

FRENCH COMPLIANCE SOCIETY

Export control & sanctions : tous concernés ?

Interview d'Augustine DUMONT réalisée par Edouard Shailend LEELEEA, dans le cadre des travaux du think tank « French Compliance Society », un think tank réunissant les professionnels de la compliance



Augustine DUMONT – Business Development Manager Freight Defense Services – FDS, CLASQUIN Group

Juriste en droit international de formation, Augustine a réalisé une première partie de carrière au sein du ministère des armées français, en accompagnant des sociétés de Défense, du nucléaire et de l'aéronautique sur des thématiques de compliance, notamment sur des sujets d'export control & sanctions. Elle a rejoint le secteur privé en 2022 pour intégrer l'ETI française, CLASQUIN, spécialisée dans le transport et la logistique à l'international. Elle occupe un poste au sein de l'entité nommée Freight Defense Services - dédiée aux flux sensibles (Défense, aéronautique et nucléaire).

Début 2023, elle a créé l'association International Compliance Hub – ICH à Lyon, structure destinée à diffuser ces thématiques en région et notamment auprès des ETI/PME.



Pouvez-vous commencer par rappeler l'origine de l'export control & sanctions à l'origine et son fonctionnement ?

L'export control regroupe l'ensemble des réglementations qui régulent l'exportation de biens, d'informations et de services sensibles à l'étranger. Chaque Etat met donc en place un cadre juridique qui régule et contrôle la sortie de ces biens de son territoire national.

L'entité exportant (société, centre de recherche ou individu) devra donc demander une licence à l'Etat, licence qui l'autorisera à vendre à tel client basé dans tel pays. Pour résumer le mécanisme de l'export control & sanctions, nous utilisons traditionnellement une triple approche en vérifiant : le produit (qu'est-ce que c'est, caractéristiques et performances), le pays/destination finale et l'utilisateur/utilisation finale de celui-ci.

Fondamentalement, le but est que ces produits sensibles ne soient pas vendus pour être demain utilisés contre nous. A l'origine, assez naturellement, les biens étaient donc ceux des secteurs de l'armement/défense. Puis avec l'ère nucléaire, de nombreux biens s'y sont ajoutés dans le cadre de la non-prolifération mais aussi d'autres biens dont l'usage habituel pouvait être détourné à des fins militaires, comme ceux chimiques bactériologiques. Enfin, les technologies évoluant rapidement toute une série de biens disparates ont été inclus à ces listes de biens à double usage – BDU - comme les drones, les logiciels de cryptographie ou encore des alliages métalliques spéciaux.

Cet objectif initial de l'export control a-t-il évolué et est-il désormais utilisé à d'autres fins ?

Cet objectif initial de sécurité nationale est devenu parfois lointain car certains pays utilisent des restrictions pour d'autres motifs, comme pour ralentir le développement commercial d'un autre pays. Citons par exemple les restrictions américaines portant sur une myriade de produits à destination de la République Populaire de Chine – RPC, notamment sur les semi-conducteurs, avec l'objectif affiché, de freiner le développement de l'industrie du pays en la matière. Ici, nous pourrions presque voir l'utilisation de ces réglementations export control & sanctions comme une continuation de la politique étrangère américaine.



Quelles sont les facteurs récents qui ont contribué à une révolution / changement d'approche du sujet export control ?

Sur ces dernières années, il est à noter que trois facteurs ont démultiplié l'importance de la matière export control et sanctions.

·Augmentation du nombre des produits touchés

Au fil du temps, la liste de produits/technologies/services concernés a considérablement augmenté. Ainsi, historiquement touchant les secteurs d'activité de la sécurité, de l'aéronautique/aérospatial et le nucléaire, il touche désormais également les télécommunications, les semi-conducteurs ou encore la chimie et la pharmacie de manière importante.

·Accroissement du nombre de pays ciblés / entités listées

En sus de l'augmentation du nombre de produits touchés, il faut également noter des changements géopolitiques importants qui ont provoqué un accroissement du nombre de pays mais aussi des entités soumises à des restrictions à l'exportation. Historiquement, nous connaissions les pays sous embargos totaux comme l'Iran, la Corée du Nord, le Soudan et la Syrie mais il faut dorénavant ajouter les pays sous sanctions, la Russie, la Biélorussie, l'Ukraine etc.

