



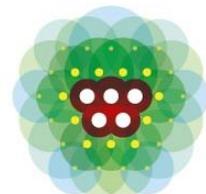
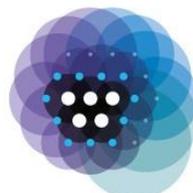
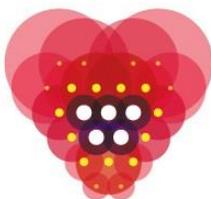
Wallonia.be

Newsletter de l'AWEX Téhéran

Février 2019



Feel inspired





Bonjour à tous,

S'il y a bien une chose que j'ai apprise en Iran ces 16 derniers mois, c'est qu'il faut pouvoir **se montrer patient**. Il n'y a pas de gros profit à court terme à moins de se lancer dans des aventures risquées et sans lendemain.

Le retour des sanctions américaines a fermé des marchés pour certaines entreprises mais en a ouvert d'autres (suite au retrait des premières) pour celles qui sont restées et qui sont peu ou pas exposées sur le marché US. Pour ces dernières, **les obstacles restent nombreux** et elles doivent s'armer de patience. Les paiements ne s'effectuent plus que par des pays tiers (sauf rares exceptions), les banques européennes sont méfiantes, il y a des problèmes logistiques (lignes maritimes arrêtées, services de *parcel*), le rial a perdu les 2/3 de sa valeur en un an et les autorités iraniennes ont interdit l'importation d'environ 1500 produits.

Se pose alors la question de savoir **si le marché iranien vaut la peine de s'accrocher**? Afin de vous aider dans votre réflexion, voici quelques questions qu'il faut se poser:

-Qu'est-ce que votre entreprise risque?

Si l'opération respecte le droit européen, des amendes aux USA, la perte de clients et de fournisseurs et éventuellement la fermeture du marché US pour vos produits. La clotûre de votre compte en banque ayant servi à une transaction liée à l'Iran est également une possibilité, même si le paiement a été effectué depuis un pays tiers. Encore faut-il qu'il y ait livraison ou paiement et que la faute soit identifiée et reconnue par l'administration américaine. A court terme, **ce sont surtout de l'énergie et du temps qui sont investis**. L'effort commercial doit être dosé dans ce climat d'incertitude. Il est donc préférable, par exemple, de privilégier une visite de vos partenaires iraniens en Belgique afin de mesurer leur sérieux et d'éviter un éventuel déplacement inutile. Il est également important de demander dès le début de la relation si le partenaire iranien a des **facilités de paiement en dehors de l'Iran**.

-Le marché iranien rentre-t-il dans votre stratégie de développement à moyen-long terme?

Ceux qui se sont montrés patients par le passé occupent une position privilégiée sur le marché. L'Iran a une population de 82 millions d'habitants et une économie industrialisée. Dans la région, le pays ne peut être comparé qu'avec la Turquie. Le retour sur investissement peut donc être conséquent si l'investissement de départ n'est pas trop important.



Il y a donc 3 paramètres importants à prendre en compte pour votre investissement dans le développement du marché iranien.

- a) **Le risque.** Nous l'avons abordé dans les newsletters précédentes.
- b) **Le profit.** Il correspond à l'attrait du marché. Suite à la chute du rial, il dépend aussi souvent de la troisième variable...
- c) **Le temps.** Cette variable détermine les deux autres si on considère que la levée des sanctions rendra tout son attrait au marché iranien. En attendant ce scénario optimal, la mise en place d'un SPV européen facilitant les paiements devrait également redynamiser les échanges. En effet, le 31 janvier 2019, la création d'INSTEX a été annoncée par les européens. Enfin, pour les entreprises dans les secteurs de la santé ou l'agroalimentaire, l'obligation d'enregistrement des produits les oblige de toute façon à se montrer patientes. Elles peuvent donc mettre à profit cette période d'incertitude afin d'être parmi celles qui profiteront des prochaines éclaircies.

Nous ne voulons pas ici spéculer sur le futur mais vous donner des informations intéressantes pour vous permettre de l'appréhender avec quelques éléments d'informations et d'analyse supplémentaires que, je l'espère, vous trouverez intéressants et utiles.

Nous nous attarderons donc sur la création d'INSTEX, sur les initiatives semblables des autres partenaires commerciaux de l'Iran et sur l'horizon d'une éventuelle levée des sanctions si un président démocrate devait être élu en novembre 2020. Pour ce dernier point, je m'en remets entièrement à un excellent article du magazine *Foreign Policy* dont vous trouverez le lien à la fin de ce document.

Tourner vers le futur, cette newsletter n'a pas pour autant vocation à sous-entendre qu'il n'est pas possible de faire des affaires en Iran en 2019. Plusieurs sociétés wallonnes font encore des affaires pour des montants dépassant le million d'euros. Elles sont encore des dizaines pour des montants inférieurs, tous secteurs confondus (B2B). Si l'année 2019 sera vraisemblablement difficile, l'intérêt des entreprises wallonnes pour ce marché reste important.

