



**Groupe de travail sur la lutte  
contre le blanchiment d'argent et le  
financement des activités terroristes**

# **Études de cas sur l'évaluation des risques pour la profession juridique**

**Février 2020**

# Table des matières

Aperçu.....	1
Mauvaise utilisation des comptes en fiducie.....	3
Achat et vente de biens immobiliers et autres opérations.....	4
Création et gestion des fiducies et des sociétés.....	8
Gestion des affaires du client et présentations.....	11
Conflits et litiges.....	22
Guide de référence rapide sur les signes .....	24

## APERÇU

L'exercice du droit expose les membres de la profession juridique<sup>1</sup> à des risques et des vulnérabilités uniques se rapportant au blanchiment d'argent. Les criminels peuvent cibler les conseillers juridiques pour donner une apparence de légitimité à leurs opérations illicites ou utiliser des comptes en fiducie pour blanchir des produits de la criminalité. Les services de conseillers juridiques sont également nécessaires pour conclure des opérations immobilières et établir des fiducies, deux véhicules couramment utilisés pour nettoyer l'argent sale.

En tant que conseiller juridique, vous avez d'importantes obligations juridiques et éthiques en ce qui concerne le blanchiment d'argent et d'autres crimes. Selon les règles de déontologie, les conseillers juridiques ne doivent pas sciemment contribuer à une fraude, un acte criminel ou une autre conduite illégale, ni encourager de telles conduites. De plus, vous devez cesser de représenter un client qui persiste à vous demander d'agir contrairement à la loi ou à l'éthique professionnelle. En tant que conseiller juridique, il est important que vous soyez au courant d'une récente modification apportée au Code criminel qui a ajouté une norme d'insouciance à l'infraction de blanchiment d'argent. Cette modification érige en infraction l'utilisation d'un bien ou de son produit [TRADUCTION] en « sachant ou croyant » qu'il s'agit de produits de la criminalité ou en [TRADUCTION] « ne se souciant pas » de ce fait<sup>2</sup>.

Pour votre protection et celle de votre cabinet, de la profession juridique et du public, il est essentiel que vous compreniez les obligations susmentionnées et que vous sachiez comment reconnaître les risques et les vulnérabilités auxquels vous êtes exposé.

Le présent document est conçu pour vous aider à vous familiariser avec les signes d'alerte et à apprendre à les repérer, ainsi que pour orienter vos réponses pratiques dans les situations de blanchiment d'argent possible. Nous vous recommandons de consulter le document périodiquement, à titre de mesure préventive, afin d'améliorer votre capacité de déceler et d'éviter les problèmes.

Les études de cas suivantes<sup>3</sup>, qui décrivent le scénario, énumèrent les signes d'alerte et comprennent des commentaires sur la façon dont vous pouvez réagir, sont divisées par thèmes en fonction des méthodes couramment utilisées par les criminels pour cibler les conseillers juridiques<sup>4</sup>:

<sup>1</sup> Les membres de la profession juridique au Canada comprennent les avocats, les notaires du Québec et les parajuristes de l'Ontario. Par souci de simplicité, le terme « conseiller juridique » est employé tout au long du document pour désigner tous les membres de la profession.

<sup>2</sup> Article 462.31, entré en vigueur le 21 juin 2019.

<sup>3</sup> Les études de cas ont été conçues à partir du document intitulé Money Laundering and Terrorist Financing Vulnerabilities of Legal Professionals (2013) du Groupe d'action financière, du document intitulé A Lawyer's Guide to Detecting and Preventing Money Laundering (2014) de l'Association internationale du barreau, de l'American Bar Association et du Conseil des barreaux de la Communauté européenne, de la jurisprudence et d'autres documents de source ouverte.

<sup>4</sup> Voir, par exemple, le document intitulé Money Laundering and Terrorist Financing Vulnerabilities of Legal Professionals (2013) du GAFI.

1. Mauvaise utilisation des comptes en fiducie
2. Achat et vente de biens immobiliers et autres opérations
3. Création et gestion des fiducies et des sociétés
4. Gestion des affaires du client et présentations
5. Conflits et litiges

Un guide de référence rapide sur les signes d'alerte est inclus en annexe.

Plusieurs des études de cas mentionnent des particuliers provenant de « pays qui posent un risque géographique », ou des opérations touchant de tels pays. Il s'agit de pays qui ont été identifiés par les autorités compétentes comme présentant un risque élevé de blanchiment d'argent, en raison notamment de la prévalence de la corruption et des crimes financiers et de la faiblesse des lois et mesures en matière de lutte contre le blanchiment d'argent<sup>5</sup>.

Certaines études de cas traitent de « personnes politiquement vulnérables » (PPV). Il s'agit de personnes qui ont ou se sont vu confier des fonctions publiques bien en vue au sein de gouvernements nationaux ou étrangers ou d'organisations internationales, ainsi que de leurs familles et associés<sup>6</sup>. Puisqu'elles ont la possibilité d'influencer des décisions et d'exercer un contrôle sur des ressources, les PPV sont vulnérables à la corruption.

Une attention accrue et des mesures renforcées d'évaluation des risques sont nécessaires lorsqu'un dossier touche une PPV ou un pays qui pose un risque géographique.

Si vous avez des questions au sujet d'une affaire ou d'une situation à laquelle vous participez et qui pourrait se rapporter au blanchiment d'argent, consultez votre barreau ou un conseiller juridique indépendant.

---

<sup>5</sup> Sanctions économiques imposées par le gouvernement du Canada ([https://www.international.gc.ca/world-monde/international\\_relations-relations\\_internationales/sanctions/current-actuelles.aspx?lang=fra](https://www.international.gc.ca/world-monde/international_relations-relations_internationales/sanctions/current-actuelles.aspx?lang=fra)), GAFI (<http://www.fatf-gafi.org/topics/high-riskandnon-cooperativejurisdictions/>), CANAFE (<https://www.fintrac-canafe.gc.ca/new-neuf/1-fra>), Conseil de sécurité des Nations Unies (<https://www.un.org/securitycouncil/fr/sanctions/information>)

<sup>6</sup> Défini dans la Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes (LRPCFAT), L.C. 2000, ch. 17, art. 9.3, le terme « PPV » désigne notamment un chef d'État ou chef de gouvernement, un membre du conseil exécutif de gouvernement ou membre d'une assemblée législative, un sous-ministre ou titulaire d'une charge de rang équivalent, un ambassadeur, un militaire de rang supérieur, un dirigeant d'une société d'État, un chef d'un organisme gouvernemental, un juge, un président d'un parti politique représenté au sein d'une assemblée législative, ainsi que le personnel. Les nationaux politiquement vulnérables comprennent notamment les représentants fédéraux, provinciaux et territoriaux, ainsi que les maires d'une municipalité. Les dirigeants d'organisations internationales sont aussi considérés comme des PPV. Voir la LRPCFAT pour obtenir une liste complète de PPV et consulter le site Web du CANAFE pour obtenir de plus amples renseignements sur les PPV : <https://www.fintrac-canafe.gc.ca/publications/general/faq-pep-fra>.

# 1. MAUVAISE UTILISATION DES COMPTES EN FIDUCIE

## SCÉNARIO :

### Opération annulée et transfert de fonds sans aucun travail juridique important

Une nouvelle cliente s'est adressée à un cabinet d'avocats pour obtenir des services juridiques relativement à l'achat de certains actifs. Le cabinet a confié le dossier à un avocat subalterne, qui voulait élargir sa liste de clients et aider à attirer de nouveaux clients vers le cabinet. La nouvelle cliente semblait aussi intéressée à retenir les services de l'avocat et du cabinet. À la demande de la cliente, l'avocat lui a fourni les détails du compte en fiducie du cabinet avant que les mesures nécessaires pour identifier la cliente et vérifier son identité ne soient prises ou que la lettre de mandat ne soit signée. La cliente a rapidement déposé des fonds dans le compte en fiducie du cabinet.

Après le dépôt des fonds, la cliente n'a pas répondu immédiatement aux communications ou aux demandes de se présenter au bureau du cabinet, et elle n'a donné aucune autre instruction. Lorsqu'elle a répondu à l'avocat par courriel quelques jours plus tard, la cliente a expliqué qu'elle n'avait plus l'intention d'acheter les actifs et a demandé que les fonds déposés lui soient retournés; cependant, elle a demandé que les fonds soient envoyés à un tiers, plutôt qu'au compte original.

## SIGNES D'ALERTE



- La cliente exprime un besoin urgent de déposer des fonds.
- L'opération est annulée peu après le dépôt des fonds.
- La cliente semble enthousiaste au début mais devient difficile à joindre après le dépôt des fonds.
- La cliente demande que les fonds déposés soient retournés avant même que tout travail juridique important n'ait commencé.
- La cliente demande que les fonds déposés soient envoyés à un nouveau compte ou à un tiers, au lieu d'être retournés au même compte.
- La cliente évite les contacts personnels sans raison valable.

