

8.6. L'Iran – enfin en ligne de mire des entreprises européennes

La levée très attendue des sanctions occidentales, responsables de la division par 8 des échanges commerciaux avec l'Occident, agite le monde économique : les entreprises se bousculent déjà mais la concurrence sera rude. L'Iran va enfin pouvoir exporter son pétrole et accueillir des investisseurs étrangers. En 2013 la République islamique était le 82e client de la Belgique et son 130^{ème} fournisseur.

L'Iran s'attendait en ce début d'année à une levée progressive des sanctions économiques internationales, après l'accord conclu en échange de l'engagement à limiter son programme nucléaire signé le 14 juillet 2015, par le président Hassan Rohani, célébré joyeusement par les Iraniens.

Les tensions avec l'Arabie Saoudite avaient créé un malaise et des interrogations sur les opportunités de business. Il faudra de toute façon du temps pour que les échanges économiques s'intensifient, du temps pour compenser le déficit d'investissement de la période précédente. Les infrastructures pétrolières et gazières commencent à devenir obsolètes. Les investisseurs étrangers et leurs technologies manquent cruellement. La production ne pourra pas redémarrer rapidement. Les exportations de pétrole sont tombées à 25 Mds\$ alors qu'elles s'élevaient à 120 Mds\$ dans la période prospère d'il y a 6 ans.

Un pays laboratoire doté d'un énorme potentiel

Les pays d'Europe et notamment la Belgique sont bien accueillis, appréciés et attendus dans ce pays de près de 80 millions d'habitants. Les Pme wallonnes ont leur rôle à jouer mais très vite car la concurrence est forte, notamment dans la pétrochimie, le médical, la cosmétique, l'agro-industrie, l'aéronautique et bien d'autres secteurs...

Il est clair que la levée des sanctions occidentales ouvre une voie rêvée à de nombreuses entreprises, sachant que la priorité sera donnée à celles qui ont déjà investi depuis longtemps sur le marché. Certaines entreprises belges n'ont pas attendu la levée des sanctions pour faire du business en Iran, c'est le cas de Vigan.

Exporter vers L'Iran reste un défi

Exporter vers l'Iran reste un défi " rappelle toutefois Dominique Delattre, chef du Service Afrique - Moyen-Orient de l'AWEX. L'agence accompagne de nouveau les entreprises wallonnes vers Téhéran. Une nouvelle AEC, Oshins Rahgozar, vient de prendre ses fonctions et accueille les entreprises sur place. Les actions de promotion se multiplient. Ainsi une mission tri-régionale pilotée par la Flandre sera organisée au second semestre 2016.

Mission tri-régionale au second semestre 2016

La première recommandation à faire aux entreprises, sera de chercher à monter un partenariat industriel et commercial. Encore faut-il choisir surplace les bons interlocuteurs, notamment ceux qui n'ont pas d'implication politique. Se rappeler pour l'ensemble des Pme qui s'engagent dans une démarche commerciale et dans des relations d'affaires, que les Iraniens sont sensibles à la poésie, très bien éduqués, qu'ils ont un véritable savoir-vivre et des règles de bienséance à respecter, que leur référence est la civilisation persane.

Ce sont des gens agréables à fréquenter qui, comme les Européens, ont tout intérêt à plaider pour une réduction des tensions dans la région, car ils sont bien conscients de faire partie d'un laboratoire bouillonnant d'opportunités, qui a beaucoup à améliorer dans le fonctionnement de ses industries et de ses pratiques commerciales.

Nicole Hoffmeister

CLASSE EXPORT Mars - Avril 2016 - Le magazine francophone du commerce international

Un marché difficile mais très convoité

Avec la levée des sanctions économiques, l'Iran est une très belle carte à jouer pour nos entreprises wallonnes et ce, dans de nombreux secteurs. Une mission tri-régionale à laquelle l'AWEX participera sera organisée au cours du dernier trimestre 2016. S'il est ouvert aux grands groupes internationaux, ce marché s'adresse aussi aux Pme. Tenir compte de l'aspect culturel est essentiel pour une prospection réussie. Exporter en Iran reste un challenge. Mais qui a dit que les exportateurs wallons avaient peur des défis?

Quelles sont les raisons de s'intéresser au marché que représente l'Iran?

