

Université de Montréal

**Les courtiers immobiliers :
Des gardiens mandatés pour lutter contre le blanchiment d'argent**

par
Louise Tang-Te

École de criminologie, Faculté des arts et des sciences

Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade de Maîtrise ès sciences (M.sc.) en
criminologie, option mémoire

Avril, 2024

©Louise Tang-Te, 2024

Université de Montréal
École de Criminologie, Faculté des arts et des sciences

Ce mémoire intitulé

**Les courtiers immobiliers :
Des gardiens mandatés pour lutter contre le blanchiment d'argent**

Présenté par
Louise Tang-Te

A été évalué par un jury composé des personnes suivantes

Benoît Dupont
Président-rapporteur

Masarah-Cynthia Paquet-Clouston
Directrice de recherche

Anthony Amicelle
Examineur externe

Résumé

Le secteur immobilier est identifié comme l'un des secteurs les plus à risque de blanchiment d'argent. Or, le niveau de surveillance dans ce secteur demeure insuffisant. En considérant les courtiers immobiliers comme des gardiens de ce secteur, cette étude explore la manière dont ceux-ci exercent et perçoivent leur rôle en tant qu'entité déclarante dans la lutte contre le blanchiment d'argent. Pour mener à bien cette étude, une approche mixte a été adoptée, combinant 33 répondants d'un questionnaire et huit entretiens menés avec des courtiers immobiliers québécois. Après des analyses descriptives et thématiques, il apparaît que les courtiers immobiliers peinent à s'approprier pleinement leur rôle de gardien, notamment en raison de nombreux facteurs, tels que leur compréhension du risque, leur adhésion aux normes éthiques et professionnelles et leur capacité à agir. Ensuite, les courtiers immobiliers sont susceptibles d'être confrontés à une dynamique contradictoire entre leur rôle de gardien et leur approche commerciale vis-à-vis de leurs clients, en raison de certaines démarches de vérification allant à l'encontre du modèle d'affaires. Parallèlement, les résultats ont mis en évidence une certaine zone grise dans la gestion du risque, qui pousse parfois les courtiers à éluder les risques. En outre, les courtiers immobiliers perçoivent le blanchiment d'argent comme peu probable dans leur réalité quotidienne et se réfèrent à des aspects sensationnalistes du sujet pour détecter des opérations douteuses. En définitive, il semble nécessaire d'évaluer l'intérêt de collecter systématiquement des données sur les transactions pour développer des algorithmes de détection spécifiques au secteur immobilier.

Mots clés : secteur immobilier, lutte contre le blanchiment d'argent, gardien, théorie des activités routinières, gestion du risque

Abstract

The real estate sector is identified as one of the sectors most at risk for money laundering. However, the level of surveillance in this sector remains insufficient. By considering real estate brokers as gatekeepers of this sector, this study explores how they exercise and perceive their role as a reporting entity in the fight against agent laundering. To carry out this study, a mixed approach was adopted, combining 33 respondents from a questionnaire and eight interviews conducted with Quebec real estate brokers. After descriptive and thematic analyses, it appears that real estate brokers struggle to fully embrace their role as guardians, particularly due to various factors, such as their understanding of risk, their adherence to ethical and professional standards and their ability to act. Then, real estate brokers are likely to be confronted with a contradictory dynamic between their role as guardians and their commercial approach towards their clients, due to certain verification procedures going against the business model. Additionally, the results highlighted a certain gray area in risk management, which sometimes leads brokers to avoid risks. Moreover, real estate brokers perceive money laundering as unlikely in their daily reality and refer to sensationalist aspects of the subject to detect questionable transactions. Ultimately, it seems necessary to evaluate the interest of systematically collecting data on transactions to develop detection algorithms specific to the real estate sector.

Keywords: real estate sector, anti-money laundering, gatekeepers, routine activity theory, risk management

Table des matières

RÉSUMÉ	3
ABSTRACT	1
LISTE DES TABLEAUX	4
LISTE DES FIGURES	5
LISTE DES ABRÉVIATIONS	6
REMERCIEMENTS	7
INTRODUCTION	8
CHAPITRE I : RECENSION DES ÉCRITS	11
1.1 BLANCHIMENT D'ARGENT – MISE EN CONTEXTE.....	11
1.2 CANADA – PARADIS DU « SNOW WASHING »	13
1.3 SECTEUR IMMOBILIER – DOMAINE À RISQUE ÉLEVÉ	17
1.4 RÔLE DES ENTITÉS DÉCLARANTES - ENTRE DEVOIR ET POUVOIR	19
1.4.1 Principe de soupçon – subjectivité	21
1.4.2 Connaître son client – procédure de « Know Your Customer ».....	23
1.5 COURTIERS IMMOBILIERS – ACTEURS AU CŒUR DE LA LUTTE.....	24
1.5.1 Mise en contexte.....	24
1.5.2 Difficile opérationnalisation et application de la loi	25
1.5.3 Rôle d'intermédiaire – « blanchisseurs professionnels tiers »	28
CHAPITRE II : CADRE THÉORIQUE	31
2.1 THÉORIE DES ACTIVITÉS ROUTINIÈRES	31
2.1.1 Concept de gardien dans la prévention du crime.....	32
2.1.2 Double rôle des intermédiaires dans le secteur financier – gardiens et facilitateurs	35
CHAPITRE III : PROBLÉMATIQUE	37
3.1 PERTINENCE DE L'ÉTUDE	37
3.2 OBJECTIFS DE L'ÉTUDE	38
CHAPITRE IV : MÉTHODOLOGIE	40
4.1 APPROCHE PAR COMPLÉMENTARITÉ – DEVIS CONVERGENT	40
4.2 VOLET QUANTITATIF.....	42
4.2.1 Source de données – questionnaires en ligne	42
4.2.2 Collecte de données.....	46
4.2.3 Échantillon.....	47
4.2.4 Statistiques descriptives.....	49
4.2.5 Forces et limites.....	49

4.3	VOLET QUALITATIF	50
4.3.1	Collecte de données	51
4.3.1.1	Entretiens semi-dirigés	51
4.3.1.2	Stratégies de recrutement et prise de contact	52
4.3.1.3	Participants	53
4.3.1.4	Déroulement des entretiens	54
4.3.2	Analyse thématique	55
4.3.3	Forces et limites	58
4.4	ENGAGEMENTS ET CONSIDÉRATIONS ÉTHIQUES	58
CHAPITRE V : RÉSULTATS		60
PARTIE 1 : CONNAISSANCES ET PERCEPTIONS DES OBLIGATIONS DE CONFORMITÉ		60
5.1	VOLET QUANTITATIF	61
5.2	VOLET QUALITATIF	63
5.2.1	Critiques à l'égard du matériel éducatif associé aux obligations	64
5.2.2	Perception d'un pouvoir d'action limité	67
PARTIE 2 : DEVOIR LÉGAL À L'AUNE D'UNE APPROCHE COMMERCIALE		74
5.3	VOLET QUANTITATIF	74
5.4	VOLET QUALITATIF	74
5.4.1	Contact quasi exclusif et continu avec le client	75
PARTIE 3: EXPÉRIENCES ET PERCEPTIONS FACE À DES OPÉRATIONS SUSPECTES		79
5.5	VOLET QUANTITATIF	79
5.6	VOLET QUALITATIF	82
5.6.1	Opérations de blanchiment d'argent sont peu probables	83
5.6.2	Gestion du risque face à des indicateurs douteux	86
CHAPITRE VI : DISCUSSION		95
6.1	DIFFICILE ADÉQUATION AVEC LE RÔLE DE GARDIEN - D'UNE CONTRAINTE RÉGLEMENTAIRE À L'INSTAURATION D'UNE VÉRITABLE « CULTURE DU RISQUE »	95
6.2	DYNAMIQUE CONTRADICTOIRE ENTRE LE RÔLE DE GARDIEN ET L'APPROCHE COMMERCIALE – PARTAGER LE FARDEAU ENTRE LES INTERVENANTS	100
6.3	DÉTECTION DU BLANCHIMENT D'ARGENT – VERS UNE AUTOMATISATION DU PROCESSUS	103
6.4	LIMITES DE L'ÉTUDE ET ALTERNATIVES DE RECHERCHE	108
CONCLUSION		110
RÉFÉRENCES		113
ANNEXE 1		124
ANNEXE 2		125
ANNEXE 3		129

ANNEXE 4 130
ANNEXE 5 134

Liste des tableaux

Tableau 1. Résumé du questionnaire

Tableau 2. Fréquence des variables sur les caractéristiques professionnelles des participants

Tableau 3. Profil des répondants

Tableau 4. Fréquence des variables concernant la connaissance et la sensibilisation en aux obligations de conformité

Tableau 5. Fréquence des variables concernant la connaissance du CANAFE et la définition d'une expérience suspecte

Tableau 6. Fréquence des variables sur le conflit entre le devoir légal et l'approche commerciale

Tableau 7. Fréquence des variables sur la perception de la vulnérabilité du secteur immobilier et son niveau de réglementation

Tableau 8. Fréquence des variables sur l'expérience à l'égard d'opérations suspectes et du processus de DOD

Liste des figures

Figure 1. Devis convergent (adaptation du *design* de complémentarité élaboré par Creswell (2015))

Figure 2. Arbre thématique issu de l'analyse des entretiens

Figure 3. Source de renseignement en matière de conformité des participants

Figure 4. Arbre thématique de l'objectif 1 de l'étude

Figure 5. Arbre thématique de l'objectif 2 de l'étude

Figure 6. Indicateurs de risque les plus courants lors d'une expérience suspecte

Figure 7. Arbre thématique de l'objectif 3 de l'étude

Liste des abréviations

CANAFE - Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada

DA – dirigeant d'agence

DOD – Déclaration d'opération douteuse

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

OACIQ – Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec

Permis agréé DA – permis agréé mention dirigeant d'agence

Remerciements

Tout d'abord, un immense merci à Masarah, ma directrice de recherche. Travailler avec toi a été un véritable plaisir, à la fois sur le plan académique et humain. Ta capacité à rendre les échanges simples, efficaces et bienveillants est remarquable, et pour cela, je te suis infiniment reconnaissante. Merci d'avoir cru en ce mémoire et de m'avoir accordé une certaine liberté dans la conception de ce travail, tout en m'offrant ton expertise et en me guidant dans les aléas de la recherche. Nous y sommes arrivées, et tu mérites tout autant le crédit pour cette réussite !

Il ne fait aucun doute que sans l'engagement des enseignants et chargés de cours de l'École de criminologie de l'Université de Montréal, ce mémoire n'aurait jamais vu le jour. Certains ont eu à la fois un impact significatif sur mon parcours durant ces cinq années universitaires, mais ont également nourri mes réflexions sur la criminalité économique. Alors, à vous tous.tes, un grand merci.

Je souhaite également prendre le temps de remercier mon employeur pour m'avoir accordé une certaine flexibilité pendant mes études. Un grand merci également à mes collègues de travail pour leur soutien, et pour leur question rituelle chaque lundi au bureau : « Alors, ton mémoire, ça avance ? ».

Bien évidemment, j'adresse un merci très particulier à ma famille et à mes proches. Merci de m'avoir toujours encouragée à être curieuse, à me questionner et à persévérer dans cette montagne russe, même si ce n'était pas toujours évident. Vous êtes les meilleurs !

À mes acolytes de la maîtrise, Violette, Romane, Claire, Cecilia et Pauline, merci pour tous ces moments !

Enfin, je remercie vivement le jury pour l'attention portée à la lecture de ce mémoire. Votre engagement et votre expertise dans l'évaluation de ce travail sont très appréciés, merci.

Introduction

Bien souvent, les crimes à but lucratif (ou non) partagent un élément commun : l'« argent sale » (Valvi, 2022). D'après Vernier (2023), l'argent sale englobe à la fois l'argent issu d'activités criminelles et l'argent « gris » provenant des crimes en col blanc. Cette manne financière illicite représente un total de 11 000 milliards de dollars, soit plus de 10% du PIB mondial (Vernier, 2023).

Cette pratique est attribuée à des individus et à des groupes tels que des trafiquants de drogue, des trafiquants d'êtres humains, des passeurs, des membres du crime organisé, des maîtres chanteurs, des initiés en bourse ou encore des individus corrompus (Valvi, 2022; Vernier, 2023). Cependant, ce phénomène place également sous le feu des projecteurs, des entités plus significatives telles que des compagnies pharmaceutiques, des banques ou encore des chefs d'entreprise (Valvi, 2022; Vernier, 2023).

Pour parvenir à recycler « l'argent sale » en « argent propre », ces individus et entités exploitent divers secteurs financiers et non financiers afin d'intégrer cette manne financière dans le circuit financier légal. Toutefois, les conclusions récentes de la Commission Cullen, menée en Colombie-Britannique entre 2020 et 2022 ont mis en lumière la vulnérabilité particulière du secteur immobilier. En effet, pour la seule année 2018, pas moins de 7,4 milliards de dollars ont été blanchis en Colombie-Britannique, dont 5,3 milliards de dollars dans le seul secteur immobilier (Cullen, 2022).

Ce secteur est particulièrement attractif pour diverses raisons. Tout d'abord, les prix conséquents des biens immobiliers permettent de n'avoir recours qu'à une et une seule transaction (Naheem, 2017). De plus, les biens immobiliers constituent un investissement fiable et durable pour les réseaux criminels (Unger et Hertog, 2012). Ensuite, les nombreux *modus operandi* offrent de multiples opportunités criminelles, allant de l'utilisation de prêts complexes, à des stratagèmes de fraude hypothécaire, en passant par des flips immobiliers (Cullen, 2022; Schneider, 2004a; German 2019).

Cependant, les conséquences de ces pratiques sur le secteur immobilier suscitent diverses inquiétudes. D'ailleurs, plusieurs études ont clairement établi un lien entre la dégradation de l'accessibilité au logement et les entrées massives de capitaux, ainsi que l'investissement dans

l'immobilier par des réseaux criminels (Maloney, Somerville et Unger, 2019). En dernier lieu, selon le rapport opérationnel du CANAFE (2016), le blanchiment d'argent a également pour effet de gonfler artificiellement les prix de vente.

Ainsi, dans le but de lutter efficacement contre ce fléau, les autorités et les régulateurs financiers ont confiés à certains professionnels, la mission de surveiller et de prévenir le blanchiment d'argent (Vernier, 2023). Toutefois, malgré les risques encourus, le secteur immobilier demeure peu surveillé et les professionnels de l'immobilier, qui devraient jouer un rôle crucial dans la lutte, ne sont pas suffisamment mis à profit (Maloney, Somerville et Unger, 2019). Dans ce contexte, plusieurs experts, tels que des chercheurs scientifiques, des organisations internationales (p. ex. Groupe d'action financière (GAFI)), des organisations non gouvernementales (ONG) (p. ex. Transparency International) et des journalistes d'investigation ont exploré les efforts de surveillance et de prévention dans ce secteur, en utilisant différentes méthodologies et échantillons (pour n'en citer que quelques-unes : GAFI, 2022; Heywood, 2018; Ross, 2019; Michel, 2023; Cullen, 2022; Schneider, 2004a; German 2019; Lokanan et Chopra, 2021; Naheem, 2017; Maloney, Somerville et Unger, 2019).

Toutefois, aucune étude n'a envisagé un échantillon composé exclusivement de courtiers immobiliers. De plus, aucune étude n'a été consacrée à l'articulation entre la conformité des courtiers immobiliers à leurs obligations légales, et la réalisation de leurs objectifs commerciaux. Or, les initiatives visant à renforcer la lutte dans ce secteur ne peuvent être envisagées sans tenir compte des expériences et des perceptions de ces acteurs clés (Maloney, Somerville et Unger, 2019).

Par conséquent, à travers une approche mixte incluant des questionnaires, ainsi que des entretiens semi-dirigés réalisés avec des courtiers immobiliers québécois, la présente étude participe à une meilleure compréhension quant à la manière dont les courtiers immobiliers exercent et perçoivent leur rôle en tant qu'entité déclarante dans la lutte contre le blanchiment d'argent. Pour atteindre cet objectif général, trois sous-objectifs ont été formulés. Tout d'abord, étant donné le manque de compréhension relevé dans la littérature scientifique concernant les indicateurs de risque et la surveillance lacunaire dans le secteur, le premier sous-objectif est de recenser les connaissances et les perceptions des courtiers immobiliers concernant leurs obligations de conformité. Ensuite, en tenant compte de ces obligations de conformité, le deuxième sous-objectif vise à évaluer et à comprendre s'il existe un conflit entre leur devoir

légal et leur approche commerciale vis-à-vis de leurs clients. Enfin, compte tenu de leur double rôle, il semble pertinent de recenser leurs expériences et leurs perceptions face à des opérations suspectes. Ces objectifs sont réalisés sous le prisme du concept de gardien de la théorie des activités routinières de Cohen et Felson (1979). En effet, en raison de la loi et des réglementations qui encadrent leurs pratiques, les courtiers immobiliers sont mandatés pour exercer un rôle de gardien dans la lutte contre le blanchiment d'argent.

En dernier lieu, cette étude est divisée en plusieurs chapitres. Le premier chapitre recense les différents écrits qui abordent le phénomène. Une fois ces informations divulguées, le second chapitre énonce le cadre théorique. Ensuite, le troisième chapitre présente la problématique, ainsi que les objectifs de l'étude. En vue de répondre à ces objectifs, le quatrième chapitre projette les choix méthodologiques. Par la suite, le cinquième chapitre est consacré à la présentation des résultats de l'étude en fonction des objectifs. Finalement, le sixième chapitre permet de tirer quelques conclusions et de discuter de principaux résultats, en formulant des recommandations au secteur afin de mieux arrimer la réalité des entités déclarantes aux besoins de contrer ce type d'activité.

Chapitre I : Recension des écrits

En premier lieu, cette section offre une brève contextualisation du phénomène du blanchiment d'argent. Ensuite, la deuxième section aborde spécifiquement les efforts déployés au Canada pour lutter contre ce fléau. Par ailleurs, la troisième section met en exergue la forte vulnérabilité du secteur immobilier, ainsi que ses opportunités pour recycler des fonds acquis de manière illicite. En outre, la quatrième section explore le rôle crucial des entités déclarantes dans cette lutte, en décrivant les dispositifs mis en œuvre à cet effet comme le principe du soupçon et la connaissance du client. Puis, le cas spécifique des courtiers immobiliers en tant qu'entité déclarante est abordé, en soulignant les défis opérationnels, mais également les difficultés de mise en œuvre de la loi. Enfin, le risque auquel ces professionnels s'exposent, en tant qu'intermédiaire pour faciliter du blanchiment d'argent, est exposé.

1.1 Blanchiment d'argent – mise en contexte

La mondialisation constitue, sans aucun doute, un nouveau terrain de jeu pour les contrevenants désireux de blanchir des fonds, et qui se montrent particulièrement agiles pour identifier les failles du circuit financier international (Roberge, 2004; Alldridge, 2008; Naylor, 2003).

Ainsi, à l'occasion des discussions portant sur la mondialisation de la criminalité, les États-Unis ont développé une approche visant à promouvoir la collaboration internationale en vue de lutter contre le crime organisé et le blanchiment d'argent (Roberge, 2008). En effet, le blanchiment d'argent, qui présente le plus souvent un phénomène extraterritorial contre lequel il est difficile d'agir dans les limites des frontières juridiques, rend le travail de surveillance et de prévention d'autant plus compliqué (Roberge, 2008; Pereira, 2011; Ferwerda, 2009). C'est dans ce contexte, en 1988, que la Convention de Vienne des Nations Unies en vue d'inciter les États à intensifier leur engagement dans la lutte contre le blanchiment d'argent et à favoriser la collaboration sur le plan international est adoptée (Roberge, 2004). Dans la foulée, en 1989, le Groupe d'Action Financière (« GAFI ») est créé par les membres du G7.