## Que pouvez-vous faire?

Les fonds de la cliente ne devraient pas être déposés dans votre compte en fiducie tant que vous n'aurez pas effectué vos vérifications préalables et procédé à une évaluation des risques à l'égard de la cliente, notamment en prenant les mesures nécessaires pour identifier la cliente et vérifier son identité, que vous n'aurez pas déterminé les détails de l'opération (y compris son objet) et que vous ne serez pas convaincu qu'il n'y a aucun risque raisonnable que votre représentation de la cliente ou dans le cadre de la transaction contribue à une fraude ou une autre conduite illégale ou encourage de telles conduites, dont le blanchiment d'argent. Pour éviter que la cliente dépose des fonds dans votre compte en fiducie avant que vous n'ayez pris les mesures de diligence raisonnable susmentionnées, vous ne devriez pas lui fournir les détails du compte en fiducie. Tous les fonds en fiducie non utilisés de la cliente devraient être retournés à la cliente ou au payeur original (s'ils sont reçus de quelqu'un au nom de la cliente). Lorsqu'une cliente demande que des fonds déposés dans votre compte en fiducie soient versés à un tiers, vous devriez au moins lui demander d'expliquer sa demande. Si vous avez des préoccupations au sujet du bien-fondé du versement proposé, vous devriez retourner les fonds à la source originale. Vous devriez également consulter les règles de votre organisme de réglementation concernant l'acceptation et le retour d'espèces ou d'autres sommes.

## 2. ACHAT ET VENTE DE BIENS IMMOBILIERS ET AUTRES OPÉRATIONS

### SCÉNARIO :

#### Placement des produits de la criminalité potentiels

Un client a retenu les services d'un conseiller juridique pour l'achat d'un bien résidentiel. Le client n'est pas venu au bureau et n'a communiqué que par téléphone et courriel. Au début du mandat, le client a indiqué qu'il voulait verser le prix d'achat total dans le compte en fiducie du cabinet d'avocats, avant même que la convention finale ne soit conclue.

Selon les vérifications préalables du conseiller juridique, la somme fournie était importante par rapport au revenu d'emploi du client. Après le dépôt des fonds du client, celui-ci a commencé à répondre plus lentement au moyen d'instructions et a semblé s'intéresser de moins en moins aux détails de l'opération. À un moment donné, le conseiller juridique a informé le client d'une servitude découverte sur le titre qui permettrait à son voisin de traverser la partie arrière du bien. Le client n'a pas semblé s'en préoccuper et n'a guère posé de questions. Le bien a été acheté pour une somme inférieure à celle des fonds déposés.



### SIGNES D'ALERTE

- Le client demande de déposer des fonds tôt dans le cadre de l'opération, avant même que le prix d'achat ne soit finalisé.
- La somme déposée semble importante par rapport au revenu du client.
- Le client devient évasif et s'intéresse moins à l'opération, même s'il a déposé une somme importante.
- L'opération donne lieu à des fonds excédentaires provenant de la somme importante initialement déposée.

### Que pouvez-vous faire?

Vous devriez vous méfier des clients qui sont disposés à déposer des sommes importantes dans un compte en fiducie au tout début d'un mandat (et certainement avant la finalisation de la convention). Dites au client qu'il est plus courant ou approprié de déposer des fonds à un autre moment (c.-à-d. juste avant la clôture de l'opération). Si la somme que le client a déposée est incompatible avec son profil socioéconomique, vous devriez envisager d'effectuer une vérification plus poussée de la source des fonds.

Vous pouvez notamment demander des renseignements et des documents supplémentaires démontrant comment le client a acquis et conservé les fonds (p. ex. dossiers bancaires et dossiers de placement, reçus, contrats). Gardez-vous d'accepter de la part d'un client des fonds supérieurs à ceux qui sont nécessaires pour l'opération et les dépenses y associées (par ex., honoraires et débours).

## SCÉNARIO : Source inexplicée des ressources utilisées pour acheter un bien<sup>7</sup>

Un couple disposant d'un certain patrimoine a récemment immigré au Canada en provenance d'un pays qui pose un risque géographique. Le couple a retenu les services d'un conseiller juridique relativement à l'achat d'un bien résidentiel important et à l'établissement d'une société. La maison a été achetée sans aucun financement. Le couple s'est séparé peu après son déménagement au Canada. Malgré la séparation, les ex-époux ont continué à acheter et à aménager des biens résidentiels ensemble, habituellement sans aucun financement et par l'intermédiaire de leur société commune.

À un moment donné, l'ex-mari a transféré son intérêt dans la société à un agent immobilier auquel ils avaient eu recours pour les achats, et cet intérêt lui a été retransféré peu de temps après. Hormis ses placements immobiliers, le couple n'avait aucun emploi ou intérêt commercial au Canada. L'ex-mari était un joueur invétéré et avait besoin du revenu provenant des biens pour ses activités de jeu.



### SIGNES D'ALERTE

- Les clients sont originaires d'un pays à haut risque.
- Source inexplicée des ressources utilisées pour acheter des biens.
- Achat de plusieurs biens résidentiels en espèces sur une courte période.
- Mariage de convenance possible (séparation peu après l'arrivée au Canada).
- L'intérêt du client dans la société est transféré de façon étrange et lui est retourné sans raison apparente.
- Le client est un joueur invétéré.

### Que pouvez-vous faire?

En plus de vérifier la source des fonds, lorsqu'un client est originaire d'un pays à haut risque et possède des ressources dont l'origine est mystérieuse, vous devriez faire d'autres recherches, notamment demander des documents justificatifs supplémentaires. D'autres signes d'alerte (activités de jeu importantes, mariage de convenance possible, achats importants sans aucun financement) invitent également à la prudence. À moins d'être raisonnablement convaincu que l'argent n'est pas un produit de la criminalité, vous ne devez pas représenter ou continuer à représenter les clients.

<sup>7</sup> Fondé sur *Wang v. Kesarwani*, 2017 ONSC 6821 (CanLII).

## SCÉNARIO : Ventes successives par un client dont le revenu est faible par rapport aux montants payés

Une personne dans la vingtaine ayant travaillé comme manœuvre a consulté un conseiller juridique pour acheter plusieurs biens immobiliers. Le client semblait avoir négocié de bons prix pour les biens. Le conseiller juridique était d'avis que le client avait réalisé une très bonne affaire, même si le marché était lent. Le client soutenait que le financement des achats provenait de ventes immobilières antérieures. Peu après les achats, le client a demandé à un autre avocat de revendre les mêmes biens à un prix plus élevé. Les acheteurs étaient également dans la jeune vingtaine et avaient des emplois faiblement rémunérés. Le client avait en fait contracté des prêts hypothécaires sur les biens au moyen de faux documents, générant ainsi des produits de la criminalité. Les multiples reventes ont contribué à blanchir ces fonds.

### SIGNES D'ALERTE



- Les fonds à la disposition du client semblent importants par rapport à son revenu.
- Le client et les autres parties semblent être jeunes pour effectuer des opérations à valeur élevée, vu leur revenu.
- Les biens sont achetés sans aucun financement.
- Le client a effectué des opérations immobilières successives qui ne cadrent pas avec la dynamique normale du marché.
- Le motif des opérations n'est pas clair.
- La valeur présumée des biens augmente rapidement à chaque opération successive, malgré le court laps de temps entre les opérations.
- Le client change de conseiller juridique en peu de temps, sans raison apparente.

### Que pouvez-vous faire?

Si un client à revenu faible ou modeste n'ayant pas d'autre source de richesse apparente propose d'acheter un bien sans aucun financement, il faut des renseignements supplémentaires. Dans le présent scénario, vous devez effectuer des vérifications préalables approfondies au sujet de la source des fonds, notamment en obtenant des documents à l'appui des « ventes immobilières antérieures » qui auraient généré le financement initial.

Avant de représenter le client, vous devez être convaincu que l'explication permet raisonnablement de conclure que les opérations sont légitimes. Tout conseiller juridique engagé ultérieurement dans le cadre d'une vente successive devrait aussi se renseigner sur les raisons pour lesquelles le client retient les services d'un nouveau conseiller juridique.

## SCÉNARIO : Un criminel se sert de ses parents âgés pour blanchir des produits de la criminalité

Un couple âgé et son fils adulte ont rencontré un conseiller juridique au sujet de l'achat d'une maison. Le fils a expliqué qu'il était là pour soutenir ses parents. Les parents ont reconnu ce fait et ont présenté des pièces d'identité valables. C'est surtout le fils qui a parlé pour ses parents pendant la réunion. Le revenu des parents était constitué d'une pension modeste. Ils vivaient dans une maison mobile, qu'ils prévoyaient garder pour leur fils. Environ la moitié du prix d'achat de la nouvelle maison provenait d'un compte bancaire au nom des parents, que le fils avait aidé à établir. Le solde était financé au moyen d'une hypothèque privée au nom des parents.

Le conseiller juridique a aidé le couple à acheter le bien en communiquant surtout avec le fils et, conformément à ses instructions, a enregistré le titre du bien au nom des parents. L'hypothèque, qui s'élevait à plus de 300 000 \$, a été remboursée immédiatement. Le fils est retourné au bureau du conseiller juridique peu de temps après et a demandé des renseignements au sujet de nouveaux testaments pour ses parents. Il s'est avéré que le fils était un criminel de carrière qui se servait de ses parents pour blanchir des produits de la criminalité provenant du trafic de stupéfiants, de la fraude et du vol d'automobiles.



