



LUTTE AU BLANCHIMENT D'ARGENT : LE DÉTECTER, LE PRÉVENIR ET RESPECTER LES OBLIGATIONS DU COURTIER IMMOBILIER

Aide-mémoire

Les étapes du blanchiment d'argent

Le blanchiment d'argent est le processus utilisé pour dissimuler la source de fonds ou de biens découlant d'activités criminelles. Le processus de blanchiment d'argent comporte trois étapes reconnues :

1. le **placement**, qui consiste à introduire les produits de la criminalité dans le système financier;
2. la **dispersion**, qui consiste à convertir les produits de la criminalité en une autre forme et à créer un enchevêtrement complexe d'opérations financières dans le but de brouiller les pistes de vérification et de masquer l'origine et la propriété des fonds. Cette étape peut inclure des opérations comme l'achat et la vente d'actions, de biens et de propriétés;
3. l'**intégration**, qui consiste à réintroduire les produits une fois blanchis dans l'économie, maintenant qu'ils ont une origine en apparence légitime.

Le processus de blanchiment d'argent est continu, dans la mesure où de l'« argent sale » est constamment introduit dans le système financier.

Source : CANAFE, mars 2022.

1. Les caractéristiques du secteur de l'immobilier qui le rend vulnérable aux blanchisseurs

BESOIN D'HABITATION DES BLANCHISSEURS

Les actifs immobiliers peuvent servir de résidence principale ou secondaire aux blanchisseurs.

VALEUR IMPORTANTE DES BIENS IMMOBILIERS

Il est relativement facile de blanchir une importante somme d'argent en une seule transaction immobilière.

SECURITE RELATIVE DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

La valeur d'un actif immobilier fluctue habituellement à la hausse, rarement à la baisse.

PROFIT POTENTIEL LORS DE LA REVENTE D'UN BIEN IMMOBILIER

Dans la plupart des contextes, la revente d'un actif immobilier génère des profits.

SIMPLICITÉ RELATIVE DES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES

Une transaction immobilière peut être conduite par une grande partie de la population sans nécessiter d'accompagnement par un courtier immobilier.

VALEUR SUBJECTIVE DES ACTIFS RÉSIDENTIELS

La valeur d'un actif immobilier peut être évaluée selon des critères connus, mais elle peut aussi fluctuer selon des paramètres qui ne sont pas objectifs. Il est alors difficile d'affirmer avec certitude qu'un prix de vente est largement surévalué ou sous-évalué.

ENCADREMENT LÉGISLATIF LIMITÉ DE L'ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE

Tous les acteurs impliqués dans une transaction immobilière ne sont pas soumis aux règles de CANAFE, par exemple, les avocats.

ANONYMAT POSSIBLE DE LA PART DU PROPRIÉTAIRE RÉEL

Peu de provinces au Canada tiennent un registre des bénéficiaires effectifs pour identifier le véritable propriétaire d'un immeuble.

2. Les principaux véhicules utilisés par les blanchisseurs au Québec

- Les investisseurs étrangers
- Les compagnies, trusts et fiducies
- L'utilisation d'un tiers
- Les prêteurs privés
- Les intermédiaires ne répondant pas aux exigences de la loi
- L'argent comptant

3. L'encadrement légal et réglementaire

Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes



Ministère des Finances Canada



CANAFE

Loi sur le courtage immobilier



Ministère des Finances Québec



OACIQ

Agences immobilières et courtiers immobiliers

Les courtiers doivent respecter à la fois les obligations prévues à la LRPCFAT et à la LCI et ses règlements

4. Les indicateurs de blanchiment d'argent et de financement du terrorisme – secteur de l'immobilier

INDICATEURS LIÉS À LA VÉRIFICATION DE L'IDENTITÉ DE LA PERSONNE OU DE L'ENTITÉ

Le client hésite à collaborer pleinement pour permettre une vérification de l'identité rigoureuse, facile et rapide.

INDICATEURS LIÉS AU COMPORTEMENT DU CLIENT

Le client change d'idée souvent, hésite, ou semble faire appel à un tiers pour obtenir des directives.

INDICATEURS LIÉS AU PROFIL FINANCIER DE LA PERSONNE OU DE L'ENTITÉ

Le profil financier du client ne semble pas correspondre au produit immobilier désiré.

INDICATEURS BASÉS SUR UNE ACTIVITÉ TRANSACTIONNELLE ATYPIQUE

Des transferts de fonds inhabituels et ou difficilement explicables sont effectués.

