



ARTICLE

SANCTIONS ET CONTRÔLE DES EXPORTATIONS : CE QUE LA NOUVELLE DOCTRINE DU DOJ CHANGE POUR LES ENTREPRISES FRANÇAISES ET EUROPÉENNES

Compliance | 16/04/26 | Olivier Attias Noureen Nhari

Le Department of Justice américain (DOJ) a franchi une étape supplémentaire dans l'unification de sa doctrine d'*enforcement* à l'égard des entreprises.

Le 10 mars 2026, l'autorité a publié sa première politique unifiée (« department-wide ») de *Corporate Enforcement and Voluntary Self-Disclosure Policy* (CEP)[1]. Le 30 mars 2026, la *National Security Division* (NSD) a confirmé que cette politique s'applique aussi aux affaires pénales relevant de sa compétence, ce qui inclut en pratique les dossiers en matière de sanctions économiques et de contrôle des exportations[2].

L'annonce ne bouleverse pas entièrement l'état du droit : la NSD disposait déjà de mécanismes propres de *voluntary self-disclosure* (VSD). Elle clarifie cependant un point essentiel pour les entreprises exposées au droit américain : dans les dossiers sanctions et *export control* présentant une dimension pénale, le DOJ entend désormais traiter ces dossiers dans un cadre unifié, plus lisible et plus prévisible, afin d'inciter les entreprises à se signaler lorsqu'elles remplissent les conditions requises.

Les conditions pour bénéficier de ce nouveau mécanisme

Aux termes de sa nouvelle doctrine[3], le DOJ renoncera à poursuivre une entreprise pour un comportement criminel, à la condition que les facteurs suivants soient réunis :

- l'entreprise a volontairement signalé les faits répréhensibles à un service pénal compétent du ministère ;
- l'entreprise a pleinement coopéré avec l'enquête menée par le ministère ;
- l'entreprise a remédié à la faute en temps opportun et de manière appropriée ; et
- aucune circonstance aggravante tenant à la nature et à la gravité des faits, à leur caractère flagrant et généralisé au sein de l'entreprise, à l'ampleur du préjudice causé, ou à une éventuelle récidive, notamment en présence d'antécédents récents ou comparables. A noter toutefois que les procureurs conservent la faculté de recommander néanmoins un non-lieu au titre de la CEP, après avoir évalué la gravité de ces circonstances ainsi que la divulgation volontaire, la coopération et les mesures correctives mises en œuvre par l'entreprise.

Point notable : le DOJ encourage, dans le cadre de ce nouveau mécanisme, la divulgation spontanée de tout acte répréhensible potentiel dès que possible, et ce **même si l'entreprise n'a pas encore achevé son enquête interne, lorsqu'elle a décidé d'en ouvrir une**, l'objectif étant d'inciter à un signalement précoce puis à des déclarations postérieures « en continu » au fil de l'avancement des vérifications internes.

Critères de la *voluntary self-disclosure* au sens du dispositif

Selon les termes du dispositif, la VSD suppose la réunion des éléments suivants :

- l'entreprise doit signaler de bonne foi les faits répréhensibles au service compétent ;
- le DOJ n'avait pas connaissance apparaissant de cette infraction ;
- l'entreprise n'avait aucune obligation préexistante de divulguer la faute au DOJ ;
- la déclaration a eu lieu avant « une menace imminente de divulgation ou d'enquête gouvernementale »[4].
- l'entreprise signale les faits au Département dans un délai raisonnablement court après avoir pris connaissance de la faute, la charge de la preuve quant au respect de ce délai incombant à l'entreprise.

La CEP organise, par ailleurs, son articulation avec le *Corporate Whistleblower Awards Pilot Program*. Lorsqu'un lanceur d'alerte procède à un double signalement — interne et auprès du DOJ — l'entreprise peut néanmoins conserver le bénéfice du dispositif, y compris dans l'hypothèse où le lanceur d'alerte a saisi le Département avant que l'entreprise ne procède à une auto déclaration. Cette faculté est toutefois subordonnée à la condition que l'entreprise effectue sa *disclosure* dans un délai raisonnable, et en tout état de cause dans les 120 jours suivant le signalement interne du lanceur d'alerte, tout en satisfaisant aux autres exigences du dispositif.