Dominique Delattre : « C'est d'abord la taille du marché. L'Iran compte environ 80 millions d'habitants, il est le 17e pays au monde par la taille et dispose d'énormes ressources naturelles. Ce pays industrialisé a une économie développée mais parce qu'elle a souffert d'un isolement lié aux sanctions, elle doit nécessairement être aujourd'hui reconditionnée. L'Iran compte aussi une main d'œuvre qualifiée, la population iranienne est généralement très cultivée et la formation y est de grande qualité. Les universitaires sont très nombreux. Cette population jeune, très attirée et intéressée par les pays européens, recherche avant tout la qualité. Ce qui donne forcément des débouchés à nos entreprises. D'autant plus que les pays et les produits européens jouissent, en général, d'une très bonne réputation. Pour toutes ces raisons, une belle carte est à jouer pour nos entreprises et ce, dans un grand nombre de secteurs".

Dans quels secteurs, plus particulièrement?

D. D. «Au départ, le secteur par excellence est la pétrochimie et, plus précisément, les infrastructures pétrolières et gazières, le pays disposant de réserves importantes en pétrole et en gaz. Il existe beaucoup d'autres secteurs comme l'aviation et l'aérospatial civils, l'industrie automobile, fleuron reconnu également de l'Iran avec, notamment, le positionnement de sociétés françaises, les produits pharmaceutiques et cosmétiques, produits phares de l'économie wallonne. Ajoutons tout ce qui concerne les infrastructures, notamment routières et ferroviaires, le secteur du bâtiment et les travaux publics en général, l'énergie, l'eau et l'assainissement des eaux et l'agriculture. Des domaines dans lesquels les entreprises wallonnes ont une place à prendre".

Quelle a été la position de l'AWEX envers l'Iran?

D. D. : «Tant qu'il y avait des sanctions économiques, l'AWEX a conservé une attitude low profile, même si nous avons toujours continué à permettre aux entreprises wallonnes de se positionner, de prospecter l'Iran, de s'y déplacer, mais nous l'avons fait uniquement sur base individuelle. L'AWEX en tant que telle n'a pas organisé d'action collective. La Région wallonne a toujours voulu être en phase avec la position internationale de la Belgique et aussi avec celle de la communauté internationale".

Quelle a été l'évolution des avancées de l'AWEX sur ce marché?

D. D. : "A partir du moment où un accord sur le nucléaire a été signé avec l'Iran en juillet 2015, l'AWEX a renforcé les contacts plutôt informels, notamment avec l'ambassade et avec les opérateurs économiques, pour permettre le positionnement des entreprises de manière individuelle. Cet accord jetait les bases de la levée officielle des sanctions économiques, l'AWEX a dès lors commencé à reprendre pied sur le marché iranien et avoir des contacts directs avec l'Iran. C'est ainsi que l'on a reçu une délégation de parlementaires iraniens qui font partie d'un groupe d'amitiés belgo-iraniennes en octobre 2015 à Liège et auparavant au Parlement wallon. Les parlementaires ont rencontré des hommes d'affaires wallons actifs dans la certification halal et dans le secteur aéronautique, sous l'égide de l'AWEX et de Skywin. Nous avons suscité un certain intérêt auprès des parlementaires iraniens. Nous préparions ainsi la participation de l'AWEX et de Skywin, ainsi que celle de 6 sociétés wallonnes, au salon Aviation and Space Industry Exhibition à Téhéran en novembre dernier. La Wallonie étant la seule collectivité internationale, cela nous a permis de bénéficier d'une très bonne visibilité sur ce salon et de nous rendre compte que le potentiel de marché était énorme. Tous les participants à cette action ont manifesté leur satisfaction. Il existe un vrai besoin de notre savoir-faire, de notre expertise, dans ces secteurs. Mais aussi des besoins en matière de formation et de maintenance qui peuvent être rencontrés en partie par l'offre wallonne. Dans la foulée, nous continuons avec 12 entreprises du secteur de la construction au sens large au salon Project Iran en avril.

Le point d'orgue de l'année est l'organisation d'une mission tri-régionale, probablement du 29 octobre au 1er novembre 2016, pilotée par la Flandre, l'attachée économique et commerciale venant d'entrer en fonction à Téhéran, Nooshin Rahgozar, une native iranienne. Cette mission tri-régionale constituera la 4e action à laquelle l'AWEX sera étroitement liée différentes couches doivent disparaître peu secteurs qui concernent une bonne partie en douze mois avec l'Iran".

Qu'en est-il aujourd'hui des sanctions économiques et financières?

