



L'IRAN, TERRE D'OPPORTUNITÉS POUR LES JURISTES FRANÇAIS

L'ouverture de l'Iran depuis un peu plus d'un an ouvre de nouvelles opportunités pour les cabinets d'avocats français, qui n'hésitent pas à accompagner leurs clients sur ce nouveau marché. Une opportunité que doivent également saisir les défenseurs du droit continental. Enquête.

Depuis la levée partielle des sanctions internationales contre l'Iran avec l'accord du 14 juillet 2015 sur le nucléaire iranien, de nombreuses opportunités s'ouvrent pour les entreprises et par ricochet, pour les professions juridiques et le droit continental. Un paramètre bien compris par les cabinets d'avocats, certains ayant ouverts dès la levée des sanctions un « Iran desk ». Parmi eux, le cabinet August & Debouzy le 21 juillet 2015. « Le "desk" a eu vocation à désigner et incarner notre connaissance et notre pratique du marché iranien », explicite Kami Haeri, avocat associé et codirigeant de l'Iran desk d'August & Debouzy. Les cabinets mettent ainsi en avant leur expertise sur le marché iranien tout en restant basé en France. Une première étape avant une implantation sur place. August & Debouzy ouvrira ainsi un cabinet physique à Téhéran début 2017. Et il n'est

pas le premier à le faire. Plusieurs cabinets français disposent en effet de bureaux à Paris mais aussi à Téhéran. Pionner, l'avocat Gérard Guillot a fondé Pars associates en 1979 à Téhéran puis a ouvert un bureau à Paris en 1981. « Je suis l'établissement secondaire de mon cabinet iranien », s'amuse-t-il. Depuis 1979, son bureau de Téhéran n'a jamais cessé de fonctionner et était dirigé par son associée. « La spécialité de notre cabinet était de représenter des intérêts étrangers », explique Gérard Guillot avant d'ajouter que son « cabinet était considéré comme acceptable par les autorités iraniennes qui trouvaient que nous étions des avocats respectueux des règles du barreau iranien ». Pour autant, cette acceptabilité ne l'a pas empêché d'être interdit du territoire iranien pendant un temps en raison du fait qu'il a « beaucoup plaidé contre les iraniens ».

Gérard Guillot n'est pas le seul avocat à avoir un pied à Paris et un pied à Téhéran. Avocat au barreau de Paris, Kourosch Shamlou, managing partner de Shamlou Law, a ouvert un cabinet dans la capitale iranienne « il y a un peu plus d'un an et a embauché des avocats iraniens ». Le cabinet Cohen Amir-Aslani basé à Paris dispose lui aussi d'une équipe de sept avocats à Téhéran. Parmi les autres cabinets français nouvellement implantés en Iran, citons CMS depuis le 1^{er} février 2016. S'ils peuvent ouvrir un bureau sur le territoire iranien, les avocats étrangers ne peuvent toutefois pas y user de leur titre professionnel. Sur place, ils ont en effet le statut de consultant juridique. La qualité d'avocat étant quant à elle réservée aux personnes de nationalité iranienne ayant un diplôme de droit iranien. « Il y a un barreau de qualité en

Iran », note Ardavan Amir-Aslani, associé du cabinet Cohen Amir-Aslani. Une faiblesse toutefois : « les avocats iraniens n'ont pas la culture des négociations internationales ». Une donnée qui s'explique par le passé du pays.

Une clientèle en attente de conseils

Bien souvent, le positionnement des cabinets d'avocats français sur le marché iranien n'est pas

qu'une question d'opportunité mais davantage une réponse à la demande de leurs clients. Les besoins émanent de tous les secteurs industriels et de toutes tailles d'entreprises, françaises ou étrangères. En effet, la dominante de leur clientèle est certes française mais les avocats français indiquent accompagner également des iraniens, des espagnols, des italiens, des allemands, des anglais... « Il y a un réel besoin de conseils sur le marché iranien », lâche Ardavan Amir-Aslani. La notion de « conseils » s'entend ici au sens large. « Au-delà d'un conseil juridique, les chefs d'entreprise cherchent auprès de nous un ressenti de marché », constate Mahasti Razavi, avocate associée et codirigeante de l'Iran desk d'August & Debouzy. Par exemple, elle mentionne que « les entreprises nous demandent quelle perception aura le marché si elles vont en Iran ». L'approche de ce pays par les sociétés est d'ailleurs assez variable. « Un certain nombre de nos clients ont décidé d'ouvrir un bureau de représentation en Iran afin de comprendre le marché et donner une impulsion forte à leur image », confie Mahasti Razavi. D'autres acteurs initient des démarches plus poussées en créant une société en Iran. En la matière, le pays est alléchant car, à la différence de ses voisins, il permet à une société étrangère de détenir à 100 % une personne morale. En vue d'une telle création, les avocats français renseignent leurs clients sur la fiscalité, le droit du travail ou le droit des marques notamment.

