pourront s'inscrire durablement et avec succès sur le marché iranien.