

# TRACFIN - Lutte contre la fraude fiscale, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme

## Module 1 - Pourquoi cette législation ?

### QU'EST-CE QUE LE BLANCHIMENT ?

Le blanchiment est défini "à l'article 324-1 du Code Pénal"

"Le blanchiment est le fait de faciliter, par tout moyen, la justification mensongère de l'origine des biens ou des revenus de l'auteur d'un crime ou d'un délit ayant procuré à celui-ci un profit direct ou indirect"

"Constitue également un blanchiment le fait d'apporter un concours à une opération de placement, de dissimulation ou de conversion du produit direct ou indirect d'un crime ou d'un délit."

**Quels sont les mécanismes du blanchiment ?**

**PLACEMENT:** introduire des fonds provenant d'activités délictueuses

**EMPILAGE:** brouiller les pistes

**INTÉGRATION :** tirer profit du blanchiment



### Traitement du **R**enseignement et **A**ction contre les **C**ircuits **F**inanciers clandestins

#### **TRACFIN**

Service administratif de traitement du renseignement financier qui concourt au développement d'une économie saine en luttant contre les circuits financiers clandestins, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

#### **Son but :**

Recueillir, analyser, enrichir et exploiter tout renseignement propre à établir l'origine ou la destination délictueuse d'une opération.

#### **Son organisation :**

Environ 200 agents répartis dans différents services  
2015 : Création d'un pôle "Lutte contre le terrorisme"

**Pas de secret professionnel :** les services de TRACFIN sont en droit de demander tous les renseignements

## Module 2 – Appréciation du risque.

### ÉTABLIR UNE CARTOGRAPHIE DES RISQUES

#### 1. Analyser sa clientèle

Avec quels clients j'ai l'habitude de travailler ?

- Les méthodes diffèrent selon la **nationalité** du client
  - Personnes physiques ? Morales ?
    - Résidents ? Non-résidents ?
    - Retraités ? Primo-accédants ?
      - Professions à risques ?  
(ex : BTP, informatique, restauration, ...)
    - Personnes politiquement exposées ?  
(si tel est le cas, en informer sa hiérarchie)

## Module 3 – Les documents à demander et les sites à consulter.

### QUELS DOCUMENTS DEMANDER ?

#### PERSONNE PHYSIQUE

Liste non-exhaustive à adapter à votre agence :

- Carte d'identité, passeport ou titre de séjour
  - Justificatif récent de domicile
- Informations sur la nature et le niveau des revenus et l'apport personnel

Demander tous les documents qui vous semblent importants

*Plus la clientèle monte en risque,  
plus les documents sont importants*

## QUELS DOCUMENTS DEMANDER ?

### PERSONNE MORALE

Liste non-exhaustive à adapter à votre agence :

- Extrait de KBIS de moins de trois mois
- Vérifier qu'il n'y ait pas des changements fréquents de gérants

### SITES À CONSULTER

- Le **GAFI** : identifie les juridictions qui présentent des vulnérabilités afin de protéger le système financier international  
*Pays non coopératifs à hauts risques en liste noire*  
*Pays sous surveillance en liste grise*
- Le **registre national des gels** : liste des personnes qui ont détourné des fonds dans leurs pays

Lignes directrices du TRACFIN : <https://www.economie.gouv.fr/tracfin/lignes-directrices>  
Groupe d'action financière (GAFI) : <https://www.fatf-gafi.org/fr/pays/>

## Module 4 – Exemple de cartographie des risques : nature et financement.



CRITÈRES RISQUES portant sur les CARACTÉRISTIQUES de ma CLIENTÈLE Profil / Comportement (liste non exhaustive)	RISQUE FAIBLE	RISQUE ÉLEVÉ	COMMENTAIRES
Le client refuse de présenter ses documents d'identité			
Le client s'identifie par des moyens autres que ses documents d'identité			
Adresse curieuse : adresse provisoire, partagée; domiciliation distincte que le code postale			
Client présent physiquement aux fins de l'identification			
Le client n'est pas le bénéficiaire finale de l'acquisition			
Recours à une tierce personne pour les formalités administratives de l'acquisition du bien, ayant aucun lien avec elle			

Impossibilité d'effectuer l'identification du bénéficiaire effectif			
Le client indique un nom différent entre Bon de visite/Mandat/Compromis/Acte authentique			
Le client souhaite changer l'interlocuteur dans un laps de temps relativement court, sans raison valable			
Client – Personne morale avec des associés personnes morales			
Nature de la profession du client			