Données à maîtriser

Pas question d'avancer à l'aveugle. Outre les questions juridiques, les avocats effectuent également un travail d'explication sur la culture iranienne. En ce sens, les robes noires s'accordent à dire que les iraniens n'ont pas la même façon de faire des affaires que les français. « Les iraniens sont fidèles, pugnaces et négociateurs », observe Gérard Guillot avant de relever qu'« on a intérêt à avoir des écrits sinon on est perdus car ce sont des débatteurs extraordinaires ». De plus, « les négociations durent longtemps. Ils ne font pas leur demande directement et il faut savoir lire entre les lignes », signale Kourosh Shamlou. Il faut donc « apprendre la patience aux clients », avise Ardavan Amir-Aslani. Par exemple, il prévient que « l'immatriculation

d'une personne morale en Iran prend entre quatre et six mois ».

La langue est un autre paramètre à prendre en compte par les avocats car bien que les contrats se négocient le plus souvent en anglais voire en français, le persan peut faciliter les relations en créant davantage de confiance.

Une autre donnée à maîtriser et à ne pas négliger consiste à savoir si l'entreprise qui entame une démarche envers l'Iran n'est pas sous le

coup des sanctions primaires américaines. Par conséquent, « il est impératif de connaître le régime des sanctions car le business reste soumis à la vigilance des autorités européennes et américaines et un certain nombre de précautions doivent être prises pour éviter d'être exposé à des poursuites », indique Kami Haeri.



Ardavan Amir-Aslani,
avocat

Frein bancaire

Outre cette vigilance des autorités, la question du financement des projets se pose. « La réglementation internationale et les sanctions édictées ont créé

un climat d'angoisse qui paralyse beaucoup les banques, selon nous à tort », avertit Mahasti Razavi. L'amende de 8,9 milliards de dollars qu'a dû payer BNP Paribas en 2014 aux États-Unis a en ce sens calmé « les ardeurs sur l'Iran », confirme Ardavan Amir-Aslani. Or « les sociétés françaises ont besoin qu'il y ait une véritable diplomatie économique et que cette dynamique soit accompa-

gnée par les banques françaises », affirme Kami Haeri. Faute de mieux, certaines entreprises investissent en fonds propres ou se tournent vers des banques étrangères, si celles-ci acceptent. En France, les avocats constatent que quelques banques privées octroient parfois des financements, apportent leur caution ou autorisent des virements entre l'Iran et la France.

Les robes noires ne sont pas les seules à avoir dressé ce constat. Ce dernier est confirmé par un rapport sur l'extraterritorialité de la législation américaine rédigé par une mission d'information de l'Assemblée nationale présidée par

Pierre Lellouche. Publié le 5 octobre 2016, ce rapport note en effet que « le régime de sanctions américain à l'encontre de l'Iran, tel qu'il résulte [de l'accord du 14 juillet 2015 sur le nucléaire iranien, ndlr], emporte des conséquences préjudiciables pour les entreprises françaises via les réticences des banques de financer des projets en Iran ». Les députés relèvent en ce sens que « certes les banques internationales sont désormais habilitées, sur le plan juridique, à effectuer des transactions avec l'Iran, sous la triple condition de ne pas utiliser un seul dollar dans celles-ci, de n'y impliquer en aucun cas leurs filiales aux États-Unis (soumises au droit américain conformément au principe de territorialité) et enfin de s'assurer