INDICATEURS LIÉS À DES OPÉRATIONS STRUCTURÉES SOUS LES EXIGENCES DE DÉCLARATION OU DE VÉRIFICATION DE L'IDENTITÉ

Le client effectue plusieurs opérations tout justes sous le seuil de déclaration ou pose plusieurs questions au sujet de ces seuils.

INDICATEURS LIÉS À DES OPÉRATIONS CONCERNANT DES TERRITOIRES ÉTRANGERS

Des opérations financières avec des pays étrangers, parfois figurant sur des listes d'exclusion, sont nécessaires à la réalisation de la transaction.

INDICATEURS LIÉS À L'UTILISATION D'AUTRES PARTIES

Le client semble conclure l'opération au profit d'un tiers, ou fait appel à des intermédiaires qui ne sont pas soumis à la LRPCFAT.

5. Les situations à évaluer en lien avec les indicateurs du secteur de l'immobilier

- Le client se présente pour la clôture d'une transaction immobilière avec une grande quantité d'espèces ou de fonds.
- Le client achète une propriété au nom d'une autre personne, par exemple un associé ou un membre de sa famille (autre que son conjoint).
- Le client ne veut pas signer son nom sur un document qui établirait un lien entre lui et la propriété, ou utilise des noms différents sur l'offre d'achat, les documents de clôture et les récépissés de dépôt.
- Le client explique mal le remplacement en dernière minute du nom de l'acheteur.
- Le client négocie un achat à la valeur marchande ou à une valeur supérieure au prix demandé, mais demande qu'une valeur plus faible soit inscrite dans les documents en payant la différence « au noir ».
- Le client verse l'acompte au moyen d'un chèque signé par une autre partie, autre que son conjoint ou un parent.
- Le client verse un acompte important en espèces et le solde est financé grâce à une source de fonds inhabituelle (p. ex. un prêteur privé) ou par une banque étrangère.
- Le client achète des biens pour son usage personnel par le truchement de sa compagnie quand ce genre de transaction est contraire aux pratiques d'affaires courantes du client.
- Le client achète de multiples propriétés dans un court laps de temps et semble peu s'inquiéter de l'emplacement, de l'état, des frais de réparation anticipés, etc., de la propriété.
- Le client insiste pour ne fournir que des versions télécopiées de sa signature.

- Le client se justifie ou explique l'achat avec insistance.
- Le numéro de téléphone personnel ou d'affaires du client n'est plus en service ou n'existe pas.
- Le client utilise une adresse de livraison générale, alors que d'autres options existent.
- Le client veut bâtir une maison de luxe sur un emplacement qui n'est pas privilégié.
- Le client manifeste trop d'inquiétude quant au respect par la société de courtage immobilier des obligations gouvernementales concernant la transmission de déclarations et quant aux politiques en matière de lutte contre le blanchiment d'argent (BA) ou le financement du terrorisme (FT).
- Le client manifeste peu d'inquiétude quant aux risques, aux commissions ou aux coûts reliés aux opérations.
- Le client insiste pour représenter sa situation financière de façon irréaliste ou qui ne peut être appuyée par des documents.
- Les opérations sont effectuées au nom de mineurs, de personnes handicapées ou de toute autre personne qui, bien que ne faisant pas partie de ces catégories, ne semble pas être en mesure financière d'effectuer de tels achats.
- L'opération concerne des entités juridiques alors qu'il ne semble pas y avoir de lien entre l'opération et les activités de l'entreprise ou que l'entreprise n'effectue pas d'activités.
- Les parties concernées désirent effectuer l'opération rapidement, sans raison apparente.
- Les personnes concernées sont des étrangers ou non-résidents, à des fins fiscales, qui effectuent l'opération uniquement afin d'investir des capitaux (c'est-à-dire qu'elles ne comptent pas occuper la propriété qu'elles achètent).
- Les opérations concernent des paiements en espèces, ou avec des instruments monétaires qui ne précisent pas le nom de l'acheteur véritable (par exemple, des traites bancaires), dont le montant total est jugé important comparativement au montant de l'opération.
- Les parties concernées dans l'opération demandent que le paiement soit divisé en plusieurs paiements plus petits versés à des intervalles plus courts.
- Le paiement est effectué en espèces, avec des billets de banque, des chèques au porteur ou tout autre instrument monétaire anonyme.
- L'opération n'est pas terminée, même si une des clauses du contrat précise que l'acheteur qui ne conclut pas la vente sera pénalisé et perdra son dépôt.
- L'inscription de la vente d'un terrain à bâtir est suivie de l'inscription d'un immeuble entièrement construit au même emplacement dans un délai moindre que le temps nécessaire pour construire une telle structure, compte tenu de ses caractéristiques.
- L'opération est entièrement anonyme – l'opération est effectuée par un avocat – tous les chèques de dépôt sont tirés du compte en fiducie de l'avocat.
- Le client vend une propriété à un prix inférieur à la valeur marchande et offre de verser un paiement additionnel « au noir ».
- Le client achète une propriété sans la visiter.
- C'est un fait bien connu que le client a payé comptant d'importantes rénovations résidentielles sur une propriété où les services de gestion d'immeubles sont fournis.
- Le client rachète une propriété qu'il a vendue récemment.
- La propriété change souvent de propriétaires, surtout si ces propriétaires se connaissent ou sont liés entre eux.
- Une propriété est vendue de nouveau peu après son achat et pour un prix très différent du prix d'achat, sans que le marché justifie cette différence pour des propriétés se trouvant dans ce quartier.