## Module 5 – Montage de l'opération et financement. Exemples.



### CRITÈRES RISQUES portant sur les MODALITÉS et la NATURE de l'OPÉRATION et son FINANCEMENT (liste non exhaustive)

RISQUE  
FAIBLE

RISQUE  
ÉLEVÉ

COMMENTAIRES

CRITÈRES RISQUES portant sur les MODALITÉS et la NATURE de l'OPÉRATION et son FINANCEMENT (liste non exhaustive)	RISQUE FAIBLE	RISQUE ÉLEVÉ	COMMENTAIRES
Bien de grande valeur			
Le bien se situe dans une zone "à risque"			
Le client/le représentant ne visite pas le bien et les raisons évoquées vous semblent normales/anormales			
Le montant de l'investissement non conforme au prix du marché : surélevé/sous-évalué			
Le client refuse de donner des informations sur ses revenus et/ou sur la provenance des fonds			
Fonds provenant d'un pays, à fiscalité privilégiée			
Bien vendu avec des marges bénéficiaires inhabituelles			
Disproportion entre le prix du bien et les revenus de l'acquéreur			
Financement par l'intermédiaire d'établissements financiers en France ou à l'étranger			
Financement par l'intermédiaire d'établissements financiers situant dans les pays, figurant sur la liste du GAFI			

## Module 6 – Synthèse des risques.

### ANALYSE DE TRACFIN

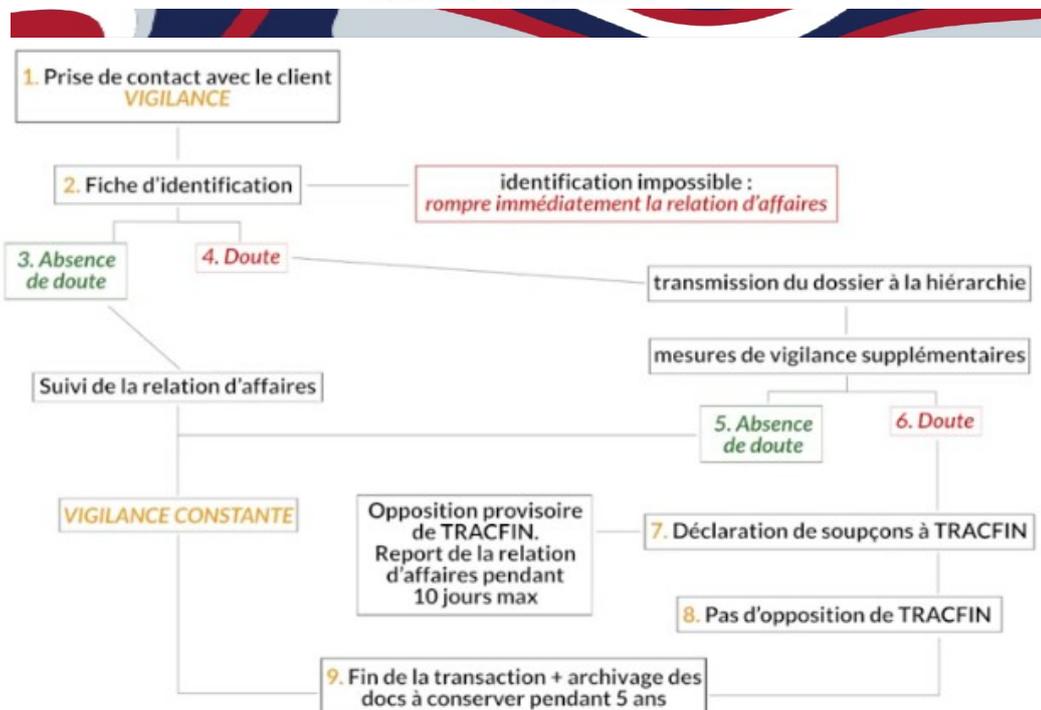
#### Présomption de blanchiment dans le secteur de l'immobilier

L'attention du service a été appelée par la déclaration d'un professionnel de l'immobilier qui ne parvenait pas à identifier l'identité des propriétaires respectifs de deux pavillons récemment construits et mis en vente par l'intermédiaire d'un mandant, appartenant à la même famille que les dits propriétaires. Les soupçons étaient renforcés par l'absence de documents administratifs probants apportés au dossier de vente par le mandant, qui prétendait par ailleurs pouvoir obtenir de faux.

#### Les principaux critères d'alertes :

- mandats de vente présentés par un tiers non propriétaire des biens ;  
mandats paraphés par la même personne alors que  
les propriétaires sont différents
- absence de présentation de divers documents administratifs nécessaires  
à la vente (garantie décennale, document de performance énergétique)
- profil professionnel incohérent au regard  
du patrimoine immobilier détenu

### RÉCAPITULATIF



## **Module 7 – Les rôles du déclarant et du correspondant. La déclaration de soupçon.**

L'agent n'a pas vocation de se transformer en enquêteur.

