



LIVRE BLANC ENTREPRISE

Filtrage des sanctions : des solutions pratiques pour réduire les risques

Exécution du filtrage des sanctions dans les systèmes de planification des ressources d'entreprise (ERP) et de gestion de la relation client (CRM)

Filtrage des sanctions : des solutions pratiques pour réduire les risques

Exécution du filtrage des sanctions dans les systèmes de planification des ressources d'entreprise (ERP) et de gestion de la relation client (CRM)

Le filtrage des sanctions est fondamental pour s'assurer de ne pas faire affaire, à l'échelle internationale, avec des acteurs sur liste noire. Dans le contexte actuel, marqué par une sécurité accrue, des régimes de sanctions en constante évolution, des amendes en hausse et des exigences complexes en matière de propriété des sanctions, faire preuve de vigilance est indispensable.

L'examen des informations à l'entrée et à la sortie de l'entreprise est au cœur du filtrage des sanctions. Logiquement, puisque la plupart des entreprises s'appuient sur des plateformes centralisées telles que des systèmes de planification des ressources d'entreprise (ERP) et de gestion de la relation client (CRM), dont NetSuite, SAP GTS, Oracle GTM, Salesforce et d'autres, le filtrage des données au sein de ces systèmes est essentiel pour minimiser les risques.

Les principales questions et difficultés que soulève l'examen des sanctions au sein des systèmes internes sont les suivantes :

- Comment les entreprises peuvent-elles effectuer le filtrage dans le cadre de l'ERP et de la CRM **sans épuiser leurs ressources** ?
- Comment les entreprises peuvent-elles identifier les acteurs à éviter compte tenu des **structures de propriété potentiellement complexes** des entités sanctionnées ?
- Comment le filtrage peut-il être effectué **sur l'ensemble des sites mondiaux**, dans différents services et dans diverses entités opérationnelles ?
- Comment **créer une piste d'audit** de filtrage des sanctions sans que cela nécessite davantage de main-d'œuvre ?
- Si une partie faisant l'objet de sanctions est repérée, quelles **sont les meilleures pratiques pour atténuer le risque** ?

Ce livre blanc répond à toutes ces questions, entre autres, pour vous aider à réduire les risques tout en conversant une productivité maximale.

Pressé ? Lisez ceci :

L'examen des informations à l'entrée et à la sortie des systèmes de l'entreprise est au cœur du filtrage des sanctions.

Les bases : en quoi consiste le filtrage ?

Le filtrage consiste en un contrôle préalable des transactions, des collaborateurs, des partenaires, des entrepreneurs, des sous-traitants, des prospects, et plus encore, afin de s'assurer de ne pas faire affaire avec des entités figurant sur une liste de sanctions. « Liste de sanctions » est un terme générique qui couvre, entre autres, des listes de surveillance, des listes d'entités préoccupantes, des listes de parties soumises à des restrictions, des pays sous embargo, etc.

Un grand nombre d'entités tiennent à jour des listes de sanctions, qui peuvent inclure des particuliers, des entreprises, des organismes gouvernementaux étrangers et des sites. Les entreprises qui font affaire avec une personne ou une entité inscrite sur une telle liste sont susceptibles de faire l'objet de poursuites civiles et/ou pénales, d'amendes, de se voir refuser le droit d'exporter et/ou d'importer et de ne plus recevoir de financements. En outre, il est essentiel de maintenir une piste d'audit et de tenir des registres documentant les efforts de conformité consentis pour se protéger contre les risques.



Un filtrage inadéquat n'est pas une option

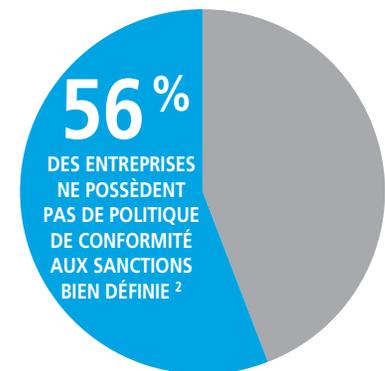
À mesure que les contrôles répressifs se multiplient et les amendes augmentent, les entreprises qui appliquent des procédures inadéquates de contrôle des sanctions s'exposent à de sérieux risques.

Ainsi, en avril 2019, une société britannique a accepté de payer 1,1 milliard de dollars pour avoir enfreint des sanctions¹. Dans cette affaire, les autorités américaines et britanniques ont découvert que l'entreprise traitait avec des parties faisant l'objet de sanctions à Cuba, en Iran, au Soudan et en Syrie. L'ampleur de ces violations était considérable, et des transactions ont été décelées à l'entrée et à la sortie des systèmes d'ERP de la société.

