

Comment l'Iran parvient à contourner les sanctions

Par Georges Malbrunot, envoyé spécial à Dubaï et Téhéran
26/05/2008 | Mise à jour : 17:15 | [Commentaires](#) 13

La communauté internationale s'apprête à renforcer les mesures pour dissuader Téhéran d'avancer dans son programme nucléaire.

La peau cuivrée par le soleil, Reza, un marchand iranien, somnole en attendant le chargement d'imprimantes Hewlett-Packard, d'ordinateurs Apple et d'autres produits américains, interdits d'entrée en Iran. Nous sommes dans la crique de Dubaï, sur les rives du golfe Persique. Bientôt, le boutre voguera sur l'une des mers les plus surveillées au monde. «Mes commanditaires iraniens se fichent que ce soient des produits américains venant d'Asie qui vont être réexportés en Iran», déclare cet habitué de la contrebande, assis au milieu de cagettes de Coca-Cola et de palettes d'appareils électroménagers.

Le voyage jusqu'à Bandar Abbas va durer une quinzaine d'heures. «Les patrouilles américaines que nous croisons ne nous contrôlent pas», dit Reza. L'US Navy «se préoccupe de traquer les terroristes», répond laconiquement le siège de la Ve flotte américaine dans le Golfe. Les autorités de Dubaï ne s'émeuvent pas davantage. «Il me suffit de présenter la liste des marchandises au bureau des douanes, qui tamponne aussitôt le document», se vante Reza. Et au port de Jebel Ali, cet autre centre de réexportation vers l'Iran à quelques kilomètres de là, les contrôles se font «par sondages», c'est-à-dire au compte-gouttes.

Chaque jour, une trentaine d'embarcations mettent le cap sur Buchar, Bandar Abbas et Abadan, avec à bord en moyenne 100 tonnes de marchandises chacune. Tout n'est pas fabriqué par le «Grand Satan», mais la part du trafic de produits américains est tout de même estimée à 250 millions de dollars par an. Du matériel sensible pourrait aisément passer entre les mailles très larges du filet. Évalué à 1,2 milliard de dollars chaque année, l'important commerce informel entre Dubaï et l'Iran est l'une des principales filières de contournement des sanctions imposées par la communauté internationale à l'Iran pour que Téhéran cesse sa marche vers le nucléaire militaire. Elle est loin d'être la seule. Une autre consiste à déjouer l'asphyxie financière à laquelle l'Occident entend soumettre l'Iran, en interdisant aux banques étrangères l'ouverture de lettres de crédit, indispensables aux entrepreneurs iraniens pour commercer avec le reste du monde.

L'objectif, affiché par les États-Unis, est clair : faire de l'Iran «un paria de la finance». Mais la République islamique est encore loin d'être à genoux. Direction la rue Youssef Abbad à Téhéran, où Sadati, un importateur d'enseignes lumineuses, nous renseigne sur le système D iranien. «Depuis que BNP Paribas ne veut plus

m'ouvrir de lettres de crédit pour financer mes achats de néons en France, j'ai trouvé une banque arabe domiciliée à Barcelone qui accepte de jouer le jeu», explique-t-il. L'Europe se refermant, Sadati a réorienté ses activités vers l'Asie. Là aussi, les grandes banques ont fini par plier devant les injonctions américaines. Peu importe. Sadati vient de débusquer un établissement chinois de seconde catégorie, l'Agricultural Bank of China, prêt à lui ouvrir une lettre de crédit.

Achat au Brésil via Dubaï

«Des banques qui n'ont pas d'intérêts aux États-Unis offrent encore leurs services aux Iraniens à un coût majoré de 10 à 15 %», explique un expert économique à Dubaï qui en donne la liste : «Les Caisses d'épargne allemandes, des banques cantonales suisses, des succursales de l'Union des banques arabes en Europe, des banques asiatiques et de Dubaï, sans sous-estimer ce qui peut se passer à Beyrouth, où des sociétés écrans cherchent à obtenir des financements pour l'Iran.»

La malice iranienne est sans limite. Lorsque Sadati ne parvient pas à dénicher une banque complaisante, il «exporte» des tapis pour financer ses achats de néons, profitant de la bienveillance des autorités sur ces procédures de substitution. Pour ses besoins en dollars, il sollicite un intermédiaire à Téhéran, qui se chargera de lui en procurer en liquide, auprès d'un bureau de change à Dubaï. «La semaine dernière, raconte Sadati, j'ai payé une commande de 10 000 dollars à un fournisseur brésilien, en donnant l'équivalent en rials à mon intermédiaire, qui a négocié avec son agent à Dubaï, et en 48 heures, les 10 000 dollars étaient au Brésil.»