D. D. : « Le régime de Sanctions économiques décrété par l'Onu et l'autre par l'Union européenne touche évidemment nos pays. Il a été géré de manière successive. Certains secteurs ont fait l'objet de sanctions, puis d'autres, etc. J'utilise parfois l'image de la lasagne, avec des couches de sanctions superposées. Finalement, l'Iran a été touché pratiquement dans tous ses secteurs et dans ses opérations bancaires. Si l'on reprend la métaphore de la lasagne, différentes couches doivent disparaître peu à peu. Aujourd'hui, depuis le 16 janvier 2016, dans leur majorité, les sanctions ont été levées. Elles concernent les sanctions financières, les crédits à l'exportation, l'assurance à l'exportation publique belge, le Ducroire, les opérations bancaires au sens large, évidemment essentielles. On ne pouvait pas traiter de manière financière ou bancaire avec l'Iran pendant le régime des sanctions. Pour les entreprises, c'était techniquement impossible d'exporter ou de développer une activité commerciale vis-à-vis de ce pays. Pour ce qui concerne le pétrole, le gaz, la pétrochimie, les sanctions ont été levées. Mais aussi dans les transports maritimes, les constructions navales, tout ce qui est relatif à l'or, les billets de banque, etc.

Les sanctions sont levées pour beaucoup de secteurs qui concernent une bonne partie de nos entreprises. Ce qui subsiste est le gel de fonds financiers qui appartiennent à des personnes physiques, je cite, "responsables de graves violations de droit de l'homme», les biens et technologies à double usage et les transferts de technologies. Ce qu'on appelle les biens sensibles, tout ce qui pourrait participer de près ou de loin à l'enrichissement nucléaire, font toujours l'objet de sanctions et, bien sûr, les équipements militaires. Ces sanctions devraient être maintenues entre 8 et 10 ans. Un régime de snap-back permet de revenir en arrière si l'Iran ne respecte pas ses engagements internationaux. Outre les sanctions européennes, il y a aussi les sanctions américaines, susceptibles d'être maintenues. Ces sanctions pourraient nous concerner dans la mesure où elles visent notamment les transactions en dollars, ou alors celles qui portent sur des composants américains ou sur des licences américaines. Des entreprises qui ont un actionariat américain pourraient être frappées en vertu du principe d'extra-territorialité. Une vigilance de la part de nos entreprises reste nécessaire. Il reste difficile d'avoir une visibilité totale sur l'intérêt, ou non, à exporter en Iran. Chaque cas de figure est potentiellement un cas spécifique".

L'Iran peut-il être un marché intéressant pour les Pme?

D. D. : « Ce marché, s'il est ouvert aux grands groupes internationaux, est aussi un marché pour les Pme, notamment parce que les besoins sont nombreux et diversifiés. Et aussi dans la mesure où les autorités iraniennes ont l'intention et l'ambition de faciliter le développement des Pme, et donc de favoriser les coopérations avec les Pme internationales. Le pays possède déjà des incubateurs et des accélérateurs d'entreprises. Il existe donc déjà des écosystèmes qui favorisent le développement de Pme et la mise en place d'entreprises ayant une haute valeur technologique. Les transferts de technologie risquent d'être un enjeu sensible également. Dans la foulée, on peut dire que les autorités iraniennes vont miser notamment sur l'émergence d'un secteur privé local pour accentuer le développement économique du pays. Un des soucis actuels de l'Iran est que, bien que disposant d'une main d'œuvre, de personnel qualifié, d'une formation excellente, de nombreux universitaires, il subit aussi la fuite des cerveaux, les problèmes de main d'œuvre et un taux de chômage assez élevé. Pour se structurer, le pays va devoir dynamiser son économie afin de pouvoir garder ses cerveaux. C'est donc un marché de Pme parce qu'il y aura des coopérations possibles favorisant la création, l'émergence d'un écosystème de Pme iraniennes. Un marché très orienté sur la qualité, un marché de niche pour de plus petites entreprises. Un marché aussi dans lequel les relations interpersonnelles sont essentielles. Il y a une approche plus spécifique aux Pme. Il est clair que nous avons une carte à jouer en matière de sous-traitance que ce soit dans l'aéronautique via le contrat d'Airbus, dans l'automobile ou autres. Effectivement, pour nos Pme, il existe un potentiel via les grands contrats signés avec les sociétés avec lesquelles elles ont l'habitude de travailler».

