

# Nouvelles obligations en vertu de la *Loi*

## Courtiers et agents immobiliers

Septembre 2008

# Aperçu de la présentation

- Introduction
- Objectifs des nouvelles obligations
- Modifications apportées aux obligations en matière de déclaration
- Modifications apportées aux obligations en matière de vérification de l'identité des clients
- Modifications apportées aux obligations en matière de tenue de documents
- Modifications apportées au programme de conformité
- Régime de pénalités administratives pécuniaires
- Autre information

## Introduction

- La *Loi* a été modifiée en décembre 2006, permettant la création de nouvelles obligations dans les règlements connexes :
  - *Règlement sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement d'activités terroristes*
  - *Règlement sur la déclaration des opérations douteuses - Recyclage des produits de la criminalité et financement d'activités terroristes*
- Les nouvelles obligations sont entrées en vigueur le 23 juin 2008 et le 28 juillet 2008.

# Objectifs des nouvelles obligations

# Objectifs des nouvelles obligations en vertu de la *Loi*

- Renforcer le régime actuel de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes et tirer profit de l'expérience acquise par CANAFE.
- Comblent les écarts qui existent dans la loi et la réglementation.
- Améliorer la détection et la dissuasion du blanchiment d'argent et du financement des activités terroristes.
- Rendre les opérations illégales plus difficiles à effectuer.
- Avoir un meilleur impact sur le crime organisé et le terrorisme.

# Pourquoi le secteur de l'immobilier est-il assujéti?

- L'immobilier est un des nombreux secteurs qui présentent un risque élevé de blanchiment d'argent.
- Selon une enquête indépendante, la GRC cite souvent des opérations immobilières à titre d'exemple de cas de blanchiment d'argent.
- Le secteur de l'immobilier est utilisé par les criminels pour masquer la source des fonds ou pour cacher le propriétaire des biens (Groupe d'action financière).

## Exemples de publications citant les risques de blanchiment d'argent que pose le secteur de l'immobilier

- **CANAFE** : « Ligne directrice 2 – Opérations douteuses », indicateurs de blanchiment d'argent et de financement d'activités terroristes – mars 2008
- **GAFI** : « Money Laundering and Terrorist Financing Through the Real Estate Sector », rapport sur les typologies publié en mai 2008
- **FinCEN** (unité du renseignement financier des États-Unis) :
  - « Suspected Money Laundering in the Residential Real Estate Industry » – mai 2008;
  - « Suspected Money Laundering in Commercial Real Estate Industry » – décembre 2006
- **Service canadien de renseignements criminels (SCRC)** : « La fraude hypothécaire et le crime organisé au Canada » – septembre 2007
- **Université York** : « Money Laundering in Canada: A Study of RCMP Cases » – mars 2004

**Points saillants des  
modifications apportées à la  
*Loi sur le recyclage des  
produits de la criminalité et  
le financement des activités  
terroristes* et aux règlements**

# Définition d'un courtier ou d'un agent immobilier

- Les courtiers et les agents immobiliers agréés ou enregistrés sont assujettis à la présente réglementation lorsqu'ils **agissent à titre d'agents dans le cadre de l'achat ou de la vente de biens immobiliers.**
- La réglementation ne s'applique pas aux opérations concernant les baux, la location et la gestion de biens.

# Modifications des obligations en matière de déclaration

# Tentatives d'opérations douteuses

- Les entités déclarantes doivent déclarer les **tentatives** d'opérations douteuses à CANAFE.
- Un élément de l'opération tentée doit soulever des **souçons** de blanchiment d'argent ou de financement d'activités terroristes pour que cette opération soit une tentative d'opération douteuse.
- Une tentative d'opération douteuse est une opération non complétée que le client **avait l'intention** d'effectuer et pour laquelle **certains gestes** ont été posés.