Treize frontières maritimes ou terrestres

Ironie de l'histoire : les valises de dollars ont fleuri grâce aux sanctions, alors que celles-ci étaient censées combattre le vieux système des hawalas (le paiement en espèces). Dubaï, et ses 350 sociétés iraniennes, reste une passoire. Malgré les pressions américaines, l'émirat, qui a bâti une partie de sa fortune sur le cash, n'entend pas renoncer aux transactions en espèces. «On peut se présenter dans une banque avec 300 millions de dollars dans une mallette, elle les acceptera sans problème», déplore un diplomate.

«Si j'accepte pour 300 millions de dollars à mon guichet, dit un banquier dubaïote, je peux tout aussi bien ouvrir des fonds d'investissement pour tel ou tel pays.» C'est justement l'une des dernières trouvailles des autorités iraniennes : se tourner vers le marché financier, pour se procurer l'argent indispensable à leur développement. Telle est la mission de Stephen Austen à la tête de Melli Holding International Limited, la filiale de gestion de fonds de la banque iranienne Melli, que les États-Unis veulent marginaliser pour son financement supposé du terrorisme. Lorsque nous l'avons appelé, ce Britannique était en Arabie où il proposait des participations dans ses fonds spécialisés sur l'Iran. «Je ne crains pas les sanctions car mon partenaire est la Bank Melli Iran Investment Company qui, à ma connaissance, n'a pas de liens avec la banque Melli elle-même», se défend-il. Doté de 300 millions d'euros, son First Persian Equity Fund a pourtant bel et bien été ouvert par la banque Melli à l'été 2006 au Dubai Financial

International Center (DFIC).

Particularité du DFIC : il est indépendant, le gouverneur de la banque centrale des Émirats n'y a aucun droit de regard. Précision : le Persian Equity Fund est domicilié aux Caïmans, un paradis fiscal des Caraïbes. «Et des fonds comme celui-là, il y en a certainement d'autres», ajoute le banquier de Dubaï. L'Iran ambitionnerait d'en ouvrir un gigantesque de 90 milliards de dollars auprès du DFIC. Les États-Unis autoriseront-ils l'émirat à le faire ?

«L'Iran a treize frontières terrestres ou maritimes avec ses voisins. Il est très difficile de bloquer toutes les transactions à destination de ce pays», reconnaît Nasser Hashempour, responsable du Centre iranien des Affaires à Dubaï. Même les sociétés américaines sont toujours bien représentées sur les Salons qui se tiennent dans la zone franche de l'île iranienne de Kish, dans le golfe Persique, à laquelle les ressortissants américains ont accès. Quant à la Chine, premier partenaire commercial de l'Iran, elle devrait bientôt ouvrir une zone franche dans le port de Khoramshar, toujours dans le Golfe, où les clients iraniens pourront s'y approvisionner en rials. Même au Congrès américain, l'efficacité de la stratégie d'étranglement de l'Iran est remise en cause par la réalité des chiffres : 20 milliards de dollars de contrats signés avec des prestataires étrangers par l'Iran depuis 2003. Chaque jour, 220 millions de dollars de recettes pétrolières entrent dans les caisses iraniennes, «à quoi il faut ajouter 50 % des ventes d'opium d'Afghanistan qui transitent par l'Iran et se retrouvent dans les banques iraniennes ou à Dubaï», affirme une source bien informée.

Certes, comme d'autres négociants, Sadati a subi une baisse de son chiffre d'affaires l'an dernier (30 %). Mais à court terme, l'impact des sanctions reste minimal. À moyen terme, en revanche, l'Iran souffrira de l'absence d'investissements nécessaires à la modernisation de ses secteurs pétrolier et gazier. «Or, ce n'est pas la Chine qui peut lui fournir la technologie pour liquéfier son gaz», note un diplomate à Téhéran. Ce n'est pas faute, pourtant, d'échafauder des structures opaques de financements de ses investissements vitaux. L'une des entités iraniennes les plus secrètes est la société Nico, basée à Jersey, qui a créé en 2002 son principal établissement à Pully, près de Lausanne. Dirigée par l'ancien ambassadeur d'Iran en Italie, Majid Razavi Hedayatzadeh, cette filiale de la National Iranian Oil Company, possède d'importantes lignes de crédit auprès de BNP Paribas et de Calyon, qui ont dû se retirer l'an dernier du marché iranien. Devant l'inefficacité des sanctions, la communauté internationale songe à en adopter de plus dures. «Les Américains peuvent faire ce qu'ils veulent, impossible n'est pas farsi», sourit Sadati.



LE FIGARO • *fr*