### SIGNES D'ALERTE

- Un tiers, plutôt que les clients, semble se charger de la prise de décisions.
- Le montant des fonds privés/espèces est disproportionné par rapport au revenu légitime connu des clients.
- Il existe une incertitude quant à l'identité du bénéficiaire ou propriétaire réel.
- Une partie importante de l'hypothèque est remboursée avant la date d'échéance, sans explication logique.

## Que pouvez-vous faire?

Bien qu'il ne soit pas inhabituel que des membres de la famille offrent une assistance relativement à des questions juridiques, vous devriez déterminer soigneusement la véritable identité de la personne que vous représentez et examiner s'il y a des questions de capacité. Il se peut que vous deviez prendre des mesures supplémentaires pour confirmer l'identité de la personne qui donne les instructions et celle des véritables bénéficiaires des opérations. Une vérification plus approfondie de la source des fonds est aussi justifiée lorsque le revenu du client est modeste et qu'il n'a pas d'autre source de richesse apparente (comme la vente d'un bien) et qu'il ne finance qu'une partie du prix d'achat.

## 3. CRÉATION ET GESTION DES FIDUCIES ET DES SOCIÉTÉS

### SCÉNARIO :

#### Création d'une fiducie privée

Une femme s'est adressée à un cabinet d'avocats de taille moyenne pour obtenir des conseils juridiques sur la création d'une fiducie. Elle a trouvé le cabinet d'avocats sur Internet. La femme était originaire d'un pays qui pose un risque géographique. Elle a fourni un visa valide comme preuve d'identité. Elle a demandé à l'avocat de préparer une fiducie pour gérer un héritage qu'elle avait reçu dans son pays d'origine. La fiducie devait être financée par le versement de l'héritage par virement télégraphique dans le compte en fiducie du cabinet d'avocats au Canada. La cliente a demandé un avis juridique sur les questions fiscales et les exigences en matière de dépôt se rapportant à la fiducie.

La cliente voulait être la fiduciaire et désigner ses enfants adultes, dont l'un vit au Canada, comme bénéficiaires. Elle n'avait pas de résidence ni de compte bancaire au Canada. La cliente voulait également être présentée à un comptable agréé et à un banquier au Canada. Le type de fiducie demandé par la cliente était une structure normale que connaissent bien la plupart des conseillers juridiques ayant de l'expérience dans le domaine des fiducies. Le but de la cliente semblait être la gestion des actifs au profit de ses enfants. Même si les conséquences fiscales étaient complexes, le plan même était relativement typique.

### SIGNES D'ALERTE



- La cliente n'est pas connue du conseiller juridique et la source du contact (c.-à-d. la recherche sur Internet) n'est pas plus rassurante.
- La cliente est originaire d'un pays qui pose un risque géographique.
- Les fonds doivent être transférés de l'extérieur du pays dans le compte de fiducie du cabinet d'avocats.
- La cliente n'a pas de compte bancaire dans le ressort.
- La cliente doit être présentée à plusieurs professionnels (p. ex., comptable agréé et banquier), ce qui indique une absence de lien avec le ressort.

### Que pouvez-vous faire?

Malgré le fait que le plan de la fiducie n'est pas inhabituel, plusieurs facteurs soulèvent des préoccupations et donnent à penser qu'il y a un risque de blanchiment d'argent, notamment l'emplacement géographique de la cliente, son lien limité avec le ressort et la raison pour laquelle elle a choisi le conseiller juridique. De plus, il n'y a aucune raison valable justifiant que les fonds passent par le compte en fiducie du conseiller juridique. Dans de tels cas, vous devriez conseiller à la cliente d'ouvrir un compte bancaire canadien et vous ne devriez pas accepter les fonds directement dans votre compte en fiducie.

Des renseignements supplémentaires devraient être demandés au sujet de la source des fonds, y compris des documents justificatifs. Si, après avoir demandé d'autres renseignements, vous n'êtes pas objectivement convaincu que les opérations sont légitimes, vous ne devez pas représenter la cliente.

## SCÉNARIO : Gestion d'une fiducie existante qui peut contenir des biens criminellement obtenus

Un client s'est rendu au cabinet de l'avocat spécialisé en droit des fiducies pour résilier une fiducie établie par sa mère défunte. Le client était l'unique bénéficiaire de la fiducie. Lorsqu'il a été interrogé au sujet de la source des fonds de la fiducie, le client est demeuré ambigu et a semblé évasif. Quand le conseiller juridique a cherché à en savoir plus, le client l'a informé qu'il était possible que sa mère ait détourné les fonds de son employeur de longue date sur une période de plusieurs années. Le client a demandé au conseiller juridique des conseils concernant la disposition des actifs dans la fiducie et toute obligation juridique envers l'ancien employeur.



### SIGNES D'ALERTE

- Le client n'est pas bien connu de l'avocat.
- Les fonds dans la fiducie peuvent provenir d'une activité illégale.

### Que pouvez-vous faire?

Si vous soupçonnez que des actifs peuvent avoir été obtenus dans le cadre d'une activité illégale, vous avez des obligations juridiques et éthiques dictant que vous demandiez des renseignements supplémentaires. Le fait de faciliter la distribution des actifs de la fiducie au client sans demander de tels renseignements et sans être convaincu que les fonds dans le compte en fiducie n'ont pas été obtenus illégalement est susceptible de mener à la violation des obligations juridiques et éthiques applicables. Sur le plan juridique ou éthique, il n'y a aucun problème à préparer un avis sur les droits de l'employeur victime de fraude et sur l'impact de ces droits sur les actifs de la fiducie et le droit du client à ces actifs.

## SCÉNARIO : Fiducie gérée pour faciliter une fraude<sup>8</sup>

Le client a retenu les services d'un conseiller juridique pour établir une fiducie. Après l'établissement de la fiducie et la fin du mandat, le client a créé une fausse généalogie pour la fiducie, en prétendant qu'il s'agissait d'une fiducie de longue date associée à une monarchie européenne. Il a ensuite sollicité des placements pour de faux prêts. Le client a engagé un nouveau conseiller juridique pour qu'il gère la fiducie et a fait connaître les titres de compétence du conseiller pour légitimer la fiducie. Il a fourni au deuxième conseiller juridique de faux documents au sujet de la fiducie.

Le client a ensuite demandé au conseiller juridique de donner des garanties pour le compte de la fiducie, de tenir un compte fiduciaire bloqué dans lequel des « placements » pourraient être déposés et de distribuer sur demande les sommes déposées au client et à ses tiers associés.

### SIGNES D'ALERTE



- Le client a retenu les services de différents conseillers juridiques pour établir la fiducie et, plus tard, pour la gérer en vue d'en dissimuler les origines.
- Les sommes versées dans la fiducie semblent être des paiements à l'avance dans le cadre d'un stratagème potentiellement frauduleux.
- Le client a invoqué la réputation du deuxième conseiller juridique pour promouvoir la fiducie.
- Le client a demandé au conseiller juridique de donner des garanties, de recevoir des paiements à l'avance et de distribuer des fonds de la fiducie au client et à des tiers.

### Que pouvez-vous faire?

L'obligation juridique et éthique des professionnels du droit de ne pas représenter un client, s'il est raisonnablement probable qu'une telle représentation contribuera ou mènera à la perpétration d'un crime, constitue une obligation très sérieuse. Dans le présent scénario, tout porte à croire que la fiducie était utilisée de façon frauduleuse. Dans un tel cas, il faut effectuer des vérifications préalables supplémentaires, notamment en obtenant et en examinant soigneusement les documents se rapportant à la création et à l'existence de la fiducie et en scrutant les opérations qui financent la fiducie.

<sup>8</sup> Fondé sur *United States v. Anderskow*, 88 F.3d 245 (3d Cir. 1996).

## 4. GESTION DES AFFAIRES DU CLIENT ET PRÉSENTATIONS

### SCÉNARIO :

### Le conseiller juridique ne réagit pas aux signes avant-coureurs de blanchiment d'argent

Un client qui possédait plusieurs biens locatifs résidentiels a consulté un conseiller juridique pour obtenir de l'aide relativement à l'achat d'un autre bien locatif. Il n'avait pas encore choisi le bien à acheter. Il a déclaré au conseiller juridique qu'il voulait retenir les services d'un professionnel du droit avec qui il aimerait travailler et à qui il pourrait faire confiance avant de choisir le bien. Les deux avaient de nombreux intérêts en commun et s'entendaient très bien. Ils se sont rencontrés souvent et sont devenus amis, mais le client n'a pas immédiatement fourni de travail au conseiller juridique.

Un jour, le client a dit au conseiller juridique qu'il avait trouvé un bien qui lui convenait, mais qu'il ne pouvait l'acheter en raison de problèmes temporaires de liquidités attribuables à des réparations qu'il devait effectuer dans l'un de ses logements locatifs. Il a demandé un prêt à court terme, que le conseiller juridique lui a consenti en lui prêtant de l'argent provenant de son compte personnel. Le conseiller juridique n'a pas dit au client d'obtenir des conseils juridiques indépendants. L'opération a été conclue et, peu après la clôture, le client a remboursé le prêt. Le client a ultérieurement acheté deux autres biens, dont l'un a été financé par un autre prêt du conseiller juridique; l'autre a été financé par des paiements provenant du compte d'un tiers. Le client a expliqué que le tiers lui devait de l'argent pour un loyer impayé.