## Tentatives d'opérations douteuses (suite)

- Chaque situation est différente et doit être évaluée au cas par cas, selon les faits.
- Le fait qu'une opération ne soit pas complétée ne constitue pas une activité douteuse en soit.
- Des renseignements supplémentaires doivent être fournis dans la déclaration de tentative d'opération douteuse :
  - si l'opération a été effectuée ou non;
  - sinon, les raisons pour lesquelles elle n'a pas été effectuée.

## Tentatives d'opérations douteuses (suite)

- Une tentative d'opération comprend des efforts incomplets afin d'effectuer un dépôt, une fois une offre faite sur une inscription.
- Exemple : un client offre un dépôt important en espèces sur une maison. Lorsque l'agent immobilier lui demande de produire des pièces d'identité, le client change d'avis et retire son offre.

# Modifications des obligations en matière de vérification de l'identité des clients

# Quand doit-on vérifier l'identité d'un client?

- Un courtier ou un agent immobilier doit vérifier l'identité de chaque personne **et** confirmer l'existence de toute personne morale ou autre entité juridique qui :
  - est son client lors de l'achat ou de la vente d'immobilier;
  - lui donne des fonds, quel qu'en soit le montant ou la forme, dans le cadre d'une opération immobilière.

## Quand doit-on vérifier l'identité d'un client? (suite)

- Une fois l'identité d'une personne vérifiée, vous n'avez pas à le faire une autre fois si vous reconnaissez cette personne (c.-à-d. lorsque cette personne est votre client et qu'elle vous donne des fonds), à moins que vous n'ayez des doutes quant aux renseignements qu'elle vous a fournis lors de la première vérification de l'identité.

# Exigence concernant la vérification de l'identité – renseignements sur le client

- L'identité du client doit être vérifiée lors de l'achat **ou** de la vente d'immobilier.
- Vous devez vérifier l'identité de votre client, peu importe que vous soyez le courtier ou l'agent de l'acheteur ou du vendeur.

## Les courtiers ou les agents immobiliers doivent :

- vérifier l'identité de toute personne qu'ils représentent dans le cadre de l'achat ou de la vente d'immobilier **au moment de l'offre** (y compris des personnes qui agissent au nom du client et qui sont des personnes morales ou d'autres entités juridiques);
- confirmer l'existence et vérifier le nom et l'adresse de chaque personne morale ainsi que le nom de ses directeurs **dans les 30 jours** suivants l'achat ou la vente;
- confirmer l'existence d'une entité, autre qu'une personne morale, **dans les 30 jours** suivants l'achat ou la vente.

## Exigence concernant la vérification de l'identité – réception de fonds

- Un courtier ou un agent doit vérifier l'identité de toute personne qui lui donne des fonds, quel qu'en soit le montant ou la forme, **au moment de leur réception.**
- Si les fonds sont versés au nom d'une personne morale ou d'une autre entité :
  - l'identité de la personne doit être vérifiée au moment de la réception des fonds;
  - l'existence de la personne morale ou de l'entité juridique doit être confirmée **dans les 30 jours** suivants la réception des fonds.

## Exigence concernant la vérification de l'identité – réception de fonds (suite)

- Depuis le 28 juillet 2008
  - Le courtier ou l'agent qui représente le client **qui verse les fonds** est responsable de vérifier l'identité.
  - Si l'opération concerne des parties qui ne sont pas représentées, le courtier ou l'agent **qui reçoit les fonds** de ces parties doit vérifier l'identité.

# Vérification de l'identité des clients

- Depuis le 28 juillet 2008
  - Si toutes les parties participant à l'opération sont représentées par un courtier ou un agent immobilier, celui-ci ne doit vérifier l'identité que des parties qu'il représente.
  - Si une des parties participant à l'opération n'est pas représentée, chaque courtier ou agent immobilier doit prendre des mesures raisonnables pour vérifier son identité.
  - Si des efforts ne permettent pas à un courtier ou agent immobilier de vérifier l'identité d'une partie non représentée, il doit documenter les raisons pour lesquelles il n'a pas été en mesure de le faire.