En 2018, une entreprise française a été condamnée à une amende de près de 1,3 milliard de dollars pour avoir enfreint des sanctions américaines². La société avait mené plus de 2 500 transactions liées à Cuba qui auraient dû être bloquées ou arrêtées par filtrage au sein de sa plateforme d'ERP ou de processus internes. Ici aussi, cette amende illustre le coût élevé d'une violation des sanctions et la nécessité de surveiller les systèmes d'ERP dans le cadre d'un processus de conformité robuste.

La plus forte amende jamais infligée demeure la pénalité de 8,9 milliards de dollars imposée en 2014. Dans cette affaire, une autre entreprise française a été punie pour avoir violé les sanctions américaines à l'encontre le Soudan et d'autres pays³.

Une société allemande a été condamnée à une amende de 258 millions de dollars en 2017 pour avoir aidé des investisseurs russes à transférer 10 milliards de dollars via ses succursales à Londres, Moscou et New York⁴. Cette fois encore, les données des parties sanctionnées figuraient dans le système d'ERP de l'entreprise, mais elles n'ont pas déclenché d'alerte, ou celle-ci a été ignorée.



Les principales questions et difficultés que soulève l'examen des sanctions au sein des systèmes internes sont les suivantes :

- Les entreprises situées à l'extérieur d'un pays ou d'un lieu donné peuvent se voir imposer des amendes internationales.
- Le respect des sanctions doit être complet et couvrir des listes globales.
- Un examen de l'information contenue dans les systèmes d'ERP est essentiel pour minimiser les risques puisque ce sont les plateformes centrales de circulation de l'information.

Filtrage des sanctions et ERP

Dans certaines entreprises, des solutions telles que NetSuite, SAP ou Oracle servent de plateforme centrale pour gérer les finances, les opérations, la chaîne d'approvisionnement, les ventes, les ressources humaines, la relation client, et bien plus encore. Ces plateformes sont souvent utilisées dans le monde entier, dans l'ensemble des divisions, des entités commerciales, des départements et par des partenaires.

Étant donné que les ERP ont de multiples points de contact au sein d'une entreprise et qu'ils la relient à un large éventail de partenaires commerciaux, il est essentiel de s'assurer qu'aucune partie faisant l'objet de sanctions ne se cache dans les données.

L'un des principaux défis du filtrage des sanctions réside dans la grande quantité d'informations contenues dans les ERP. Qui plus est, l'ensemble des informations au sein de ces systèmes est en flux infini.

En outre, les listes de sanctions changent et évoluent au fil du temps. Les entreprises ont donc besoin d'une solution qui agisse comme un crible pour examiner l'information avant qu'elle n'entre dans un système et au fur et à mesure que les données changent.

Un exemple concret. Supposons qu'un nouveau sous-traitant doive être intégré. Sans filtrage, celui-ci serait non seulement saisi dans un ERP, mais des transactions seraient conclues avec lui. Des informations de paiement seraient transmises au sous-traitant en question, et celui-ci fournirait des services. À supposer que ce sous-traitant figure sur l'une des centaines de listes de sanctions existant dans le monde, chacun de ces points de contact pourrait constituer une violation potentielle des sanctions.

ORACLE®
NETSUITE

SAP®

Pour réduire les risques, il est essentiel :

- 1** *d'effectuer la sélection avant de saisir une partie dans un ERP,*
- 2** *d'effectuer un contrôle périodiquement à mesure que les données sont mises à jour et que les listes de sanctions changent,*
- 3** *d'analyser l'historique des données antérieures par rapport aux listes de sanctions mises à jour.*

Les trois opérations ci-dessus doivent être effectuées de manière cohérente, fiable et automatique, sans que des étapes ou de la main-d'œuvre supplémentaires soient nécessaires pour l'entreprise.

Filtrage des sanctions et CRM

Les plateformes de gestion de la relation client telles que Salesforce font souvent office de plateforme centralisée pour les ventes, le marketing et d'autres services. Les enregistrements des contacts et des prospects au sein des CRM évoluent rapidement, étant donné que les ventes et le marketing prospectent et lancent de nouvelles campagnes en permanence.

Et même si un degré élevé de contrôle préalable peut par exemple être exercé lors de la conversion d'un client potentiel en compte, il n'est souvent pas pratique de le faire à ce moment-là.

C'est pourquoi le filtrage des sanctions est essentiel dans des solutions telles que Salesforce. Contrôler un prospect avant qu'il ne devienne un contact peut servir de mesure supplémentaire dans la gestion des risques avant qu'une transaction formelle ait lieu.



Voici un exemple concret. Supposons qu'un commercial négocie avec un prospect. Le commercial dispose d'une largeur de bande allouée pour interagir avec le prospect, préparer des contrats et peut même s'est-il rendu sur le site du prospect. S'il se rend compte a posteriori que ce prospect figure en fait sur une liste de sanctions, non seulement il aura perdu une bande passante précieuse, mais ces interactions auront peut-être coûté de l'argent à l'entreprise.

