

QUELS BONS REFLEXES POUR UNE DUE DILIGENCE REUSSIE EN MATIERE DE SANCTIONS INTERNATIONALES ?

Une due diligence en matière de sanctions internationales présente quelques spécificités.

Quels sont les bons réflexes ?

1. Bien cerner l'objet du contrat et l'activité afférente afin de s'assurer que celle-ci n'est pas visée par des mesures de sanctions :

Au titre de la fourniture de biens et matériels, prendre en compte à la fois la législation sur le double usage et l'origine des biens afin de s'assurer de la réglementation applicable en matière d' « export control ».

Et, si 'il faut bien distinguer la prestation de services intellectuels de la fourniture de matériel, ne pas oublier qu'une pure prestation de services intellectuels peut tout de même poser des questions de fourniture de logiciels, de « support » direct ou indirect au bénéfice d'une personne sanctionnée.

2. Bien cerner les parties prenantes :

*Qui est le client final ? ses actionnaires ? Son management ? La filiale concernée ?
Les biens ou services lui sont-ils bien destinés ? Y-a-t-il une possibilité de transfert du contrat ou des biens ?
Quel est le bénéficiaire ultime de ce client final ? (« Ultimate Beneficiary Owner » - UBO)*

La détermination de ce bénéficiaire ultime permet de s'assurer de la chaîne de détention et de contrôle concernant le client final afin d'écartier la présence de toute personne ou entité qui ferait l'objet d'une mesure de sanction.

A ce titre l'identification de **tous** les actionnaires des sociétés est importante.

Attention aux structures opaques enregistrées dans des paradis fiscaux, par exemple.
Attention à ne jamais laisser de zones d'ombre et d'analyser en profondeur le dossier.

L'identification des représentants de la société cliente est également capitale afin de s'assurer de leur statut en matière de sanctions internationales.

Au titre de la législation U.S., la règle qui s'applique est celle dite des 50 % (« the 50 percent rule ») : sera considérée comme sanctionnée une personne (physique ou morale) contrôlée à 50 % ou plus par une personne (physique ou morale) elle-même sanctionnée.

Au titre de la législation UE il conviendra de déterminer le contrôle effectif de la personne sanctionnée sur une autre personne.

Quels sont les autres intervenants à la prestation (côté client) ? Sont-ils bien tous identifiés ? Le client a-t-il des sous-traitants ou d'autres prestataires qui pourraient être impliqués dans la transaction ?

Quel est le financement du projet ? Quelles banques sont impliquées ?

3. Eviter si possible l'US nexus pour tout dossier présentant une sensibilité au regard des U.S.

Un U.S. nexus est un élément (humain, économique, monétaire, géographique, ou autre – confère la définition ci-après) qui entraîne le rattachement d'une prestation de vente de biens ou de services au champ d'application de la loi U.S.

Cet élément (définit ci-après) peut à lui seul entraîner l'application de la loi U.S. et la compétence du Juge U.S.

Nous entendons par **US Nexus** =>

- (i) toute implication d'une personne physique ou morale américaine ou d'un résident américain dans une transaction;
- (ii) toute réunion ou présence de personnes impliquées dans la transaction aux États-Unis; tout transport de personnes impliquées dans la transaction depuis, vers ou via les États-Unis;
- (iii) tout stockage de données relatives à la transaction aux États-Unis ou via celui-ci; (iv) tout transfert de données relatives à la transaction depuis ou via les États-Unis, tout service de courtage, d'assurance ou bancaire originaire des États-Unis;
- (iv) toute utilisation du dollar américain dans la transaction aux fins de paiements, notamment de swaps, d'options en dollars américains et d'options de garantie du taux de change;
- (v) toute utilisation des marchés américains dans le cadre de la transaction, en particulier des marchés financiers et des produits de base;
- (vi) tout composant américain, produit, service, technologie, brevet ou droit de propriété intellectuelle américain en cause dans la transaction;
- (vii) tout marché relatif à la transaction originaire des États-Unis, notamment de fournisseurs, sous-traitants, partenaires, assureurs, courtiers, banques, fournisseurs de services informatiques (quelle que soit sa désignation).

En conclusion, nous pouvons préciser que la due diligence en matière de sanctions internationales repose sur le principe du triptyque=> Pays – Objet du Contrat – contreparties (sa structure actionnariale et managériale).

4. Quelques sites web utiles :

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/services-aux-entreprises/sanctions-economiques>

https://ec.europa.eu/fpi/what-we-do/sanctions_fr

<https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Pages/default.aspx>