## Vérification de l'identité (suite)

- Si le courtier ou l'agent rencontre un client en personne, il demande une pièce d'identité valide émise par le gouvernement.
- Il existe différentes options pour vérifier l'identité d'un client que l'on ne rencontre pas en personne (p. ex. investisseurs étrangers qui achètent une propriété).

# Vérification de l'identité - utilisation d'un mandataire

- Si le courtier ou l'agent immobilier n'est pas en mesure de rencontrer son client en personne, il peut demander à un mandataire de vérifier son identité en son nom.
- Le courtier ou l'agent doit conclure une entente écrite à cette fin avec chaque mandataire qui vérifie l'identité de clients pour lui.
- **Toute** personne se trouvant au pays ou à l'étranger peut conclure ce type d'entente avec une entité déclarante, y compris avec un autre professionnel de l'immobilier.
- Les courtiers et les agents doivent obtenir les renseignements concernant le client du mandataire et ils doivent s'assurer que le mandataire recueille tous les renseignements nécessaires.

## Vérification de l'identité – options pour les rencontres qui ne sont pas en personne

- Une entente avec un mandataire peut être utilisée pour les clients que le courtier ou l'agent immobilier ne rencontre pas en personne, peu importe où ils se trouvent.
- Pour les clients qui ne sont pas rencontrés en personne, différentes options pour vérifier l'identité sont offertes, en plus de l'utilisation d'un mandataire.
- La Ligne directrice 6B de CANAFE pour le secteur immobilier offre de plus amples renseignements sur les options permettant de vérifier l'identité d'un client.

# Changements relatifs aux obligations en matière de tenue de documents

# Dossier-client

- Un dossier-client doit être créé pour chaque achat ou vente d'immobilier et doit comprendre :
  - le nom du client et son adresse;
  - sa date de naissance (si c'est une personne);
  - la nature de sa profession ou de son entreprise principale, le cas échéant;
  - si le client est une personne morale, l'extrait des registres officiels de celle-ci qui indique toute disposition portant sur le pouvoir de lier la personne morale quant à l'opération effectuée;
  - la méthode utilisée pour vérifier l'identité;
  - le numéro de la pièce d'identité utilisée et sa date de fin de validité (le cas échéant).

# Relevé de réception de fonds

- Le courtier ou l'agent qui représente le client **qui verse les fonds** pour une opération immobilière doit tenir ce document.
- Un relevé de réception de fonds n'est pas requis si un relevé d'opération importante en espèces est tenu.
- Le document doit comprendre :
  - le nom, l'adresse et la date de naissance et la nature de l'entreprise principale ou la profession de la personne de qui les fonds sont reçus;
  - la méthode utilisée pour vérifier l'identité du client;
  - le numéro du document d'identification et sa date de fin de validité (le cas échéant);
  - si les fonds ont été reçus d'une entité, en plus des renseignements au sujet de la personne, le nom, l'adresse et la nature de l'entreprise principale de l'entité;
  - la date de l'opération;
  - le montant et la devise des fonds reçus;
  - l'objet et les détails de l'opération, p. ex. comment les fonds ont été reçus, l'adresse des biens immobiliers visés, les autres parties en cause;
  - si les fonds ont été reçus en espèces et, si tel est le cas, la façon dont ils ont été livrés (en personne, par voiture blindée, etc.);
  - si les fonds proviennent d'une personne morale, un exemplaire du document liant celle-ci quant à l'opération effectuée.

## Relevé de réception de fonds (suite)

- Des mesures raisonnables doivent être prises pour obtenir et conserver :
  - le numéro de compte / le type de compte / le nom du titulaire du compte touché par l'opération.
- Si le compte est un compte en fiducie d'un autre courtier ou agent, n'inscrire que ce fait. Le nom du titulaire et le numéro de compte peuvent être omis.

# Tenue de documents

- Les renseignements déjà compris dans un document conservé en vertu de la *Loi* n'ont pas à être reproduits dans un autre document.
- Par exemple, si vous tenez déjà un relevé de réception de fonds et que vous devez créer un dossier-client, vous n'êtes pas tenu d'y copier les renseignements que vous possédez déjà.