« Les avis et renseignements exprimés dans le présent mail ont été rassemblés au mieux des informations dont dispose l'AWEX et sont fournis uniquement à titre informatif. Du reste, l'AWEX ne pourra être tenue responsable quant aux dommages directs ou indirects pouvant résulter de l'utilisation des renseignements contenus dans le présent message. Il en est de même pour toutes les modifications légales ou réglementaires non encore parvenues à sa connaissance. »

Bonne lecture,

Christophe Smitz



Contenu

Déclaration conjointe sur la création d'INSTEX	Page 4
Comment les autres partenaires commerciaux de l'Iran font face au manque de canaux de paiement?	Page 6
Article du magazine Foreign Policy du 12 février 2019 « the-next-u-s-president-should-rejoin-the-iran-nuclear-deal ».	Page 7



1) Déclaration conjointe sur la création d'INSTEX

**Déclaration conjointe sur la création d'INSTEX, véhicule special
destiné à faciliter les transactions commerciales légitimes avec l'Iran dans le cadre des efforts visant à
sauvegarder le Plan d'action global commun (PAGC)**

Jeudi 31 janvier 2019

*Déclaration conjointe des ministres des Affaires étrangères du groupe E3
M. Jean-Yves Le Drian (France), M. Heiko Maas (Allemagne), M. Jeremy Hunt (Royaume-Uni)*

La France, l'Allemagne et le Royaume-Uni, conformément à leur ferme engagement et à leurs efforts constants visant à sauvegarder le Plan d'action global commun (PAGC) endossé par le Conseil de sécurité des Nations unies dans sa résolution 2231, annoncent la création d'INSTEX SAS (Instrument for Supporting Trade Exchanges – Instrument de soutien aux transactions commerciales), véhicule spécial destiné à faciliter les transactions commerciales légitimes entre les acteurs économiques européens et l'Iran.

Le groupe E3 réaffirme que ses efforts pour sauvegarder les dispositions économiques du PAGC sont conditionnés par la mise en œuvre intégrale, par l'Iran, de ses engagements en matière nucléaire, notamment de la coopération totale et en temps voulu avec l'AIEA.

INSTEX soutiendra les transactions commerciales européennes légitimes avec l'Iran, en se concentrant, dans un premier temps, sur les secteurs les plus essentiels pour la population iranienne, tels que les produits pharmaceutiques, les dispositifs médicaux et les produits agro-alimentaires. INSTEX a pour visée, à long terme, de s'ouvrir à des acteurs économiques de pays tiers désireux de commercer avec l'Iran, et le groupe E3 continue à étudier les possibilités de parvenir à cet objectif.

La création d'INSTEX constitue une première étape-clé franchie par les pays du groupe E3 aujourd'hui. La mise en place opérationnelle d'INSTEX suivra une approche progressive:

- ✓ Le groupe E3, avec INSTEX, continuera à travailler aux détails concrets et opérationnels permettant de définir les modalités de fonctionnement de l'entité.*
- ✓ Le groupe E3 travaillera également avec l'Iran afin que soit créée une entité correspondante efficace et transparente, requise pour permettre d'opérationnaliser INSTEX.*



INSTEX fonctionnera selon les standards internationaux les plus stricts en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (AML/CFT) et dans le respect des sanctions de l'Union Européenne et des Nations unies. A cet égard, le groupe E3 attend de l'Iran qu'il mette rapidement en œuvre tous les éléments de son plan d'action du GAFI.

Le groupe E3 souligne sa détermination à poursuivre l'élargissement d'INSTEX aux pays européens intéressés, afin de rendre opérationnel cet instrument de soutien aux transactions commerciales avec l'Iran en suivant les étapes fixées ci-dessus.

Sur les enjeux d'INSTEX, je vous recommande l'article suivant :

<https://www.bourseandbazaar.com/articles/2019/2/7/trading-with-iran-via-the-special-purpose-vehicle-how-it-can-work>

L'une des principales difficultés de la mise en place d'INSTEX est que la balance commerciale est fortement positive pour les européens. Il y a donc un manque d'exportations iraniennes vers l'Europe pour permettre un règlement des importations iraniennes. Cette situation est évidemment exacerbée par les sanctions américaines visant le brut iranien.

Néanmoins, INSTEX ne sera pas utilisé par les grandes multinationales ni par les sociétés européennes fortement exposées sur le marché américain. Cela réduit donc le nombre d'utilisateurs potentiels européens. De plus, il existe déjà des moyens de paiement pour les importations de matières premières vitales. Via des pays tiers, les iraniens assurent le paiement de denrées alimentaires tels que le soja, le beurre, le blé ou encore la viande de bœuf.

Exemple : Une PME wallonne pas ou peu exposée aux USA obtient la garantie d'être payée via INSTEX (nous ne connaissons pas encore les modalités de fonctionnement d'INSTEX) pour une exportation en euros vers l'Iran. Via un organisme financier parallèle iranien, l'importateur iranien paye en rial iranien. Cet argent sert à rémunérer par exemple un exportateur iranien de pistaches. L'importateur européen de pistaches iraniennes quant à lui abreuve INSTEX d'euros pour un montant équivalent à ses importations iraniennes. INSTEX assure donc l'intermédiation au même titre que son équivalent iranien (qui doit encore être mis en place. Néanmoins, il existe déjà une structure iranienne de *matching* entre importateurs et exportateurs appelée NIMA. Des adaptations sont néanmoins nécessaires).