Le moment de la déclaration est donc déterminant pour bénéficier d'une décision de renonciation à des poursuites (« declination ») du DOJ au titre des faits révélés.

Une clarification importante sur le bon destinataire du signalement

Sur le plan procédural, le mécanisme de la CEP prévoit également une gouvernance des décisions de renonciation à des poursuites qui doivent être approuvées au niveau adéquat (Assistant Attorney General / U.S. Attorney compétent), avec une coordination interne au niveau du DOJ.



En pratique, lorsqu'une entreprise identifie des faits susceptibles de constituer une violation pénale des lois américaines de sécurité nationale, la *disclosure* doit être adressée à la division compétente du DOJ, c'est-à-dire, en pratique, à la *National Security Division* (NSD). [AD1]

Il s'agit d'un point déterminant dans la mesure où de nombreuses entreprises continuent d'appréhender ces situations prioritairement sous l'angle d'une notification à l'*OFAC*, le *BIS* ou la *DDTC*. Or la politique du DOJ précise qu'une divulgation effectuée exclusivement auprès d'une autorité de régulation ou d'une autorité civile ne saurait, en pratique, être qualifiée de *voluntary self-disclosure* au sens de ses lignes directrices - même si elle peut être prise en compte au titre de la coopération ou de la remédiation.

Autrement dit, dans les dossiers les plus sensibles, la question n'est plus seulement de savoir s'il faut notifier, mais à qui, dans quel ordre et avec quel objectif.

Une politique conçue pour renforcer l'incitation au signalement volontaire

Le DOJ présente cette politique comme un instrument d'« harmonisation », de « prévisibilité » et d'« équité ». L'idée est connue : lorsqu'une entreprise procède à un *voluntary self-disclosure*, coopère pleinement et remédie en temps utile, le DOJ pourra, en principe, renoncer aux poursuites à son égard, en l'absence de certaines circonstances aggravantes limitées.

Lorsque la *declination* n'est pas envisageable, la politique prévoit néanmoins un traitement plus favorable, pouvant notamment passer par un *non-prosecution agreement* (*NPA*), l'absence en principe de *monitor* indépendant et une réduction significative de sanction par rapport au bas de la fourchette des *Guidelines*.

L'extension explicite de la CEP aux dossiers relevant de la NSD renforce ainsi une logique claire : pour les entreprises qui remplissent les critères du dispositif, l'absence de poursuites devient l'issue de référence, le *NPA* n'intervenant plus qu'à titre subsidiaire[5].

En pratique, l'écart est loin d'être neutre : il réduit l'exposition pénale et limite certains effets collatéraux sur les contrats, les financements et certaines clauses sensibles (défaut, résiliation, déclarations et garanties) et limite les obligations de mise en conformité. Il faut toutefois garder à l'esprit que les décisions de *declination* demeurent publiques et peuvent s'accompagner d'obligations financières, notamment de restitution ou de confiscation.

Pour les entreprises, l'enseignement pratique est toutefois clair : un incident sanctions ou *export control* doit être qualifié très tôt non seulement sous l'angle réglementaire, mais aussi sous l'angle pénal.

Ce que cela change en pratique pour les groupes français et européens

Pour un groupe français ou européen, cette évolution appelle d'abord une vigilance de méthode.

Dans un nombre significatif de dossiers, le premier réflexe reste de traiter l'incident comme un sujet de conformité ou de notification administrative. Or, dès lors qu'existent des points de rattachement américains suffisants, une lecture purement administrative ou réglementaire peut se révéler insuffisante. Il faut déterminer rapidement si les faits sont susceptibles d'entrer dans le champ de compétence du DOJ, et si une démarche vis-à-vis de la NSD doit être envisagée en parallèle d'éventuelles démarches auprès de l'*OFAC*, du *BIS* ou d'autres autorités.