Le conseiller juridique a cru le client sur parole et n'a pas demandé de renseignements supplémentaires ni de documents justificatifs concernant cette dette. Vers la même époque, le conseiller juridique a vu un reportage selon lequel le client faisait l'objet d'une enquête pour sa participation à des activités criminelles organisées. Les opérations immobilières ont été conclues sans aucun problème et le deuxième prêt a été remboursé rapidement.

### SIGNES D'ALERTE



- Le client veut établir une relation sans qu'aucun travail précis ne soit même demandé.
- La source des fonds destinés aux opérations est inhabituelle.
- Manque de renseignements sur la source des fonds servant à rembourser les prêts.
- Paiements en provenance de tiers.
- Le client est soupçonné d'être associé à des criminels.

### Que pouvez-vous faire?

Vous devriez faire preuve d'une grande prudence lorsqu'un client veut établir une relation sans vous demander d'effectuer un travail juridique précis. Un criminel pourrait vouloir vous manipuler psychologiquement dans le cadre d'un stratagème illégal. Les règles de déontologie vous interdisent de consentir des prêts à un client, sauf si vous expliquez le conflit d'intérêts et exigez que le client obtienne des conseils juridiques indépendants. Les prêts à court terme de sommes importantes déclenchent des signaux d'alarme et, dans une situation comme celle en l'espèce, surtout si vous découvrez des liens soupçonnés avec le crime organisé, vous ne devriez pas représenter le client.

## SCÉNARIO : Jugement de l'avocat teinté par sa relation avec un client de longue date

Un client de longue date a demandé à une avocate exerçant seule, qui avait 18 années d'expérience en droit des successions, si elle pouvait l'aider à vendre son chalet. La conseillère juridique travaillait rarement dans le domaine de l'immobilier, mais elle ne voulait pas perdre son client. Elle s'est fondée sur sa relation de longue date avec le client et n'a pas pris de mesures pour vérifier l'identité du client ni tenté de se renseigner davantage sur le client. Le client lui a dit qu'il voulait vendre le bien rapidement et qu'il était disposé à l'afficher à un prix représentant presque deux tiers de sa valeur éventuelle.

La conseillère juridique a trouvé cela étrange, mais elle a accepté l'explication du client selon laquelle il éprouvait des difficultés financières et ne pouvait plus verser les paiements hypothécaires sur sa maison. La conseillère juridique avait entendu une rumeur voulant que la police ait enquêté sur le client à un moment donné pour trafic de stupéfiants, mais elle n'était au courant d'aucun détail. Le client a ultérieurement été déclaré coupable de trafic de stupéfiants. Il s'est avéré qu'il avait vendu le chalet à la hâte par crainte que celui-ci ne soit confisqué dans le cadre de l'instance criminelle.



### SIGNES D'ALERTE

- Le client demande à l'avocate d'effectuer du travail en dehors de son domaine d'exercice habituel.
- L'instruction de vendre la maison à un prix inférieur à sa valeur est inhabituelle et peut entraîner une perte pour le client.
- Il se peut que le client soit mêlé au commerce illégal de la drogue.

### Que pouvez-vous faire?

Même à l'égard des clients de longue date, vous devriez faire des recherches si vous disposez de renseignements ou entendez des « rumeurs » donnant à penser que l'opération risque d'être liée à une activité illégale. Vous devriez aussi surveiller vos clients de façon continue pour vous assurer que les renseignements et instructions fournis sont compatibles avec l'objet du mandat et que vous ne participez pas à un acte malhonnête, une fraude ou une conduite illégale, ni n'encouragez de telles conduites. Dans le présent scénario, les activités criminelles possibles du client, ainsi que son instruction de vendre rapidement le bien à un prix inférieur à sa valeur marchande, donnaient à penser que l'avocate pourrait faciliter des activités criminelles. Si tel était le cas, il ne serait pas raisonnable de procéder à l'opération.

## SCÉNARIO : Défaut d'effecteur des vérifications préalables en raison de la source de la recommandation

Un nouvel associé d'un cabinet d'avocats est allé voir une société cliente importante pour lui faire part de la possibilité d'un nouveau dossier majeur. Lors d'une pause, le premier dirigeant de la société cliente a présenté le conseiller juridique à son neveu. Celui-ci avait besoin d'aide dans le cadre de certaines affaires commerciales. Le premier dirigeant a déclaré au conseiller juridique qu'il serait « très reconnaissant » si le conseiller représentait son neveu. Le conseiller juridique voulait plaire à la société cliente et le travail semblait simple. Prié de donner une réponse immédiate, l'avocat a accepté de représenter le nouveau client. En se fondant sur la recommandation d'un client de marque et sur la preuve que le neveu avait des comptes auprès d'au moins deux grandes banques, le conseiller juridique a décidé de ne pas effectuer de vérifications préalables complètes.

Au cours des deux années suivantes, l'avocat a représenté le neveu dans le cadre d'affaires commerciales simples et, à la suite des opérations, des sommes importantes ont été conservées dans le compte en fiducie du cabinet d'avocats. Un jour, la police a communiqué avec le conseiller juridique pour l'informer qu'elle enquêtait sur le neveu parce que ce dernier était soupçonné de participer à un réseau de fraude. Peu de temps après, le neveu a appelé l'avocat pour lui demander de transférer à une banque étrangère une somme importante détenue dans le compte en fiducie du client.



### SIGNES D'ALERTE

- Le client insiste pour que l'avocat le représente (en l'espèce, en profitant du fait que l'avocat veut plaire à un autre client important).
- À la suite des opérations, des sommes importantes sont conservées au nom du client dans le compte en fiducie du cabinet d'avocats.
- Le client fait l'objet d'une enquête pour activités frauduleuses.

### Que pouvez-vous faire?

Procédez toujours à l'identification du client et à la vérification de son identité, quelle que soit la source d'une recommandation. Seuls les fonds directement liés à des services juridiques peuvent être détenus dans le compte en fiducie d'un avocat. Vous devez déboursier les fonds détenus en fiducie pour le client dès qu'il est possible de le faire une fois les services juridiques rendus.

## SCÉNARIO : Cliente de l'étranger et création de sociétés-écrans

Une femme a communiqué avec un cabinet d'avocats et a rencontré une conseillère juridique en vue de créer des sociétés sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Elle a présenté des pièces d'identité valables et a déclaré qu'elle était citoyenne du Canada et d'un pays qui pose un risque géographique. Elle n'avait pas d'emploi au Canada, mais elle était une administratrice de plusieurs sociétés dans d'autres ressorts. Elle a décrit ces autres sociétés en termes généraux, en déclarant que la plupart étaient des entreprises d'importation et d'exportation. La femme a décrit de façon similaire les sociétés canadiennes qu'elle voulait créer. Elle a dit à la conseillère juridique que les sociétés canadiennes seraient initialement financées par les sociétés à l'extérieur du pays.

La femme a fourni des documents et le cabinet d'avocats a effectué une recherche au sujet des sociétés, qui ont été vérifiées mais qui semblaient être principalement des sociétés de portefeuille. Le cabinet d'avocats et la femme ont conclu un mandat. Après que la conseillère juridique eut commencé à créer les sociétés canadiennes conformément aux instructions de la cliente, elle est tombée sur des articles de presse indiquant que, même si elle avait un nom de famille différent, la cliente semblait être la fille d'un ancien chef d'État bien connu, accusé de corruption.

### SIGNES D'ALERTE



- La cliente est citoyenne d'un pays qui pose un risque géographique.
- La cliente est administratrice de plusieurs sociétés dans de nombreux ressorts.
- La cliente ne peut fournir que des descriptions générales des sociétés dont elle est administratrice.
- La raison justifiant la création des nouvelles sociétés est vague.
- La source des fonds est incertaine.
- Le financement des nouvelles sociétés canadiennes provient exclusivement de l'extérieur du pays.
- La cliente semble être une personne politiquement vulnérable, ou avoir des liens avec une telle personne.
- Le rôle d'administratrice de la cliente pourrait constituer une tentative de dissimuler l'identité du véritable propriétaire ou des véritables parties à l'opération.

### Que pouvez-vous faire?

Dans une situation comme celle en l'espèce, vous devriez vous renseigner davantage sur la source des fonds et les plans d'affaires des sociétés qui doivent être créées au Canada et sur le rôle réel de la cliente au sein de ces sociétés, ainsi que dans d'autres sociétés. Vous devriez également prendre des mesures pour déterminer si la cliente est une PPV. Il y a des listes de PPV en ligne. Avant de représenter une cliente dans une telle affaire, vous devez être raisonnablement convaincu de la légitimité des opérations pour lesquelles on vous engage.

## SCÉNARIO : Personne politiquement vulnérable de l'étranger investissant au Canada

Un particulier a consulté un avocat principal d'un cabinet pour qu'il le représente dans le cadre de l'achat d'une franchise sportive locale. L'avocat et le cabinet s'en sont réjouis, car ils avaient de moins en moins de dossiers en droit du sport récemment. Le client éventuel était un homme riche qui avait fait sa fortune dans l'industrie minière, dans un pays qui pose un risque géographique en raison d'un niveau de corruption élevé. Le cabinet d'avocats a procédé à l'identification du client et à la vérification de son identité et a découvert qu'il s'agissait d'un personnage politique important dans son pays d'origine. Il était membre de la législature nationale et, à un moment donné, il avait été ministre des Ressources naturelles. En raison de ces postes, le client était un étranger politiquement vulnérable au sens de la législation canadienne en matière de lutte contre le blanchiment d'argent.