Kourosh Shamlou,
avocat

qu'elles ne font aucune opération avec des entités iraniennes restant sous un régime de sanctions spécifiques. Mais, en pratique, elles sont légitimement découragées vu la complexité des opérations de financement, donc la difficulté de remplir de manière certaine ces conditions, et les risques juridiques et financiers encourus ». Conséquence de tout cela : « des entreprises françaises ont engagé des démarches commerciales en Iran et parfois signé des protocoles précontractuels. Mais cela s'arrête là [car] les engagements contractuels et financiers réels sont bloqués jusqu'à nouvel ordre », pointent les députés. Aussi ces derniers recommandent-ils notamment d'obtenir « des clarifications complémentaires sur la portée exacte des sanctions américaines restant en place » et de « mettre nos moyens de renseignement économique au service de nos entreprises, notamment pour les aider à s'assurer que leurs cocontractants iraniens ne sont pas, directement ou indirectement, des personnes et entités restant sous sanctions ».

Opportunité pour le droit continental

La présence d'entreprises françaises en Iran constitue par ailleurs une opportunité pour la diffusion du droit continental. En effet, « le droit iranien, avant la révolution, était pratiquement la réplique du droit français. Depuis 1979, le droit musulman est venu s'ajouter », indique Kourosh Shamlou. Or « il est important de faire en sorte que l'origine civiliste du droit iranien demeure », plaide Mahasti Razavi. Elle précise en outre que « les américains et les anglais sont présents pour enseigner la Common Law ». Il n'y a donc pas de temps à perdre pour garder l'avance du droit continental sur la Common Law et les choses commencent un peu à bouger. Une section Iran a ainsi été créée au sein de la Société de législation comparée le 7 décembre 2016 et est présidée par Shamlou Kourosh. Objectifs : organiser des conférences sur le droit iranien et inviter des professeurs iraniens en France pour qu'ils dispensent des cours. **Clémentine Delzanno**

Partenariat entre les notariats français et iranien

Du 18 au 23 juillet 2016, le Conseil supérieur du notariat a effectué une mission en Iran. Lui-même y ayant participé lorsqu'il était premier vice-président de cette institution, Didier Coiffard, président du CSN depuis octobre dernier, nous en parle.

D&P : Vous avez participé à une mission en Iran l'été dernier. Sur quoi portait-elle ?

D. C. : Nous sommes allés à la rencontre du notariat iranien avec l'objectif de mieux le connaître au travers d'un certain nombre de visites. Nous avons ainsi rencontré l'adjoint du chef du pouvoir judiciaire qui est un fonctionnaire en charge du notariat, ainsi que le vice-ministre iranien de la justice et le président de la commission des lois du Parlement. Lors de cette mission, nous avons visité une étude iranienne de taille moyenne située à Téhéran. Nous avons été surpris par l'avancée technologique des notaires iraniens. En effet, ils disposent d'une signature électronique qui repose sur un système d'empreintes digitales et d'un archivage électronique des actes authentiques assuré par le ministère de la Justice. Le fichier des empreintes étant tenu par l'État.



D&P : Quelles sont les caractéristiques du notariat iranien ?

D. C. : Nous avons été agréablement surpris car nous avons rencontré des notaires dont la fonction est très proche de la nôtre, que ce soit dans son exercice ou dans ses secteurs d'intervention. D'ailleurs, nous avons échangé avec des notaires iraniens qui avaient été formés en France au sein d'un cursus dispensé pour certains par l'université Lyon 3. La profession est très encadrée et très proche du ministère de la Justice mais ne connaît pas les sociétés d'exercice.

D&P : En quoi consiste le partenariat entre les notariats français et iranien ?

D. C. : Il s'agit d'une convention de coopération signée pour une durée de deux ans. Sur cette base, nous échangerons sur les questions de formations continue et initiale, de réglementation et de savoir-faire technologique. De plus, nous aiderons le notariat iranien à adhérer à l'Union internationale du notariat. Je tiens à souligner qu'une coopération existait avant l'embargo entre les notariats français et iranien et que nous avons toujours gardé des contacts.

D&P : Pourquoi est-ce important pour les notaires iraniens d'adhérer à l'Union internationale du notariat ?

D. C. : Cette adhésion, qui peut prendre plusieurs années selon les cas, représente un enjeu important pour les notaires iraniens car elle montrerait qu'ils ont les prérequis pour exercer leurs missions en conformité du standard international et elle constituerait un gage de sécurité juridique vis-à-vis des investisseurs étrangers à un moment où ce pays s'ouvre sur le monde.

Propos recueillis par
Clémentine Delzanno