



**MINISTÈRE
DE L'INTÉRIEUR**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

FLASH INGÉRENCE ÉCONOMIQUE DGSi #105

Septembre 2024

TENTATIVES DE CONTOURNEMENT DES EMBARGOS
ET SANCTIONS EUROPÉENNES ET INTERNATIONALES
PAR DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES



Ce « flash » évoque des actions d'ingérence économique dont des sociétés françaises sont régulièrement victimes.

Ayant vocation à illustrer la diversité des situations auxquelles les entreprises sont susceptibles d'être confrontées, il est mis à votre disposition pour vous accompagner dans la diffusion d'une culture de sécurité interne.

Il est également disponible sur le site internet : www.dgsi.interieur.gouv.fr

Par mesure de discrétion, le récit ne comporte aucune mention permettant d'identifier les entreprises visées.

Pour toute question relative à ce « flash » ou si vous souhaitez nous contacter, merci de vous adresser à :

✉ securite-economique@interieur.gouv.fr

TENTATIVES DE CONTOURNEMENT DES EMBARGOS ET SANCTIONS EUROPÉENNES ET INTERNATIONALES PAR DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES

Les sociétés industrielles françaises exportent de nombreux biens, notamment dans les secteurs technologiques de pointe. Or, la France, comme d'autres de ses partenaires, participe à l'édiction d'embargos ou de sanctions économiques à l'encontre de pays qui ne respectent pas le droit international, se livrent à des activités de prolifération d'armes de destruction massive ou participent à des conflits illégaux. La France est particulièrement vigilante au respect des engagements internationaux qu'elle a pris, qu'ils découlent des traités et conventions qu'elle a signés, de son appartenance à l'Union européenne et de son statut de membre permanent du Conseil de Sécurité des Nations Unies.

Par ailleurs, dans un contexte de compétition économique accrue, les entreprises françaises doivent, dans leur intérêt propre, veiller à ne pas se retrouver associées à des ventes qui contreviendraient aux engagements de la France. Outre à une atteinte à leur image et à leur réputation, le non-respect de la réglementation par les exportateurs les expose à des amendes douanières, voire à des sanctions pénales.

Certains pays, qui avaient pour habitude d'acquérir en France les biens technologiques qu'ils ne pouvaient produire eux-mêmes, ont été l'objet de sanctions internationales. Ces États tentent donc, par divers procédés, de continuer à acheter en France ces matériels, quitte à tromper les exportateurs français.

Ce « flash ingérence » évoque trois cas de tentatives de contournement de ces sanctions internationales et embargos.

1 ACQUISITION D'UN BIEN EN UTILISANT UN TIERS DE CONFIANCE ISSU D'UN PAYS DE L'UNION EUROPÉENNE

Un grand groupe français, fabricant des équipements de pointe produits par seulement quelques entreprises dans le monde, a été approché par un ressortissant de l'Union européenne disposant d'une bonne réputation à l'international. Ce dernier s'est présenté comme un intermédiaire œuvrant au profit d'une société étrangère située hors de l'Union européenne et a, en cette qualité, fait l'acquisition d'une machine produite par la société française.

Celle-ci, ne disposant pas de mécanismes de contrôle export suffisants et fabricant son matériel de façon artisanale, n'avait pas pris conscience que, moyennant certaines améliorations techniques, l'équipement avait franchi le seuil des biens à double usage et qu'une licence d'exportation était dès lors nécessaire pour une telle vente.

Profitant de cette faiblesse, l'intermédiaire étranger, qui avait par ailleurs pour donneurs d'ordre des agents de renseignement d'un État proliférant, a récupéré l'équipement français et l'a fait livrer dans le pays de destination officielle, considéré comme ne présentant pas de soucis en matière de prolifération, avant qu'il ne soit à nouveau exporté vers un pays rebond, proche de l'État destinataire réel, beaucoup plus problématique.

Informée de ces éléments, la DGSJ a fait obstacle à la livraison depuis la France de matériels complémentaires. Par ailleurs, grâce à une collaboration internationale approfondie, les équipements déjà exportés mais non encore définitivement livrés à l'État proliférant ont pu être interceptés.