Il lui appartient de faire toutes les diligences nécessaires afin de bien connaître ses clients, le financement et l'origine des fonds, le montage de l'opération, en cas de doute il doit effectuer des démarches de clarification (pièces), et si le doute n'est pas levé, il y a donc soupçon, il doit effectuer une DÉCLARATION de SOUPÇON.

## **Module 8 – Contrôles et sanctions.**

## **Module 9 – Étude de cas. Exemples. Exercice.**

### **ÉTUDE DE CAS N°1**

#### **Les faits :**

Mme X prend attache auprès d'une agence immobilière pour acquérir un bien d'une valeur manifestement surévaluée. À la suite de la visite du bien,

Mme X fait une proposition d'achat égale au prix de la vente.

Pour financer cet achat, elle indique ne pas recourir à un prêt.

Elle précise également que les fonds proviendront d'un compte d'une société située dans un pays à fiscalité privilégiée.

L'agence demande à Mme X des justificatifs d'identité, de revenus ainsi que des indications probantes sur l'origine des fonds. Mme X répond qu'elle les communiquera ultérieurement.

#### **Les critères d'alertes :**

- absence de recours à un prêt sans précisions de modalités de financement
- surévaluation du bien immobilier
- réticence de l'acheteuse à produire les justificatifs demandés
- intermédiation d'un compte situé dans un pays à fiscalité privilégiée

## ÉTUDE DE CAS N°2

### Les faits :

En 2013, le compte bancaire de M. Y, 23 ans, sans profession, a été crédité de plusieurs dépôts en espèces et de virements d'une société immatriculée en France. Ce compte était jusqu'alors peu actif, en l'espace de 4 mois il affiche un solde de plus de 350 000€. Pour expliquer ces mouvements, M.Y indique qu'il est sur le point d'acheter un bien immobilier pour l'acquisition duquel il a fait appel à un professionnel de l'immobilier.

En effet, le compte bancaire fait apparaître un flux de 3 300€ vers le compte d'une étude notariale, suivi quelques semaines plus tard de plusieurs versement fractionnés du solde. Les investigations menées par TRACFIN révèlent que le compromis de vente contenait une clause de substitution, permettant à M. Y de transférer l'ensemble des droits de propriétés à une tierce personne, clause exercée le jour de la signature de vente.

Le notaire et le professionnel de l'immobilier n'ont pas fait de déclaration de soupçon.

### Les critères d'alertes :

- inadéquation entre les revenus de M. Y et la valeur du bien immobilier
- alimentation par dépôts d'espèces et par virement en provenance d'une société sans lien économique avec la personne (banquier)
- introduction d'une clause de substitution lors de l'achat du bien immobilier

## EXERCICE

M. X souhaite vous mandater pour la vente de deux maisons construites très récemment par deux membres de sa famille (M.Y & M. Z).

Lors de la découverte client, vous apprenez notamment que :

- M. X le mandant, M. Y & M. Z les propriétaires, sont de la même famille
- Les propriétaires M. Y & M. Z n'habitent pas les maisons, ils ne sont pas sur place, ils chargent M. X le mandant, de les représenter pour la mise en place du dossier de commercialisation.

Vous ne pourrez donc pas rencontrer les propriétaires pour faire signer les deux mandats.

Lister les deux vérifications **les plus importantes** à faire et les **deux documents essentiels** à récupérer :

- concernant le membre de la famille qui sera votre contact
  - concernant les propriétaires
  - concernant les deux maisons

Vous décidez de préparer un mandat pour chaque propriétaire et de les confier à ce membre de la famille pour qu'il se charge de les faire signer aux propriétaires qu'il va rencontrer prochainement.

**Quelle est la vérification essentielle à faire sur vos deux mandats dès leur retour ?**

## Correction d'exercice :



### CORRECTION EXERCICE

#### **Concernant le membre de la famille :**

- Carte d'identité, passeport ou carte de séjour
- Procuration signée par les propriétaires afin de vérifier l'étendu des pouvoirs confiés à ce mandant

#### **Concernant les propriétaires :**

- Carte d'identité, passeport ou carte de séjour
- Titre de propriété du terrain

#### **Concernant les deux maisons :**

- Copie du permis de construire + (achèvement et conformité aux travaux)
- Copie de l'assurance Dommage / Ouvrage (D.O)

**La vérification essentielle à faire dès le retour des mandats est de comparer les signatures apposées sur les mandats avec celles des pièces d'identité.**