L'avocat principal a soulevé la question de la source des fonds auprès du client, qui a répondu que l'acquisition serait financée par le produit de la vente d'une de ses anciennes entreprises d'exploitation minière. Le cabinet d'avocats a accepté le mandat. Tandis que le cabinet conseillait le client au sujet du placement proposé, un avocat subalterne a porté à l'attention de l'avocat principal un article de presse selon lequel le client avait été accusé de subornation dans le cadre de l'obtention des concessions minières sur lesquelles reposait sa fortune. De plus, au cours de ses années en politique, le client avait été impliqué dans un scandale concernant des dépenses, mais il avait été déclaré non coupable des accusations par suite d'une enquête parlementaire.

L'avocat principal a soulevé cette question auprès du client. Celui-ci a expliqué que les accusations avaient été déposées pour des motifs politiques et fabriquées par un adversaire pour le discréditer. Le cabinet d'avocats a accepté l'explication du client. Quelques années plus tard, un tribunal étranger a déclaré le client coupable de subornation et de corruption relativement aux droits miniers et à l'enquête parlementaire, qui avait été menée par un proche collaborateur, et a ordonné que les actifs du client soient bloqués.

### SIGNES D'ALERTE



- Le client a obtenu sa fortune dans un pays qui pose un risque géographique.
- L'extraction minière et des ressources naturelles dans un pays affichant un niveau de corruption élevé peut poser un plus haut risque de blanchiment d'argent.
- Le client est une personne politiquement vulnérable.
- Le client fait l'objet d'allégations de corruption.

### Que pouvez-vous faire?

Vous devriez effectuer une évaluation des risques et des vérifications préalables plus complètes lorsque le client est une PPV ou est originaire d'un pays ou d'une région à haut risque. Dans le présent scénario, le client est à la fois une PPV et originaire d'un tel pays. Vous devriez faire des recherches indépendantes au lieu de vous fier à l'explication du client. Avant de représenter ou de continuer à représenter un client dans de telles circonstances, vous devez être objectivement convaincu que vous ne facilitez pas la perpétration d'une infraction criminelle.

## SCÉNARIO : De nombreux facteurs de risque élevé liés a une opération internationale

Un particulier s'est présenté au bureau d'un cabinet d'avocats de taille moyenne sans rendez-vous en vue d'obtenir des conseils juridiques sur la création d'une entreprise. Il a déclaré au conseiller juridique qu'il était un homme d'affaires international d'un pays européen et qu'il était en train de déménager au Canada. Il a dit qu'il avait obtenu un financement de 700 000 \$ pour l'entreprise canadienne auprès d'une société située dans un pays qui pose un risque géographique. Lorsque le professionnel du droit lui a demandé des pièces d'identité, il a dit qu'il avait égaré son passeport pendant le déménagement et qu'il avait présenté une demande pour en obtenir un nouveau. Il a produit une photocopie de certains documents de voyage temporaires et a promis de présenter son nouveau passeport dès qu'il lui serait délivré. Il a également produit la convention d'investissement conclue avec la société du ressort à haut risque.

La convention était très élémentaire et ne semblait pas avoir été rédigée par un professionnel du droit. Le particulier a déclaré que la société transférerait les fonds par virement télégraphique d'un compte de banque situé dans un pays connu pour son secret bancaire. Le conseiller juridique a effectué des recherches sur Internet au sujet du particulier, de ses autres entreprises et de la société investisseuse. Les recherches ont révélé que le particulier avait un nom très courant dans son ressort, ce qui a rendu difficile la tâche de vérifier les renseignements à son sujet. Le conseiller juridique a trouvé la page Facebook d'une de ses sociétés internationales, mais elle ne contenait que le nom de la société, un logo à faible résolution et une adresse de voirie sans numéro de téléphone ni adresse de courriel. Le conseiller juridique n'a pas trouvé de renseignements sur la société investisseuse.

### SIGNES D'ALERTE



- Le client se présente au cabinet d'avocats sans rendez-vous et sans communication préalable par téléphone ou courriel, malgré l'investissement relativement important en jeu.
- Le client et la société investisseuse sont tous les deux situés dans des pays à haut risque.
- Hormis son désir d'y lancer une entreprise, le lien du client avec le ressort n'est pas clair.
- Le client ne peut présenter de pièce d'identité valable.
- Il n'y a pas ou presque pas de renseignements disponibles sur le client éventuel, son entreprise ou la société investisseuse.
- La présumée convention d'investissement est trop élémentaire pour la nature de l'opération.
- Le financement provient d'un ressort connu pour son secret bancaire.

### Que pouvez-vous faire?

Vous devez vous conformer aux règles de votre organisme de réglementation concernant l'identification des clients et la vérification de leur identité. Vu le manque d'information au sujet du client, de ses affaires et de la société investisseuse, vous devriez effectuer une évaluation des risques à l'égard du client et des autres parties à l'opération pour établir leur identité et déterminer la source des fonds. Vous devriez refuser de représenter une personne lorsqu'il y a de nombreux facteurs de risque élevé, comme dans le présent scénario.

## SCÉNARIO : Défaut d'examiner qui exerce un contrôle sur le client

Une société a retenu les services d'un cabinet d'avocats relativement à la vente de certains actifs. La société a obtenu une note de passage dans le cadre de l'identification du client et de la vérification de son identité par le cabinet d'avocats et a fourni des documents sur son droit de propriété sur les actifs. Dans ses communications par courriel avec le conseiller juridique, le client a envoyé une copie conforme des communications à plusieurs autres particuliers et a demandé que ceux-ci soient au nombre des destinataires des futurs courriels du cabinet d'avocats.

Lorsque des difficultés se sont présentées lors de la vente des actifs, un particulier jusqu'alors non identifié a commencé à assister aux réunions et a semblé mener les discussions et prendre des décisions pour le client. Il s'est avéré que ce particulier faisait l'objet d'un mandat non exécuté pour fraude et prenait des décisions pour le client même s'il n'avait aucun rôle officiel au sein de la société.

### SIGNES D'ALERTE



- Le client demande que des particuliers n'ayant aucun lien apparent avec le client reçoivent des communications ou participent à des réunions.
- Les décisions et les instructions du client semblent provenir d'un tiers.
- La partie qui contrôle réellement le client a été accusée de fraude.
- La situation ressemble à une tentative de dissimuler l'identité du véritable propriétaire ou des véritables parties à l'opération.

### Que pouvez-vous faire?

Vous ne pouvez accepter des instructions de la part de tiers que dans des circonstances très limitées, et seulement après avoir vérifié leur identité et obtenu le consentement clair du client. L'absence d'une explication logique du rôle du tiers est un signe d'alerte. Le fait que la personne qui semble diriger l'opération fait face à des accusations criminelles de fraude augmente considérablement le risque d'activité illégale. Dans le présent scénario, les signes d'alerte permettent de conclure que l'avocat ne devrait pas continuer à représenter le client.

## SCÉNARIO : Source douteuse des fonds

Un conseiller juridique a représenté une société qui voulait réaliser un premier appel public à l'épargne (PAPE) pour une nouvelle compagnie de haute technologie peu connue. En raison de préoccupations relatives à la viabilité financière de la société et d'un conflit potentiellement compliqué au sujet de sa propriété, la société a éprouvé des difficultés à faire du PAPE un succès. À la dernière minute, un riche investisseur auparavant inconnu est arrivé et a présenté une offre importante.

L'argent offert par le riche investisseur était en fait celui de la société. Des représentants de la société versaient des sommes à l'investisseur présumé pour qu'il fasse la promotion de l'investissement.



### SIGNES D'ALERTE

- Objet ambigu de la société cliente.
- Mécanismes de financement inexpliqués.
- Arrivée soudaine d'un investisseur consentant alors qu'il n'y avait pas d'intérêt auparavant.

## Que pouvez-vous faire?

Dans des circonstances douteuses, par exemple lorsqu'un riche investisseur se présente inopinément à la dernière minute, vous devriez prendre des mesures supplémentaires, notamment demander des renseignements supplémentaires sur la source des fonds, vous renseigner sur les raisons de la soudaine arrivée de l'investisseur dans le cadre de l'opération, ou déterminer s'il existe une relation entre l'investisseur et la société. De plus, le conseiller juridique qui aide un client à réaliser un PAPE doit avoir des renseignements clairs et détaillés sur la nature de la société et sur ses plans.

## SCÉNARIO : Instructions d'une cliente étrangère

Une ressortissante du Royaume-Uni a téléphoné à un conseiller juridique canadien spécialisé en droit des successions pour qu'il la représente dans le cadre de l'achat de certains biens à valeur élevée. La femme a dit au conseiller juridique qu'il avait été fortement recommandé par l'un de ses bons amis, qui était un client de longue date et dont elle appréciait beaucoup l'opinion. La cliente potentielle a dit qu'elle comprenait que son dossier ne tombait pas dans le domaine d'exercice principal du conseiller juridique, mais a ajouté que ce qui importait le plus pour elle, c'était qu'elle puisse traiter avec quelqu'un à qui elle pouvait faire confiance. Elle n'avait pas l'intention de se déplacer pour voir les biens avant de les acheter.