En revanche, depuis l'adoption de la Convention de Vienne des Nations Unies, le concept de blanchiment d'argent n'a cessé d'évoluer pour englober certaines infractions sous-jacentes (Korejo, Rajamanickam et Said, 2021). Le rapport rédigé par Unger et al (2006) à la requête du Ministère des Finances des Pays-Bas pointe d'ailleurs les différences significatives dans la définition du blanchiment d'argent, non seulement à travers les pays, mais également parmi les

experts. À titre d'exemple, ce qui pourrait constituer du blanchiment d'argent au Canada ne pourrait pas nécessairement l'être en Grèce, en raison d'une liste plus courte d'infractions sous-jacentes (Unger et al, 2006). De plus, tandis que les avocats prennent exclusivement en considération la définition légale du blanchiment d'argent, les économistes et les scientifiques ne sont pas parvenus à un consensus (Unger et al, 2006). En effet, certains experts voient le blanchiment d'argent comme un moyen de dissimuler l'origine des fonds, alors que d'autres experts se concentrent plutôt sur l'intégration de ces fonds dans l'économie (Unger et al, 2006; Beare et Schneider, 2007).

Dans son étude, Amicelle (2016) considère la criminalisation du blanchiment comme le résultat de la guerre contre les drogues aux États-Unis et la définit comme « un processus de reconstruction par association des problèmes publics » (p. 26). Elle aurait eu pour effet d'engendrer une surveillance accrue d'un certain type de clients et de catégories de transactions illicites (Amicelle, 2016). En ce sens, au sein du débat public, le blanchiment d'argent est fréquemment associé à certains types de criminalité, comme le trafic de stupéfiants, le terrorisme, ou la traite des êtres humains (Beare et Schneider, 2007). En revanche, la criminalité en col blanc pratiquée par des entreprises, des banquiers, des avocats, des notaires, des agents immobiliers, des hommes d'affaires, pour n'en nommer quelques-uns, est souvent négligée (Unger et al, 2006). Plus largement, cette disparité se reflète également à l'échelle internationale. Certains pays considèrent les politiques de lutte contre le blanchiment d'argent comme un moyen de lutter contre le terrorisme et son financement, tandis que d'autres situent ces outils dans un contexte de lutte contre la corruption et l'évasion fiscale (Korejo, Rajamanickam et Said, 2021).

Pour le présent mémoire, la définition du Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (« CANAFE »), selon laquelle « le blanchiment d'argent désigne le processus de dissimulation de l'origine de fonds ou de biens découlant d'activités criminelles », sera adoptée (CANAFE, 2022, s.p.). En d'autres termes, il nécessite qu'une infraction soit commise, procurant une manne financière à introduire dans le circuit financier légal (CANAFE, 2022; Ashin, 2012; Pereira, 2011). Le processus de blanchiment d'argent comprend trois étapes. La première consiste dans le placement de produits d'activités criminelles dans le circuit financier légitime. La seconde vise à disperser les produits d'activités criminelles sous une autre forme au moyen d'opérations financières souvent complexes. Il s'agit de multiplier les strates

et de brouiller les pistes. Enfin, l'intégration doit permettre de réintroduire les fonds d'origine criminelle dans le circuit économique légal (CANAFE, 2022; Roberge, 2007).

Le flux d'argent « sale » recyclé procure des moyens significatifs à des organisations criminelles désireuses de blanchir de l'argent dans le circuit légal, de sorte que les pouvoirs publics sont de plus en plus inquiets par cette porosité entre les activités légales et illégales (Ashin, 2012; Roberge, 2007; Pereira, 2011).

Cependant, dans leur étude, Van Duyne, Harvey et Gelemerova (2018) pointent l'absence d'études scientifiques permettant de cerner l'impact négatif du blanchiment d'argent sur les marchés financiers. Unger et al (2006) s'accordent également pour dire qu'à court terme, sur le plan économique, le blanchiment d'argent est potentiellement intéressant pour certains pays, car les flux financiers contribuent à l'enrichissement des recettes publiques d'un pays et contribuent au développement de certains secteurs. En revanche, à long terme, les flux illicites augmentent le sentiment d'impunité qui contribue à la hausse de la criminalité (Unger et al, 2006; German, 2023). En outre, pour parvenir à leurs fins, les réseaux criminels ont le plus souvent besoin d'avoir recours à différents intermédiaires qui maîtrisent les techniques et les circuits de blanchiment d'argent (p. ex. avocats, notaires, fonctionnaires à la douane ou encore des employés au sein d'institutions financières) (Beare et Schneider, 2007). Dans cette perspective, le blanchiment d'argent représente une menace pour les gouvernements, car il favorise la corruption (Unger et al, 2006; German, 2023).

En définitive et de manière plus globale, le blanchiment d'argent impacte le fonctionnement économique sain et intègre (Ashin, 2012) et il est indéniable que ce phénomène porte atteinte au fondement démocratique de la société, en mettant à mal le tissu social et les normes éthiques qui l'organisent (McDowell et Novis, 2001).

1.2 Canada – paradis du « snow washing »

Dans son étude, Walker (1999) a quantifié l'ampleur du blanchiment d'argent à l'échelle mondiale. Pour ce faire, il a élaboré un modèle visant à évaluer la quantité de fonds blanchis vers chaque pays, tenant compte, notamment du secret bancaire du pays, de la position du pays face au blanchiment d'argent, du niveau de corruption et des conflits locaux, ainsi que de la proximité géographique et commerciale avec d'autres pays. À partir de ce modèle, il a dressé un tableau qui recense les 20 principaux pays de destination pour le blanchiment d'argent. Selon

son modèle, le Canada occupe la septième position, avec 3% des fonds qui y transitent pour être blanchis (Walker, 1999). En revanche, à un niveau plus global, l'indice de Bâle, qui évalue le niveau de risque de blanchiment d'argent de 152 pays en prenant en compte divers facteurs, place le Canada à la 121^{ième} position avec un score de 4,28 (0 représentant un faible risque et 10 un risque élevé) (2023).

En effet, le Canada est particulièrement exposé au blanchiment d'argent pour plusieurs raisons (Ryder, 2012; Leuprecht et Ferrill, 2023). Tout d'abord, son système financier complexe offre des opportunités de manipulation qui permettent aux réseaux criminels d'éviter la détection des autorités chargées de l'application de la loi (Ryder, 2012). Ensuite, la proximité géographique du Canada avec les États-Unis et son réseau développé de banques et de commerces électroniques en font une cible attrayante pour le blanchiment d'argent (Ryder, 2012; German 2023).

Pour Macdonald (2010), les réglementations canadiennes sont complexes et ne semblent pas toujours en harmonie avec les réglementations internationales. Il estime que le Canada utilise plutôt une approche défensive que préventive, en intervenant une fois que les activités de blanchiment d'argent ont été finalisées (Macdonald, 2010). Néanmoins, Schneider (2004b), ayant procédé à l'analyse des dossiers de blanchiment d'argent traités par la Gendarmerie royale du Canada (GRC), conclut dans son étude que les efforts du Canada pour lutter contre ce fléau ont commencé à porter ses fruits, et qu'il doit poursuivre ses engagements internationaux.

Il y a également lieu de mettre en exergue la problématique liée à l'opacité en matière de propriété effective des sociétés et des fiducies à laquelle de nombreux pays sont confrontés. Toutefois, cet aspect semble davantage pertinent au Canada, qui fait partie des juridictions les plus opaques à travers le monde (Transparency International, 2022). D'ailleurs, les criminels en tirent profit et constituent des sociétés-écrans leur permettant de dissimuler les véritables bénéficiaires de ces activités de blanchiment d'argent (GAFI, 2022).

En effet, le système juridique du Canada prévoit la mise en place de structures particulièrement attrayantes permettant de dissimuler le bénéficiaire effectif des entreprises nouvellement constituées (Transparency International, 2022; Meunier, 2023). À ce titre, les fondateurs de ces sociétés sont dispensés de fournir toute une série de renseignements lors de l'ouverture de comptes ou la signature de contrats (Transparency International, 2022). Il n'est dès lors pas

étonnant que des organisations criminelles internationales et des personnes politiquement vulnérables/exposées se tournent vers le Canada comme terre d'accueil pour invisibiliser leurs opérations criminelles (Transparency International, 2022). Plus précisément, « encadrés à travers le prisme de « l'optimisation fiscale », ces structures semblent avoir pour intention de dissimuler la propriété ultime et de tirer parti de la solide réputation du Canada pour accéder au système financier mondial » [traduction libre] (Transparency International, 2022, p. 5).

Ensuite, les acteurs exploitent le plus souvent les failles de certaines réglementations jugées comme laxistes. En effet, l'étude de Cuellar (2003) met en évidence les difficultés de détection de tels procédés en raison d'une insuffisance de ressources allouées aux autorités chargées de mener ce type d'enquête. Or, dans son étude Ferwerda (2009) établit qu'une politique anti-blanchiment suffisamment robuste est en mesure de dissuader certains criminels d'adopter un comportement illégal sur le territoire. Par ailleurs, plusieurs études (Ross, 2019; Ryder, 2012; Meunier, 2023) soulignent le faible niveau de poursuites pénales au Canada dans les affaires de blanchiment d'argent. En effet, l'étude de Lokanan et Chopra (2021) montre que l'arrestation de blanchisseurs aboutit rarement à des poursuites judiciaires. Même en cas de condamnation, les peines de prison sont peu fréquentes et les saisies sont assez peu en phase avec les montants effectivement blanchis (Lokanan et Chopra, 2021). Par conséquent, selon les participants de l'étude de Lokanan et Chopra (2021), dans une mise en balance du risque et des bénéfices, seules des peines plus sévères seraient de nature à les dissuader de poursuivre une telle activité. Qui plus est, Maloney, Somerville et Unger (2019) recommandent la mise en œuvre d'ordonnances sur les richesses non expliquées, plutôt que de procéder à des confiscations de biens civils qui nécessitent de prouver au préalable un lien avec une activité criminelle.

Parallèlement, Rubenfeld (2018), Simpson et Field (2023) soulignent plusieurs obstacles à un renforcement de la réglementation, telle que les lois canadiennes sur la protection de la vie privée, qui rendent presque impossible l'obtention de mandats de perquisition en raison d'une réticence à poursuivre ce type d'activités. Dans ce même ordre d'idées, Bruce McMeekin, avocat spécialisé en droit des affaires, constate que : « Au Canada, nous avons un bilan peu convaincant en ce qui concerne l'enquête et la poursuite des crimes financiers, y compris le blanchiment d'argent » [traduction libre] (Brown, 2018, s.p.).

Par conséquent, selon l'étude de Lokanan et Chopra (2021), la première étape essentielle pour mener une lutte contre le blanchiment d'argent efficace dans le secteur immobilier consiste à

établir un registre foncier accessible au public. Cette plus grande transparence aurait pour effet de dissuader certains individus d'acquérir des biens immobiliers au travers de sociétés fictives (Lokanan et Chopra, 2021). Ces conclusions font écho à l'étude de Leontiev et Pala (2022) qui soutient très clairement que la lutte contre l'infiltration de flux financiers illicites dans l'économie légale nécessite une véritable compréhension et une identification réelle des entreprises, ainsi que de leurs bénéficiaires. Toutefois, malgré ce constat peu encourageant, l'on observe une évolution dans l'arsenal juridique mis en œuvre, au sein de certaines provinces canadiennes. Par exemple, le Québec, après avoir rendu le Registre des entreprises accessible au public en 2004, exige depuis le 31 mars 2023, à toute nouvelle entreprise de fournir des renseignements sur les bénéficiaires effectifs (Gouvernement du Québec, 2023). De plus, depuis 2011, le Registre foncier du Québec est accessible en ligne et donne accès à toutes sortes d'informations pertinentes sur les transactions immobilières réalisées au Québec (Gouvernement du Québec, s.d.).

En revanche, plus récemment, certains événements ont braqué les projecteurs sur le Canada, ce qui lui vaut, le surnom peu enviable, du paradis du « snow-washing » (Kenney, 2017). En effet, selon une note interne du cabinet d'avocats à l'origine de la fuite massive des Panama Papers, « Le Canada est un bon endroit pour créer des structures de planification fiscale afin de minimiser les impôts tels que les intérêts, les dividendes, les gains en capital, les revenus de retraite et les revenus de location » [traduction libre] (Cribb et Chown Oved, 2017, s.p.).

C'est dans ce contexte que la Commission Cullen dans la province de la Colombie-Britannique a été menée entre 2020 et 2022. Il s'agit d'une enquête de grande envergure visant à évaluer les défaillances réglementaires en matière de lutte contre le blanchiment d'argent dans différents secteurs, dont notamment les casinos et le secteur immobilier. Dans cette perspective, le commissaire Cullen a conclu son rapport en portant un regard très critique sur le régime canadien de lutte contre le blanchiment d'argent, qu'il juge complètement inefficace (Cullen, 2022). Selon lui, cette problématique qui est particulièrement bien enracinée nécessite une importante volonté politique, ainsi que des mesures plus fermes et délibérées pour la combattre (Cullen, 2022).

En outre, Lokanan et Chopra (2021) observent également un véritable manque de volonté opérationnelle qui se traduit par une aggravation des facteurs de risques de blanchiment d'argent. En effet, cette problématique a pris une telle dimension, que l'on parle dorénavant du

« modèle de Vancouver » rendant ainsi compte du caractère industriel et peu maîtrisable de ce phénomène lorsqu'une politique de lutte efficace n'est pas mise en œuvre. Plus précisément, l'on compte près de 13,5 milliards de dollars, principalement en coupures de 20\$, qui auraient transité à Vancouver par certains lieux stratégiques, comme les casinos (Schneider, 2020).

1.3 Secteur immobilier – domaine à risque élevé

Le secteur immobilier au Canada présente des disparités marquées entre les provinces, avec des variations significatives dans les prix et les dynamiques de marché. À titre d'exemple, le prix moyen d'un bien immobilier en Colombie-Britannique se situe autour d'1 million de dollars, tandis qu'au Québec, le prix moyen est de 516 020\$ (Association canadienne de l'immobilier, 2024). En avril 2024, le Québec a enregistré 12 560 ventes de propriétés (Gouvernement du Québec, 2024). Par ailleurs, en date du 12 juin 2024, le secteur compte environ 16 281 courtiers immobiliers québécois (OACIQ).

D'après Teichmann (2018), les secteurs non financiers sont considérablement plus vulnérables aux activités de blanchiment d'argent. Plus spécifiquement, le secteur immobilier ferait partie des quatre secteurs les plus exploités pour recycler des fonds issus d'activités illicites (Schneider, 2004). Par ailleurs, dans l'étude de Teichmann (2019), 92% des participants formels, soit des experts en prévention et 88% des participants informels, soit des contrevenants ayant blanchi de l'argent considèrent que le secteur immobilier offre de nombreuses opportunités (n=50).

Selon Cullen (2022), pour la seule année 2018, pas moins de 7,4 milliards de dollars ont été blanchis en Colombie-Britannique dont 5,3 milliards de dollars dans le seul secteur immobilier. Pour Naheem (2017), cette situation s'explique par le fait que le secteur est particulièrement attrayant considérant qu'il implique presque exclusivement des prix conséquents permettant le plus souvent une et unique transaction, contrairement à d'autres secteurs où l'opération devra se multiplier à travers divers petits montants. Outre cet avantage d'échelle, Schneider (2004b) souligne le fait que les biens immobiliers au-delà, d'offrir une résidence effective avec une opportunité de plus-value latente et substantielle, permettent également aux criminels la poursuite de leurs activités criminelles (p. ex. cultiver de la marijuana ou la fabrication de drogues synthétiques).

Pour Unger et Hertog (2012), les biens immobiliers sont susceptibles d'être exploités au moyen de deux démarches qui varient selon leur finalité. Premièrement, les biens peuvent être utilisés pour simplement dissimuler la provenance économique de fonds illicites. En second lieu, les biens peuvent représenter une fin en soi, en servant d'investissement fiable et durable pour les criminels, dans la mesure où ils peuvent générer de nouveaux revenus locatifs blanchis, ou encore être revendus. Dugato, Favarin et Giommoni (2015) ont examiné le cas des investissements des mafias italiennes dans le secteur immobilier et ont mis en évidence que le crime organisé entrevoit le plus souvent une approche rationnelle basée sur une évaluation des bénéfices et des coûts. Autrement dit, les résultats de leur étude soulèvent que le choix du secteur immobilier pour blanchir les fonds est corrélé à la capacité de l'organisation à maîtriser ce domaine, contrairement au rendement économique (Dugato, Favarin et Giommoni, 2015). De plus, ils estiment que ces procédés permettent également d'apporter des avantages financiers aux professionnels du secteur immobilier, notamment les constructeurs ou encore les courtiers immobiliers (Dugato, Favarin et Giommoni, 2015).

Teichmann (2018) mentionne également que les opérations de blanchiment d'argent dans le secteur immobilier sont plus rentables dans la mesure où elles permettent de satisfaire les trois étapes du cycle de blanchiment d'argent, contrairement à d'autres opérations où les coûts pour simplement maintenir une façade d'apparence légitime peuvent dépasser les 30% des fonds blanchis.

À cet effet, Cullen (2022) note que les institutions financières sont le plus souvent la première porte d'entrée pour satisfaire la première étape de placement. En ce qui concerne les deux dernières phases du cycle de blanchiment d'argent, elles ont tendance à se produire sous diverses formes. À titre d'exemple, l'étape de dispersion peut être complétée par le déplacement de fonds vers des comptes bancaires offshores pour effectuer des investissements immobiliers ou une demande de prêt bancaire, ou encore par la revente du bien immobilier (Teichmann, 2018). L'étape de l'intégration peut être réalisée à travers la création d'un « historique » fictif permettant d'offrir une façade d'apparence légitime. Il pourrait s'agir, par exemple, d'investir dans l'immobilier sans que le rendement commercial soit plus important que le blanchiment en tant que tel. Toutefois, selon Arnone et Borlini (2010), ces étapes ne s'inscrivent pas dans un processus linéaire, mais peuvent s'échelonner à différents moments, ou encore se produire simultanément. Le déroulement de ces étapes varie donc selon les transactions immobilières et le profil des criminels.

Bien entendu, pour satisfaire l'entièreté du cycle de blanchiment d'argent, une panoplie d'instruments et de subterfuges sont utilisés pour multiplier les couches et complexifier l'identification des bénéficiaires, ainsi que l'origine douteuse des fonds. Face à ce constat, différents chercheurs se sont évertués à recenser un éventail complet des différentes stratégies mises en œuvre dans ce secteur afin de mieux les juguler (Cullen, 2022; Schneider, 2004; German 2019). Qui plus est, en raison de sa permutabilité, la liste des *modus operandi* est sans fin, allant de l'utilisation de prêts complexes, de financements par crédit, de stratagèmes de fraude hypothécaire, à de la manipulation de l'estimation/évaluation du bien (à la hausse ou à la baisse), des flips immobiliers, l'utilisation abusive de prête-noms ou de membres de la famille, l'achat d'un immeuble à revenus, des travaux de rénovation par l'intermédiaire d'argent sale liquide ou encore des chèques/virements (Cullen, 2022; Schneider, 2004; German 2019).

1.4 Rôle des entités déclarantes - entre devoir et pouvoir

Au Canada, le cadre de lutte contre le blanchiment d'argent repose principalement sur deux lois : le Code criminel et la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (« LRPCFAT »). La LRPCFAT a instauré le CANAFE - la cellule de renseignements financiers canadienne. Le CANAFE est responsable : 1) de maintenir l'intégrité des secteurs d'activités assujettis à la LRPCFAT (les institutions financières, les casinos, les entreprises de services monétaires, les courtiers immobiliers, etc.), 2) de générer des renseignements financiers, et 3) de collaborer avec les organismes chargés de l'application de la loi et de la sécurité nationale (CANAFE, 2022).