C'est en réalité une question de séquençage : qualification initiale des faits, préservation des preuves, conduite de l'enquête interne, articulation entre les conseils en compliance et en pénal, puis choix du bon interlocuteur, au bon moment.

A noter que le dispositif prévoit expressément que, lorsqu'une entreprise invoque des contraintes résultant de droits étrangers — telles que les règles de protection des données personnelles, les *blocking statutes* ou toute autre restriction équivalente — pour justifier l'impossibilité de produire des documents localisés hors des États-Unis, elle en assume pleinement la charge probatoire. À ce titre, il lui appartient non seulement de démontrer l'existence et la portée effective de ces limitations, mais également de proposer des solutions alternatives, juridiquement admissibles et opérationnellement crédibles, permettant au DOJ d'accéder, directement ou indirectement, aux informations nécessaires à l'enquête.

Pour les groupes français, cette exigence doit être appréhendée comme un signal particulièrement structurant. Les contraintes issues du RGPD, du secret des affaires ou encore de la loi de blocage[6] doivent être intégrées en amont, dès la phase de cadrage de l'enquête interne et dans la définition de la stratégie globale de coopération, afin d'anticiper les points de friction et de sécuriser la crédibilité de la démarche auprès des autorités américaines.

Equivalent en France ?

La comparaison avec la France doit être maniée avec prudence.

Il n'existe pas, en matière de sanctions internationales ou de contrôle des exportations, de dispositif français équivalent à la politique américaine de *voluntary self-disclosure* assortie d'un cadre aussi explicite d'incitation pénale. Cela ne signifie pas pour autant qu'une logique de dialogue précoce avec l'administration soit dépourvue d'intérêt.



Le code des douanes autorise en effet l'administration à transiger en matière d'infractions douanières et de violations de la réglementation sur les relations financières avec l'étranger[7]. Par ailleurs, la Direction générale du Trésor rappelle que les opérateurs économiques doivent lui adresser un signalement lorsqu'ils soupçonnent ou ont connaissance d'une violation des mesures restrictives européennes ou françaises[8].

Dans ce cadre, la coopération de l'opérateur, sa bonne foi, la qualité des explications fournies et les mesures correctrices mises en œuvre peuvent, en pratique, peser dans la discussion avec l'administration et dans l'économie d'une éventuelle transaction. Sans reproduire la mécanique américaine du *voluntary self-disclosure*, le droit français laisse donc une place réelle à une réflexion très amont sur l'opportunité, le moment et les modalités d'un dialogue avec la douane.

Le contrepoint britannique : même exigence de qualification rapide, logique différente

Le Royaume-Uni offre, de ce point de vue, un contrepoint utile.

L'*enforcement* des sanctions a également été clarifié en 2026, mais selon une logique différente de celle du DOJ. La guidance révisée de l'OFSI, mise à jour au 9 février 2026, vise à rendre l'*enforcement* des sanctions financières plus lisible et plus prévisible. Elle introduit notamment un mécanisme de *Voluntary Disclosure and Co-operation discount* pouvant aller jusqu'à 30 %, un *Early Account Scheme discount* jusqu'à 20 %, et un *Settlement Scheme discount* de 20 %[9].

Le Royaume-Uni a par ailleurs publié, le 10 mars 2026, un document interministériel exposant son approche stratégique en matière d'*enforcement* des sanctions, réunissant les dimensions civile et pénale et cherchant à mieux faire comprendre aux entreprises la diversité des conséquences d'un non-respect[10].

Là où le DOJ met en avant une logique de *self-disclosure* pénale pouvant théoriquement conduire à une *declination*, le Royaume-Uni développe un cadre d'*enforcement* civil plus structuré, assorti de mécanismes de réduction mieux définis, sans pour autant offrir d'équivalent direct aux promesses américaines. L'enseignement pratique est proche : le sujet devient celui du bon canal, du bon tempo et de l'autorité.

