



Blanchiment d'argent, fraude, litige et immobilier

Les criminels peuvent utiliser les procédures de recouvrement d'une créance pour blanchir des fonds obtenus illégalement. Comme notaire, notre activité est souvent limitée à cet égard, mais on peut penser au cas du notaire qui serait sollicité pour inscrire une hypothèque légale sur la base d'informations trompeuses ou même frauduleuses. Une fois l'hypothèque légale publiée, le débiteur fait rapidement le versement dans votre compte en fidéicommiss en vue d'obtenir la radiation de l'hypothèque légale que vous avez inscrite sur son immeuble, et le tour est joué.

L'immobilier est un terrain propice à la fraude et au blanchiment d'argent. Qu'on parle de vol de titre de propriété, de *flip* immobilier, d'utilisation de fiducie ou de société-écran, de crédit privé ou de litige, tous ces cas de figure risquent de se retrouver dans le bureau d'un notaire.

Le notaire doit se montrer méfiant lorsque certaines situations se présentent. Un drapeau rouge devrait vous amener à faire de plus amples vérifications, voire à vous retirer du dossier, si vous ne parvenez pas à vous convaincre objectivement que la transaction est « propre ».

En résumé, nous vous présentons certains facteurs de risque communs à toutes les situations :

Drapeaux rouges

- ⊕ Le notaire éprouve de la difficulté à obtenir les renseignements fiables nécessaires pour établir et vérifier l'identité du client ou celle des représentants d'une personne morale ou d'une fiducie. Par exemple, attention au client qui dit avoir perdu toutes ses pièces d'identité et qui s'engage à vous les fournir après la transaction, quand il aura reçu ses nouvelles cartes.
- ⊕ Les communications avec le client se font uniquement ou principalement par courriel (le client évite ainsi les contacts personnels). La facilité de communication avec le client change au fur et à mesure de l'avancement du dossier, sans raison valable.
- ⊕ Des tiers ou des intermédiaires interviennent, notamment pour donner des instructions. Les instructions du client, des tiers ou des intermédiaires changent de façon imprévue et pour aucune raison logique.
- ⊕ Les raisons pour lesquelles le client vous choisit ne sont pas claires, vu votre lieu géographique ou votre domaine d'exercice. Le client s'est vu refuser les services d'un autre notaire ou d'un avocat ou a changé de professionnel récemment ou plusieurs fois sans raison valable apparente.
- ⊕ Le profil du client est incompatible avec le bien (p. ex. occupation, patrimoine personnel, niveau de sophistication).
- ⊕ Le client ne se préoccupe pas du bien, du prix, du taux d'intérêt hypothécaire et des frais juridiques ou de courtage et offre de payer des frais plus élevés que la normale pour les services juridiques liés à l'opération.
- ⊕ Le client refuse d'inscrire son propre nom dans les documents ou utilise différents noms dans les offres d'achat, les documents de clôture et les reçus de dépôt.
- ⊕ Le client ou quelqu'un de son entourage serait, selon les médias, mêlé à des organisations criminelles.
- ⊕ Le client veut vous transférer des fonds excédentaires à ceux requis pour la transaction.
- ⊕ Les clients sont originaires d'un pays à haut risque (vous pouvez consulter la liste des pays dont le système anti-blanchiment est déficitaire sous la tuile « Blanchiment » dans la Bibliothèque notariale).