Sur le plan culturel, à quoi faut-il plus particulièrement faire attention?

D. D. : «L'aspect culturel est essentiel. Et nécessite un investissement de la part des entreprises. L'Iran est un pays culturellement riche, fort, avec une histoire et une culture très riches, très diversifiées, ancestrales. On doit aussi se souvenir que ce pays est vraiment spécifique, les Iraniens sont des Perses, pas des Arabes. Il faut faire attention à ne pas avoir une approche du marché iranien qui serait proche de celle des pays du Golfe. Les approches sont différentes parce que les traditions et religions le sont entre l'Iran et le monde arabe. Il faut savoir aussi que l'Iran reste un pays difficile. Exporter vers l'Iran ou y prospecter, c'est de la grande exportation. Cela reste un marché lointain avec lequel il faut avoir une approche culturelle et une préparation très fines. Il a des choses qu'on peut faire, d'autres à ne pas tenter, et un risque d'incompréhension. L'aspect culturel est, pour moi, essentiel dans la réussite d'une bonne prospection commerciale. C'est un pays nouveau qui s'ouvre où il y a énormément d'opportunités".

Dès lors, pourquoi ne court-on pas toutes les semaines en Iran ?

D. D. : "Exporter vers l'Iran reste un défi. Ce n'est pas parce que tout est ouvert que ce sera très facile de travailler en Iran dès demain. Cela reste un marché fondamentalement difficile, en plus du contexte énoncé avec les sanctions. Outre la complexité du pays, il faut compter avec la difficulté juridique. Il est important de bien se faire conseiller, par exemple, en prenant un avocat d'affaires spécialisé sur le marché iranien. Il est indispensable de bien se préparer avant de se lancer. Il faut s'imprégner de la culture et être attentif aux spécificités et aux particularités de ce pays. C'est vrai pour d'autres pays, mais j'ai l'impression qu'on a tendance à l'oublier pour l'Iran. On se dit qu'ils ont besoin de nous, on va courir vers eux et ils vont nous acheter nos produits. Ce ne sera pas si simple. Autre conseil culturel : la notion de temps n'est pas la même que chez nous. Il faut prendre son temps pour créer une relation commerciale durable. Les relations interpersonnelles sont essentielles. Il faut créer un climat de confiance et dans la durée. On ne réussira pas une prospection commerciale en une seule visite, on doit les multiplier. Deux autres vertus sont liées à cette notion de temps et nécessaires pour réussir, instaurer un climat de confiance avec les partenaires potentiels et faire preuve d'énormément de patience. Pas mal d'entreprises l'ont déjà compris. Il est important de négocier à plusieurs niveaux en Iran. Le niveau politique est évidemment important, mais il y a aussi celui des hommes d'affaires eux-mêmes, les patrons iraniens, et enfin les responsables administratifs, très puissants. Et garder à l'esprit qu'il y a parfois plusieurs interlocuteurs essentiels quand on négocie".

Jacqueline Remits

CLASSE EXPORT Mars - Avril 2016 - Le magazine francophone du commerce international

Le n° 1 mondial de l'aspirateur à céréales est présent en Iran depuis dix ans

L'Iran est un gros importateur de céréales, de Russie et du Kazakhstan via les ports de la Mer Caspienne, du reste du monde aux ports de Bandar Imam Komeiny et Bandar Abbas dans le Golfe Persique et Chabahar sur l'Océan Indien. La société wallonne Vigan y vend des équipements depuis dix ans déjà pour une part de marché d'environ 80 %.

La société Vigan a reçu trois fois le Grand Prix à l'Exportation de l'AWEX et c'est peu dire qu'elle le mérite. En effet, elle se distingue particulièrement à l'export, la quasi-totalité de sa production étant vendue à la grande exportation. Sa spécialité : des aspirateurs à céréales. Les ports du monde entier sont confrontés aux déchargements des produits céréaliers. Et c'est là que l'expertise de Vigan fait merveille.

Cette société wallonne conçoit, fabrique et assemble sur site des équipements de manutention pour les produits secs en vrac d'origine agricole, en particulier les céréales. A savoir des machines pneumatiques mobiles ou pompes à grains, des déchargeurs pneumatiques de barges et péniches, des déchargeurs pneumatiques et mécaniques de navires de toutes tailles, des chargeurs mécaniques pour tous types de navires. « Remplir un bateau c'est facile, explique Nicolas Dechamps, administrateur délégué de Vigan. Mais le décharger, c'est beaucoup plus compliqué. C'est là que nous intervenons avec nos solutions ».