Notre lecture

La clarification apportée par la NSD ne crée pas un régime entièrement nouveau ; elle rend surtout visible une tendance déjà engagée : dans les dossiers sanctions et export control, le DOJ veut être saisi plus tôt, plus directement, et dans une logique pleinement pénale.

Pour les groupes français et européens, la question n'est pas tant de savoir s'il existe un équivalent domestique du modèle américain — il n'en existe pas. Elle est de disposer de mécanismes d'escalade permettant, dès les premiers signaux, de choisir la bonne stratégie d'enquête, le bon calendrier et les bons interlocuteurs, aux États-Unis comme en France. C'est souvent à ce stade, bien avant toute résolution formelle, que se joue l'essentiel du risque.

[1] U.S. Department of Justice, Department of Justice Releases First-Ever Corporate Enforcement Policy for All Criminal Cases, 10 mars 2026 : <https://www.justice.gov/opa/pr/department-justice-releases-first-ever-corporate-enforcement-policy-all-criminal-cases>

[2] U.S. Department of Justice, Reporting Voluntary Self-Disclosures of Violations of National Security Laws Under Department-Wide Corporate Enforcement Policy, 30 mars 2026: <https://www.justice.gov/opa/pr/reporting-voluntary-self-disclosures-violations-national-security-laws-und-er-department-wide>.

[3] Corporate Enforcement and Voluntary Self-Disclosure Policy : <https://www.justice.gov/dag/media/1430731/dl?inline=>

[4] U.S.S.G. § 8C2.5(g)(l).

[5] En matière de fusions-acquisitions, l'analyse doit être conduite à deux niveaux. D'une part, la politique NSD de 2024 avait instauré un régime protecteur spécifique au bénéfice de l'acquéreur, incluant, sous certaines conditions, une présomption de *declination* en cas de divulgation liée à une opération. D'autre part, la CEP s'inscrit dans une logique d'harmonisation plus large, en renvoyant à une politique M&A transversale désormais intégrée au *Justice Manual*.

Les implications opérationnelles sont immédiates pour les entreprises et militent en faveur d'un renforcement des diligences en matière de sanctions et de contrôle des exportations, conçues dans une perspective explicitement pénale : traçabilité des analyses, gouvernance solide et formalisation des plans de remédiation. Surtout, la question du calendrier de divulgation ne peut plus être traitée de manière opportuniste ; elle doit être anticipée dès la phase de négociation de l'opération.



[6] Voir à ce sujet « Contentieux transatlantique : quand la discovery américaine se heurte à l'ordre public international français », Olivier Attias et Laura Bol, 17 mars 2026 : <https://www.august-debouzy.com/fr/blog/2292-contentieux-transatlantique-quand-la-discovery-americaine-sbli-c-international-francaise-heurte-a-lordre-pu>.

[7] Article 350 du Code des douanes.

[8] En France, l'obligation de signalement trouve son fondement à la fois dans les règlements européens de sanctions applicables et, pour les mesures nationales, dans l'article L. 562-4 du code monétaire et financier ; la DG Trésor est l'autorité nationale compétente destinataire de ces signalements. Voir notamment <https://www.tresor.economie.gouv.fr/services-aux-entreprises/sanctions-economiques>.

[9] HM Treasury / OFSI, Financial **sanctions enforcement and monetary penalties guidance**, mise à jour au 9 février 2026 : <https://www.gov.uk/government/publications/financial-sanctions-enforcement-and-monetary-penalties-guidance/financial-sanctions-enforcement-and-monetary-penalties-guidance>.

[10] UK Government, UK Government's strategic approach to sanctions enforcement, 10 mars 2026 : <https://www.gov.uk/government/collections/enforcement-of-financial-sanctions>.