2 TENTATIVE D'ACHAT D'UN BIEN EN MASQUANT LA NATURE MILITAIRE DE SON UTILISATION FINALE

Un distributeur français de produits pour l'industrie électronique a été contacté par un client localisé dans un pays placé sous sanctions internationales, qui souhaitait acquérir des matériels fabriqués par un industriel asiatique. Ce client, spécialisé dans la fourniture de produits électroniques, œuvre officiellement dans le domaine civil.

Devant la réticence du dirigeant français, l'acquéreur a proposé de se déplacer sur le territoire national pour régler la transaction en espèces et ainsi faciliter la transaction. Dans l'objectif d'assurer la discrétion de cette transaction et de contourner les sanctions internationales, il a également proposé de passer par une société tierce, localisée dans un pays de l'Union européenne.

Les investigations menées par la DGSJ ont permis de révéler que le dirigeant étranger détenait une

seconde entreprise, spécialisée dans la fourniture de matériels électroniques pour le complexe militaro-industriel d'un État sous sanctions. Il est aussi apparu que les deux entités partageaient les mêmes locaux et avaient des numéros de téléphone communs. Ces éléments ont permis d'établir que cette société étrangère, qui se présentait comme œuvrant dans le champ civil, travaillait en réalité pour le complexe militaro-industriel de son pays d'origine.

Ne souhaitant pas enfreindre les sanctions internationales prises à l'encontre de cet État, le dirigeant de la société exportatrice française, se conformant aux recommandations de la DGSJ, n'a pas donné suite à cette sollicitation étrangère.

3 CIRCUIT D'ACQUISITION SUSPECT POUR UN BIEN SENSIBLE DE LABORATOIRE D'ANALYSE

Une PME française, spécialisée dans la fourniture de matériel de laboratoire d'analyse, a été sollicitée par un ressortissant étranger d'un État sous sanctions qui souhaitait acquérir, au profit de son université, elle-même sanctionnée par un pays partenaire de la France, du matériel aux applications potentiellement duales (civiles et militaires). La proposition qui accompagnait cette demande était de payer le produit par carte bancaire et de le faire livrer dans un autre pays occidental géographiquement proche de la France.

Jugeant la demande suspecte au regard du destinataire final, du mode de paiement et de l'adresse de livraison, la PME a décidé de refuser la vente et n'a pas donné suite aux relances de son acquéreur potentiel.

Commentaires

La mise sous sanctions européennes ou internationales de certaines entreprises habituées à acquérir du matériel en France a incité certaines d'entre elles à développer des stratégies de contournement pour continuer de s'approvisionner en France.

De façon similaire, la mise sous sanctions du secteur bancaire de pays proliférants ou hostiles complique la réalisation des transactions et favorise l'émergence de solutions de paiement alternatives, souvent marquées par leur complexité et par leur opacité.

Afin que les entreprises françaises se prémunissent contre des atteintes à leur réputation ou contre des poursuites civiles et pénales pour violation des embargos et sanctions, elles doivent faire preuve d'une grande vigilance et disposer de processus de contrôle robustes.

◆ Vérifier l'état de la législation relative aux biens et aux exportations vers des pays inhabituels

• Connaître ses produits et leur sensibilité.

Les sociétés françaises sont invitées à se renseigner sur la sensibilité de leurs biens et leurs usages potentiels. En effet, une demande de cotation en provenance d'un pays inhabituel et portant sur un produit dual (listé ou non) doit alerter l'exportateur. De la même manière, les pays proliférants peuvent être intéressés par des matériels situés juste en-deçà des seuils de classement réglementaire ou solliciter une modification des caractéristiques techniques du bien, afin de contourner les mécanismes de contrôle. En cas d'incertitude sur la sensibilité de ses biens, l'exportateur est invité à se rapprocher du service des biens à double usage (SBDU).

• Consulter les sites internet des services de l'État.

Les services de l'État, et notamment ceux du ministère de l'Europe et des Affaires étrangères et du ministère de l'Économie et des Finances, tiennent à jour la liste des pays qui font l'objet de sanctions européennes ou internationales, de restriction à l'exportation ou d'embargos. En cas de doute sur le pays de destination d'une exportation ou sur le circuit commercial utilisé, il convient de consulter ces sites.