La structure européenne et la structure iranienne n'opèrent entre elles aucune transaction financière, ce qui les rend totalement indépendantes du système financier global. Sur ce dernier point, se pose encore la question de savoir comment transférer les fonds d'INSTEX vers le banquier de la PME wallonne.

Pour les questions qui restent en suspens, nous devons encore attendre les modalités de fonctionnement d'INSTEX. D'après certaines sources diplomatiques, les premiers échanges pourraient avoir lieu avant l'été 2019.



2) Comment les autres partenaires commerciaux de l'Iran font face au manque de canaux de paiement?

En Inde, via la UCO Bank. Avant les sanctions américaines de novembre 2018 visant les exportations de pétrole iranien, la balance commerciale indo-iranienne était largement à l'avantage des iraniens. D'après une source diplomatique à Téhéran, 50% des transactions étaient effectuées en roupies indiennes. Les autres 50% que les iraniens n'utilisaient pas pour importer des produits indiens sont conservés dans la UCO Bank en euros. Le contexte a évolué depuis les sanctions de novembre et a conduit à un rééquilibrage de la balance commerciale entre les deux pays. L'entièreté des exportations de brut iranien vers l'Inde (environ 300 000 barils/j) devraient servir à importer des produits indiens.

Au-delà du système mis en place via la UCO Bank depuis les sanctions précédentes, la banque iranienne Pasagard est en train d'ouvrir une filiale à Mumbai. Enfin, le commerce avec l'Inde transitera en grande partie par le port de Chabahar au sud-est de l'Iran. En effet, ces infrastructures portuaires ont obtenu un *waiver* des américains (les autorités portuaires iraniennes sont visées par les sanctions US) pour des raisons liées à l'acheminement d'aide humanitaire en Afghanistan.

En Chine, la China's Bank of Kunlun a repris les transactions avec l'Iran en décembre 2018 après avoir décidé d'arrêter toutes transactions quelques mois plutôt. Ces transactions ne concernent que les biens dits exemptés pour raisons humanitaires.

La Suisse, siège de nombreuses sociétés pharmaceutiques américaines et de sociétés de trading, tente également de mettre en place un canal de paiement uniquement pour les biens dits exemptés pour raisons humanitaires. Il s'agit de la mise en place d'un canal bancaire et non pas d'un SPV/d'un système de troc. La Suisse a exporté pour 1,552,724,126 *us dollars* entre mars et novembre 2018, presque autant que l'Allemagne et l'Inde.

Plus récemment, la **Turquie**, l'un des partenaires commerciaux les plus importants de l'Iran, a annoncé également travailler sur un SPV pour faciliter les paiements avec la République Islamique d'Iran.

Comme nous pouvons le voir, les différents instruments en place, qui diffèrent par leur mécanisme mais qui répondent au même objectif, restent limités dans leur champ d'actions et concernent des biens qui ne sont pas visés par les sanctions américaines. Les *biens humanitaires* sont même **expressément exemptés** par une licence générale de l'OFAC (Office for Foreign Assets Control qui dépend du Trésor américain).

Des quatre modèles, à n'en pas douter, c'est l'indien à qui l'on peut promettre le plus bel avenir. Premièrement, parce qu'il a déjà fait ses preuves. Mais surtout parce que l'Inde reste un importateur de brut iranien (*waiver*) et que ces 300 000 barils/jour couvrent les besoins iraniens en roupies indiennes pour importer des produits indiens. Les indiens ont également obtenu un *lease* de 18 mois pour la gestion du port iranien de Chabahar.



3) Article du magazine Foreign Policy du 12 février 2019 « the-next-u-s-president-should-rejoin-the-iran-nuclear-deal ».

To the surprise of many analysts (us included), Iran has continued to abide by the 2015 nuclear deal, formally known as the Joint Comprehensive Plan of Action, despite the Trump administration's decision last year to withdraw from it and reimpose U.S. sanctions. Tehran seems to be betting that if it can weather the economic pressure, come 2021, a new U.S. president could reverse Donald Trump's decision and re-enter the deal. As long as this hope holds out, ...

<https://foreignpolicy.com/2019/02/12/the-next-u-s-president-should-rejoin-the-iran-nuclear-deal/>



Christophe SMITZ

Conseiller Economique et Commercial - Téhéran

Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements
Étrangers

Ambassade de Belgique - Section Commerciale

Mobile Iran: +98 901 038 9595

c.smitz@awex-wallonia.com

Negar GHOLAMI

Assistante Commerciale - Téhéran

Agence Wallonne à l'Exportation et aux
Investissements Étrangers

Ambassade de Belgique - Section Commerciale

Mobile: +98 912 1352533

n.gholami@awex-wallonia.com

Namad Elahieh Building, 33, Unit East 4th floor Office 406, North Africa Avenue, Elahieh, Tehran

PO 1964918456

teheran@awex-wallonia.com

Office: +98 21 26355824