# Déclarations d'opérations douteuses

- Les entités déclarantes doivent conserver des copies des déclarations d'opérations douteuses (DOD) concernant les opérations effectuées et tentées.
- Les entités déclarantes doivent prendre des mesures raisonnables pour vérifier l'identité de la personne qui effectue l'opération douteuse :
  - sauf si l'identité de la personne a déjà été vérifiée ou si cette vérification peut alerter la personne concernée.

# Tiers

- Vous devez déterminer si le client agit selon les instructions d'un tiers lorsque vous créez un relevé d'opération importante en espèces ou un dossier-client.

# Modifications apportées au régime de conformité

# Programme de conformité et changements

1. Nomination d'une personne chargée de la mise en œuvre d'un programme de conformité.
2. Élaboration et application de politiques et de procédures en matière de conformité qui doivent être :
  - consignées,
  - mises à jour,
  - pour une entité, approuvées par un dirigeant.
3. Évaluer et documenter les risques relatifs au recyclage des produits de la criminalité et au financement d'activités terroristes.

## Programme de conformité et changements (suite)

4. Si le courtier ou l'agent a des employés ou des mandataires, un programme de formation continue écrit et mis à jour pour ceux-ci.
5. Examen des politiques et des procédures, du programme de formation et de l'évaluation des risques :
  - effectué à tous les deux ans par un vérificateur interne ou externe ou par l'agent ou le courtier lui-même;
  - pour une entité, un rapport écrit sur les résultats de l'examen, sur les mises à jour et sur l'état de mise en œuvre, à remettre à un dirigeant.

# Approche fondée sur le risque

- Une approche fondée sur le risque permet aux agents et aux courtiers de cibler et de mesurer les risques potentiellement plus élevés et d'élaborer des stratégies servant à les atténuer. Cette approche leur permet de concentrer leurs ressources sur les aspects les plus vulnérables et de réduire les risques à des niveaux acceptables.
- Les exigences concernant l'identification des clients, la tenue de documents et la déclaration s'appliquent toujours. L'approche fondée sur le risque ne fait qu'en améliorer les résultats.
- L'approche fondée sur le risque variera en fonction de la taille et la complexité des opérations de l'agent ou du courtier.

# Approche fondée sur le risque - exigences

- Évaluer et documenter, en fonction des besoins du courtier ou de l'agent, les risques de blanchiment d'argent et de financement des activités terroristes que posent leurs activités.
- L'évaluation des risques du courtier ou de l'agent doit tenir compte de :
  - ses clients;
  - ses relations d'affaires;
  - ses produits et services;
  - ses voies de distribution;
  - l'emplacement géographique de ses activités et de ses clients;
  - d'autres facteurs pertinents liés à ses activités.

## Approche axée sur les risques – évaluation des risques que présente le client

- Une évaluation des risques que présente le client peut être effectuée dans le cadre d'une relation continue. Une relation continue existe lorsque le client effectue de multiples opérations avec vous au cours d'une certaine période de temps, même si ces opérations ne sont pas reliées les unes aux autres.
- Lorsque le client n'effectue qu'une seule opération avec vous, **ce n'est pas** considéré comme une relation continue et vous n'êtes pas tenu d'effectuer une évaluation des risques que pose ce client.

# Processus d'évaluation des risques pour le secteur de l'immobilier

- Les diapos suivantes donnent des exemples de la façon dont une liste de vérification peut être utilisée pour effectuer une évaluation des risques pour le secteur de l'immobilier.
- Il faut effectuer une évaluation des risques et documenter les stratégies d'atténuation des risques élevés au moins à tous les deux ans.
- Des listes de vérification générales pour les évaluations des risques se trouvent dans la Ligne directrice 4 de CANAFE.