Ces restrictions / interdictions se font en fonction des pays visés mais aussi en fonction des personnes et entités via différentes listes « noires ». Il faudra ainsi vérifier que votre client/utilisateur final ne se trouve sur aucune liste américaine (denied persons list, entity list, unverified list), européenne ou encore chinoise (unreliable entity list).

·Extension des acteurs concernés

Comme je vous le disais, ces règles s'appliquent, en premier lieu, à l'exportateur, qui doit demander la licence à l'autorité en charge et effectuer des vérifications pour connaître son client (Know Your Customer – KYC). Néanmoins, sur ces vingt dernières années, certaines autorités nationales ont étendu les responsabilités d'export control à d'autres acteurs clés du commerce international que sont les banques, les assureurs mais aussi les freight forwarders. Ce changement est perceptible au gré des amendes infligées à ces différents opérateurs pour des infractions au export control. Ces condamnations émanent notamment des autorités américaines : Office of Foreign Assets Control - OFAC, Directorate of Defense Trade Controls - DDTC et Bureau of Industry and Security - BIS.

Ces changements augurent-ils d'une nécessité d'une nouvelle approche des thématiques export control et sanctions pour les sociétés européennes notamment ?

Oui, clairement, ces évolutions font peser de plus en plus d'obligations de contrôles sur les entreprises exportatrices et notamment européennes. En effet, celles-ci doivent respecter leurs réglementations nationales mais aussi prendre en compte le respect de celle américaines et dorénavant chinoises. La complexité des vérifications mais aussi leurs éventuelles contradictions fondamentales peut se révéler un obstacle pour l'entreprise.

Par exemple, imaginons une société française du secteur de l'aéronautique qui avait jusque-là pour client l'entreprise américaine LOCKHEED MARTIN et qui avait réussi à obtenir des contrats avec la société chinoise AVIATION INDUSTRY CORPORATION OF CHINA – AVIC. Elle se voit contrainte de choisir entre ces deux clients sous peine d'infractions ! En effet, les autorités américaines ont ajouté AVIC à leurs listes de restrictions et les autorités chinoises ont inclus LOCKHEED MARTIN à leur unreliable entity list il y a quelques mois. Pour rappel, lorsqu'une entité est inscrite sur de telles listes nationales, chaque entreprise qui aurait néanmoins des relations commerciales avec elle serait passible de poursuites et sanctions.

De tels cas où les entreprises européennes seront ainsi tiraillées, pris entre le marteau et l'enclume, vont se multiplier.



Quels conseils donneriez-vous à des sociétés européennes pour limiter / éviter les risques de non-conformité aux règles export control & sanctions ?

Cela peut paraître trivial mais connaître l'existence de telles règles est déjà essentiel. En effet, certaines ETI / PME exportatrices sont parfois moins vigilantes et n'ont pas de postes dédiés en internes sur ces sujets qui les concernent pourtant tout autant que les grands groupes. Il faut que le dirigeant ou une personne en interne puisse au moins être sensibilisé et suivre le sujet et ses impacts sur les activités internationales de l'entreprise. Comme souvent, « il faut un pilote dans l'avion ».

Chaque nouveau produit ou ensemble doit être analysé, afin de vérifier s'il n'est pas soumis à un classement, en tant que matériel militaire ou de bien à double usage. Une revue annuelle de vos produits et de leur classement ou non peut être un début (Know Your Product(s) – KYP).

Ensuite, il me semble indispensable d'effectuer des vérifications / due diligences sur chaque client (Know Your Customer – KYC) de manière systématique, cela permet de voir qu'il n'est pas sur des listes de sanctions mais aussi d'avoir d'éventuels signaux d'alerte / red flags sur l'utilisation finale et réelle de vos produits.

De plus, il faut aussi effectuer des vérifications / due diligences sur chaque fournisseur (Know Your Supplier – KYS), afin de vérifier l'intégralité de votre supply chain.

Enfin, cartographier vos flux sur la base de vos importations et exportations, vous permettra aussi de voir votre dépendance à tel ou tel pays et à ses réglementations, pour veiller et ainsi anticiper tout changement de réglementations qui pourrait vous impacter.