Les entités déclarantes, c'est-à-dire les organisations assujetties à la LRPCFAT, ont un mandat assorti d'une série d'obligations réglementaires. En cas de non-conformité, les entités déclarantes s'exposent à des sanctions pénales et/ou des pénalités administratives et financières, mais également à un risque réputationnel (Dufour, 2019; Favarel-Garrigues, Godefroy et Lascoumes, 2007). Elles doivent notamment mettre en place un programme de conformité, connaître leurs clients, et signaler les opérations douteuses au CANAFE (2024). Par conséquent, les acteurs financiers privés sont désormais appelés à faire du « policing » en surveillant scrupuleusement les flux financiers (Favarel-Garrigues, Godefroy et Lascoumes, 2007; Amicelle, 2021;).

Selon Amicelle (2013), cette collaboration se fonde sur un « malentendu opératoire autour du risque » (p. 205). En effet, dans son étude, il aborde la notion de risque, qui peut différer selon les professionnels (Amicelle, 2013). Plus spécifiquement, tandis que pour les agents policiers le risque de l'argent sale menace la société et est juridique, pour les agents de conformité la menace est juridique, financière et réputationnelle. De plus, « la situation de dépendance informationnelle » peut engendrer souvent des frictions au niveau de la réciprocité du partage de renseignements (Amicelle, 2013, p. 202). En effet, les agents de police et de renseignement escomptent une information transparente de la part des institutions financières, sans contrepartie (Amicelle, 2013). Pour leur part, les opérateurs financiers doivent fréquemment arbitrer un dilemme éthique, entre d'une part leur secret professionnel et d'autre part leurs obligations déclaratives (Amicelle, 2013). À cet effet, Favarel-Garrigues, Godefroy et Lascoumes (2007) voient la pratique de banquiers comme de « faux-semblants de l'engagement des acteurs bancaires, qui cherchent à substituer au jugement argumenté des réflexes destinés à défendre l'établissement » (p. 24). Or, le modèle utilisé dans l'étude de Aruajo (2010) démontre que l'effort conjoint des banques, des employés et des autorités compétentes est essentiel pour lutter contre le blanchiment d'argent.

De plus, en raison des obligations réglementaires, la relation professionnelle avec le client, initialement basée sur la confiance et la confidentialité, risque d'être compromise (Norton, 2017). À titre d'exemple, face au devoir de déclaration, certains consultants sont confrontés à des situations difficilement conciliables, entre garantir la confidentialité traditionnelle du client et la pression de ne pas compromettre la réputation de l'entreprise (Norton, 2017).

Enfin, les conclusions de la Commission Cullen soulignent également la difficulté de certains secteurs non financiers, comme le secteur immobilier et les casinos, à se munir d'outils de gestion des risques suffisamment pertinents pour contrecarrer cette problématique (Cullen, 2022). Dès lors, bien que les moyens alloués à ce travail de surveillance et les niveaux de risques varient selon les entités déclarantes, elles sont toutes mandatées de poursuivre un but commun : combattre efficacement le blanchiment d'argent. De ce fait, les prochaines sections mettent en lumière certaines tendances générales observées dans les pratiques de surveillance des entités déclarantes, en se concentrant sur le principe de soupçon et la connaissance du client. Enfin, une attention plus particulière sera portée au rôle des courtiers immobiliers en tant qu'entité déclarante, en explorant la manière dont ils opérationnalisent leurs obligations de conformité,

et en envisageant leur potentiel en tant qu'intermédiaires dans des activités de blanchiment d'argent.

1.4.1 Principe de soupçon – subjectivité

En vertu de la LRPCFAT, toutes les entités déclarantes sont tenues de déclarer toute opération douteuse au CANAFE :

« Lorsqu'il existe des motifs raisonnables de soupçonner qu'une opération financière, qui a lieu ou qui est tentée, dans le cadre de ses activités est liée à la perpétration, ou une tentative de perpétration, d'une infraction de blanchiment d'argent ou de financement d'activités terroristes » (CANAFE, 2024b, s.p.).

Cependant, en raison de son caractère subjectif, la notion de soupçon entraîne souvent plusieurs incertitudes (Jacques, 2017; Tauzin, 2014). En effet, Favarel-Garrigues, Godefroy et Lascoumes, (2007) évoquent la difficulté pour les employés de définir et d'identifier les risques. D'une certaine manière, le soupçon dépend du « climat de la relation, suivant qu'il sera confiant ou méfiant » et devrait exclure tout stéréotype (Tauzin, 2014, p. 45). « Il ne s'agit plus ici de banque, mais presque de psychologie, voire de philosophie » (Tauzin, 2014, p. 45). En outre, l'étude de Ogbeide et al (2023) qui a évalué les jugements de risque de blanchiment d'argent d'experts et de novices du secteur bancaire (n= 155) démontre que tant les experts que les novices ont tendance à étiqueter toutes les transactions comme suspectes.

Dans le cas des institutions financières, l'étude de Aruajo (2010) souligne que si les coûts anticipés en cas de sanction dépassent les coûts associés à la mise en place des obligations de conformité, alors les institutions financières sont davantage incitées à s'investir dans la surveillance et la prévention du blanchiment d'argent. En d'autres termes, la probabilité que les institutions financières respectent leurs obligations est proportionnelle à la probabilité de recevoir une sanction et au montant de l'amende (Aruajo, 2010).

Eu égard au risque encouru, les entités déclarantes font parfois preuve d'un zèle exagéré entraînant une inflation de déclarations et un nombre incalculable de mesures opérationnelles de surveillance (Favarel-Garrigues, Godefroy et Lascoumes, 2007; Amicelle, 2013; Chappez, 2003; Sinha, 2014; Jacques, 2017; Naylor, 2003). À cet effet, Norton (2017) préconise une modification législative ou une orientation plus concrète du terme « soupçon » pour réduire considérablement le nombre de déclarations qui se basent sur des preuves jugées comme « anecdotiques » et qui ne mèneront à aucune enquête. En effet, les institutions financières ne

rejetent pas l'existence de « déclarations-parapluies » pour se protéger des sanctions et les mettent sur le compte des exigences contradictoires du service de renseignement qui exige une « approche sélective » (Favarel-Garrigues, Godefroy, Lascoumes, 2007, p. 14).

Pourtant, l'étude de Takats (2007) considère que les déclarations excessives ont tendance à réduire la qualité des déclarations et qu'il est nécessaire qu'un filtrage de données soit réalisé avant le partage d'informations. De plus, dans son rapport, Cullen (2022) met également en évidence le manque de ressources disponibles auprès de la cellule de renseignements financiers canadienne pour traiter l'entièreté de ces déclarations.

Dans ce contexte, Pereira (2011) fait la distinction entre : 1) le soupçon qui implique une vérification plus approfondie en raison de l'approche préventive de l'employé, et 2) la caractérisation d'une infraction qui nécessite une preuve de blanchiment d'argent. En outre, dans leur étude, Amicelle et Iafolla (2017) proposent également deux méthodes pour fonder le soupçon. La première se base sur le principe de l'« anormalité », où l'agent doit se concentrer sur ce qui n'est pas habituel et fréquent, tandis que la deuxième méthode au contraire se base sur la « normalité ». Dans ce dernier cas de figure, l'agent doit procéder à l'identification de tout ce qui semble normal de manière à éliminer ce qui ne l'est pas. Par ailleurs, Tauzin (2014) recommande également d'analyser la transaction en se référant à des règles normales et en se posant des questions. Par exemple : à côté d'une transaction normale, cette dernière est-elle trop simple ou trop compliquée ? Fait-elle intervenir des intermédiaires non indispensables ou suspects ? Si oui, il y a présence de soupçon (Tauzin, 2014).

En outre, au sein des institutions financières, la surveillance était initialement un travail de terrain, qui s'exerçait au sein des différentes succursales (Amicelle, 2021). Au moyen, d'une analyse comportementale, il s'agissait d'établir une surveillance ciblée et ponctuelle de clients présentant un profil de risque élevé (Amicelle 2021; Amicelle, 2008). Le « soupçon » se fondait principalement sur des indicateurs contextuels et les déclarations des employés reposaient quasi exclusivement sur l'apparence physique du client (Amicelle, 2021). Cependant, l'efficacité de cette surveillance de première ligne dépendait largement du degré de motivation et d'implication de l'employé (Dufour, 2019; Amicelle, 2021). Or, les missions commerciales des employés peuvent s'avérer être en contradiction avec les exigences d'identification et de déclarations (Amicelle, 2021).

De plus, pour Dufour (2019), « certains patterns de blanchiment d'argent ne peuvent être détectés à l'œil nu en raison de leur complexité et/ou de leur faible visibilité au sein du volume transactionnel quotidien » (p. 41). En outre, les entités déclarantes se basent également sur des typologies et des études de cas fournies par les régulateurs, mais celles-ci n'ont pas toujours de valeur prédictive, étant donné que les réseaux criminels sont largement informés des indicateurs de risque (Chaikin, 2009). De plus, considérant que le blanchiment d'argent repose sur de la tromperie, la détection des indicateurs de risque est l'une des tâches de conformité les plus ardues pour les entités déclarantes (Chaikin, 2009).

En revanche, malgré les défis quant à la capacité des entités déclarantes à identifier des transactions suspectes, les gouvernements rejettent l'argument selon lequel elles ne disposent pas des connaissances et de l'expérience nécessaires pour réaliser cette tâche (Chaikin, 2009). Au contraire, ils soutiennent que les entités déclarantes sont les mieux placées pour connaître leurs produits, leurs clients et leurs opérations, ainsi que les vulnérabilités qui y sont associées (Chaikin, 2009).

1.4.2 Connaître son client – procédure de « Know Your Customer »

La procédure de Know Your Customer (« KYC ») est une pratique de vérification et d'identification des clients et des opérations, applicable à toutes les entités déclarantes (Tuba et Van der Westhuizen, 2014; Naylor, 2003). Elle doit être réalisée lors de la création d'une relation d'affaires, mais également dans le cadre du contrôle continu de la relation d'affaires (CANAFE, 2021). Cette procédure permet, notamment, de collecter des renseignements sur le client, comme son nom, sa profession, son adresse de résidence, le secteur d'activités de l'entreprise, etc. Dans certains cas, il peut être réalisé en présence d'éléments soupçonneux pour mieux statuer sur le risque que représente le client (CANAFE, 2021).

Dans son étude, Rajput (2013) a élaboré trois caractéristiques de la procédure KYC. Premièrement, la collecte de données doit être effectuée de manière rigoureuse afin de collecter des renseignements cohérents, complets et précis, et le tout doit être documenté. Ensuite, un certain niveau de certitude raisonnable est attendu et les renseignements doivent permettre d'évaluer les risques associés. Enfin, il est recommandé d'utiliser toute information pertinente retracée sur les sources ouvertes, ou des bases de données (p. ex. vigie médiatique négative).

Dès lors, les efforts de lutte contre le blanchiment d'argent sont étroitement liés à l'élaboration de solides procédures de KYC (De Smet et Mention, 2011; Sundarakani et Ramasamy, 2013; Chaikin, 2009). En effet, dans le cadre d'une approche basée sur les risques, la connaissance du client est un élément important pour évaluer le risque et le type de surveillance à accorder (Chaikin, 2009).

Toutefois, l'étude de Gill et Taylor (2004) a mis en évidence que les procédures associées aux processus de KYC peuvent être contraignantes et coûteuses dans certaines situations et qu'il est souvent difficile de procéder à un KYC de qualité sans entraver les affaires légitimes. Dans ce contexte, leur principale recommandation est de trouver un équilibre entre la nécessité de prévenir efficacement les activités de blanchiment d'argent et la consolidation de la relation commerciale (Gill et Taylor, 2004). Pour cela, Jackson (2000) souligne l'importance d'une formation et d'une sensibilisation des employés pour identifier les indicateurs de risque de blanchiment d'argent.

1.5 Courtiers immobiliers – acteurs au cœur de la lutte

1.5.1 Mise en contexte

Parmi ses responsabilités en tant qu'entité déclarante, le courtier immobilier doit procéder à la vérification de l'identité du client et signaler certaines transactions douteuses au CANAFE. Toutefois, ils ne sont pas tenus de vérifier les faits ni de les prouver (Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec [OACIQ], 2022b). En revanche, ils doivent plutôt exercer un jugement basé sur des « soupçons raisonnables », tout en étant en mesure de répondre aux questions suivantes : qui sont les parties impliquées ? Quand l'opération a-t-elle été effectuée ou tentée ? Quels mécanismes ont été utilisés ? Où a-t-elle eu lieu ? Pourquoi est-il question de blanchiment d'argent ? et, Comment l'opération a-t-elle été menée ? (OACIQ, 2022b).

Au Québec, c'est l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (« OACIQ ») qui s'assure de réglementer et d'encadrer les pratiques des courtiers immobiliers. Depuis l'été 2021, l'OACIQ a conclu une entente avec le CANAFE (OACIQ, 2022a). Plus précisément, il s'agit d'un accord administratif visant à faciliter le partage d'informations entre les deux organismes afin de renforcer la conformité dans le secteur immobilier et de réduire les efforts nécessaires pour examiner la conformité (OACIQ, 2021a). De plus, au cours de la

dernière année, l'OACIQ (2023) a mis en place plusieurs initiatives, notamment : 1) des formations portant sur le blanchiment d'argent, 2) des articles portant sur les pratiques à adopter, et 3) un formulaire de dénonciation en ligne pour dénoncer l'implication d'un courtier/agence dans des activités de blanchiment d'argent.

En outre, l'OACIQ (2021b) a dressé un inventaire d'indicateurs de risque¹ susceptibles de déclencher des soupçons notamment : la valeur du bien, l'anonymat, un achat et/ou une revente rapide, la rapidité de l'opération, le financement, des rénovations, les activités génératrices de revenus, les mouvements de fonds, le « schtroumpfage »² et l'emplacement géographique des fonds. Face à ces indicateurs de risque, le courtier immobilier doit « faire preuve de vigilance et être proactif en posant les questions qui permettront de se renseigner sur la nature et la légalité de la transaction » (OACIQ, 2021b, s.p.).

1.5.2 Difficile opérationnalisation et application de la loi

Les conclusions de la Commission Cullen (2022) ont formellement démontré le peu d'adéquation de la surveillance menée dans ce secteur, qui est pourtant considérablement développé et diversifié. Or, Maloney, Somerville et Unger (2019) estiment que les professionnels du secteur immobilier qui devraient être au cœur de la lutte ne sont pas suffisamment mis à profit.

En effet, contre toute attente, le nombre de déclarations à la cellule de renseignements financiers dans ce secteur demeure modeste. Sur une période de 10 ans (de 2003 à 2013), le CANAFE (2016) n'a enregistré que 127 déclarations d'opérations douteuses provenant des entités déclarantes dans le secteur immobilier et 152 déclarations d'opérations douteuses provenant d'autres entités impliquées dans la transaction. À titre indicatif, on recense 22 000 agents immobiliers et plusieurs milliers de ventes par an en Colombie-Britannique (German, 2019). Cette situation est d'autant plus remarquable lorsqu'on la compare au volume total de déclarations enregistrées par CANAFE, qui s'élevait à environ 165 millions en mars 2012, selon une communication publiée sur le Commissariat à la protection de la vie privée du Canada (2013).

¹ La liste de l'OACIQ se repose sur les indicateurs de risque formulés par le CANAFE.

² Le schtroumpfage consiste à dissimuler une grande somme d'argent à travers plusieurs petits versements effectués sur un compte.

Ces résultats font largement écho au rapport de Transparency International rédigé par Martini (2017), qui constate que parmi les dix lacunes communes observées dans plusieurs juridictions (Australie, Canada, Royaume-Uni et États-Unis) en matière de lutte contre le blanchiment d'argent dans le secteur immobilier, le manque de respect aux exigences de diligence raisonnable et de déclarations pour l'ensemble des acteurs, impliqués de près ou de loin dans l'opération, a été soulevé.

Sans aucun doute, ces chiffres sont préoccupants et soulèvent de nombreuses interrogations en termes de degré de vigilance et de surveillance accordé à ce secteur, pourtant, considéré comme un point névralgique dans la lutte. De ce fait, depuis juin 2019, la moitié des sanctions administratives et pécuniaires ont été infligées à des entités déclarantes dans le secteur immobilier qui ont failli à leur devoir légal (Cullen, 2022; CANAFE, 2024a). À cet effet, pour Norton (2017), des répercussions pénales en cas de non-conformité semblent nécessaires pour encourager les parties à se conformer efficacement à la loi. Au contraire, Maloney, Somerville et Unger (2019) estiment qu'il serait davantage pertinent de miser sur la consolidation et le développement de mesures réglementaires en amont en vue de prévenir de telles activités, plutôt que d'entamer des poursuites pénales en dernier lieu.

Par ailleurs, ce faible niveau de déclarations doit être mis en perspective avec les résultats du rapport publié par le GAFI (2022), qui indique qu'en 2021, 78% des rapports d'évaluation mutuelle (« MER »)³ ont pointé un faible niveau de compréhension des risques de blanchiment d'argent dans le secteur immobilier. Parallèlement, dans son étude Teichmann (2018), a mené 58 entretiens avec des experts en matière de lutte au blanchiment d'argent, l'amenant à formuler trois hypothèses, soit : 1) les responsables de la conformité estiment que le secteur immobilier joue un rôle significatif dans le blanchiment d'argent, 2) les responsables de la conformité sont rarement confrontés à des cas de blanchiment d'argent dans le secteur, et 3) dans la plupart des cas, les responsables de la conformité estiment qu'ils sont incapables de détecter des activités de blanchiment d'argent dans le secteur. Ces trois hypothèses ont ensuite été testées au moyen d'un questionnaire en ligne auprès de 184 agents de conformité. Les résultats de l'étude indiquent que 75% des participants ont confirmé que le secteur immobilier est particulièrement pertinent pour le blanchiment d'argent, tandis que 83,7% des responsables de conformité ont

³ Le GAFI rédige des MER à la suite de ses examens sur l'efficacité des politiques mises en place pour lutter contre le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes du pays et du niveau de conformité face aux recommandations du GAFI.

déclaré qu'ils y sont très rarement confrontés, et que 79,9% ont admis ne pas être en mesure d'identifier les indicateurs de risque (Teichmann, 2018). Dès lors, Teichmann (2018) conclut que la probabilité d'être détecté dans le secteur immobilier est faible, ce qui explique pourquoi ce domaine est si attrayant pour les contrevenants.

Ensuite, l'étude de Lokanan et Chopra (2021), met en évidence que la compréhension lacunaire des pratiques des professionnels du secteur immobilier contribue à une sous-évaluation de l'étendue du phénomène. En effet, à l'aide d'une analyse documentaire des entretiens réalisés dans le cadre de la commission Cullen, couplées à des entretiens avec des experts de services légaux et financiers qui ont plus de 15 années d'expérience dans le milieu, Lokanan et Chopra (2021) ont démontré que le manque d'informations et de renseignements financiers (que les déclarations permettent de créer, en partie) a pour conséquence des estimations du blanchiment d'argent dans le secteur immobilier peu fiables. Par conséquent, aucune éventuelle approche ou plan d'action ne peut être établi avec un niveau aussi bas de renseignements financiers (Lokanan et Chopra, 2021). Ces résultats sont en phase avec le rapport de Maloney, Somerville et Unger (2019) qui soulèvent que le secret inhérent associé aux activités de blanchiment de capitaux ne permet pas une évaluation suffisamment représentative.