Important importateur de céréales

Les grands pays exportateurs de céréales sont les Etats-Unis, le Brésil, ainsi que les pays entourant la Mer Noire. Six cents millions de tonnes de céréales (blé, soja, maïs...) sont transportées chaque année. Vers quels pays? « Les pays de destination sont tous ceux qui cherchent à se nourrir et dont la production agricole ne permet pas l'autosuffisance, autrement dit des pays à forte population et déficitaires en production de céréales. Il s'agit des pays du Proche et du Moyen-Orient, comme l'Iran mais aussi certains pays d'Asie, d'Amérique Latine, etc. L'Iran est un important importateur de céréales de Russie et du Kazakhstan, via les ports de la Mer Caspienne, et du reste du monde aux ports de Bandar Imam Komeiny et Bandar Abbas dans le Golfe Persique et Chabahar sur l'Océan Indien. Nous y vendons des équipements depuis dix ans avec actuellement une part de marché d'environ 80 % ».

En permanence à la recherche de nouveaux marchés

L'activité de Vigan grandit avec la population mondiale et a toujours plus de vigueur. « Comme immobiliser un bateau coûte très cher, nos machines doivent toujours être plus puissantes, plus rapides, mais surtout plus fiables mécaniquement, et plus efficaces pour empêcher toute perte de chargement au cours des opérations. Nos engins aspiraux sont capables de répondre à des besoins de capacité de déchargement de 50 à 1.500 tonnes à l'heure. Nos déchargeurs doivent être fiables dans des environnements qui sont toujours difficiles. « Un bateau contient 60 000 tonnes, soit l'équivalent et la capacité de 2.000 camions de 30 tonnes. Et 2.000 camions, ce serait l'équivalent d'une file ininterrompue de 46 kms » Les machines fabriquées à Nivelles sont d'une telle qualité qu'elles sont rarement remplacées. Leur durée de vie approche les 30 ans, voire plus. Autant dire que l'expression « obsolescence programmée » ne fait pas partie du vocabulaire de Vigan et que la société est en permanence à la recherche de nouveaux marchés.

Présente dans le monde entier, la société réalise aussi des projets clés en main de terminaux portuaires complets comprenant également des convoyeurs, silos, entrepôts et machines d'ensilage. L'expérience accumulée par les équipes et l'expertise du département commercial ont permis à Vigan de développer ses activités depuis bientôt 50 ans.

Créée en 1968, Vigan qui fait partie de Van de Wiele, réalise un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros par an et emploie actuellement 80 personnes. Depuis sa création, elle a vendu plus de 1200 machines dans le monde. Et ce n'est pas fini.

Jacqueline Remits

CLASSE EXPORT Mars - Avril 2016 - Le magazine francophone du commerce international

L'Iran anticipe une impulsion économique à la suite de la suspension des sanctions

Entre 2006 et 2010, les Nations Unies (NU) ont ratifié quatre trains de sanctions en réaction au refus iranien de cesser son enrichissement d'uranium et de coopérer avec l'Agence internationale de l'énergie atomique. Les sanctions ont été alourdies en 2012, ce qui a provoqué une profonde contraction de l'économie iranienne durant deux années consécutives et réduit de moitié l'excédent du compte courant. En 2013, le G5+1 (Chine, France, Russie, Royaume-Uni, États-Unis plus Allemagne), PUE et l'Iran ont signé un accord portant sur un gel de parties du programme nucléaire iranien en échange d'un allègement des sanctions économiques contre l'Iran.

Cet accord a donné une forte impulsion, mais de courte durée, à l'économie. Vu la suspension des sanctions accordée le 16 janvier 2016 par les NU, PUE et les États-Unis après la révision à la baisse de son programme nucléaire par l'Iran, on s'attend à ce que l'économie iranienne connaisse une impulsion importante grâce à l'accroissement de la production de pétrole et la baisse du coût des transactions commerciales et financières. En outre, la préoccupation majeure du gouvernement dirigé par le président Rouhani consiste à résoudre les problèmes économiques du pays, ce qui pourrait donner un coup de pouce supplémentaire à l'économie.

