

Option DROIT & AFFAIRES

AU SOMMAIRE

Communauté

Carnet	p.2
Natixis Assurances : la direction juridique d'Elisabeth Fabre	p.3

Affaires

Sanctions américaines contre l'Iran : «Il faut aller au-delà de la loi de blocage»	p.4
Montagu va reprendre l'éditeur de logiciels de santé Maincare Solutions	p.5

Le conseil de Symphony Technology Group :

Mark Richardson, associé chez Franklin Deals	p.5 p.6-7
--	--------------

Analyses

Réforme de la réforme	p.8-9
Conflit d'intérêts et article 1161 du Code civil : quelle application pour les opérations M&A ?	p.10-11

INTERVIEW

Sanctions américaines contre l'Iran : «Il faut aller au-delà de la loi de blocage»

Le 8 mai 2018, Donald Trump annonçait le retrait des Etats-Unis de l'accord sur le nucléaire iranien, et le rétablissement immédiat des sanctions à l'encontre des entreprises ayant des liens avec l'Iran. Pour Régis Bismuth, professeur à l'école de droit de Sciences Po et membre du Club des juristes, la réponse de l'UE reste «timide».

Quelles peuvent être les conséquences de la décision des Etats-Unis pour les entreprises européennes ?

Les restrictions peuvent être multiples, et dépendent du type de relation que chaque entreprise entretient avec les Etats-Unis. D'une part, les entreprises européennes qui poursuivent leur activité en Iran encourent des pénalités financières, risquent d'être exclues des marchés publics ou de se voir retirer leur licence, par exemple pour les institutions financières.

D'autre part, elles peuvent être confrontées à des sanctions indirectes, infligées par des filiales ou succursales d'entreprises américaines ou d'entreprises fortement exposées aux Etats-Unis comme les banques. Celles-ci pourraient refuser de travailler avec des entreprises européennes ayant des liens avec l'Iran, afin de minimiser leur exposition à ce risque. En 2007, par exemple, un hôtel à Oslo, détenu par le groupe américain Hilton, a refusé la réservation d'une délégation cubaine au titre de l'application de l'embargo américain contre Cuba. Ainsi, dans la situation actuelle, nous pouvons nous interroger sur la réaction d'un géant américain comme Amazon. Le site continuera-t-il de référencer des produits «Made in Iran» vendus par une entreprise européenne ? Les expériences passées nous montrent que cette éventualité, qui peut sembler insensée, est loin d'être inenvisageable.

Les entreprises européennes actives en Iran bénéficient-elles d'une marge de négociation ?

Les Etats-Unis ont l'air déterminé, et il serait surprenant qu'ils fassent des concessions. Total, par exemple, a essayé de négocier une dérogation pour la poursuite de ses contrats sur place, puis a finalement annoncé son retrait du pays. La marge de négociation est très faible, en particulier pour les grands groupes qui ont des relations commerciales avec les Etats-Unis. La période de cent quatre-vingts jours, annoncée par Washington pour permettre la sortie des entreprises d'Iran, n'est en rien un délai supplémentaire dédié aux négociations. Si nous souhaitons nous défaire du joug des Etats-Unis, et avoir une certaine marge d'action, il faut employer une autre stratégie.

Justement, le 18 mai dernier, la Commission européenne a enclenché la procédure d'activation de la «loi de blocage».

Que prévoit-elle ?

Le règlement européen n° 2271/96, dit «loi de blocage», date de novembre 1996, et a pour but de contrecarrer les effets extraterritoriaux des sanctions américaines et de protéger les entreprises européennes. A l'époque, il avait été adopté pour contrecarrer l'embargo américain à portée extraterritoriale visant Cuba. Concrètement, le



Régis Bismuth, professeur à l'école de droit de Sciences Po et membre du Club des juristes

texte interdit aux entreprises européennes de se conformer aux effets extraterritoriaux des sanctions américaines, annule les effets dans l'Union de toute décision de justice étrangère fondée sur ces sanctions, et prévoit une possibilité d'indemnisation pour une entreprise victime de l'application de ces sanctions. Enfin, une entreprise européenne dont l'activité serait pénalisée par un groupe américain, qui refuserait de commercialiser ses produits par exemple, peut tenter une action contre ce dernier devant les juridictions nationales.

Est-ce une réponse suffisante ?

Le signal est fort, mais cette réponse reste timide. La loi de blocage est plus une arme de dissuasion politique qu'un véritable moyen juridique. En théorie, ce mécanisme permet aux entreprises européennes de ne pas se soumettre aux sanctions américaines. Mais en pratique, il est difficile d'imaginer une entreprise ayant des relations commerciales solides avec les Etats-Unis ne pas se soumettre à sa volonté. Qui plus est, l'efficacité à elle seule de la loi de blocage n'a jamais été prouvée. A l'époque de l'embargo contre Cuba, les Etats-Unis s'étaient résolus à revoir leur position. La loi de blocage n'avait donc finalement pas été employée. Par ailleurs, ce règlement a été créé dans un contexte particulier, bien différent de ce que nous vivons aujourd'hui. Il nécessiterait donc d'être approfondi et amendé afin d'être plus pertinent. En outre, il serait peut-être judicieux d'aller au-delà d'une loi de blocage : un recours auprès de l'OMC pour contester ces mesures permettrait d'obtenir une décision d'une juridiction internationale statuant sur l'illégalité de tels dispositifs, au regard des règles multilatérales du commerce international. Cela permettrait à l'UE d'adopter des contre-mesures commerciales, comme une hausse des droits de douane par exemple. En 1996, cette stratégie avait conduit les Etats-Unis à négocier un mémorandum permettant d'accorder une exemption aux Européens. ■

Propos recueillis par Marie-Stéphanie Servos