Malgré ce manque d'opérationnalisation des acteurs de première ligne, plusieurs rapports de Transparency International rédigés par Heywood (2018) et Ross (2019) mettent également en évidence que ce secteur demeure largement négligé par les régulateurs en termes de supervisions, de sanctions, de sensibilisation, de formation et de contrôle de conformité. Pour Cullen (2022), ce manque de supervision par le régulateur canadien s'explique largement par le caractère hétérogène du secteur immobilier. De plus, à ces difficultés énumérées, viennent se greffer la difficulté à identifier les bénéficiaires effectifs/personnes morales derrière certaines constructions juridiques (p. ex. compte en fidéicommiss d'un avocat) (GAFI, 2007). Mais également, l'application, ainsi que l'opérationnalisation des exigences de la cellule de renseignements financiers qui sont parfois particulièrement contraignantes (p. ex. la rédaction de la déclaration d'opérations douteuses qui peut prendre jusqu'à une journée) (Jacques, 2017).

Selon le rapport de la Commission Cullen (2022), outre le manque de sensibilisation générale dans ce milieu professionnel, cette sous-déclaration s'explique également par certaines croyances erronées, notamment que les professionnels du secteur immobilier ne font pas partie prenante de la transaction financière et, par conséquent, ne sont pas tenus de la déclarer. En

effet, Cullen (2022) établit qu'il y a un manque de volonté d'enquêter sur l'origine de fonds en raison d'une hésitation culturelle à demander des informations personnelles au client et une incompréhension des différents risques associés à la transaction immobilière. Par exemple, l'un des participants de l'enquête menée par le commissaire Cullen – un courtier immobilier d'une agence située en Colombie-Britannique⁴ mentionne :

« Nous devons avoir des mesures en place. La liste de questionnements que nous avons avec nos clients doit être appropriée à l'activité commerciale que nous menons. Ne pas s'aventurer trop loin de notre domaine et commencer à poser des questions qui pourraient être gênantes ou qui pourraient pointer vers quelque chose qui n'est pas pertinent. [...] Et encore une fois, dans toutes les informations et formations que nous recevons sur CANAFE, vous ne voulez pas vous engager dans une ligne de questionnement qui pourrait effrayer quelqu'un » [traduction libre] ((Ellis, 2021, p. 98).

Dans cette perspective, à titre informatif, le commissaire Cullen (2022) a recommandé à l'Autorité des services financiers de la Colombie-Britannique (BCFSA)⁵ d'exiger des titulaires de licences immobilières qu'ils interrogent les clients sur leur source de fonds, et ce, dès le début de la relation.

Enfin, à l'aune de l'ensemble de ces constats, l'une des conclusions de l'étude de Lokanan et Chopra (2021) est la nécessité des experts de renforcer les programmes de lutte anti-blanchiment dans ce secteur en tenant compte des expériences des professionnels du secteur sur la question.

1.5.3 Rôle d'intermédiaire – « blanchisseurs professionnels tiers »

Dans son rapport, le GAFI (2018) identifie plusieurs professionnels impliqués dans des stratagèmes en les qualifiant de « professional money launderer » - des blanchisseurs professionnels tiers. Ces derniers ne sont pas nécessairement familiers avec l'infraction initiale, mais sont, en revanche, conscients du processus de dissimulation de l'origine des fonds. Qui plus est, le GAFI (2018) considère que les professionnels du secteur immobilier peuvent également agir en tant que blanchisseurs professionnels tiers, en exploitant leur fonction et leurs connaissances pour aider certains réseaux criminels à faciliter des opérations de blanchiment d'argent.

⁴ Voir l'entretien au complet :

<https://www.cullencommission.ca/data/transcripts/Transcript%20February%2026,%202021.pdf>

⁵ BCFSA est l'organisme de la Couronne qui réglemente le secteur des services financiers de la Colombie-Britannique, y compris les fournisseurs de services immobiliers et d'autres entités.

Valvi (2022) soutient également que les contrevenants ont souvent besoin de l'assistance provenant d'experts pour identifier l'endroit le plus rentable et le plus discret pour y placer les fonds illicites. De plus, le commissaire Cullen (2022) souligne l'offre de services par certains professionnels pour permettre la consolidation d'une structure juridique crédible et dédiée aux transferts récurrents de fonds illicites. Il s'agit notamment des comptables, des avocats, des conseillers fiscaux et financiers et des notaires. Ces derniers peuvent également être utilisés pour gérer des véhicules corporatifs, notamment des entreprises fictives, des fiducies, des sociétés offshore ou encore des sociétés de gestion immobilière (Cullen, 2022; German, 2019; GAFI, 2007; Schneider, 2020)

Par ailleurs, Schneider (2006) s'est concentré sur la relation avocat-client dans le cadre de la lutte contre le blanchiment d'argent et notamment la manière dont ces derniers peuvent aider à structurer certaines transactions sur le plan légal. De ce fait, il considère que les avocats jouent un rôle crucial dans la prévention de la lutte contre le blanchiment d'argent (Schneider, 2006). En effet, ce service considéré comme légitime peut être utilisé de manière abusive en vue de protéger et de permettre la poursuite de certaines activités criminelles (Lord, Campbell et Van Wingerde, 2019; Beare et Schneider, 2007). L'étude de Middleton et Levi (2005) a obtenu des résultats similaires, et estiment d'ailleurs que les incitations financières, la pression pour obtenir des résultats, la culture professionnelle sont des facteurs qui sont susceptibles de favoriser la participation de l'avocat à des activités criminelles.

En revanche, la thèse de Benson (2018) conclut que la catégorie des facilitateurs qui font partie prenante d'activités de blanchiment d'argent constitue un phénomène complexe à appréhender pouvant prendre diverses formes et comprenant une variété d'actions, finalités, acteurs et relations. En effet, selon Benson (2018), l'explication selon laquelle les facilitateurs sont principalement motivés par la compensation financière est insuffisante. Au-delà des facilitateurs comme complices et participants actifs dans le processus de facilitation, il y a également lieu de mettre en exergue une « zone grise » qui se traduit par une intention moins claire de blanchir des fonds illicites (Benson, 2018). En effet, il s'agirait plutôt d'erreurs de jugement ou de décisions prises dans un contexte précis, et non pas de réelles intentions malhonnêtes de la part du professionnel (Benson, 2018). En d'autres termes, ils ne chercheraient pas à délibérément s'impliquer dans des activités de blanchiment d'argent (Benson, 2018).

Enfin, dans cette même optique, Soudijn (2012) estime que tous les professionnels qui assistent le criminel dans la transaction, et non pas uniquement les avocats ou les notaires, mais également les employés de bureaux de change ou encore les courtiers immobiliers, pourraient ne pas se tenir responsables de leurs actions, en les justifiant. Schneider (2004b) estime, lui, que les professionnels du secteur immobilier sont susceptibles d'être une cible pour la corruption pour blanchir des fonds, étant donné que ces derniers travaillent à la commission. Il mentionne que certaines enquêtes réalisées par la Gendarmerie royale du Canada avaient relevé des affaires où plusieurs courtiers immobiliers, courtiers hypothécaires, ainsi que des avocats s'étaient vu offrir des pots-de-vin pour falsifier certains documents en vue de permettre la dissimulation de l'origine des fonds (Schneider, 2004b).

Chapitre II : Cadre théorique

Les résultats de ce mémoire ont été analysés sous le prisme du concept de gardien de la théorie des activités routinières. En effet, en raison de la loi et des réglementations qui encadrent leurs pratiques, les courtiers immobiliers sont mandatés pour adopter un tel rôle de gardien. De ce fait, ils sont tenus de maintenir l'intégrité et la légitimité du secteur immobilier en s'assurant que les transactions immobilières respectent les normes légales, y compris en ce qui concerne la lutte contre le blanchiment d'argent. Or, ce rôle de gardien implique de nombreuses responsabilités supplémentaires qui s'ajoutent à leurs tâches quotidiennes de courtage.

2.1 Théorie des activités routinières

La théorie des activités routinières, conçue par Cohen et Felson (1979) figure parmi les concepts théoriques les plus cités et les plus influents dans le domaine de la criminologie en mettant l'accent sur le crime comme un événement intrinsèquement lié à l'espace et au temps (Miro, 2014).

Plus spécifiquement, les postulats de Cohen et Felson (1979) émergent en réponse à une augmentation de la violence et de la criminalité aux États-Unis après la Seconde Guerre mondiale. Cohen et Felson (1979) attribuent cette augmentation à des changements dans les activités quotidiennes routinières et dans la structure des familles. En effet, Cohen et Felson (1979) constatent que l'inscription à l'université, la participation croissante des femmes sur le marché du travail, l'urbanisation, les vacances et la possession de biens électroniques ont créé de nouvelles opportunités pour échapper aux contraintes familiales. De plus, elles ont également augmenté le risque de victimisation par les délinquants. Autrement dit, Cohen et Felson (1979) perçoivent l'augmentation de la criminalité comme un résultat de la liberté et de la prospérité socio-économique qui amènent un changement dans les activités routinières.

Par conséquent, ces changements sont susceptibles d'influencer le taux de criminalité et de violence en modifiant la convergence dans l'espace et le temps de trois éléments essentiels : 1) un délinquant motivé, 2) une cible appropriée, et 3) l'absence de gardien (Cohen et Felson, 1979). En d'autres termes, un crime se produit lorsque les conditions réunissent une cible appropriée et un délinquant potentiel dans des lieux et des moments dépourvus de protection adéquate (Cohen et Felson, 1979). Dans ce contexte, Cohen et Felson (1979) attestent que le défaut de l'un de ces éléments serait suffisant pour prévenir un crime. Ainsi, si les contrôles

dans les activités routinières tendent à diminuer, les activités criminelles ont davantage tendance à augmenter.

En revanche, outre la théorie des activités routinières, ce mémoire se concentre davantage sur le concept de gardien, qui a été étendu dans le cadre de plusieurs études.

2.1.1 Concept de gardien dans la prévention du crime

Le concept de gardien introduit par Cohen et Felson (1979) dans le but de prévenir le crime, a été développé dans la littérature scientifique et subdivisé en fonction de ce qu'il supervise, soit la cible, le lieu et le délinquant (Tillyer et Eck, 2011). Ainsi, les gardiens protègent les cibles contre la victimisation, les « gestionnaires de lieu » protègent les endroits spécifiques et les « manipulateurs intimes » contrôlent les délinquants potentiels (Tillyer et Eck, 2011).

Plus spécifiquement, en 1986, Felson développe le concept de « manipulateur intime » en le reliant aux travaux de Hirschi (1969) sur la théorie du contrôle. Selon Felson (1986), un manipulateur intime, serait un individu possédant une connaissance significative du délinquant motivé et capable d'exercer un contrôle sur lui pour prévenir le crime (p. ex. un parent ou un ami). Parallèlement, dans sa thèse de doctorat, Eck (1994) critique la théorie des activités routinières pour son omission des « gestionnaires de lieux ». Il soutient que le crime survient plutôt lorsque plusieurs éléments se conjuguent dans le temps, notamment une cible attrayante sans gardien efficace, un délinquant motivé qui ne possède pas de manipulateur intime et un lieu sans gestionnaire vigilant (Eck, 1994).

Par ailleurs, dans son étude, Clarke (1995) a développé la théorie de la prévention situationnelle du crime, selon laquelle il faut modifier les conditions environnementales pour réduire les opportunités et dissuader les comportements criminels. Parmi les stratégies formulées par Clarke (1995), le rôle des responsabilités attribuées aux individus et aux entités revêt une importance cruciale.

Par conséquent, en 1995, Felson a enrichi la théorie des activités routinières en développant la notion de responsabilités assumées par les individus dans divers contextes sociaux. Cette classification comprend notamment : 1) la responsabilité personnelle pour les lieux/objets dont nous sommes propriétaires (p. ex. une maison), 2) la responsabilité attribuée, assumée par des employés chargés de surveiller un lieu avec pour mission la prévention du crime (p. ex. une

réceptionniste), 3) la responsabilité diffuse, assumée par d'autres employés, mais dont la responsabilité est moins définie (p. ex. un employé de bureau qui identifie un intrus ne pouvant justifier sa présence – il n'a en principe pas vocation à assurer la surveillance des bureaux), et 4) la responsabilité générale qui est assumée par tout citoyen. Toutefois, aucune étude n'a appliqué ces concepts aux crimes financiers. Ainsi, ces concepts ont été jugés utiles pour ce mémoire, car ils offrent une perspective intéressante pour explorer les responsabilités des gardiens du secteur immobilier lors de l'analyse des résultats.

En outre, Felson (1995) met en exergue le rôle des liens sociaux pour expliquer la variabilité du degré de responsabilité assumée. Par exemple, les chauffeurs de taxi peuvent aider la police en fournissant des informations stratégiques pour prévenir le crime (Felson, 1995). Dès lors, l'efficacité de la dissuasion et de la prévention du crime varie selon le niveau de responsabilité assumée (Felson, 1995). En d'autres termes, les personnes qui assument une responsabilité générale sont moins enclines à agir directement pour prévenir le crime et sont susceptibles de faire appel à des individus ayant un niveau de responsabilité plus élevé (p. ex. la police) (Felson, 1995). De plus, Felson (1995) considère que le niveau de découragement à agir directement et rapidement dépendra également du niveau de responsabilité assumée, ce qui pourrait ralentir la prise en charge et la prévention du crime. Dans cette perspective, après avoir appliqué le concept de responsabilités des gardiens aux courtiers immobiliers, il sera intéressant de se questionner si le niveau d'engagement et d'adhésion à leur rôle d'entité déclarante peut être expliqué par le degré de responsabilité de gardien.

Malgré ces nouveaux développements, le concept a tout de même été sujet à de nombreuses nuances, reformulations et débats au sein de la littérature scientifique (Miro, 2014). Tandis que certains chercheurs considèrent les gardiens comme des entités physiques fournissant une surveillance directe, d'autres chercheurs ont élargi la définition pour inclure d'autres aspects indirects (p. ex. les caméras de surveillance, le contrôle social informel, l'éclairage des rues, etc.). Il en va ainsi de l'étude de Reynolds, Henson et Fisher (2015) qui a examiné le rôle des gardiens dans le risque de victimisation par le cyberharcèlement des étudiants où le principe de gardien faisait référence au degré de soutien offert aux étudiants. En d'autres termes, selon l'étude (Reynolds, Henson et Fisher, 2015), les parents, en assumant une responsabilité personnelle, offrent une meilleure protection aux étudiants, tandis que les colocataires, avec une responsabilité diffuse, n'ont pas un rôle aussi marqué. Par ailleurs, d'autres études estiment

également que la corrélation entre la présence de gardiens et la diminution de la criminalité devrait davantage être approfondie, car les écrits demeurent insuffisants sur le concept de gardien, comparativement aux autres aspects de la théorie (Hollis-Peel et al, 2011).

Différentes études évaluent également les incitations des gardiens à agir. Par exemple, dans leur étude sur la supervision des gardiens dans les quartiers résidentiels, Reynald et Moir (2019), prennent en compte six facteurs afin d'expliquer l'intensité de leur surveillance, soit le sens de la responsabilité, la perception de l'environnement, la formation, les compétences, les risques pour la sécurité personnelle et la disponibilité d'outils de protection. Ces facteurs joueraient sur le rôle de gardien endossé étant donné qu'ils les incitent à agir ou non. D'autres recherches se sont également penchées sur l'intervention des témoins dans des situations d'urgence (Fisher et al, 2011; Hart et Miethe, 2008), ainsi que sur le potentiel d'action des individus face à des actes criminels dans leur quartier (Schaefer, Mazerolle et Kapnoulla, 2017; Warner, 2007; Hollis-Peel, Reynald et Welsh, 2012), pour comprendre quels étaient les facteurs qui influencent la manière dont les individus réagissent en tant que gardien, comme les risques pour la sécurité personnelle, les compétences et le sens des responsabilités. En s'appuyant sur ces études, Chan et Gibbs (2022) suggèrent que l'implication des gardiens serait influencée par la perception de leur responsabilité, du risque de poursuites/sanctions, de la formation et des liens sociaux du gardien.

Parallèlement, Sampson, Eck et Dunham (2010) ont élaboré le concept de super-contrôleurs dont le rôle est de contrôler les manipulateurs, les gardiens et les gestionnaires – appelés les contrôleurs. En effet, d'après Sampson, Eck et Dunham (2010), l'inefficacité des contrôleurs s'explique par l'échec systémique d'une forme de contrôle (organisationnel, contractuel, financier et réglementaire). Ainsi, les stratégies de prévention du crime doivent tenir compte des dynamiques des super-contrôleurs avec les contrôleurs étant donné qu'ils sont responsables de fournir des incitations aux manipulateurs, gardiens et gestionnaires (Sampson, Eck et Dunham, 2010).

Cependant, le concept de gardien présente certaines limites dans des situations particulières, notamment les crimes qui impliquent un intermédiaire.

2.1.2 Double rôle des intermédiaires dans le secteur financier – gardiens et facilitateurs

Dans son étude, Boatright (2007) considère que les intermédiaires jouent un rôle ambigu en facilitant certaines activités criminelles par le biais de leurs services (connaissances, compétences et réputation) tout en agissant également en tant que gardiens. En effet, ils ont le pouvoir d'empêcher certains actes répréhensibles en refusant de faciliter certains comportements (Boatright, 2007).

Dès lors, en examinant le contexte dans lequel évoluent ces gardiens, Boatright (2007) soulève plusieurs interrogations sur l'obligation morale ou légale des intermédiaires à agir en tant que gardien, compte tenu de leur rôle de prestataires de services rémunérés. Des travaux plus récents portant sur la fraude en entreprise, comme ceux de Chan et Gibbs (2022), indiquent qu'il est d'autant plus pertinent d'évaluer l'impact réel et la capacité des gardiens, lorsque le rôle de gardien diffère des pratiques professionnelles habituelles (Chan et Gibbs, 2022).

Ensuite, dans le contexte des crimes financiers, la simple présence d'un gardien ne garantit pas nécessairement une protection ou une dissuasion efficace (Chan et Gibbs, 2022). Autrement dit, le chevauchement entre gardien et contrevenant est un tel risque inhérent, que l'augmentation du nombre de gardiens ou des couches de surveillance sont inefficaces (Chan et Gibbs, 2022).

Cela s'explique, notamment, en raison du fait que les calculs de risque réalisés par les contrevenants se fondent sur l'efficacité perçue des gardiens. En d'autres termes, les contrevenants évaluent le risque de subir des conséquences en fonction de leur perception de l'efficacité des gardiens (Chan et Gibbs, 2022). Cependant, l'efficacité des gardiens dépend de la structure organisationnelle, notamment de l'accès à des informations pertinentes pour évaluer le risque du client, la volonté du gardien à intervenir, la compréhension du gardien en matière de stratagèmes complexes de fraude financière et la possibilité de les identifier (Chan et Gibbs, 2022).

De manière générale, Chan et Gibbs (2022) et Boatright (2007) mettent en évidence une lacune commune : en cas de détection de transaction frauduleuse, les gardiens ne sont pas toujours en mesure de prendre des mesures efficaces pour y pallier. À titre d'exemple, dans l'étude de Chan et Gibbs (2022), lorsque certains cas de fraudes étaient détectés, les gardiens n'étaient pas

suffisamment outillés et/ou positionnés dans la hiérarchie pour intervenir. Ainsi, bien que le devoir d'éviter toute complicité dans des actes illégitimes soit clair, la manière dont les intermédiaires devraient agir pour s'y conformer reste floue (p. ex. demander des documents supplémentaires en cas de doute) (Boatright, 2007).