Les fers de lance du gouvernement sont la maîtrise de l'inflation et la réduction du déficit budgétaire. L'Iran a progressé dans ces deux domaines. D'une part, l'inflation a chuté à 14% en 2015, alors qu'elle se situait au niveau élevé de 41% en 2012, et on anticipe la poursuite de la diminution, pour tomber à 9% en 2016. D'autre part, le gouvernement diversifie l'économie pour assurer le relais du pétrole tout en réduisant le système élaboré de subventions, afin de ramener le déficit budgétaire à 1,3% du PIB en 2016. La récente suspension des sanctions offre un terreau fertile pour la mise en œuvre de politiques macroéconomiques saines vu qu'elle permet aux autorités d'utiliser leurs actifs étrangers, dont la moitié est gelée à l'étranger, et autorise l'accumulation d'une dette extérieure (la dette publique extérieure s'établissait à un faible niveau de 2,5% du PIB en 2015), étant donné la restauration de l'accès aux marchés des capitaux internationaux. Voilà les raisons pour lesquelles, sans oublier le fait que les réserves de change du pays se situent à un niveau élevé de 17 mois de couverture d'importations, le Groupe Credendo a rouvert sa couverture de l'Iran tant à court terme qu'à long terme après la suspension des sanctions.

L'impact positif peut toutefois connaître des entraves

Le vent arrière économique généré par l'accord sur le nucléaire sera toutefois quelque peu atténué par le faible prix du pétrole, étant donné que les revenus pétroliers représentent encore et toujours 57% des recettes extérieures et 39% des recettes budgétaires. Les difficultés à faire normalement des affaires avec l'Iran peuvent également entraver l'impulsion économique.

Outre un mécanisme de rétablissement automatique de toutes les sanctions en cas de violation de l'accord par l'Iran, d'autres sanctions en rapport avec d'autres aspects du comportement de l'Iran sont maintenues. En outre, l'environnement des affaires est plutôt difficile en Iran. Le pays est réputé pour ses lourdeurs bureaucratiques, l'opacité des institutions publiques et un environnement réglementaire incertain. En outre, l'état de droit et la sécurité juridique sont défectueux et il y règne une forte corruption larvée. Par conséquent, le Groupe Credendo classe le risque commercial en catégorie C (sur une échelle de A à C).

L'Iran est à la recherche d'un équilibre politique délicat

Le régime islamique iranien a été relativement stable depuis sa création, après la révolution de 1979. La stabilité politique de l'Iran repose sur un équilibre du pouvoir entre ses différents groupes d'élites : l'élite politique, l'élite militaire et l'élite religieuse.

Le processus décisionnel implique de longues négociations entre de multiples organes et parties prenantes, généralement à huis clos. Le Guide suprême occupe le centre du système politique. Il est le plus haut chef politique et religieux. L'Ayatollah Ah Khamenei, qui occupe actuellement ce poste, détient un pouvoir important sur plusieurs institutions et a le dernier mot sur toutes les décisions politiques. Cet équilibre entre les différentes élites est soumis à une pression croissante depuis les années 1990, à la suite de l'extension de l'influence politique et économique d'une faction de l'élite militaire, le Corps des gardiens de la révolution islamique (CGRI).

Le CGRI est à la fois une force militaire et une agence de renseignements qui détient un conglomérat d'affaires colossal et joue aussi un rôle politique majeur. Depuis l'accession à la présidence de Rouhani en 2013, le gouvernement a cherché à réduire l'influence financière du CGRI. Les récentes élections législatives ont été un test permettant de déterminer l'équilibre actuel des forces en présence et ont été marquées par une grande victoire pour le président. Bien que cette victoire n'ait pas porté un coup décisif au CGRI, elle pourrait contribuer à protéger le programme de changement graduel de l'économie de Rouhani.

Risque politique

Court terme échelle de 1 à 7

République islamique d'Iran 6/7

Moyen et long termes échelle de 1 à 7

République islamique d'Iran 6/7

Risque commercial

Echelle de A à C

République islamique d'Iran C

CREDENDO GROUP

Plus d'infos sur www.credendogroup.com

CLASSE EXPORT Mars - Avril 2016 Le magazine francophone du commerce international

⇒ *Wir weisen auf unsere Informationsveranstaltung « Doing Business in IRAN » vom 15. Juni 2016 (siehe Seite 14) sowie auf die Unternehmerreise der Euregio-Kammern in den IRAN – vom 13.-17. November 2016 (siehe Seite 15). Für Fragen stehen wir jederzeit gerne zu Ihrer Verfügung.*