Source : CANAFE, juin 2021.

6. Les obligations CANAFE

CONNAÎTRE SON CLIENT

- Vérifier l'identité
- Connaître les relations d'affaires
- Exercer un contrôle continu
- Identifier le bénéficiaire effectif
- Déterminer l'implication d'un tiers
- Identifier une personne politiquement vulnérable ou dirigeante d'une organisation internationale

DÉCLARER

DOCUMENTER

7. L'approche axée sur les risques de CANAFE

LA DÉTERMINATION DE VOS RISQUES INHÉRENTS

Habituellement, la détermination des risques inhérents est effectuée par l'équipe de rédaction du programme de conformité de votre agence immobilière. Sachez cependant que la réflexion nécessaire à la détermination des risques qu'on veut évaluer et documenter porte sur les facteurs de risque propres à vos opérations et à celles de votre agence immobilière.

LA DÉTERMINATION DE VOTRE TOLÉRANCE AU RISQUE

Une fois qu'on a associé un niveau de risque à un comportement ou à une situation, il faut se demander si ce risque est « tolérable ».

LA CRÉATION DE MESURES D'ATTÉNUATION DU RISQUE ET DE CONTRÔLES CLÉS

Une fois qu'une situation a été associée à un niveau de risque élevé, vous êtes tenu de déterminer quels contrôles supplémentaires vous allez mettre en place pour mitiger les risques.

L'ÉVALUATION DE VOS RISQUES RÉSIDUELS

Elle représente le niveau de risque qui demeure APRÈS que des mesures d'atténuation ont été mises en place, ce qui est appelé « risque résiduel ».

LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE APPROCHE AXÉE SUR LES RISQUES

Cette étape consiste à appliquer le cycle complet qui permet d'identifier les risques, d'en évaluer la gravité, de tenter de les diminuer ou de les documenter, puis de prendre une décision basée sur l'acceptabilité du risque qui demeure.

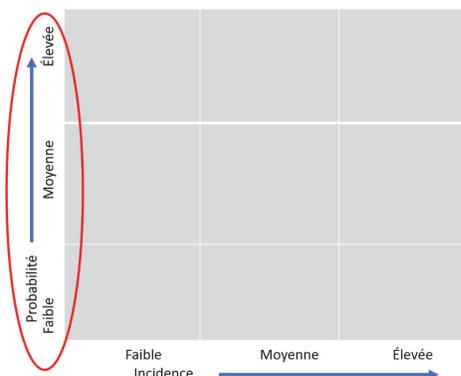
EXAMINER VOTRE APPROCHE AXÉE SUR LES RISQUES

Cette étape représente une obligation juridique. Il s'agit pour l'agence de mettre en place des moyens lui permettant de porter un jugement sur le respect par les courtiers du programme de conformité mis en place.

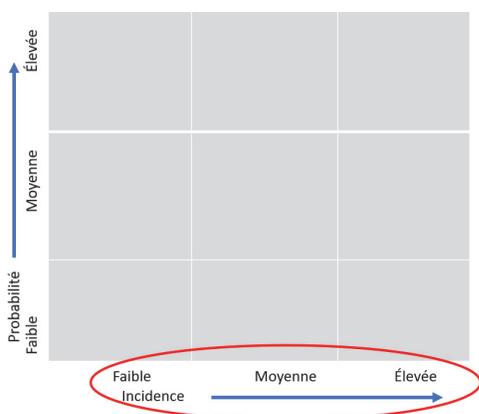
8. Rappel sur la détermination de vos risques inhérents

CANAFE propose une échelle pour évaluer les risques, appelée « matrice de probabilité et d'incidence ».