Pour remédier à cette problématique, Chan et Gibbs (2022) suggèrent de renforcer les capacités des gardiens à agir et à détecter, en améliorant, par exemple, la transparence entre les gardiens et en renforçant les processus de dénonciation. Qui plus est, il serait judicieux de réduire les intentions et les rationalisations qui poussent les gardiens à franchir la limite et à devenir des contrevenants (Chan et Gibbs, 2022).

Parallèlement, Boatright (2007), propose également deux stratégies distinctes pour éviter toute implication des gardiens dans des activités criminelles, soit chercher à obtenir une quantité significative d'informations pour éliminer le doute, ou s'abstenir délibérément de recueillir certaines informations pour éviter toute participation consciente. De plus, il préconise une approche incitative pour encourager les gardiens à agir, en développant un système qui est rentable pour eux (Boatright, 2007). Cette approche comprendrait des mesures de dissuasion ne nécessitant pas de coûts, et des stratégies décourageant le contrevenant et qui n'impliqueraient pas directement le gardien (Boatright, 2007).

En définitive, étant donné le peu d'études sur le rôle de gardien dans le contexte des crimes financiers, il est pertinent, pour ce mémoire, d'explorer ce concept afin de mieux comprendre comment les courtiers immobiliers exercent et perçoivent leur rôle en tant qu'entité déclarante dans la lutte contre le blanchiment d'argent. Ainsi, en considérant la recension des écrits et le cadre théorique, plusieurs perspectives pour orienter l'analyse des résultats sont formulées, notamment : 1) les courtiers immobiliers agissent comme des gardiens assumant une responsabilité attribuée, 2) leur fonction de gardien se distingue de leurs pratiques quotidiennes de courtage immobilier, et 3) leur rôle de gardien pourrait ne pas toujours être pleinement assumé pour diverses raisons, tels que le manque de compréhension ou des contraintes financières.

Chapitre III : Problématique

Ce troisième chapitre aborde la problématique de l'étude. Dans un premier temps, il met en perspective les principaux écrits présentés dans la recension des écrits. Ensuite, il définit la pertinence de l'étude, ainsi que ses objectifs.

3.1 Pertinence de l'étude

Le Canada fait face à de nombreuses vulnérabilités politico-juridiques qui facilitent la poursuite d'activités de blanchiment d'argent sur son territoire (Macdonald, 2010; Ryder, 2012; Walker, 1999). En outre, le secteur immobilier est identifié comme l'un des secteurs les plus exploités pour le recyclage de fonds issus d'activités illicites (Schneider, 2004a; Teichmann, 2019; Cullen, 2022). Ainsi, pour combattre efficacement le blanchiment d'argent, le rôle des courtiers immobiliers en tant qu'entité déclarante est primordial. Cependant, plusieurs écrits mettent en exergue un sous-signal et une surveillance insuffisante dans ce secteur (Cullen, 2022; Maloney, Somerville et Unger, 2019; Martini, 2017, Teichmann 2018; Lokanan et Chopra, 2021).

De plus, plusieurs études ont souligné le rôle de certains professionnels en tant que facilitateurs, notamment les courtiers immobiliers, dont la position et les connaissances peuvent être exploitées pour donner une façade d'apparence légitime et dissimuler l'origine des fonds (GAFI, 2018; Schneider, 2004a; Cullen, 2022). Cependant, certains facilitateurs peuvent être impliqués dans le processus sans réelle intention malhonnête, ou peuvent ne pas se tenir responsables de leurs actions en les justifiant (Benson, 2018; Soudjin, 2012). En revanche, certaines études concluent que divers facteurs, tels que les incitations financières et la pression pour obtenir des résultats, peuvent encourager certains professionnels à faciliter des activités de blanchiment d'argent (Middleton et Levi, 2005).

Malgré la vulnérabilité significative de ce secteur, les études scientifiques portant sur le blanchiment d'argent dans le secteur immobilier ne sont pas nombreuses, principalement en raison d'une sous-évaluation du phénomène (Maloney, Somerville et Unger, 2019; Lokanan et Chopra, 2021).

De plus, la plupart des études disponibles sont des rapports gouvernementaux ou des publications d'organisations internationales, mais très peu d'études scientifiques. En effet,

aucune étude n'a été recensée sur la manière dont les professionnels de ce secteur perçoivent leur rôle d'entité déclarante et gèrent cette problématique. En outre, les études qui ont traité ce sujet comportent des échantillons qui reposent principalement sur des responsables de conformité, des experts, des personnes impliquées dans le blanchiment d'argent, ou se basent uniquement sur des dossiers judiciaires. Néanmoins, ces données ne sont pas toujours représentatives, pour plusieurs raisons, notamment : 1) il y a très peu de poursuites judiciaires en matière de blanchiment d'argent (Lokanan et Chopra, 2021; Ross, 2019; Ryder, 2012), 2) les responsables de conformité et les experts ont un regard externe et transversal de la problématique, et 3) la perception des personnes impliquées dans le blanchiment d'argent est intéressante, mais peut être biaisée et n'offre pas une vue d'ensemble sur l'opérationnalisation du devoir de conformité.

Par conséquent, aucune étude n'a examiné un échantillon spécifique d'entité déclarante du secteur immobilier, notamment les courtiers immobiliers. Or, ce maillon de la chaîne est considéré comme au premier plan de la lutte contre le blanchiment d'argent, et mérite, par conséquent, une attention plus particulière. De plus, les initiatives visant à renforcer la lutte contre le blanchiment d'argent dans ce secteur doivent nécessairement tenir compte des expériences des courtiers immobiliers (Lokanan et Chopra, 2021).

Enfin, aucune étude n'a considéré le double rôle de facilitateurs et de gardiens des courtiers immobiliers. Pourtant, les études citées dans la recension des écrits ont mis en exergue la complexité de leur rôle de gardien pour diverses raisons, telle que le manque de compréhension des indicateurs de risque (Teichmann, 20018), une réticence à enquêter sur l'origine des fonds en raison d'hésitations culturelles (Cullen, 2022), ou encore leur rémunération basée sur la commission (Schneider, 2004b).

3.2 Objectifs de l'étude

À l'aune de ces constats, cette étude avait pour objectif général de **participer à une meilleure compréhension quant à la manière dont les courtiers immobiliers exercent et perçoivent leur rôle en tant qu'entité déclarante dans la lutte contre le blanchiment d'argent**. En outre, comme évoqué précédemment, ce mémoire s'est articulé en envisageant le rôle des courtiers immobiliers comme des gardiens, selon la théorie des activités routinières (Cohen et Felson, 1979). En effet, le cadre théorique a soulevé que le rôle de gardien dans un contexte de crimes financiers peut s'avérer complexe. Ainsi, il semble nécessaire de mieux comprendre le

rôle de gardien des courtiers immobiliers qui sont tenus de maintenir l'intégrité et la légitimité du secteur.

Pour atteindre cet objectif général, trois sous-objectifs ont été formulés. Tout d'abord, étant donné le manque de compréhension général relevé dans la littérature scientifique concernant les indicateurs de risque et la surveillance lacunaire dans le secteur, le premier sous-objectif est : 1) **de recenser les connaissances et les perceptions des courtiers immobiliers concernant leurs obligations de conformité**. Cela permettra d'identifier des lacunes dans la compréhension des risques, mais également d'améliorer la connaissance de leurs obligations de conformité. Ensuite, en tenant compte de ces obligations de conformité, le deuxième sous-objectif vise à : 2) **évaluer et à comprendre s'il existe un conflit entre leur devoir légal et leur approche commerciale vis-à-vis de leurs clients**. En comprenant cela, il sera possible d'identifier des pistes de réflexion pour réduire les risques de litiges potentiels. Enfin, compte tenu de leur double rôle de facilitateurs et de gardiens, il semble pertinent de : 3) **recenser leurs expériences et leurs perceptions face à des opérations suspectes**. Dans cette optique, il sera possible de formuler d'éventuelles pistes de réflexion pour améliorer la détection.

En définitive, cette démarche de recherche est pertinente, car elle permet de réfléchir au rôle de gardien des courtiers immobiliers, mais également de formuler des recommandations pour adapter et mieux calibrer leurs outils de sensibilisation et de formation.

Pour répondre à ces objectifs, plusieurs choix méthodologiques ont été envisagés, dont celui d'un devis convergent qui sera présenté dans le chapitre suivant.

Chapitre IV : Méthodologie

Ce présent chapitre décrit les choix et démarches méthodologiques privilégiées pour l'étude, notamment la réalisation d'un devis mixte pour atteindre les objectifs. Ce chapitre se veut volontairement détaillé et précis, permettant ainsi une meilleure assimilation des futurs chapitres. Enfin, à noter que le terme « courtier immobilier » sera employé tout au long du travail pour désigner les individus sans distinction de genre.

4.1 Approche par complémentarité – devis convergent

Les approches mixtes sont souvent perçues comme un « troisième mouvement méthodologique », étant donné que la démarche vise à aboutir au développement de connaissances à travers divers points de vues et perspectives (Anadon, 2019).

Pluye (2019) établit que les méthodes mixtes peuvent permettre un processus de comparaison de résultats et il estime que : « leur juxtaposition générant [génèrent] des tensions créatrices de découverte et d'innovation » (s.p.). Ainsi, Creswell et Plano Clark (2007) ont classifié les méthodes mixtes selon deux types de devis – convergent et séquentiel. Les devis séquentiels emploient une méthode qualitative suivie subséquentement d'une méthode quantitative, ou inversement (p. ex. pour la création d'un questionnaire). Contrairement aux devis séquentiels, les devis convergents utilisent les deux méthodes simultanément et de manière distincte durant la collecte et l'analyse des données, pour répondre à une question similaire (Pluye, 2023). L'intégration des données quantitatives et qualitatives est réalisée lors de l'interprétation des résultats (Pluye, 2023).

Le *design* de complémentarité élaboré par Creswell (2015), implique : 1) de collecter et d'analyser séparément les données quantitatives et qualitatives, et 2) de discuter dans une même section les résultats des deux approches. À titre d'exemple, les résultats quantitatifs peuvent être énoncés en premier, suivis des résultats qualitatifs, faisant place, ensuite, à une discussion pour comparer les deux. Lorsque les résultats sont fusionnés, il s'agit, 3) d'examiner les convergences et différences en les justifiant (p. ex. manque de mesures et variables quantitatives). Ultiment, Edmonds et Kennedy (2017) ajoutent que la convergence des résultats par contraste ou par comparaison permet l'aboutissement d'un portrait d'interprétation global.

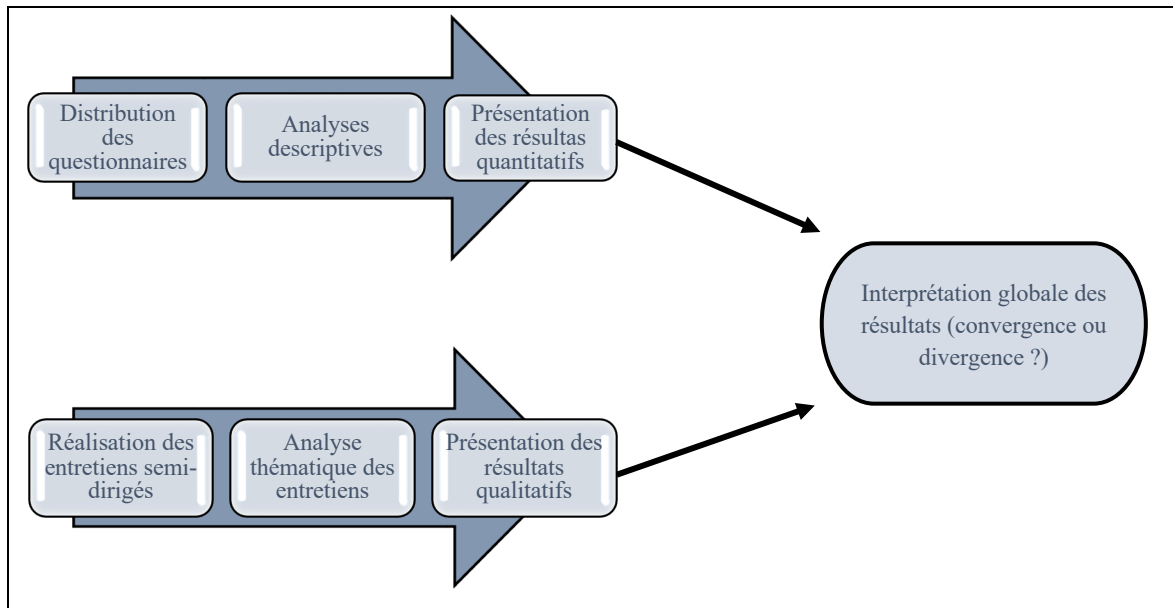
Pour rappel, la présente étude participe à une meilleure compréhension générale de la manière dont les courtiers immobiliers exercent et perçoivent leur rôle en tant qu'entité déclarante dans la lutte contre le blanchiment d'argent. Dès lors, le choix d'une approche par complémentarité sous la forme d'un devis convergent a été principalement justifié par la volonté d'enrichir les résultats en aval, en permettant de tirer les forces des deux méthodes et de renforcer en définitive la validité de l'étude.

Dans ce contexte, des questionnaires ont été distribués à des courtiers immobiliers québécois (approche quantitative) et des entretiens semi-dirigés ont été menés avec certains de ces répondants (approche qualitative). Comme le démontre la figure 1 ci-dessous, le processus de collecte et d'analyse des données, ainsi que de présentation des résultats a été réalisé de manière distincte. En dernier lieu, les résultats ont été interprétés de manière globale, en mettant en évidence certaines convergences et divergences recensées.

D'une part, les résultats du questionnaire ont permis de recenser la connaissance des répondants à l'égard de leurs obligations de conformité. D'autre part, les entretiens semi-dirigés ont permis de comprendre leurs perceptions à l'égard de ces obligations (sous-objectif 1). Ensuite, le questionnaire a été utilisé pour évaluer l'existence d'un conflit entre leur devoir légal et leur approche commerciale. Parallèlement, les entretiens semi-dirigés ont permis de comprendre les justifications avancées en faveur ou à l'encontre de ce conflit (sous-objectif 2). Enfin, tandis que le questionnaire a permis de recenser l'expérience des participants face à des opérations suspectes en termes de blanchiment d'argent, les entretiens semi-dirigés ont permis de comprendre leurs perceptions face à ces opérations suspectes (sous-objectif 3).

Par conséquent, la combinaison de ces deux méthodes au sein de chaque objectif a permis d'offrir une perspective plus complexe et nuancée de la problématique étudiée. À cet effet, les choix méthodologiques spécifiques relatifs aux questionnaires et aux entretiens semi-dirigés seront présentés dans les sections suivantes.

Figure 1. Devis convergent (adaptation du *design* de complémentarité élaboré par Creswell (2015))



4.2 Volet quantitatif

L'approche quantitative est une forme de recherche qui s'appuie sur des données numériques et permet d'établir la relation entre plusieurs variables, ainsi que leur cause. Par ailleurs, elle est souvent jugée de recherche empirique, car elle permet d'évaluer des aspects avec minutie, mais également d'avoir une vue d'ensemble sur un phénomène (Ahmad et al, 2019). Dans ce contexte, l'approche quantitative de cette étude s'inscrit dans une volonté descriptive et exploratoire face à la problématique. En effet, étant donné qu'il s'agit d'un sujet qui a, très rarement, été étudié, il a été jugé pertinent de commencer par le quantifier, et ce, plus précisément, au Québec.

4.2.1 Source de données – questionnaires en ligne

La méthodologie quantitative implique deux types de collectes de données, la collecte de données dite passive – les données ont déjà été collectées - et la collecte de donnée dite active où le chercheur est responsable de construire son corpus de données (Bidan, 2020). Lors d'une collecte de données active, le chercheur fait face à plusieurs opportunités de méthodes de collectes de données, notamment à travers de l'observation, ou encore par un sondage ou un questionnaire (Bidan, 2020).

Pour les besoins de la présente étude, les données ont été collectées à travers un questionnaire en ligne composé d'une trentaine de questions et divisées en quatre sections, incluant une introduction et une section de remerciements. Ce dernier durait approximativement 20 à 25 minutes et pouvait être réalisé directement sur la plateforme Lime Survey. Aucune limite de temps et/ou modalité n'était imposée au répondant et il pouvait le remplir en bonne et due forme à sa meilleure convenance.

Concernant le contenu du questionnaire, il a été structuré selon les objectifs poursuivis et la recension des écrits. Étant donné qu'aucune étude portant exclusivement sur le rôle des courtiers immobiliers n'a été recensée, les questions ont été élaborées en tenant compte de certains grands thèmes identifiés dans la littérature scientifique, notamment le manque de compréhension des risques de blanchiment d'argent, le faible taux de DOD soumise, le potentiel conflit entre le devoir légal et l'approche commerciale avec le client, ainsi que le rôle de facilitateur que ces derniers peuvent jouer dans des activités de blanchiment d'argent.

Plus spécifiquement, le questionnaire commençait premièrement pas introduire une courte section visant à informer le répondant que le questionnaire était anonyme et qu'il offrait la possibilité de remporter un chèque-cadeau si l'ensemble des questions étaient complétées (voir la partie introductive du questionnaire à l'annexe 1). Cette partie introductive comprenait également le formulaire d'information et de consentement (voir le formulaire à l'annexe 2).

Ensuite, une fois que le consentement était apposé, la première section visait à recenser les caractéristiques professionnelles du participant qui seront détaillées ci-dessous. Cette partie s'inscrivait dans une volonté d'obtenir des informations pertinentes sur le profil des répondants et permettait également de s'assurer que les participants remplissaient correctement le critère de participation à l'étude – la détention d'un permis valide délivré par l'OACIQ.

La deuxième section du questionnaire se concentrait exclusivement sur l'évaluation de la connaissance du participant de la lutte contre le blanchiment d'argent. Cette dernière a été mesurée à travers neuf questions portant sur différents aspects, notamment les régulateurs, la connaissance de la LRPCFAT, la définition d'une expérience suspecte du CANAFE et les formations.

La troisième section du questionnaire recensait l'expérience du participant face à des situations suspectes en termes de blanchiment d'argent, incluant les indicateurs de risque associé à l'expérience et le processus de soumission d'une déclaration d'opération suspecte (DOD). Dans cette même optique, certaines questions permettaient également d'évaluer le degré de diligence du participant face à des activités de blanchiment d'argent.

Enfin, la quatrième section mettait plutôt l'accent sur l'aspect du rôle des courtiers immobiliers à titre de facilitateur d'activités de blanchiment d'argent, ainsi que l'impact éventuel des obligations réglementaires sur leurs interactions avec leurs clients.

Concernant les modalités du questionnaire, hormis une question portant sur la définition d'une expérience suspecte selon le CANAFE, globalement aucune question n'impliquait de « mauvaise réponse ». En outre, certaines questions offraient la possibilité de choisir plusieurs réponses ou encore de sélectionner « je ne sais pas » ou « autre ». Les questions se voulaient être simples, claires, précises et non biaisées. À titre d'exemple, pour certaines questions, des échelles de Likert (p. ex. « équivalent à la moyenne » ou « supérieur à la moyenne ») ont été conçues, afin d'éviter toute confusion chez les répondants. Elles ont également été élaborées dans une volonté de mieux capturer la variance des réponses des participants. Ensuite, dans le cadre de la quatrième section, le participant avait la possibilité de fournir, parallèlement à ses réponses, un commentaire et/ou une réflexion. À cet effet, certains extraits des passages écrits ont été présentés dans les résultats.