Elle a demandé que les achats soient conclus dès que possible et a offert de verser des honoraires supplémentaires au conseiller juridique s'ils étaient conclus avant une certaine date. Elle a assuré le conseiller juridique que les achats ne seraient pas retardés par le financement, puisqu'aucun prêt n'était nécessaire.

### SIGNES D'ALERTE



- On demande au conseiller juridique de fournir des conseils dans un domaine du droit qui n'est pas son domaine d'expertise.
- La cliente ne compte pas voir les biens, malgré la valeur élevée de l'opération.
- Aucun financement n'est nécessaire pour les opérations, malgré leur valeur élevée.
- La cliente promet de verser des honoraires supplémentaires pour que l'opération soit conclue rapidement.
- La cliente ne fournit aucune explication au sujet du besoin de conclure rapidement l'opération.

### Que pouvez-vous faire?

Vous devez toujours vérifier l'identité de la cliente et obtenir des renseignements sur la source des fonds dans le cadre d'une opération financière, même lorsqu'il s'agit d'une recommandation d'une source fiable. Vous devriez effectuer des recherches supplémentaires lorsqu'il y a des indicateurs de risque élevé, par exemple si la cliente ne se déplace pas pour voir les biens, si des biens à valeur élevée sont achetés sans aucun financement, ou si l'on vous demande d'accepter un dossier ne relevant pas de vos domaines d'expertise ou de conclure rapidement l'opération sans explication logique. Il est conseillé de vérifier toute source d'une recommandation. Vous pouvez demander à la cliente d'indiquer la source de la recommandation et lui demander de consentir à ce que vous communiquiez avec celle-ci. Si la cliente dit « non », il s'agit d'un signe d'alerte supplémentaire. Si la cliente dit « oui », il se peut que vous découvriez que la source ne connaît pas bien la cliente ou qu'elle ne la connaît pas du tout, ce qui constituerait aussi un signe d'alerte.

## SCÉNARIO : Effectuer des vérifications préalables concernant les autres parties à l'opération

Une société canadienne était un client important de longue date d'un grand cabinet d'avocats. La société comptait acquérir une compagnie de construction ayant son siège dans un pays qui pose un risque géographique. Le client voulait acquérir la compagnie pour ses nombreux contrats lucratifs avec le gouvernement. Très tard au cours des négociations, il a été révélé que la compagnie de construction avait versé à certaines compagnies plusieurs paiements inscrits dans les dossiers sous la simple rubrique « services de consultation ». Il était difficile d'établir l'identité des experts-conseils ou la nature exacte des services fournis par ces derniers. Les conseillers juridiques ont recommandé au client d'obtenir plus de renseignements au sujet des contrats des experts-conseils et des honoraires versés en vertu de ces contrats.

Après une analyse plus détaillée, il est devenu apparent que plusieurs des experts-conseils avaient des liens avec les représentants du gouvernement chargés d'accorder les contrats publics, les licences et les permis. Aucun détail sur les services précis rendus à la compagnie de construction n'a été fourni. Le cabinet d'avocats a commencé à s'inquiéter que les honoraires constituent des pots-de-vin versés par la compagnie de construction pour obtenir des contrats. Le conseiller juridique a informé le client que la compagnie de construction qu'il comptait acheter pourrait avoir obtenu ses contrats par des moyens illégaux et que les revenus qu'elle en avait tirés pourraient constituer des produits de la criminalité. Puisque le client était très intéressé à acquérir la compagnie, il a demandé au cabinet d'avocats d'aller de l'avant avec l'opération.



### SIGNES D'ALERTE

- Participation d'un ressort à haut risque.
- Difficulté à obtenir des renseignements adéquats sur les services fournis par la compagnie de construction visée et sur les paiements versés par celle-ci.
- Certains actifs de la compagnie visée par l'acquisition (c.-à-d. les contrats de construction) semblent avoir été obtenus illégalement.

## Que pouvez-vous faire?

En tant que conseiller juridique, vous avez l'obligation d'être convaincu de la légalité de l'opération à l'égard de laquelle vous fournissez de l'aide au client. Dans le présent scénario, vous devriez informer le client que vous ne pouvez conclure l'opération à moins d'obtenir des renseignements supplémentaires et des documents justificatifs démontrant que les contrats n'ont pas été obtenus illégalement. Il est important d'effectuer l'évaluation des risques et les vérifications préalables qui s'imposent et de demander des renseignements supplémentaires lorsque des préoccupations se créent. Cela peut se produire à toute étape de l'opération. Dans le présent scénario, l'obtention d'éclaircissements supplémentaires faisait partie de l'obligation de diligence du conseiller juridique envers le client.

## SCÉNARIO : Participation d'un tiers à une opération conclue rapidement

La conseillère juridique A est une amie de la conseillère juridique B, qu'elle connaît depuis des années, puisque leurs pratiques sont similaires. B a appelé A pour l'informer qu'un ancien client avait besoin d'aide pour rédiger un prêt qu'il allait consentir à la compagnie X. B a dit à A qu'elle ne savait pas grand-chose au sujet de l'affaire et qu'elle ne pouvait pas représenter le client parce qu'elle avait un procès qui approchait. A ne connaissait aucun détail sur la relation de B avec le client (et n'a posé aucune question à ce sujet), notamment quant à savoir si B s'était conformée aux règles relatives à l'identification des clients et à la vérification de leur identité. A a rencontré le client, qui était accompagné de deux autres particuliers : la personne à laquelle le client avait consenti le prêt en question, ainsi qu'un tiers, qui ne s'est présenté que par son prénom.

Aucun renseignement n'a été fourni au sujet de la relation du tiers avec le prêteur ou l'emprunteur. C'est surtout le tiers qui a parlé pendant la réunion; il a expliqué que le client avait prêté 500 000 \$ à l'emprunteur quelques mois auparavant, à un taux d'intérêt de 30 %. Le tiers a déclaré qu'il était proposé de grever le bien de l'emprunteur d'une hypothèque en garantie du prêt. Le tiers a dit à A que l'emprunteur allait bientôt quitter le pays pour un voyage d'affaires et que tout devait donc être mis en place et signé immédiatement. Avant que quelqu'un ne demande à A d'indiquer ses honoraires pour le mandat, le tiers a dit qu'ils pourraient soit payer ses honoraires en espèces soit aller immédiatement chercher une traite bancaire.

### SIGNES D'ALERTE



- Aucune certitude que le(s) client(s)/bénéficiaires effectifs aient été identifiés et que leur identité ait été vérifiée de façon appropriée.
- Participation d'un tiers dont la relation avec le client et d'autres parties est inconnue.
- Le client et l'autre partie rencontrent l'avocate ensemble, malgré les problèmes de conflit d'intérêts évidents.
- Le tiers semble exercer un contrôle sur le client et l'autre partie et donner des instructions.
- Désir de conclure l'opération très rapidement (c.-à-d. le jour même).
- Le tiers offre de payer les honoraires de l'avocate en espèces ou par traite bancaire tout de suite sans connaître le tarif qu'elle demande.

### Que pouvez-vous faire?

Vous devriez toujours vous assurer de connaître l'identité du client. Demandez des éclaircissements au sujet de la relation de tout tiers qui semble exercer un contrôle sur le client ou vouloir donner des instructions au nom de ce dernier. Vous devez obtenir le consentement clair du client avant d'accepter des instructions d'un tiers, et vous avez l'obligation d'identifier le tiers et de vérifier son identité dans un tel cas. De plus, vous devriez toujours évaluer et signaler tout conflit d'intérêt éventuel si plusieurs parties veulent retenir vos services. Il est important d'être prudent lorsqu'un client veut conclure une opération dans un très court délai et payer vos honoraires immédiatement en espèces sans connaître votre tarif ou sans estimation de la facture finale. Vous devriez aussi éviter de conclure un mandat conjoint avec l'emprunteur et le prêteur dans le cadre d'accords de prêt privés.

## 5. CONFLITS ET LITIGES

### SCÉNARIO :

### Demande de recouvrement de créance sans travail juridique important

Une compagnie étrangère a retenu les services d'un conseiller juridique d'un petit cabinet pour présenter une demande de recouvrement de créance contre une compagnie située dans le ressort du cabinet. Le domaine d'exercice principal du conseiller juridique était le droit du travail. À l'époque, il était occupé à travailler sur plusieurs dossiers importants. Cependant, l'affaire semblait simple et il a décidé de l'accepter. Une recherche a révélé que la compagnie débitrice était une société immatriculée, mais il n'était pas clair si elle avait des actifs dans le ressort. Le conseiller juridique en a informé le client, mais celui-ci n'a pas semblé s'en préoccuper et a demandé au conseiller juridique d'aller de l'avant avec la demande.