Comme tout contrôle de sanctions, il est essentiel que le filtrage CRM soit assorti d'une piste d'audit. Dans le cas improbable où des transactions seraient exécutées par inadvertance avec une partie sanctionnée, le risque peut être atténué, ou l'amende réduite, si l'entreprise peut démontrer qu'elle a fait preuve d'une diligence raisonnable.

Pressé ? Lisez ceci :

Un filtrage intégré aux systèmes de CRM est essentiel, car les ventes et le marketing sont souvent le premier point de contact avec les entités externes. L'examen d'un prospect avant qu'il ne devienne un contact peut servir de mesure supplémentaire dans la gestion des risques avant qu'une transaction formelle soit effectuée.

Diligence raisonnables et pistes d'audit

Compte tenu du volume des transactions et du caractère international des affaires, il existe une forte possibilité de contact avec une entité sanctionnée. Dans de tels cas, il est important de mettre en place des mesures de protection pour démontrer que l'entreprise ne s'est pas montrée négligente. C'est ici qu'intervient le concept de « diligence raisonnable ».

L'expression « diligence raisonnable » provient à l'origine du U.S. Customs Modernization Act de 1993. La diligence raisonnable signifie simplement que l'entreprise a pris des précautions raisonnables. Les pénalités peuvent être réduites si une entreprise peut faire la preuve qu'elle a pris des mesures pour éviter les parties sanctionnées.

La diligence raisonnable peut revêtir la forme d'une technologie qui contrôle les transactions et peut clairement montrer que des mécanismes ont été mis en place pour prévenir les interactions interdites. La bonne solution doit comporter une piste d'audit qui peut clairement montrer :

- quand les données ont fait l'objet d'un contrôle dans un système d'ERP ou de CRM,
- quelles informations ont été contrôlées dans le système,
- qu'un filtrage automatique est réalisé dans le système d'ERP ou de CRM,
- qu'un filtrage historique est effectué,
- si une correspondance a été détectée et quand.

Que faire si une correspondance est détectée ?

- Disposer d'un processus automatisé qui met la transaction en attente
- Établir un arbre décisionnel pour préciser qui est responsable de la gestion de la correspondance
- Contrôler la transaction et documenter :
 - Quand elle a eu lieu
 - D'où la transaction provenait
 - Qui a interagi avec la partie
- Communiquer avec les autres départements
- Documenter clairement la solution adoptée par écrit

Les « règles des 50% » augmentent la complexité

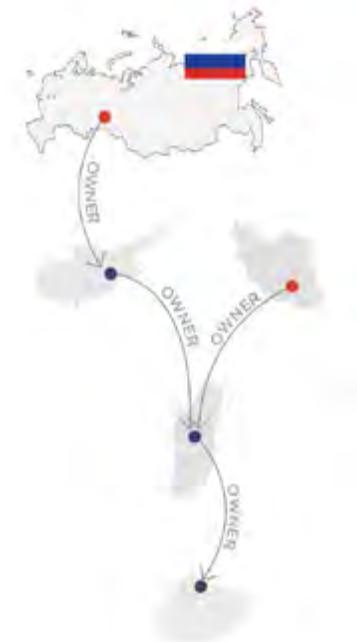
Les réglementations des États-Unis et de l'Union européenne stipulent qu'aucune transaction commerciale ne doit être conclue avec des entreprises détenues à 50 % par une partie sanctionnée. Cependant, le processus de détermination de la propriété peut être difficile. Les vastes réseaux qui entourent les acteurs et les juridictions sanctionnés peuvent être opaques. Certaines participations et relations d'affaires peuvent passer inaperçues même avec les cadres de contrôle des risques manuels les plus robustes.

En voici un exemple récent. Un fournisseur mondial d'équipements aéronautiques et de communication a enfreint la règle de 50% de l'Office of Foreign Assets Control (OFAC) des États-Unis. La société, pour le compte de son ancienne filiale, a participé à trois livraisons de marchandises par l'intermédiaire de distributeurs au Canada et en Russie. L'entreprise a ainsi livré une entité qui ne figurait pas sur la liste des ressortissants spécialement désignés (SDN) de l'OFAC. Or, si le bénéficiaire ne figurait pas sur une liste de sanctions publiée, il était en fait bloqué en vertu de la règle de 50 % de l'OFAC, puisqu'il appartenait à 51 % à une entité sanctionnée.⁶ Faute de mécanisme de filtrage dans le système d'ERP de l'entreprise, celle-ci a enfreint les sanctions.

En d'autres termes, les entreprises doivent se conformer à la fois aux listes de sanctions publiées officiellement et non publiées. Les entreprises qui ont enfreint la règle des 50 % ont constaté la difficulté de se conformer à des listes cachées, avec des entités qui ne sont pas publiquement identifiées comme faisant l'objet de sanctions.