Enfin, s'agissant d'une population rarement ciblée par des recherches scientifiques, une question en vue d'évaluer le degré de concentration du participant a été insérée dans la banque de questions. Cette question se voulait être « évidente » pour les courtiers immobiliers, permettant subséquemment d'estimer la validité des réponses fournies. Après analyse des réponses à cette question, aucun répondant n'a été exclu de l'étude, ce qui sous-entend que le degré de concentration des participations était fiable.

Le tableau 1 ci-dessous offre un résumé du questionnaire, incluant les questions pertinentes.

Connaissances sur les obligations de conformité	Expérience terrain	Opinion
1. Prise de connaissance de la ligne directrice de l'OACIQ⁶ ⇒ Réponse binaire (oui/non)	1. Vulnérabilité du secteur immobilier à des opérations de blanchiment d'argent ⇒ Réponse binaire (oui/non)	1. Conflit entre le devoir légal et l'approche commerciale avec le client ⇒ Échelle de Likert
2. Poursuite de la formation de l'OACIQ ou autre formation pertinente sur le blanchiment d'argent ⇒ Réponse binaire (oui/non)	2. Degré de réglementation du secteur immobilier ⇒ Échelle de Likert	2. Le cas échéant, quelle est la fréquence du conflit ? ⇒ Réponse à choix multiple
3. Connaissance de l'existence de la LRPCFAT ⇒ Réponse binaire (oui/non)	3. Expérience suspecte durant les 5 dernières années ⇒ Réponse à choix multiple	3. Perception du rôle de facilitateur du courtier immobilier ⇒ Échelle de Likert
4. Niveau de sensibilisation à l'égard des obligations ⇒ Échelle de Likert	4. Le cas échéant, quels étaient les indicateurs de risque les plus courants ? ⇒ Réponse à choix multiple ⇒ Possibilité d'apposer plusieurs réponses	4. Opinion sur les obligations de conformité / propositions ⇒ Réponse écrite
5. Définition d'une expérience suspecte en termes de blanchiment d'argent du CANAFE ⇒ Réponse à choix multiple ⇒ Possibilité d'apposer plusieurs réponses	5. Le cas échéant, quelle était la fréquence de DOD soumise ? ⇒ 0 à 100% (p. ex. dans 50% des cas, une DOD a été produite)	5. Autres informations pertinentes ⇒ Réponse écrite
6. Connaissance de l'existence du CANAFE ⇒ Réponse binaire (oui/non)	6. Justifications si aucune DOD n'a été soumise ⇒ Réponse à choix multiple ⇒ Possibilité d'apposer plusieurs réponses	
7. Fréquence de l'intégration de la liste des indicateurs de risque du CANAFE ⇒ Échelle de Likert	7. Perception du degré de diligence ⇒ Échelle de Likert	
8. Source de renseignement en matière de conformité ⇒ Réponse à choix multiple ⇒ Possibilité d'apposer plusieurs réponses		

À noter que seules les questions qui répondaient aux objectifs ont été retenues.

⁶ Il s'agit d'une interprétation de la LRPCAT pour les courtiers immobiliers et elle présente les directives du CANAFE, ainsi que les obligations. Cet outil est disponible sur le site Internet de l'OACIQ.

4.2.2 Collecte de données

Pour la présente étude, plusieurs stratégies de recrutement ont été utilisées. Pour commencer, le questionnaire a été diffusé dans le réseau du chercheur, notamment via des contacts actifs dans le domaine et le réseau LinkedIn (voir le message type de sollicitation à l'annexe 3). Dans ce contexte, il leur a également été suggéré de partager le questionnaire dans leur réseau.

Ensuite, l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ) et le collège de l'immobilier du Québec ont été contactés pour sonder l'intérêt à diffuser le questionnaire au sein des membres de l'association et du collège. Toutefois, malgré deux relances, aucun retour n'a été obtenu. Dans cette même optique, l'OACIQ a également été contacté à diverses reprises. Néanmoins, l'organisation a indiqué ne pas être en mesure de partager le questionnaire.

Face à ce constat, environ 150 agences immobilières⁷ ont été contactées par courriel afin qu'elles partagent le questionnaire en interne avec leurs employés. Cette première tentative n'a pas été très fructueuse. Dès lors, le courriel de prise de contact a été retravaillé et bonifié à plusieurs reprises pour encourager la participation, en mettant, notamment l'emphase sur les retombées pratiques positives qu'une telle étude pourrait éventuellement avoir, ainsi que sur la confidentialité des données. Ces ajustements ont porté ses fruits et ont permis de recruter environ une vingtaine de participants.

Cependant, cette approche n'a pas permis d'obtenir un échantillon significatif. Fort de ce constat et suite à des discussions avec des professionnels du domaine, la stratégie d'approche a été reconsidérée. Dans ce contexte, il a semblé pertinent d'adapter la prise de contact, ainsi que de considérer les réalités des pratiques de courtage immobilier, notamment : 1) les courtiers immobiliers passent très peu de temps devant leur ordinateur et ne font pas des heures de bureau, 2) les courtiers immobiliers ne sont pas familiers avec la recherche scientifique, et 3) les courtiers immobiliers sont la plupart du temps sur le terrain. Dès lors, un code QR donnant accès au questionnaire a été distribué physiquement au sein d'une quinzaine d'agences pendant environ quatre semaines durant le mois de janvier 2024. Malheureusement, cette initiative a permis de recruter quelques participants, mais n'a pas eu l'effet escompté. Effectivement, la majeure partie du temps, les courtiers immobiliers n'étant pas présents au sein même de

⁷ Ces dernières ne seront pas nommées pour des raisons de confidentialité.

l'agence, le code QR se retrouvait à l'accueil. Ce dernier était le plus souvent uniquement scanné, sans validation de questions.

Enfin, les réseaux sociaux ont également été envisagés. De ce fait, différents groupes Facebook de courtiers immobiliers ont été ciblés, dont les noms ne seront pas mentionnés pour des raisons de confidentialité. À cet effet, les administrateurs des groupes étaient préalablement contactés, afin d'obtenir leur accord pour devenir membre du groupe et publier l'annonce de sollicitation au sein de leur communauté (disponible à l'annexe 3). Par conséquent, les participants étaient libres de participer directement au questionnaire en ligne, sans interaction préalable. Dans cette même mesure, cette stratégie permettait qu'aucun lien entre les identités des participants et leurs réponses ne soit établi.

Finalement, la méthode d'échantillonnage boule de neige pour recruter davantage de participants à travers les entretiens semi-dirigés a également été employé. Il s'agissait, notamment, de demander à la fin des entretiens réalisés si le participant connaissait d'autres individus intéressés à participer. Ensuite, le participant déjà rencontré contactait l'individu pour sonder son intérêt. Si ce dernier obtenait une réponse positive, il lui partageait le questionnaire. Cette stratégie a permis d'étoffer considérablement l'échantillonnage et a, sans doute, été la technique la plus productive de l'étude. Cela peut s'expliquer par le fait que les entretiens ont permis d'installer une certaine proximité et un sentiment de confiance contribuant à rassurer les participants sur différents aspects (traitement des données, protection des données, explication détaillée du projet et de ses responsables). Toutes ces stratégies combinées ont permis d'amasser près d'une trentaine de participants additionnels.

4.2.3 Échantillon

La présente étude a été menée de septembre 2023 à janvier 2024. L'échantillon préliminaire est composé de 53 courtiers provenant du marché immobilier québécois ayant un permis valide de l'OACIQ - l'unique critère de participation à l'étude. Ce choix a été justifié en raison du fait que, seuls les courtiers immobiliers détenant ce permis sont assujettis à la LRPCFAT, et doivent, par conséquent, remplir des obligations légales.

Toutefois, parmi les 53 répondants, 20 courtiers ont été exclus de l'étude, en raison de questionnaires incomplets. En effet, les questionnaires partiellement complétés comprenaient principalement des réponses à la première section / début de la deuxième. Par conséquent, un

tri a été réalisé en vue de ne conserver que des données exploitables, aboutissant à un échantillon de 33 courtiers immobiliers. À noter que parmi ces 33 questionnaires, un répondant avait également partiellement rempli le questionnaire. Néanmoins, celui-ci a été inclus dans l'étude, étant donné que seulement quatre questions étaient manquantes.

Concernant l'échantillon, comme illustré dans le tableau 2 ci-dessous, 72,8% des répondants ont entre quelques mois et neuf ans d'expérience professionnelle et la majorité des répondants n'est pas titulaire d'un permis agréé ou agréé Dirigeant d'Agence (« DA ») (69,7% des participants). Les permis agréé et agréé DA attestent de la qualification d'un courtier pour agir en tant que DA. En ce qui concerne leur salaire annuel brut, il est situé principalement entre 60 000 et 300 000\$, avec une moyenne de 29 ventes par an (écart type 18,57). Leur taux de commission moyen sur la transaction s'établit aux alentours de 2,94% (écart type 1,13). Par ailleurs, 51,5% des répondants ont suivi des études collégiales et le courtage constitue l'activité principale de la vaste majorité d'entre eux (90,9% des participants). De plus, 57,6% des répondants ont la capacité d'effectuer des activités de courtage immobilier résidentiel et commercial, tandis que le reste de l'échantillon se spécialise exclusivement dans le marché immobilier résidentiel. Enfin, 84,8% des répondants font partie d'une agence immobilière affiliée à une bannière, tandis que le reste de l'échantillon exerce en tant que courtier indépendant.

Tableau 2. Fréquence des variables sur les caractéristiques professionnelles des participants

	N (%)
Permis OACIQ	
Oui	33 (100%)
Non	N/A
Type de permis	
Agréé ou agréé DA	17 (51,5%)
Aucun des deux	16 (48,5%)
Type de scolarité	
Études collégiales	17 (51,5%)
Études universitaires	16 (48,5%)
Formation postdoctorale	N/A
Type de marché	
Résidentiel	14 (42,4%)
Commercial	N/A
Résidentiel et commercial	19 (57,6%)
Type d'agence	
Indépendante	5 (15,2%)
Affiliée à une bannière	28 (84,8%)
Nombre d'années d'expériences	
Entre 0 et 4 ans	15 (45,5%)
Entre 4 et 9 ans	9 (27,3%)
Entre 9 et 15 ans	2 (6,1%)
Entre 15 et 20 ans	5 (15,2%)

Plus de 20 ans	2 (6,1%)
Salaire annuel brut	
Moins de 60 000\$	3 (9,1%)
Entre 60 000 et 90 000\$	8 (24,2%)
Entre 90 000 et 150 000\$	10 (30,3%)
Entre 150 000 et 300 000\$	9 (27,3%)
Plus de 300 000\$	3 (9,1%)
Statut professionnel dans le courtage immobilier	
Temps partiel / transition	3 (9,1%)
Temps plein	90 (90,9%)

À noter que le questionnaire ne recensait aucune question permettant d'obtenir des informations sur les caractéristiques socio-démographiques du participant, car ces dernières n'ont pas été jugées pertinentes à l'instar de la présente étude. En effet, les objectifs de l'étude étant principalement liés aux pratiques professionnelles des courtiers immobiliers, il était pertinent d'évaluer l'environnement dans lequel ces derniers évoluaient.

4.2.4 Statistiques descriptives

Pour répondre aux objectifs de l'étude, les variables ont fait l'objet d'un seul type d'analyse sur le logiciel SPSS, soit des analyses descriptives. En effet, elles ont permis de décrire la distribution et la variation des données, en fournissant des mesures telles que la moyenne, la médiane et l'écart type.

4.2.5 Forces et limites

Cette approche quantitative comprend certaines limites méthodologiques. En premier lieu, elle se fonde uniquement sur 33 courtiers immobiliers. Dès lors, l'échantillon rend difficile la généralisation des résultats à l'ensemble des courtiers immobiliers québécois. Par ailleurs, cet échantillon réduit également le développement d'analyses statistiques avancées.

Concernant le questionnaire, ce dernier comporte également des limites. Premièrement, l'évaluation des connaissances des participants à travers un questionnaire en ligne peut s'avérer complexe et pourrait être questionnée pour toutes sortes de raisons. En effet, il apparaît primordial de nuancer la connaissance et la mémorisation de la compréhension réelle du sujet. Certains participants pourraient avoir une connaissance jugée superficielle sur le blanchiment d'argent (p. ex. connaître les principales parties prenantes de la lutte contre le blanchiment d'argent), sans être en mesure d'identifier une activité à risque de blanchiment d'argent. Ensuite, l'objectif était de poser des questions simples afin de permettre une meilleure compréhension générale, mais aussi pour encourager le participant à finaliser le questionnaire. Toutefois, ce choix

pourrait être critiqué, car il ne permet pas d’aller en profondeur de la problématique. En ce sens, les questions à l’égard de la connaissance du participant sont très générales, et portent plutôt sur tous les aspects règlementaires du blanchiment d’argent.

Deuxièmement, la section visant à recenser les expériences pourrait entraîner un biais de réponse et de désirabilité sociale pour plusieurs raisons. Par exemple, les courtiers immobiliers pourraient craindre que leur participation à l’étude soit utilisée à leur encontre à des fins légales, être préoccupés à l’idée que cela nuise à leur image/réputation, être méfiants à l’égard de la confidentialité du questionnaire, ou encore de redouter de sanctions professionnelles. Pour toutes ces raisons, les courtiers immobiliers pourraient développer une volonté de paraître conforme et compétent en omettant, par exemple, d’avoir déjà été confronté à une expérience suspecte.

Néanmoins, considérant qu’il s’agit d’une population qui est rarement étudiée, cette étude peut constituer un point de départ pour de futures études. Par exemple, les principaux résultats pourraient être approfondis dans le cadre d’une enquête de plus grande envergure. Ensuite, cette méthodologie peut éventuellement servir pour justifier la nécessité d’agrandir l’échantillon à l’occasion de futures recherches (financement, partenariat), mais également de mettre en lumière les défis rencontrés, pour mieux les neutraliser. En ce sens, malgré les limites, la présente étude contribue à la recherche scientifique, car elle permet d’ouvrir la discussion sur le sujet.

À la lumière de l’ensemble de ces constats, l’approche qualitative permet d’offrir un complément essentiel pour approfondir certains résultats, notamment les expériences, les perceptions et les défis des courtiers immobiliers.

4.3 Volet qualitatif

La recherche qualitative comprend un ensemble de formes de recherche sur le terrain privilégiant l’analyse des discours et récits de vie (Pegdwendé Sawadogo, 2021). Cette méthode vise à comprendre les expériences personnelles et à explorer certains aspects de phénomènes sociaux. Ainsi, cette approche permet une compréhension approfondie de phénomènes, en offrant un accès à des significations subjectives propres aux situations sociales.

Contrairement aux méthodes quantitatives, cette démarche offre au chercheur une certaine créativité et une plus grande liberté dans son processus de recherche (Giordano et Jolibert, 2016). Par conséquent, la recherche qualitative entraîne indéniablement un processus itératif et non linéaire en raison de cette démarche compréhensive et interprétative (Pegwendé Sawadogo, 2021). Dans cette approche, le chercheur joue un rôle actif et bénéficie d'un contact unique et personnel avec son interlocuteur enrichissant, par conséquent, la collecte et le traitement des données. En effet, ce n'est qu'en s'immiscant à l'intérieur du noyau que le chercheur sera en mesure d'appréhender et d'étudier les comportements et les perceptions de certains groupes (Poupart et Couvrette, 2018).

Le choix de réaliser des entretiens semi-dirigé a reposé sur trois justifications. Premièrement, cette démarche qualitative a permis une compréhension nuancée des différentes perspectives, interprétations et perceptions des courtiers immobiliers. En effet, cette démarche permet ultimement de mieux compléter et d'enrichir le corpus de données en corroborant et/ou en confrontant et/ou en allant en profondeur de certains aspects. De plus, dans une certaine mesure, les entretiens semi-dirigés ont permis de pallier au silence des données quantitatives, en offrant des détails contextuels et des informations approfondies.

Deuxièmement, les entretiens semi-dirigés ont permis de se familiariser avec la structure et l'organisation des entités déclarantes du secteur immobilier. En effet, au fil des discussions les participants ont partagé indirectement le fonctionnement du secteur immobilier, notamment les étapes d'un achat et d'une vente, incluant leurs spécificités et la différence opérationnelle entre un achat avec/sans financement. Force est de constater que cette vue d'ensemble du secteur et des différentes pratiques a permis de nourrir la réflexion sur le sujet, mais également de mieux interpréter les résultats quantitatifs.

Enfin, ce choix s'est également inscrit dans une volonté préventive de contrer le nombre limité de participants, étant donné qu'il s'agissait d'une population rarement étudiée.

4.3.1 Collecte de données

4.3.1.1 Entretiens semi-dirigés

L'entretien semi-dirigé offre au participant une certaine latitude en raison de la consigne de départ qui se veut générale et ouverte. En effet, même si le chercheur construit une grille

préliminaire des thèmes et des sous-thèmes qu'il souhaite aborder avec son interlocuteur, l'entretien est évolutif et dépend entièrement du participant (Broustau et Cam, 2012). S'en suit alors une véritable discussion basée sur des relances afin de permettre le développement d'éléments nouveaux (Broustau et Cam, 2012). Cette structure d'entretien permet d'avoir pleinement accès aux expériences et perceptions des individus incluant toute la subjectivité qu'ils y accordent (Pinson et Sala Pala, 2007). Par conséquent, le choix d'utiliser cette méthode s'est inscrit dans ces affirmations et la volonté de saisir l'hétérogénéité et la complexité des vécus et expériences variant selon les courtiers immobiliers.

4.3.1.2 Stratégies de recrutement et prise de contact

La sollicitation des participants s'est réalisée principalement à travers le questionnaire en ligne. En effet, dans la dernière section, une question avait pour objectif d'évaluer l'intérêt du répondant à participer à un entretien semi-dirigé. Le cas échéant, le répondant pouvait y apposer ses coordonnées pour être ultérieurement contacté.

En ce qui a trait aux échanges avec les participants, dans un premier temps, une prise de contact était réalisée par courriel ou par téléphone dépendamment de chaque participant ayant manifesté son intérêt. Durant ce premier échange, les objectifs de l'étude, ainsi que le déroulement et la durée approximative de l'entretien ont été présentés. Lors de la première prise de contact, le formulaire d'information et de consentement était également acheminé pour permettre aux participants de faire un choix éclairé (voir le formulaire à l'annexe 4). Suivant une réponse positive du participant obtenue, un créneau horaire était proposé. Dans la majorité des cas, des rappels ont dû être réalisés.

Sur les 33 répondants, 17 courtiers immobiliers ont exprimé leur intérêt de participer à l'entretien. Néanmoins, sur les 17 courtiers immobiliers contactés, neuf se sont désistés. Parmi les courtiers immobiliers qui se sont désistés aux entretiens, la majorité n'a pas donné suite après la prise de contact, alors qu'une minorité a indiqué ne plus disposer du temps nécessaire pour participer à un entretien. Dans ce contexte, plusieurs mesures d'accommodements ont été proposées (p. ex. faire l'entretien durant une autre période, et/ou sur une plus courte durée). Toutefois, ces démarches n'ont pas abouti. Ainsi, un total de huit entretiens a été réalisé entre novembre 2023 et février 2024.

4.3.1.3 Participants

Tel que mentionné ci-dessus, l'unique critère de participation à l'étude était la détention d'un permis délivré par l'OACIQ. D'autre part, aucun critère d'exclusion de l'étude n'a été imposé. En effet, l'étude s'inscrivait plutôt dans une approche ouverte et exploratoire. Ainsi, la décision de ne pas inclure de critères d'exclusion a été justifiée par la volonté de capturer la richesse, ainsi que la complexité de la problématique.