# Processus d'évaluation des risques pour le secteur de l'immobilier (suite)

**Critères d'évaluation :** clients et relation d'affaires

**Facteurs à considérer pour évaluer les risques comme faibles, moyens ou élevés :**

- Nouveau client
- Client recommandé
- Ancien client
- Discussions avec le client – ouvertes et cordiales
- Emploi – temps plein, temps partiel, autonome, sans emploi
- Propriété enregistrée au nom d'une personne, d'une personne morale ou en fiducie
- Client international
- Client national
- Client local

# Processus d'évaluation des risques pour le secteur de l'immobilier (suite)

**Critères d'évaluation** : voies de distribution

**Facteurs à considérer pour évaluer les risques comme faibles, moyens ou élevés** :

- Rencontre en personne avec le client
- Opérations à distance avec le client (Internet)

# Processus d'évaluation des risques pour le secteur de l'immobilier (suite)

**Critères d'évaluation** : produits et services

**Facteurs à considérer pour évaluer les risques comme faibles, moyens ou élevés :**

- Maison unifamiliale
- Terrain non bâti
- Commercial
- Propriété résidentielle avec plusieurs unités
- Ferme
- Investissement/location

# Processus d'évaluation des risques pour le secteur de l'immobilier (suite)

**Critères d'évaluation** : autres facteurs pertinents

**Facteurs à considérer pour évaluer les risques comme faibles, moyens ou élevés :**

- Acompte versé par un tiers
- Versement important en espèces
- Traités bancaires multiples
- Mandats multiples
- Achat et vente rapide de biens immobiliers
- Utilisation des services d'un mandataire

# Approche axée sur les risques - mesures spéciales

- Pour toutes les activités qui présentent un risque élevé de blanchiment d'argent ou de financement d'activités terroristes, les agents et courtiers doivent mettre sur pied et en œuvre des politiques et des procédures afin d'atténuer les risques ciblés d'infraction de blanchiment d'argent ou de financement d'activités terroristes.
- Pour les clients présentant un risque élevé et avec lesquels il existe une relation continue, le courtier ou l'agent doit :
  - prendre des mesures raisonnables pour mettre à jour à tous les deux ans les renseignements de vérification de l'identité;
  - prendre des mesures raisonnables pour assurer une surveillance continue afin de détecter les opérations douteuses.

# Approche axée sur les risques - atténuation des risques

- Lorsque des risques élevés sont ciblés, les mesures d'atténuation peuvent comprendre :
  - la mise en œuvre d'un processus d'approbation par la haute direction (c.-à-d. le courtier) des relations et des opérations posant un risque élevé;
  - l'amélioration des mesures prises pour mieux connaître le client et faire preuve de diligence raisonnable;
  - un examen périodique des relations posant un risque élevé.

# Approche axée sur les risques - les outils

- La Ligne directrice 4 de CANAFE comprend de plus amples renseignements sur :
  - les exigences législatives et réglementaires;
  - les mesures d'atténuation des risques;
  - les différentes façons d'assurer la surveillance;
  - les listes de vérification qui peuvent servir de point de départ pour effectuer une évaluation des risques grâce à l'analyse :
    - des produits et services,
    - des voies de distribution et des emplacements géographiques ainsi que des relations d'affaires et avec les clients.

# Autre information

# Approche de CANAFE en matière de conformité

- CANAFE préconise une approche axée sur la collaboration en ce qui a trait à la conformité.
- CANAFE continue de fournir des directives quant aux exigences actuelles et à venir au moyen de l'élaboration et de la mise à jour de ses lignes directrices.

## Régime de pénalités administratives pécuniaires (PAP)

- À compter du 30 décembre 2008, CANAFE pourra imposer une pénalité administrative pécuniaire en cas de non-conformité avec la *Loi* et ses règlements connexes.

## Pour de plus amples renseignements

- Lignes directrices révisées et autres publications de CANAFE
- Présentations, webinaires et fiches de renseignements axés sur des secteurs précis et disponibles en ligne
- Toutes les nouvelles obligations sont maintenant en vigueur

**Pour de plus amples  
renseignements**

**Veillez consulter le site Web de  
CANAFE, à :**

**[www.canafe-fintrac.gc.ca](http://www.canafe-fintrac.gc.ca)**