Après un premier appel téléphonique avec le conseiller juridique, le client a communiqué avec lui exclusivement par courriel. Le conseiller juridique a demandé au client de lui envoyer des documents à l'appui de la demande. Le client lui a envoyé par courriel une copie numérisée d'une facture portant la mention « impayé ». La compagnie défenderesse n'a pas contesté la demande et un jugement par défaut a été inscrit. Le conseiller juridique a signifié à la compagnie défenderesse le jugement par défaut ainsi qu'une lettre de demande expliquant comment faire le paiement. La compagnie défenderesse a immédiatement transféré la somme due dans le compte en fiducie du cabinet d'avocats.

### SIGNES D'ALERTE



- Les services juridiques demandés par le client dépassent les compétences du conseiller juridique.
- Compagnie étrangère sans lien évident avec le lieu du litige.
- Compagnie défenderesse sans actifs apparents dans le ressort.
- Documentation limitée sur la nature de la créance visée par la demande.
- Le défendeur ne conteste pas le jugement par défaut.
- Le défendeur paie le montant dû sans grand travail de la part du conseiller juridique pour recouvrer la créance.

### Que pouvez-vous faire?

Il peut être difficile de déterminer si une demande est fictive, mais vous devez garder un œil sur les situations qui se déroulent trop bien. Vous devriez aussi faire preuve de prudence lorsqu'on vous demande d'accepter des dossiers qui ne tombent pas dans vos domaines d'exercice habituels. Dans le présent scénario, le conseiller juridique aurait dû être préoccupé par l'insouciance du client face au fait que le défendeur ne semblait pas avoir d'actifs dans le ressort et par la facilité avec laquelle le litige a été réglé. Vous devriez toujours obtenir une explication lorsqu'on vous demande de remettre des fonds en fiducie inutilisés ou excédentaires à un tiers, puisqu'une telle opération peut augmenter le risque de blanchiment d'argent. Pour éviter une telle éventualité, vous devriez retourner les fonds en fiducie au client ou au payeur original (s'ils sont reçus de quelqu'un au nom du client).

## SCÉNARIO :

### Mise en demeure et règlement sans travail juridique important

Une nouvelle cliente potentielle a consulté un conseiller juridique pour lui demander de l'aide relativement à un différend avec le propriétaire d'ABC Ltée. La cliente a déclaré que le propriétaire d'ABC Ltée l'avait convaincue d'investir dans sa compagnie en lui parlant de ses chiffres de vente impressionnants et en lui promettant que le produit d'ABC serait bientôt lancé à l'échelle mondiale. La cliente a acheté 100 000 \$ d'actions d'ABC Ltée, dans l'espoir que les actions vaudraient au moins 600 000 \$ dans les 12 mois suivants. La cliente a dit qu'elle se rendait maintenant compte que le propriétaire d'ABC Ltée l'avait dupée et que les actions qu'elle avait achetées ne valaient rien. Même si le conseiller juridique avait déjà plusieurs délais serrés dans d'autres dossiers, il a accepté de rédiger une mise en demeure. Il n'a pas demandé de documents à la cliente, puisqu'il croyait que cette dernière lui avait dit ce qu'il devait savoir et qu'il ne présentait qu'une demande à ce stade.

Il a envoyé la mise en demeure à une adresse de courriel Hotmail que la cliente lui avait fournie pour le propriétaire d'ABC Ltée. Le propriétaire a répondu dans les jours suivants et a accepté de racheter les actions de la cliente pour 500 000 \$. La cliente s'en est réjouie et a demandé qu'ABC Ltée dépose le paiement dans le compte en fiducie du conseiller juridique et que la somme déposée soit ensuite versée également à deux sociétés à numéro distinctes sous son contrôle. Quelques jours plus tard, le conseiller juridique a reçu les fonds du règlement dans son compte en fiducie par virement télégraphique en provenance d'un pays connu pour son secret bancaire. La cliente a remercié le conseiller juridique en lui remettant une prime de 5 000 \$ en sus de ses honoraires.

### SIGNES D'ALERTE



- La perte de la cliente est liée à des activités trompeuses et peut-être frauduleuses.
- Une adresse de courriel en ligne gratuite (c.-à-d. Hotmail) est utilisée pour communiquer avec la compagnie.
- Les fonds du règlement, surtout lorsqu'il s'agit de sommes importantes, sont versés très rapidement et sans aucune explication après la mise en demeure.
- Les fonds du règlement proviennent d'un compte situé à l'étranger, sans aucune explication.
- La cliente demande que les fonds du règlement d'une dette personnelle soient envoyés à deux comptes de société n'ayant aucun lien apparent avec le différend, sans aucune explication.
- La cliente paie une prime en sus des honoraires.

### Que pouvez-vous faire?

Lorsque vous représentez une cliente dans le cadre d'une réclamation ou d'une demande de recouvrement d'une créance ou d'une perte donnant ouverture à des poursuites, vous devriez demander et examiner les documents à l'appui de la créance ou de la perte. Dans le présent scénario, le fait que la cliente a soutenu avoir perdu de l'argent dans des circonstances peut-être frauduleuses aurait dû renforcer le besoin d'enquêter sur la nature de la créance. Les autres signes d'alerte, notamment le paiement rapide des fonds du règlement par suite d'une simple mise en demeure et le paiement en provenance de l'étranger, donnent à penser que la situation présente un risque élevé de blanchiment d'argent. Si une cliente donne des instructions précises et inhabituelles au sujet de la façon de transférer les fonds (par ex., vers des comptes de société n'ayant aucun rapport avec l'opération), vous devriez vous renseigner sur les raisons de ces instructions.

## ANNEXE

# GUIDE DE RÉFÉRENCE RAPIDE SUR LES SIGNES D'ALERTE

La présente annexe offre une liste de signes d'alerte liés à des risques de blanchiment d'argent et d'autres activités illégales, dont la fraude. Ils sont organisés selon la nature du risque<sup>9</sup>. Cette liste n'est pas exhaustive et se veut un guide de référence rapide servant à cerner les signes d'alerte courants. Il peut y avoir d'autres circonstances donnant à penser qu'un client particulier ou une opération particulière présente un risque de blanchiment d'argent.

## Identité du client

- Le client hésite à fournir ou refuse de fournir des renseignements concernant son identité ou celle d'un bénéficiaire effectif ou du détenteur d'un bloc de contrôle.
- Le client fournit de faux renseignements ou des documents contrefaits en ce qui concerne son identité ou celle d'un bénéficiaire effectif ou du détenteur d'un bloc de contrôle.
- Le client est connu pour avoir été déclaré coupable de crimes d'acquisition, pour être actuellement visé par une enquête portant sur des crimes d'acquisition, ou pour avoir des liens notoires avec des criminels.
- L'âge ou la capacité du client est inhabituel pour l'opération, surtout si celui-ci n'a pas atteint l'âge légal et que sa participation ne peut être expliquée logiquement.
- L'entité commerciale ne peut être trouvée sur Internet ou utilise une adresse de courriel d'un fournisseur de services de courriel Web gratuits (par ex., Hotmail, Gmail, Yahoo, etc.), surtout si le client est par ailleurs cachottier ou évite tout contact direct.
- Les activités commerciales sont exercées dans des secteurs où une bonne part des opérations sont effectuées en espèces, qui ne sont habituellement pas riches en liquidités mais qui génèrent d'importantes sommes en espèces (par ex., les entreprises de transfert de fonds et les casinos).
- La structure de l'organisation cliente rend difficile d'identifier son bénéficiaire effectif ou les détenteurs de blocs de contrôle (par ex., le recours inexplicé à des personnes morales ou à des instruments juridiques).
- Le client est une personne politiquement vulnérable (PPV) à l'échelle nationale ou internationale, c.-à-d. une personne qui occupe ou a déjà occupé un poste public (affectation politique ou professionnelle de haut niveau), ou a des liens professionnels ou familiaux avec un particulier occupant ou ayant déjà occupé un poste public, et qui exerce des activités commerciales privées inhabituelles, vu leur fréquence ou leurs caractéristiques.
- Le client est originaire d'un pays à haut risque, y réside ou y est constitué en personne morale. Un pays à haut risque est un pays qui, selon des sources crédibles (par ex., le gouvernement du Canada, le CANAFE, le GAFI, l'ONU) :
  - o soit n'a généralement pas de lois, de règlements et d'autres mesures appropriés en matière de LBA;
  - o soit se trouve à un endroit à partir duquel des fonds ou un soutien sont fournis à des organisations terroristes;
  - o soit affiche des niveaux élevés de corruption ou d'autres activités criminelles.
- Le client est un associé connu ou est lié à un associé connu d'une personne dont le nom figure sur une liste de participants ou de participants présumés à des activités terroristes ou à des activités liées au financement du terrorisme.

<sup>9</sup> Cette liste est fondée sur des ressources du Groupe d'action financière, de l'Association internationale du barreau, de l'American Bar Association et du Conseil des barreaux de la Communauté européenne.