Comme illustré dans le tableau 3 ci-dessous, l'échantillon est composé de huit courtiers immobiliers québécois. Afin de respecter leur anonymat, des noms fictifs ont été assignés à chaque participant. En ce qui concerne les participants, le courtage immobilier constitue pour l'ensemble des participants, leur activité principale (n=8). La majorité des participants rencontrés a poursuivi des études collégiales (n=5), ne détient pas de permis agréé DA ou agréé (n=5) et évolue dans le secteur résidentiel et commercial (n=6). L'expérience des participants est variable allant de quelques mois à plus de 20 années d'expérience. Également, le salaire des participants est très varié et aucune généralité ne se dessine. Enfin, le nombre de ventes réalisées par les participants rencontrés se situe respectivement entre dix et 30 ventes (n=4) et plus de 30 ventes (n=4). Enfin, la commission sur la vente se situe pour la majorité entre 2 et 3% (n=5). À noter que l'ensemble de ces statistiques proviennent des réponses au questionnaire.

Tableau 3. Profil des répondants

Nom fictif	Type de permis	Type de scolarité	Type de marché	Type d'agence	Nombre d'années d'expériences	Nombre de ventes	Taux de commission	Salaire annuel brut	Statut professionnel
William	Agréé DA	Études collégiales	Résidentiel et commercial	Bannière	Plus de 20 ans	40 ventes	5%	Entre 150 000 à 300 000\$	Activité principale
Emma	Agréé DA	Études universitaires	Résidentiel et commercial	Indépendante	Plus de 20 ans	50 ventes	2%	Entre 90 000 et 150 000\$	Activité principale
Olivia	Aucun	Études collégiales	Résidentiel	Bannière	Entre 15 et 20 ans	12 ventes	2%	Entre 90 000 et 150 000\$	Activité principale
Liam	Aucun	Études collégiales	Résidentiel et commercial	Bannière	Entre 0 et 4 ans	30 ventes	3%	Entre 150 000 et 300 000\$	Activité principale
Alice	Agréé	Études universitaires	Résidentiel et commercial	Bannière	Entre 15 et 20 ans	10 ventes	2%	Entre 60 000 et 90 000\$	Activité principale
Léa	Aucun	Études collégiales	Résidentiel et commercial	Bannière	Entre 4 et 9 ans	50 ventes	4%	Plus de 300 000\$	Activité principale
Camille	Aucun	Études collégiales	Résidentiel	Bannière	Entre 4 et 9 ans	20 ventes	4%	Entre 90 000 et 150 000\$	Activité principale
Charlotte	Aucun	Études universitaires	Résidentiel et commercial	Bannière	Entre 15 et 20 ans	35 ventes	2%	Entre 150 000 et 300 000\$	Activité principale

4.3.1.4 Déroulement des entretiens

Au préalable, un guide d'entretien a été réalisé, qui est disponible à l'annexe 5. Ce dernier a permis de mieux structurer et concevoir les entretiens. Plus particulièrement, il reprenait les étapes à suivre et l'ensemble des grands thèmes, des relances et des formulations de questions possibles. À noter que l'ensemble de ces grands thèmes n'étaient pas abordés de la même manière et dans le même ordre avec chaque participant, mais dépendaient plutôt des interactions avec les participants.

Globalement, les grands thèmes des entretiens ont été organisés de la même manière que les questionnaires. Plus précisément, l'un d'entre eux portait sur la perception du rôle du courtier

dans la lutte contre le blanchiment d'argent, offrant ainsi un point de départ pour la discussion. Un autre thème visait à explorer les expériences douteuses, ainsi que le processus de DOD qui y est associé. Ensuite, un autre aspect abordé visait à discuter de leur perception de la connaissance sur le sujet et du matériel éducatif. Enfin, un dernier thème se concentrait sur la relation du courtier avec son client à l'aune de l'opérationnalisation de ces obligations réglementaires.

Les entretiens ont duré entre 30 et 45 minutes et se sont déroulés via téléphone ou l'application de communication Teams, à la convenance de chaque participant. Avant de débiter chaque entretien, les normes éthiques et le déroulement de l'entretien ont été présentés afin de répondre à d'éventuelles questions concernant la participation à l'étude. Avec l'accord des participants, ces entretiens ont fait l'objet d'un enregistrement en vue d'une transcription du verbatim et d'une pleine écoute de l'interlocuteur.

Une fois l'enregistrement lancé, la consigne de départ : « Parle-moi de la manière dont tu interprètes et intègres ton rôle dans la lutte contre le blanchiment d'argent » était lancée. Cette dernière était plutôt simple, sans prénotation, mais suffisamment ouverte en vue de privilégier l'échange sur les différents thèmes.

Durant l'entretien, une attention toute particulière a été portée à la formulation des relances, en vue de ne pas blâmer le participant ou encore de le brusquer. De plus, bien que les relances aient varié selon chaque participant et contexte d'entretien, leur sens restait le même. En outre, certains grands thèmes n'étaient pas abordés, avec certains participants pour différentes raisons (p. ex. sujet amplement amené par le participant lui-même ou relance pas adaptée à la situation du participant).

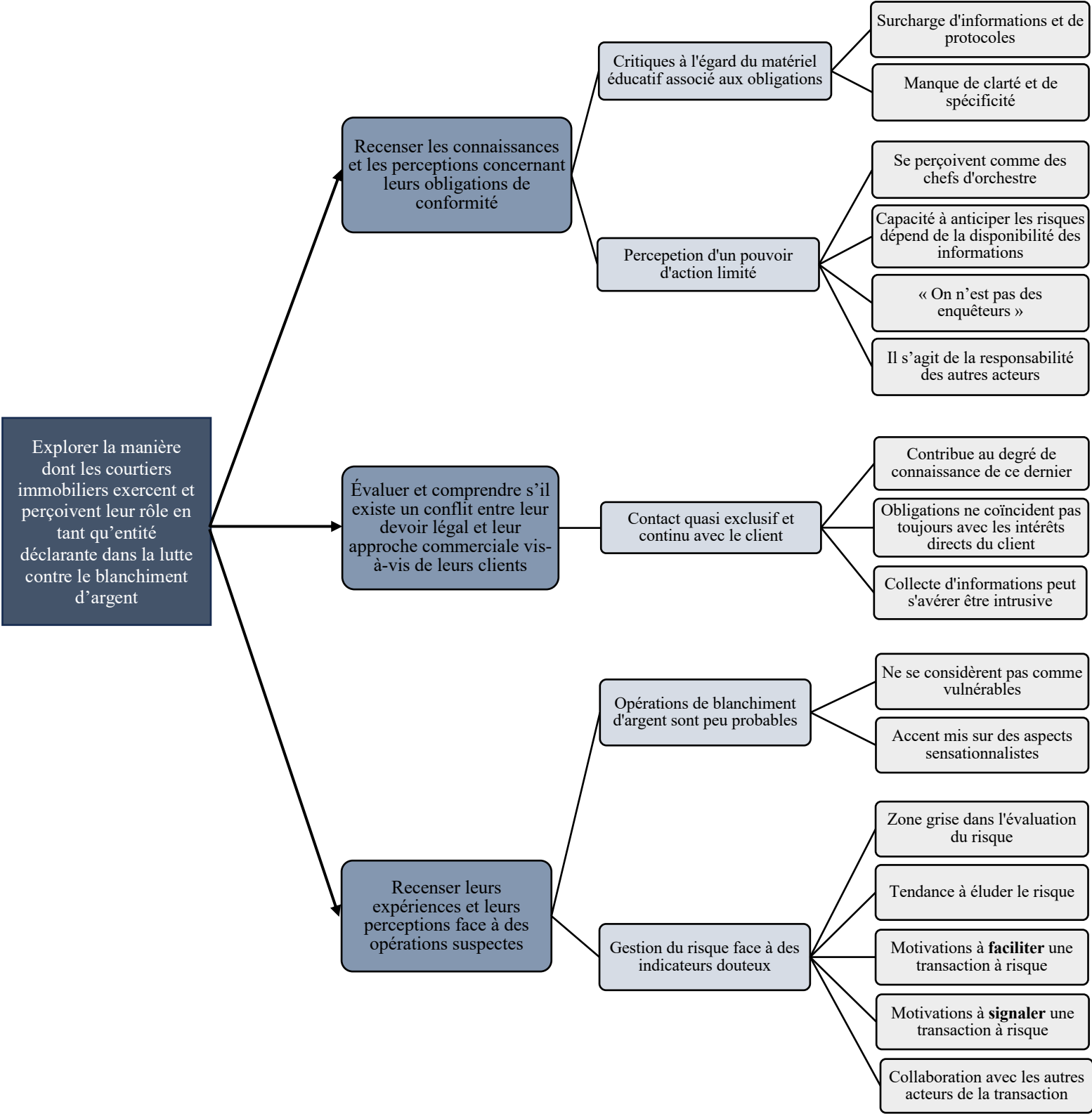
En dernier lieu, l'entretien était clôturé avec des remerciements et une question ouverte visant à s'assurer que le participant avait eu l'occasion de partager tous les éléments dont il souhaitait faire part.

4.3.2 Analyse thématique

Pour débiter, les entretiens ont été retranscrits mot pour mot, sans aucune modification et en restant fidèle aux émotions de l'interlocuteur. La rédaction des verbatims a également permis de rendre plus accessibles les données et de les visualiser avant de les analyser.

Ensuite, une analyse thématique du verbatim a été effectuée afin de permettre un codage des données, ainsi qu'une réduction de données (Paillé et Mucchielli, 2012). Cette analyse verticale a été réalisée sous forme de tableau et a permis une analyse approfondie de chaque entretien pris individuellement. Plus précisément, le tableau était divisé sous forme de trois colonnes, notamment : 1) le verbatim au complet retranscrit, 2) une synthèse de chaque passage, 3) la formulation des sous-thèmes. À l'aide de ces multiples sous-thèmes, la création de grands thèmes en leur donnant un sens très spécifique a été réalisée. Ce schéma a été répété pour chaque entretien, à la suite de quoi, un arbre thématique, mettant en évidence les tendances et leur signification, a été construit (voir ci-dessous la figure 2). Troisièmement, un mémo analytique qui recense les thèmes de chaque entretien et certains extraits de verbatim ont été rédigés pour chaque entretien. Cette étape a permis la réalisation de l'analyse horizontale des entretiens en vue de confronter les mémos analytiques et les objectifs de recherche. Le but étant de synthétiser et de faire des liens entre les thèmes et les extraits de verbatim.

Figure 2. Arbre thématique issu de l'analyse des entretiens



À noter que cet arbre thématique sera explicité dans la section des résultats, et plusieurs citations de verbatims seront présentés pour supporter les thèmes et les sous-thèmes.

4.3.3 Forces et limites

Cette approche qualitative comprend certaines limites méthodologiques. Pour commencer, la principale limite de cette étude réside dans le fait que les courtiers immobiliers pourraient être moins enclins à accepter un entretien sur ce sujet, créant ainsi un potentiel biais parmi les participants. En outre, de même que pour les questionnaires, les participants pourraient décider d'omettre certains aspects en donnant des réponses biaisées et conformes à leur souhait plutôt qu'émettre une véritable opinion.

De plus, l'échantillon est limité et il faut noter que la saturation empirique n'a pas été atteinte pour l'ensemble des éléments, et ce, plus précisément à l'égard de l'expérience terrain face à des expériences suspectes de blanchiment d'argent. Par conséquent, il n'a pas été possible d'établir un portrait approfondi sur cet aspect. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les personnes ayant vécu ce type de situation pourraient ne pas se sentir confortables de témoigner sur ce sujet. Toutefois, considérant que l'étude s'inscrit davantage dans une visée exploratoire, les résultats obtenus fournissent suffisamment de composantes significatives pour répondre aux objectifs de l'étude, mais également pour permettre de soulever de nouvelles avenues de recherche.

4.4 Engagements et considérations éthiques

La présente étude a été approuvée par le Comité d'éthique de la recherche – Société et culture (CERSC) de l'Université de Montréal (#2023-4279). De ce fait, cette approbation a impliqué plusieurs engagements et considérations éthiques.

Pour les entretiens, il était envisageable qu'un certain inconfort soit ressenti par les participants, notamment en raison de la nature de leur position et de leur rôle face aux activités de blanchiment d'argent, mais également le fait que l'anonymat ne pouvait être maintenu auprès du chercheur. Pour contrer cela, il a été nécessaire de rappeler dans le courriel de sollicitation, ainsi qu'au début de l'entretien, la nature confidentielle de l'entretien. Lorsque questionné sur le caractère confidentiel des données, le chercheur a pris le soin de présenter au participant les différentes étapes, notamment la retranscription du verbatim, l'attribution d'un nom fictif et la protection des données. Il a également été plusieurs fois rappelé qu'aucune information permettant d'identifier le participant ne serait transmise à son milieu professionnel ou encore publiée. Face à certaines incertitudes, une position d'ouverture et de non-jugement a été adoptée. Également, il a été rappelé au participant son droit de se retirer de l'étude et de ne pas

répondre à une question, ou encore de mettre fin l'entretien. Enfin, il a été offert au participant, la possibilité de choisir le lieu de rencontre afin que ce dernier se sente pleinement en sécurité.

Pour les questionnaires, afin de prévenir un risque de bris de confidentialité et de vol de temps de travail, il a été mentionné, lors de la passation du code QR, que ce dernier devrait être complété en dehors des heures de travail et de préférence avec le matériel personnel du participant.

Ensuite, une fois la personne tirée au sort pour le chèque-cadeau d'une valeur de 100\$ auprès de la Société des établissements de plein air du Québec (« Sépaq »), la liste des intéressés a été immédiatement détruite.

En ce qui concerne la gestion des données, elles ont été conservées sur la plateforme Lime Survey durant l'entièreté de la collecte de données. Une fois cette dernière finalisée, les données (enregistrements et questionnaires) ont été extraites sur un fichier crypté et protégé par un mot de passe. Pour atténuer les risques de perte des données, les règles de sauvegarde 3-2-1 ont été suivies, soit de posséder au moins trois copies, les stocker sur deux types de médias différents et conserver une copie de sauvegarde hors site.

Chapitre V : Résultats

Le cinquième chapitre reprend les résultats issus des entretiens et des questionnaires qui sont présentés en fonction des objectifs, plutôt que la structure du questionnaire. De plus, afin de permettre une meilleure appréhension des résultats, chaque partie est divisée en deux sections, d'une part le volet quantitatif et d'autre part le volet qualitatif. Pour rappel, la présente étude participe à une meilleure compréhension quant à la manière dont les courtiers immobiliers exercent et perçoivent leur rôle en tant qu'entité déclarante dans la lutte contre le blanchiment d'argent.

Partie 1 : Connaissances et perceptions des obligations de conformité

Le premier sous-objectif est de recenser les connaissances et les perceptions des courtiers immobiliers concernant leurs obligations de conformité. Ainsi, l'approche quantitative recense les connaissances des participants de leurs obligations de conformité. Ensuite, l'approche qualitative explore leurs perceptions à l'égard de ces dernières.

Avant de présenter les résultats, il semblait, toutefois, important de contextualiser le matériel éducatif mis à la disposition des courtiers immobiliers qui a été mis en lumière par les participants lors des entretiens. Ce dernier vise à les encourager à respecter leurs obligations de conformité. Tout d'abord, les participants indiquent bénéficier d'une formation obligatoire sur le blanchiment d'argent dans le secteur immobilier, organisée par l'OACIQ. En plus de cette formation de base, les participants mentionnent disposer d'un formulaire qu'ils doivent remplir pour chaque transaction. Il comprend environ sept questions visant à inciter les participants à se questionner sur le risque potentiel que la transaction pourrait représenter en matière de blanchiment d'argent (p. ex. origine géographique des fonds ou caractéristiques de la transaction et du client).

Selon les propos des participants, ce formulaire comprend uniquement des questions fermées (oui/non) et ne nécessite pas de pièces justificatives. Il se base plutôt sur la bonne volonté du courtier à indiquer sa perception du risque face à la transaction. Par la suite, ce document doit être versé au dossier par le courtier à des fins d'inspections. Les participants font communément référence à ce document comme le « formulaire CANAFE » ou « la CANAFE », à distinguer du formulaire de DOD envoyé au CANAFE. Toutefois, à noter que les informations du formulaire n'ont pas été corroborées avec l'OACIQ. En effet, plusieurs tentatives de prises de contact ont été réalisées avec ce dernier, afin de confirmer ces renseignements.

5.1 Volet quantitatif

Tout d'abord, le volet quantitatif indique que les participants ont une bonne connaissance de leurs obligations de conformité en matière de lutte au blanchiment d'argent, tant du point de vue des différents intervenants (CANAFE, OACIQ) que sur les aspects légaux et pratiques.

En effet, comme indiqué dans le tableau 4, 100% connaissent la ligne directrice de l'OACIQ, 97% ont suivi des formations sur le blanchiment d'argent, 75,8% ont indiqué avoir connaissance de l'existence de la LRPCFAT et 81,8% ont indiqué être soit modérément sensibilisé soit plus sensibilisé à leurs obligations de conformité.

Tableau 4. Fréquence des variables concernant la connaissance et la sensibilisation en aux obligations de conformité

	N (%)
Prise de connaissance de la ligne directrice de l'OACIQ	
Oui	33 (100%)
Non	N/A
Poursuite de la formation OACIQ ou autre formation pertinente sur le blanchiment d'argent	
Oui	32 (97%)
En cours	1 (3%)
Non	N/A
Connaissance de l'existence de la LRPCFAT	
Oui	25 (75,8%)
Non	8 (24,2%)
Niveau de sensibilisation à l'égard des obligations	
1 (moins sensibilisé(e))	2 (6,1%)
2	4 (12,1%)
3 (modérément sensibilisé(e))	11 (33,3%)
4	7 (21,2%)
5 (plus sensibilisé(e))	9 (27,3%)

Afin de vérifier la compréhension des participants de la définition d'une expérience suspecte en termes de blanchiment d'argent du CANAFE, une question a été posée à cet effet dans le questionnaire. La réponse correcte était que cette expérience suspecte englobe à la fois une tentative d'opération douteuse et une opération qui a effectivement conduit au blanchiment de fonds. Les résultats mettent en évidence que les participants savent qu'ils ne doivent pas attendre qu'une activité de blanchiment d'argent soit effectivement réalisée avant de la déclarer au CANAFE, puisque 75,8% des participants ont indiqué la bonne réponse, comme indiqué dans le tableau 5.

Ensuite, les résultats démontrent également que les participants n'ont pas l'habitude de consulter régulièrement la liste des indicateurs de risque fournie par le CANAFE, mais ont

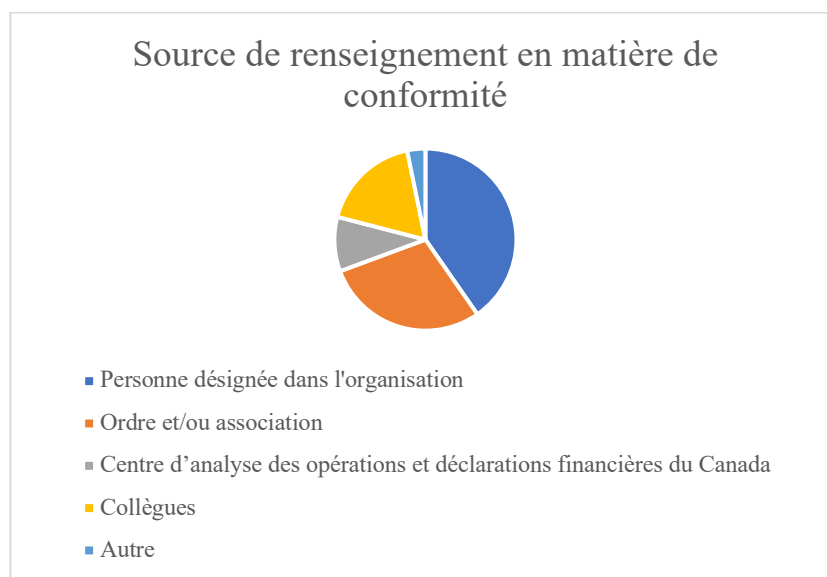
plutôt tendance à se tourner vers une personne de référence au sein de leur agence. En effet, comme le montrent le tableau 5 et la figure 3, seulement 27,3% des participants consultent fréquemment la liste, et la source de renseignement la plus fréquemment utilisée en matière de conformité est « personne désignée dans l'organisation » suivie par « ordre et/ou association ».