• Se renseigner sur les personnes physiques et morales sanctionnées par les États-Unis.

Les autorités américaines disposent d'une liste de personnes morales et physiques faisant l'objet d'interdiction d'exportation. En raison de l'extraterritorialité du droit américain, les entreprises françaises peuvent s'exposer à des risques juridiques et financiers en cas d'exportation vers une entreprise ou personne listée.

◆ Refuser les changements soudains de destination ou les montages inutilement complexes

• Refuser les modifications soudaines de pays de destination.

Un changement de destinataire de dernière minute peut indiquer le caractère trompeur de la demande initiale. Il peut traduire une tentative de dissimulation de l'utilisation finale réelle ou du véritable utilisateur. Par ailleurs, si cette exportation a fait l'objet d'une demande de licence d'exportation auprès des autorités françaises, un tel changement rend caduc l'accord (ou licence) d'exportation délivré.

• Rester vigilant à toute variation soudaine du volume d'activité à destination d'un État.

Afin de contourner les sanctions mises en place pour prévenir les exportations vers certains pays, les clients situés dans ces derniers peuvent tenter de délocaliser la livraison des marchandises commandées dans un pays ne faisant pas l'objet de sanctions ou de restrictions d'exportation. Un transfert de tout ou partie de l'activité historiquement liée à un pays mis sous sanction vers un autre doit immédiatement faire naître une vigilance accrue quant à une tentative de contournement des sanctions. Ceci est d'autant plus vrai si l'entreprise française ne disposait d'aucun lien d'affaires préexistant avec cet État.

• Préférer les livraisons par les modes de transport et les circuits usuels.

Tout changement de mode de transport (demande de passer par voie aérienne ou terrestre alors que la marchandise vers la destination choisie transite en général par voie maritime par exemple) doit faire l'objet d'une attention particulière. Il peut s'agir d'un moyen de tromper la vigilance des services compétents.

• Se méfier des paiements par des moyens inhabituels ou par des circuits financiers complexes.

Afin de contourner les sanctions financières et bancaires mises en place à l'encontre de certains pays, les acquéreurs de biens français peuvent proposer de régler les commandes en utilisant des moyens de paiement peu utilisés dans les transactions internationales, tels que des crypto-monnaies ou le paiement en numéraire.

Les acquéreurs ont également parfois recours à des établissements bancaires situés dans des paradis fiscaux ou à des intermédiaires bancaires étrangers. Au-delà de l'illégalité de certains modes de paiement et du risque d'escroquerie induit pour l'entreprise française, de telles demandes appellent la plus grande vigilance.

◆ Renforcer ses capacités de contrôle et adopter de bonnes pratiques contractuelles

- **Se renseigner sur le destinataire et l'utilisation du bien.**

Dans le cadre de ses échanges avec le demandeur en amont de la transaction, la société française peut, en cas de doute, solliciter des compléments d'informations portant sur l'usage final des matériels exportés et sur l'activité exacte du destinataire final, en particulier si ce dernier ne figure pas dans le catalogue de l'entreprise ou de ses distributeurs agréés.

- **Se protéger par la mise en place de bonnes pratiques contractuelles.**

Afin de limiter les risques de détournement du matériel exporté, les sociétés françaises peuvent ajouter des clauses de précaution dans le contrat. Ainsi, l'introduction de conditions de non réexportation (CNR), d'inspection du bien ou d'un contrat de maintenance peuvent permettre de s'assurer de la présence du bien à l'emplacement défini par l'utilisateur final lors de sa vente.

◆ En cas de doute, contacter la dgsj

- **Signaler toute tentative d'acquisition suspecte d'un bien pouvant avoir un usage militaire à destination d'un pays proliférant ou sous sanctions.**

La DGSJ dispose également d'une adresse électronique dédiée pour ce type de signalement : signalement-cp@interieur.gouv.fr

- **Signaler tout incident pouvant s'apparenter à une ingérence étrangère à la DGSJ.**

Le service dispose d'une adresse électronique dédiée aux ingérences économiques : securite-economique@interieur.gouv.fr



**MINISTÈRE
DE L'INTÉRIEUR**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

