

Des partenaires iraniens à sélectionner avec soin

«Cela fait un an qu'un groupe international attend le paiement de plusieurs millions d'euros par l'un de ses clients iraniens, qui affirme pour sa part avoir déjà réglé cette somme auprès d'un intermédiaire local... tout en refusant de fournir des documents attestant de cette transaction», regrette Kourosh Shamlou, managing partner du cabinet d'avocats franco-iranien Shamlou Law et conseil de ce corporate. Pour éviter de telles mésaventures, les entreprises françaises qui souhaitent s'implanter ou exporter en Iran doivent redoubler de vigilance lorsqu'elles entrent en relation avec des partenaires commerciaux locaux. A l'instar de celles de nombreux pays émergents, les sociétés iraniennes affichent en effet un niveau de fiabilité très variable, et ce dans différents domaines. «Leurs pratiques divergent fortement en matière de respect des délais de paiement



Kourosh Shamlou, managing partner, Shamlou Law

«Les pratiques des entreprises iraniennes divergent fortement en matière de respect des délais de paiement ou de qualité des prestations fournies.»

ou de qualité des prestations fournies», confirme Kourosh Shamlou. En outre, il est souvent difficile pour les corporates français d'évaluer la situation financière réelle de leurs partenaires potentiels, et donc leur exposition à un risque de défaut de leur part. «Non seulement peu d'entreprises iraniennes publient leurs comptes selon les standards internationaux, mais en outre, bon

nombre d'entre elles recourent à des pratiques frauduleuses, comme par exemple la tenue d'une double comptabilité destinée à minimiser leur charge fiscale», met en garde un autre avocat d'affaires. Surtout, les entreprises françaises doivent mener des due diligences poussées pour éviter d'entrer en relation avec des sociétés qui demeurent visées par les sanctions américaines encore en vigueur

concernant l'Iran. «Il est notamment crucial de s'assurer que ces entités, leurs actionnaires ou leur management ne figurent pas sur la liste américaine des personnalités soupçonnées d'actes de terrorisme, de blanchiment d'argent ou de violation des droits de l'homme, la "specially designated nationals list", précise Kouros Shamlou. Il est en effet strictement interdit d'entretenir des relations commerciales ou financières avec elles.»

Une tâche complexe qui nécessite un important travail de la part des entreprises françaises. «Nous allons revoir cette année l'intégralité de notre portefeuille de clients pour nous assurer qu'aucun d'entre eux ne figure sur la "liste noire" des Etats-Unis, comme c'est

notamment le cas de certaines sociétés iraniennes qui achètent des denrées à des fins de blanchiment d'argent», confie François de Gantès, directeur administratif et financier de la société spécialisée dans les ingrédients et arômes naturels pour l'industrie agroalimentaire Naturex (404,4 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016). Pour se faire aider dans leurs démarches d'identification de partenaires fiables, les entreprises françaises peuvent notamment se tourner depuis fin janvier vers le Centre français des affaires de Téhéran (voir ci-contre), et devraient bientôt bénéficier de l'arrivée progressive de cabinets internationaux d'audit et de conseil en Iran.

Un centre d'affaires pour les entreprises françaises à Téhéran

● Pour bien sélectionner leurs partenaires iraniens, les entreprises françaises peuvent se faire accompagner dans leur recherche par le Centre français des



affaires de Téhéran (CFAT), une structure créée fin janvier par Medef International. «Nous avons déjà reçu des demandes d'entreprises nous demandant de réaliser des due diligences pour leur compte, mais aussi de leur fournir des études de marché et de les mettre en relation avec des entreprises locales que nous avons identifiées comme étant fiables, ainsi qu'avec des banques», explique Matthieu Etourneau, chargé de mission à Medef International et directeur du CFAT. Cette structure propose également des services payants de location de bureaux à Téhéran et d'interprétariat.