**ANNEXE****GUIDE DE RÉFÉRENCE RAPIDE SUR LES SIGNES D'ALERTE****Comportement du client**

- Le client est excessivement cachottier ou se montre excessivement évasif au sujet de ce qui suit :
  - o son identité;
  - o son adresse ou ses coordonnées;
  - o l'identité du véritable client;
  - o l'identité du bénéficiaire effectif;
  - o la provenance de l'argent (c.-à-d. la source des fonds);
  - o la raison pour laquelle il effectue l'opération de cette manière;
  - o la raison ou le but général de l'opération.
- Le client choisit un professionnel du droit qui :
  - o est éloigné du client ou de l'opération, sans raison légitime ou économique;
  - o n'a aucune expérience dans un domaine spécialisé particulier ou aucune expérience en matière de prestation de services dans le cadre d'opérations complexes ou particulièrement importantes.
- Le client a changé de conseiller juridique à quelques reprises sur une courte période ou a engagé de nombreux conseillers juridiques sans raison légitime.
- Le client a recours à un mandataire ou à un intermédiaire sans raison valable.
- Le client a recours à des intermédiaires financiers qui ne sont pas assujettis à des lois adéquates en matière de lutte contre le blanchiment d'argent ni adéquatement surveillés par les autorités.
- Le client est évasif ou évite activement tout contact personnel sans raison valable.
- Le client est disposé à payer des honoraires beaucoup plus élevés que la normale, ou une prime pour des services qui ne justifieraient pas le paiement d'une telle prime, sans raison valable.
- Le client exprime un désir exagéré de conclure rapidement l'opération ou offre un incitatif pour que l'opération soit conclue avant une certaine date (par ex. des honoraires plus élevés ou une prime), sans raison valable.
- Le client change les instructions relatives au règlement ou à la signature plusieurs fois ou sur une courte période sans raison valable.
- Le client hésite à fournir ou refuse de fournir les renseignements, données et documents habituellement requis pour que l'opération puisse être menée à bien.
- Le client fournit de faux documents ou des documents contrefaits.
- Le client démontre une connaissance inusitée des normes ordinaires prévues par la loi en matière d'identification adéquate des clients, d'entrées de données et de rapports d'opérations douteuses, ou pose sans cesse des questions sur les procédures connexes.

## ANNEXE

**GUIDE DE RÉFÉRENCE RAPIDE SUR LES SIGNES D'ALERTE****Source des fonds/ Source de richesse**

- L'opération comprend une quantité disproportionnée de fonds privés, de chèques au porteur ou de traites bancaires, ou une tentative d'utiliser des espèces, surtout si elle est incompatible avec le profil socioéconomique du particulier ou le profil économique de la société.
- La source des fonds est inhabituelle, p. ex. :
  - o financement d'un tiers pour l'opération, sans lien apparent ni explication légitime;
  - o fonds en provenance ou à destination d'un pays étranger en l'absence d'un lien apparent entre ce pays et le client;
  - o fonds en provenance ou à destination de pays à haut risque.
- Le client utilise de multiples comptes bancaires ou comptes étrangers sans raison valable.
- Les fonds fournis par le client à l'égard d'une opération semblent importants par rapport à son revenu, sans explication logique.
- Les dépenses privées sont financées par une société, une entreprise ou un gouvernement.
- Le bien donné en garantie pour l'opération est actuellement situé dans un pays à haut risque.
- Un délai de remboursement anormalement court a été fixé sans explication logique.
- Les hypothèques sont remboursées de façon répétée bien avant la date d'échéance initialement convenue, sans explication logique.
- Une opération à valeur élevée ne nécessite aucun financement.
- L'actif est acheté en espèces et ensuite rapidement donné en garantie d'un prêt.
- Une demande est présentée pour modifier la procédure de paiement précédemment convenue sans explication logique, surtout lorsque les instruments de paiement proposés ne sont pas compatibles avec les pratiques couramment utilisées dans le cadre de l'opération.
- Le financement est fourni par un prêteur autre qu'une banque ou un établissement de crédit, sans explication logique ni justification économique.
- Il y a eu une augmentation importante de capitaux à l'égard d'une société récemment constituée, ou des contributions successives sur une courte période à la même société, sans explication logique.
- Il y a eu une augmentation de capitaux en provenance d'un pays étranger qui n'a aucun lien avec la société ou qui est un pays à haut risque.
- La société reçoit une injection de capitaux ou d'actifs qui est soudaine ou particulièrement élevée compte tenu des affaires, de la taille ou de la valeur marchande de la société, sans explication logique.
- Le prix des titres transférés est excessivement élevé ou bas.
- D'importantes opérations financières (surtout si elles sont demandées par des sociétés récemment créées), lorsque ces opérations ne sont pas justifiées par l'objet social, par l'activité du client ou le groupe de sociétés possible auquel il appartient, ni par d'autres raisons légitimes.

## ANNEXE

**GUIDE DE RÉFÉRENCE RAPIDE SUR LES SIGNES D'ALERTE****Nature du mandat ou de l'opération**

- L'opération est inhabituelle. Par exemple :
  - o le type, l'ampleur, la fréquence ou le mode d'exécution de l'opération est inhabituel compte tenu de la taille, de l'âge ou de l'activité du client, ou est incompatible avec la taille, l'âge ou l'activité du client;
  - o il y a des différences nettes et très importantes entre le prix déclaré et les valeurs réelles ou approximatives selon toute référence qui pourrait donner une idée approximative de ces valeurs, ou de l'avis d'un professionnel du droit;
  - o un organisme sans but lucratif demande des services à des fins ou à l'égard d'opérations qui sont incompatibles avec celles qui ont été déclarées ou qui ne sont pas habituellement associées à un tel organisme.
- Le service demandé a été refusé par un autre professionnel, ou il a été mis fin à la relation avec un autre professionnel.
- L'opération ne correspond pas aux activités professionnelles ou commerciales habituelles du client.
- Le client n'a pas une connaissance appropriée de la nature, de l'objet ou du but des fonctions professionnelles demandées.
- Le client veut créer une personne morale ou une entité juridique ou en prendre le contrôle avec une description douteuse du but visé, ou une description du but visé qui ne se rapporte pas à ses activités professionnelles ou commerciales habituelles ni à ses autres activités.
- Le client change fréquemment de structure juridique ou de gestionnaire sans raison légitime.
- Il y a des changements d'instructions inexplicables, surtout à la dernière minute.
- Le client demande des raccourcis ou, sans explication, demande que l'opération soit conclue très rapidement.
- Le client doit être présenté aux institutions financières pour obtenir des services bancaires dans le cadre de l'opération.
- Le client demande de créer des structures de propriété complexes en l'absence d'une raison légitime ou économique.
- Participation d'entités dans de multiples pays, en l'absence d'un lien apparent avec le client ou l'opération ou d'une raison légitime ou économique.
- Constitution en personne morale ou achat d'actions ou de titres de plusieurs sociétés, entreprises ou entités juridiques ayant des éléments en commun (un ou plusieurs associés ou actionnaires, administrateur, siège social, objet social, etc.), sur une courte période et sans explication logique.
- Il y a une absence de documents à l'appui de l'histoire du client, des opérations antérieures ou des activités de la société.
- Il y a plusieurs éléments en commun entre des opérations sur une courte période sans explication logique.
- Des opérations immobilières se succèdent l'une après l'autre, avec une augmentation rapide de la valeur ou du prix d'achat.
- Des opérations sont abandonnées sans aucune préoccupation au sujet du niveau des honoraires, ou après la réception des fonds.

**ANNEXE****GUIDE DE RÉFÉRENCE RAPIDE SUR LES SIGNES D'ALERTE****Nature du mandat ou de l'opération (suite)**

- Le mandat se rapporte exclusivement à la conservation de documents ou d'autres biens, à la conservation de dépôts d'argent importants, ou à l'utilisation du compte en fiducie du professionnel du droit sans prestation de services juridiques.
- L'opération n'est justifiée par aucune raison commerciale, financière, fiscale ou juridique valable.
- L'opération ou les structures servant à celle-ci sont de plus en plus complexes, ce qui occasionne des impôts et des droits plus élevés que ceux qui seraient normalement imposés. Une procuration est demandée pour l'administration ou l'aliénation d'actifs dans des conditions inhabituelles et sans explication logique.
- Une procuration est demandée pour l'administration ou l'aliénation d'actifs dans des conditions inhabituelles et sans explication logique.
- Placement dans des biens immeubles, en l'absence de tout lien avec le lieu où se trouve le bien ou de tout avantage financier lié au placement.
- Le litige est réglé trop facilement ou rapidement, avec peu ou pas d'intervention de la part du professionnel du droit dont les services ont été retenus.
- Demandes de paiements à des tiers sans raison à l'appui ni opération correspondante.

**Parties**

- Les parties sont originaires d'un pays à haut risque de blanchiment d'argent, y résident ou y sont constituées en personnes morales.
- Les parties à l'opération sont liées sans raison commerciale apparente.
- Les liens familiaux, d'emploi, d'affaires ou autres entre les parties soulèvent des doutes quant à la véritable nature ou raison de l'opération.
- Les mêmes parties reviennent plusieurs fois dans le cadre d'opérations réalisées sur une courte période.
- L'âge ou la capacité des parties signataires est inhabituel pour l'opération, surtout si celles-ci n'ont pas atteint l'âge légal et que leur participation ne peut être expliquée logiquement.
- On tente de dissimuler l'identité du véritable propriétaire ou des véritables parties à l'opération.
- Les entités commerciales ne peuvent être trouvées sur Internet ni dans les registres des sociétés.
- La personne qui dirige l'opération n'est pas l'une des parties officielles à l'opération ni leur représentant.
- La personne physique qui agit à titre d'administrateur ou de représentant ne semble pas être un représentant convenable.