Si les entreprises peuvent mieux identifier les entreprises détenues à 50 % ou plus par une partie sanctionnée et les détecter dans leurs systèmes d'ERP et de CRM, elles sont mieux placées pour réduire les risques.

Les structures de propriété peuvent être complexes et mondiales



Le processus de détermination de la propriété d'une entreprise peut être difficile. Il est essentiel d'utiliser une technologie qui permette d'identifier les participations de 50 % et plus détenues par des parties sanctionnées et de démêler les relations d'affaires complexes.

Conclusion

À l'heure de la mondialisation et de la numérisation, les entreprises interagissent régulièrement au-delà des frontières. Si ces activités internationales sont une aubaine pour leur rentabilité et leur croissance, elles peuvent aussi être confrontées à des acteurs peu recommandables tapis partout dans le monde, jusque dans leurs propres systèmes de données.

Souvent, les systèmes d'ERP et de CRM assurent la jonction entre plateformes internes et parties externes. Ces plateformes constituent le point critique où les données doivent être examinées afin d'identifier les entités potentiellement sanctionnées.

Une technologie à même d'effectuer un tel filtrage de manière automatisée, rétroactive et continue sans interférer avec le flux de travail peut réduire considérablement le risque. Cependant, toutes les plateformes de filtrage ne se valent pas. La bonne technologie doit :

- disposer de données complètes sur les sanctions à l'échelle mondiale,
- inclure du contenu évalué par des experts pour minimiser les faux positifs,
- s'intégrer parfaitement aux systèmes internes,
- identifier les alertes par exception,
- contenir les dernières données en date sur les sanctions,
- présenter des options d'intégration rapide,
- pouvoir être adaptée aux besoins opérationnels de l'entreprise,
- etc.

Grâce à une solution de filtrage des sanctions de premier ordre, les entreprises sont mieux préparées à se protéger contre les risques et à maintenir des niveaux élevés de productivité.

À propos des solutions de Descartes

Dans le paysage réglementaire mondial changeant d'aujourd'hui, il est plus important que jamais de bénéficier d'informations précises sur les sanctions pour éviter les amendes, améliorer les processus et atténuer les risques. Les solutions de Descartes offrent aux entreprises la possibilité d'effectuer un filtrage efficace par rapport à une base de données complète de listes de sanctions officielles et non officielles.

Notre contenu en matière de sanctions contribue à réduire les risques en injectant des données dans les principaux systèmes d'ERP et de CRM tels que NetSuite, Salesforce, SAP GTS, Oracle GTM, et d'autres. En outre, notre équipe d'experts veille à ce que l'information alimente les systèmes de manière transparente via un certain nombre de méthodes et de protocoles électroniques tels que les interfaces de programmation d'application (API)

Au-delà de cela, notre boîte à outils complète et continuellement mise à jour peut contribuer à assurer la conformité avec les exigences américaines et européennes en matière de participation à 50 %. Cette solution aide les organisations à appliquer une diligence raisonnable critique en identifiant les bénéficiaires effectifs, en effectuant le suivi des grands changements de propriétaire au fil du temps, en stockant les résultats et en vérifiant en permanence les noms des individus.

Notre solution offre aux entreprises de toutes tailles des options faciles à utiliser qui filtrent rapidement et efficacement les parties sanctionnées, adaptent les processus de filtrage à des paramètres de risque uniques et signalent les problèmes de conformité potentiels en vue d'une solution rapide.

Contactez-nous pour en savoir plus.

À propos de Descartes

Descartes (Nasdaq : DSGX) (TSX : DSG) est le leader mondial de la fourniture de solutions logicielles à la demande axées sur l'amélioration de la productivité, des performances et de la sécurité des entreprises à forte intensité logistique. Les clients utilisent nos solutions logicielles modulaires en tant que service pour acheminer, planifier, suivre et mesurer les ressources de livraison ; planifier, répartir et exécuter les expéditions ; tarifier, vérifier et payer les factures de transport ; accéder à des données commerciales mondiales ; soumettre les documents douaniers et de sécurité pour les importations et les exportations ; et mener à bien de nombreux autres processus logistiques en participant à la plus grande communauté logistique multimodale collaborative au monde. Notre siège social se trouve à Waterloo, en Ontario, au Canada, et nous avons des bureaux et des partenaires partout dans le monde. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.descartes.com et suivez-nous sur [LinkedIn](#).

The Descartes Systems Group Inc.
120 Randall Drive, Waterloo, Ontario, N2V 1C6, Canada
Numéro vert 800.419.8495 | International 519.746.8110
www.descartes.com | info@descartes.com

Réseau. Applications. Contenu. Communauté.

Rassembler les hommes et les technologies
qui font bouger le monde.