Une matrice est un tableau qui met en relation certains paramètres. La matrice proposée par CANAFE permet d'évaluer un risque en mettant en relation la probabilité qu'un risque soit présent et son incidence ou sa gravité.



Plus la probabilité est grande dans une matrice de gestion du risque, plus il y a des chances que cet indicateur CANAFE soit présent dans la situation.



Plus l'incidence est élevée, plus les conséquences liées à cet indicateur sont graves (atteinte à la réputation, pertes financières, peines criminelles, etc.).

Pour plus d'information : <https://www.fintrac-canafe.gc.ca/guidance-directives/compliance-conformite/rba/rba-fra>

9. Déclarer une situation douteuse

Parce qu'une agence immobilière est considérée comme une entité déclarante aux yeux de la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (LRPCFAT), elle et ses employés sont obligés de déclarer les opérations douteuses dès qu'il existe des **motifs raisonnables** de soupçonner qu'une telle opération a lieu. Elle doit aussi le faire le plus tôt possible, sans quoi l'agence immobilière pourrait devoir expliquer ses décisions et même s'exposer à des sanctions.

Une déclaration d'opérations douteuses (DOD) bien remplie exige donc que vous ayez pu **documenter** la situation convenablement, grâce à une bonne connaissance de votre client et à un contrôle continu de la relation d'affaires.

Parfois, un seul indicateur peut déclencher la DOD, alors que c'est l'accumulation d'indicateurs qui déclenche la déclaration dans d'autres situations.

Il faut retenir que la lecture de la DOD par un agent de CANAFE devrait lui permettre de reconstituer les faits, de confirmer que le seuil de motif raisonnable de soupçonner a été atteint

La partie H du formulaire sert à indiquer à CANAFE quelles sont les mesures prises pour réduire, voire annuler le risque lié à la situation. Il est donc très important de les documenter au cours de la relation d'affaires afin de pouvoir les utiliser facilement au besoin.

Contrairement à une croyance populaire qu'on entend parfois de certains courtiers, il faut soumettre la DOD **aussitôt que possible** et non pas dans les 30 jours suivant un fait donnant naissance à un motif raisonnable de soupçonner.

Sachez aussi que CANAFE assure la confidentialité entourant le processus de déclaration des opérations douteuses afin que vous puissiez remplir vos obligations juridiques dans le respect de la confidentialité de votre identité et des informations relatives à l'agence.

Lorsque des activités liées au terrorisme sont soupçonnées, ou que vous croyez avoir en votre possession un bien pouvant appartenir à un groupe lié au terrorisme, **vous êtes tenu de mettre fin à la transaction** afin de respecter les dispositions du *Code criminel* et même certaines exigences de l'Organisation des Nations unies.

10. Améliorer une déclaration

Évitez ces erreurs constatées par CANAFE dans les déclarations soumises :

- Le seuil des motifs raisonnables de soupçonner une opération douteuse est trop élevé. Il est important de définir dans le programme de conformité de l'agence les seuils de tolérance qui mènent à une déclaration, puis de les respecter.
- Certains courtiers peuvent croire à tort qu'ils doivent prouver les faits ou fournir des preuves matérielles évidentes qui accompagnent leurs soupçons. N'oubliez pas qu'il vous est demandé de soumettre une déclaration lorsque vous avez des **motifs raisonnables de soupçonner** qu'une opération douteuse a lieu.
- Le courtier omet de documenter toutes les actions qui lui ont permis de déterminer les motifs raisonnables de soupçonner une opération douteuse. Il se peut que le courtier ne détaille que l'action qui a été la plus déterminante, celle qui a « provoqué » la transmission à CANAFE. Il est cependant recommandé d'énumérer toutes les actions inhabituelles ou incohérentes.
- Le courtier ne nomme pas toutes les parties à la transaction, alors que cette information était disponible en prenant des mesures raisonnables.
- Le courtier ne fournit pas suffisamment de précisions sur les motifs de soupçon et ne lie pas suffisamment ses soupçons aux opérations déclarées précédemment dans le formulaire.