Tableau 5. Fréquence des variables concernant la connaissance du CANAFE et la définition d'une expérience suspecte

	N (%)
Définition d'une expérience suspecte en termes de blanchiment d'argent du CANAFE*	
1. Une expérience suspecte fait référence à une tentative de blanchiment d'argent	6
2. Une expérience suspecte fait référence à une opération qui a permis de blanchir de l'argent	4
3. Les deux	25
4. Je ne sais pas	N/A
Connaissance de l'existence du CANAFE	
Oui	31 (93,9%)
Non	2 (6,1%)
Je ne sais pas	N/A
Fréquence de l'intégration de la liste des indicateurs de risque du CANAFE	
Je m'y réfère régulièrement	9 (27,3%)
Je m'y réfère de temps en temps	11 (33,3%)
Je ne l'utilise pas	11 (33,3%)
Je ne connais pas l'existence de cette liste	1 (3%)
Je ne sais pas	1 (3%)

*Pour rappel, les répondants pouvaient apposer plusieurs réponses à cette question.

Figure 3. Source de renseignement en matière de conformité des participants

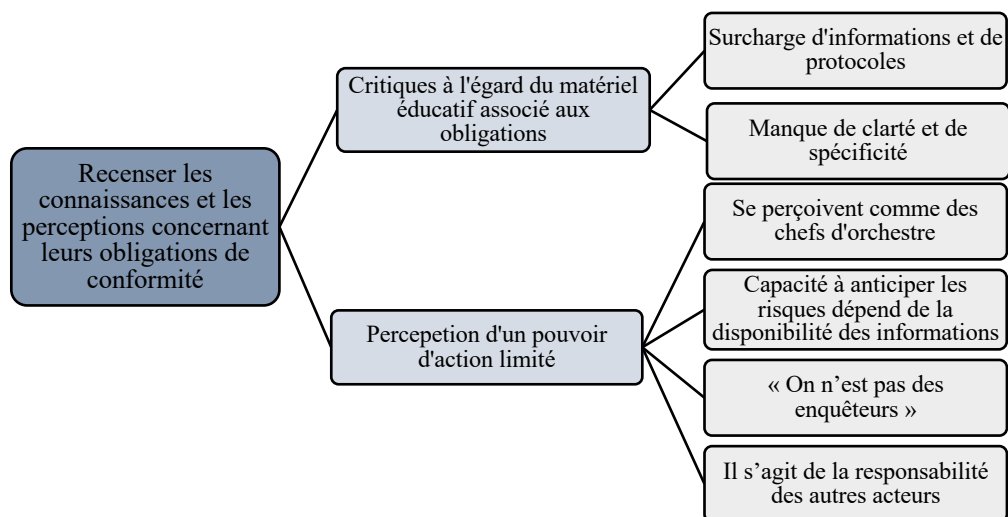


5.2 Volet qualitatif

Les résultats quantitatifs ont révélé que les participants avaient une bonne compréhension de leurs obligations et qu'ils se tournent vers une personne désignée dans leur organisation en cas de doute. En revanche, le volet qualitatif apporte quelques nuances, comme le démontre la figure 4. L'analyse thématique des entretiens a permis de recenser plusieurs critiques à l'égard du matériel éducatif associé aux obligations, comme premier thème. En effet, la mise en

pratique des obligations s'avère être complexe et plusieurs points de frictions communs ont été formulés, mettant particulièrement en avant les sous-thèmes suivants : une surcharge d'informations et de protocoles et un manque de clarté et de spécificité. Ensuite, le deuxième thème observé concerne la mise en pratique des obligations, mettant en exergue une perception d'un pouvoir d'action limité. Ce thème englobe quatre sous-thèmes, notamment l'identification du rôle de courtier immobilier en tant que chefs d'orchestre à travers tout le long de la transaction immobilière, une capacité à anticiper les risques qui dépend largement de la disponibilité des informations, de la perception exprimée par la phrase suivante : « on n'est pas des enquêteurs », et la conviction qu'il s'agit de la responsabilité des autres acteurs de la transaction de lutter contre le blanchiment d'argent, comme les notaires, les courtiers hypothécaires et les banques. À noter que l'ensemble des sous-thèmes sont mis en évidence en gras dans les sections suivantes.

Figure 4. Arbre thématique de l'objectif 1



5.2.1 Critiques à l'égard du matériel éducatif associé aux obligations

Lors des entretiens, certains participants ont partagé plusieurs critiques à l'égard du matériel éducatif associé aux obligations de conformité. Tout d'abord, quelques participants évoquent une forme de **surcharge d'informations et de protocoles**, constitutif d'un fardeau pour les courtiers immobiliers. C'est ce que William constate à travers sa réflexion, pour qui, la charge de protocoles ne fait qu'augmenter constamment, alors que les obligations présentes sont déjà suffisamment contraignantes et imposantes.

Ça alourdit ma tâche [...], à toutes les fois où ils te rajoutent des obligations, les documents se rajoutent [...]. On a déjà assez à faire, on va faire ce qu'on est obligés de faire, mais on n'ira pas plus loin [vérifier la provenance des fonds], c'est assez. On passe

notre temps à vérifier ceci, à vérifier ça. [...] Pis les courtiers, ils trouvent qu'il y en a trop, il y en a toujours d'autres [documents/obligations], de plus en plus.

William

Ultérieurement, durant l'entretien, William partage également son désarroi vis-à-vis de l'utilisation d'abréviations et de jargons techniques au sein du matériel éducatif et des formations. Il donne, notamment l'exemple des « personnalités politiquement vulnérables » que le CANAFE qualifie de « PPV »⁸. Son commentaire suggère que certaines formations sont perçues comme complexes à appréhender : « C'est du langage... comment dirais-je... d'abréviations. T'sais les personnalités publiques... les « PPV », c'est l'enfer » (William).

Pour Olivia, cette surcharge d'informations crée une certaine attitude contestataire et de résistance. En effet, elle met en évidence la lourdeur des formations, ainsi que la documentation mise à sa disposition. Ainsi, elle fait état d'une forme de détachement face aux initiatives de formations.

Les obligations devraient être plus claires, t'sais commencer à lire tout ça, faire ces formations, c'est comme... on apprend une coupe d'affaires, mais c'est tellement lourd, pis notre rôle est tellement limité que j'en pars à [la] moitié de la réunion. Je m'endors souvent [rires].

Olivia

Ensuite, les participants témoignent un **manque de clarté et de spécificité** dans le matériel de formation. Plutôt que d'une formation générale, les participants voudraient bénéficier d'études de cas avec des critères opérationnels clairement définis. En effet, plus de la moitié des participants indiquent ne pas être familiers avec les étapes à suivre en cas de situation à risque de blanchiment d'argent ni avec le fonctionnement général du CANAFE (mandat, étapes post-déclaration au CANAFE, justification de ces démarches, etc.).

À cet effet, Camille partage son expérience face au manque de clarté du processus. Cette dernière a été confrontée à une tentative de blanchiment d'argent durant une transaction et confie avoir vécu beaucoup d'anxiété, ne sachant pas comment réagir et appréhender une telle situation. Suite à son expérience, elle insiste sur l'importance de former davantage les DA, afin qu'ils soient habiles à mener des formations à l'interne, pour s'assurer que les courtiers immobiliers comprennent correctement les étapes à suivre. Durant son expérience, elle a eu le sentiment que son DA ne maîtrisait pas la situation, et n'était pas certain des démarches à

⁸ Selon le CANAFE, toutes les entités déclarantes doivent satisfaire à certaines exigences relatives aux PPV en vertu de la LRPCFAT. Pour plus d'informations, voir : <https://fintrac-canafe.canada.ca/guidance-directives/client-clientele/pep/pep-fra>

entreprendre. Selon elle, il est plus que nécessaire de normaliser ce processus pour que les courtiers se sentent mieux préparés et soutenus.

Moi j'ai vécu un stress énorme pendant un mois. [...] je suis allée parler à mon DA, puis à partir de là, je sais pas ce que lui a fait, même lui n'avait pas l'air trop sûr de savoir quoi faire. [...] Il y en a beaucoup qui s'en foutent carrément, ce n'est pas dans leur priorité [les DA]. [...] Ça serait important d'éduquer les DA, systématiquement [...] pour que tout le monde comprenne tout et que ça paraisse quasiment normal de faire ce processus-là. Tu n'as pas besoin d'avoir peur, de vivre une anxiété, d'être seul chez toi avec ta petite boule, pleurer la nuit, [car] tu sais pas quoi faire. [...] ça devrait être naturel, parce que le courtier il sait pas quoi faire.

Camille

Le répondant 58 du questionnaire partage le même avis que Camille et écrit dans le questionnaire : « manque de formation sur ce sujet, DA souvent mal informé sur ce sujet et donc une mauvaise référence en cas de questionnement » (répondant 58).

De plus, quelques participants estiment que les critères pour identifier une situation à risque de blanchiment d'argent ne sont également pas assez spécifiques. C'est ce que Liam aborde :

C'est beaucoup d'informations, il n'y a pas de choses précises comme : « bon bah si il y a ça qui arrive, ça c'est du blanchiment d'argent ». C'était vraiment dans un cas qui ressemble à ça [exemple de mise en situation], il y a une « possibilité » qu'il y ait du blanchiment d'argent, donc il faudrait aviser l'autorité qui se charge de ça.

Liam

Bien souvent, ce manque de clarté dans le matériel qu'ils disposent engendre des situations où les participants sont dépourvus d'autonomie et sont contraints de se référer à leur DA pour connaître les démarches à entreprendre et/ou pour statuer sur le risque qu'une transaction représente. Olivia l'évoque en ces termes : « Je connais mes obligations dans la mesure où ça ne dépasse pas ce que je ne suis pas habituée de vivre [...]. C'est sûr que s'il arrivait une situation anormale [expérience suspecte] bah là, je serai obligée d'aller consulter [le DA] » (Olivia).

Qui plus est, Emma estime que la nature théorique des formations ne reflète pas toujours la réalité du terrain. En effet, elle suggère un manque d'adéquation des contenus des formations avec la réalité quotidienne de ses pratiques. Elle donne l'exemple des formations sur les Bitcoins, qu'elle perçoit comme non intéressantes, car ces dernières ne s'appliquent pas à sa réalité quotidienne. Elle remet également en question les formations et considère qu'il n'est pas envisageable de former un courtier immobilier sur le blanchiment d'argent en trois heures de temps.

C'est très théorique, c'est très « by the book » comme si c'était écrit, mais quand on est sur le terrain, c'est pas comme ça. Pis après ça ils sont rendus qu'ils nous donnent des formations sur les bitcoins, c'est sûr que moi je suis plus vieille peut-être qu'un jour vous allez avoir ça, mais moi pas du tout, je trouve ça plate à mort. [...] Quelle sorte de formation qu'ils vont me donner de 3 heures sur le blanchiment d'argent, t'sais moi j'ai pas la formation de tout ça... moi ma formation elle est pas là du tout.

Emma

Enfin, le répondant 22 du questionnaire exprime également son opinion selon laquelle la formation actuelle n'est pas adéquate : « Nous ne sommes pas formés pour ça. Et ce n'est pas la formation qui va nous former » (répondant 22).

5.2.2 Perception d'un pouvoir d'action limité

La majorité des participants considère que leur rôle dans la mise en œuvre de la lutte contre le blanchiment d'argent dans ce secteur est limité, notamment en termes de vérifications qu'ils sont tenus de faire. En effet, ces derniers se considèrent impuissants et considèrent que leurs responsabilités se limitent essentiellement à la vérification de l'identité du client, car ces informations sont généralement considérées comme plus accessibles.

En revanche, lorsque les procédures visant à vérifier l'origine des fonds sont évoquées, la grande majorité des participants souligne la complexité, voire la délicatesse, de l'obtention de telles informations. Dès lors, les participants se perçoivent comme des acteurs centraux qui agissent comme des **chefs d'orchestre tout le long de la transaction**, mais avec un pouvoir d'action et de vérification limité.

C'est ce qu'Olivia témoigne en ces termes : « On est comme des chefs d'orchestre, nous les courtiers. On dirige la transaction, on suit la transaction, pis on les outille les acheteurs, pour que tout aille bien » (Olivia). En effet, ils s'assurent que chaque étape s'aligne correctement dans les règles de l'art, mais ne considère pas leur devoir légal, comme un processus de vérification en soi approfondie. Liam le partage très clairement : « Faque c'est un peu moi qui est au milieu, sans faire 100% des vérifications et sans aller en profondeur comme chacun des professionnels, moi je vais être celui qui va assembler tout ensemble si on veut » (Liam).

Dans ce même ordre d'idées, Emma considère qu'il y a un écart entre les obligations réglementaires et la pratique sur le terrain. Elle estime que les obligations de conformité sont

excessives, étant donné que son rôle se limite uniquement à mettre un acheteur et un vendeur en relation.

T'sais c'est pas comme ça que ça se passe dans la vraie vie. [...] À force de mettre des règlements, à un moment donné, c'est trop, surtout que mon travail à moi c'est de mettre un acheteur et un vendeur en relation. T'sais nous autre on est juste intermédiaire, ils vous donnent des responsabilités comme si on était des propriétaires de ça.

Emma

Parallèlement, les participants n'hésitent pas à pointer l'absence d'outils concrets pour éviter d'être partie prenante d'activités de blanchiment d'argent. Dès lors, leur **capacité à anticiper les risques dépend largement de la disponibilité des informations** pertinentes sur le client. En effet, Emma exprime la difficulté qu'elle rencontre face à des clients malveillants. Elle souligne que si un client avait l'intention de dissimuler des informations, il serait plus organisé qu'elle. Face à cela, Emma se sent impuissante dans de telles situations, car elle considère que le client pourrait répondre aux questions de manière sélective.

T'sais le client il va me répondre ce qu'il veut, t'sais la personne en face de moi qui veut faire quelque chose de croche, elle est beaucoup plus organisée que moi. Elle, elle sait ce qu'elle veut faire, donc elle va m'amener où ce qu'elle veut dans les questions. [...] T'sais moi si son permis de conduire est pas bon, j'ai pas grand pouvoir là-dessus moi.

Emma

Ainsi, les informations recueillies reposent uniquement sur une relation de confiance avec le client. C'est ce que Charlotte met en avant à travers un exemple : le client pourrait mentionner que les fonds viennent d'un pays, toutefois, si Charlotte ne vérifie pas cette information auprès des autres professionnels, elle n'aura pas la preuve absolue.

Nous, on part sur une relation de confiance avec nos clients [...] il y en a qui savent très bien mentir donc on a beau essayer de poser pleins de petites questions. Puis je te dis il y a toujours cette petite question [dans ma tête], « est-ce que l'argent de la mise de fonds provient de tel pays de la liste ? » [pays à risque de blanchiment d'argent]. Mais bon, comme je te dis tous les gens sont capables de mentir, donc nous on va dire [sur le formulaire CANAFE] « non ça ne vient pas de là » [pays à risque de blanchiment d'argent], mais on n'a pas la preuve absolue.

Charlotte

Dans cette perspective, Léa souligne qu'en l'absence de connaissance approfondie du client, il serait pertinent d'avoir des outils supplémentaires pour vérifier les antécédents judiciaires, ou encore la provenance des fonds. Elle considère que ces outils lui permettraient de prendre une décision éclairée vis-à-vis de sa relation avec le client en amont.

Si on avait un endroit facile ne connaissant pas l'acheteur, très bien, on pourrait rentrer le nom et voir ses antécédents, moi je trouverais ça plus rassurant. Je pense que c'est une bonne indication. S'ils paient en [argent] comptant, si je ne connais pas la provenance des fonds, pis je connais pas l'individu je vais peut-être répondre autrement

à la CANAFE [au formulaire CANAFE] pour semer un doute. [...] Si on avait des outils supplémentaires quand on a un doute avant de faire une transaction, pour décider si on l'a fait ou pas. Ça serait mieux que de juste, suggérer à la fin qu'on a un doute et que la transaction immobilière a lieu.

Léa

Dès lors, les participants, quasi à l'unanimité, considèrent qu'une telle mission reviendrait à exercer une fonction de policier ou d'enquêteur. Par exemple, Alice estime que ses obligations réglementaires consistent à rester vigilante en divulguant toute information pouvant identifier un potentiel de blanchiment d'argent, mais elle estime ne pas devoir vérifier l'origine des fonds : « **On n'est pas des enquêteurs**, nous on fait des mises en marché d'immeubles [...]. C'est pas vraiment notre travail de le vérifier [la provenance des fonds], mais quand on relève des anomalies on est obligés de divulguer » (Alice).

Pour Olivia aussi, ces démarches s'apparentent plutôt à un travail d'un enquêteur. Elle considère que son rôle se limite uniquement à suivre la transaction, à s'assurer que les normes soient respectées et que l'argent soit disponible pour le notaire. Par ailleurs, elle considère que ces démarches sont pesantes, et se voit impuissante.

T'sais on n'est pas des inspecteurs de police non plus [...]. Je ne veux rien savoir. Je me dis que je [ne] peux rien n'y faire de plus [...]. Ça devient comme lourd sur nos épaules ces démarches obligatoires. Mis à part suivre la transaction et m'assurer que les choses se font dans les normes, pis que l'argent est disponible pour quand on va passer chez le notaire, j'ai pas à aller plus loin.

Olivia

C'est ce dont Olivia témoigne également, elle n'est pas tenue de « fouiller » dans les comptes pour déterminer l'origine des fonds. En ce sens, elle reconnaît que son rôle se limite à ce qu'elle est en mesure de faire, et qu'elle ne pourrait pas détecter des transactions à risque de blanchiment d'argent.

Je ne peux pas aller fouiller dans leur compte pour savoir d'où vient l'argent, donc je me dis que mon rôle... il va jusque-là où il peut aller dans la mesure du possible... moi je ne peux pas en savoir plus [...]. Si l'argent vient d'un endroit d'une transaction illégale, si c'est du blanchiment d'argent, comment moi je le sais ? Je ne sais même pas ce que je dois faire pour le savoir.

[Passage écrit dans le questionnaire par la même personne] Qui sommes-nous les courtiers immobiliers pour deviner quoique ce soit, ça devient de toute façon de l'argent blanchi invisible à nos yeux.

Olivia

Ainsi, l'on observe une certaine réticence à vérifier activement la légitimité des fonds. À l'aune de ces constats, les participants adoptent majoritairement plutôt une approche réactive au gré

des différentes situations auxquelles ils sont confrontés, plutôt qu'une approche proactive en anticipant ou en prenant des mesures préventives pour éviter ou atténuer des situations à risque. Liam, par exemple, exprime également ne pas se sentir responsable de vérifier activement l'origine des fonds. Il pose la question au client, mais n'insiste pas si ce dernier ne se sent pas à l'aise de répondre.

S'ils ont fait quelque chose d'illégal, comment moi je le sais ? [...] C'est pas moi qui va vérifier d'où provient l'argent [...]. Moi je leur pose la question, s'ils [ne] sont pas à l'aise de me répondre ils ne me répondent pas, mais je n'ai pas d'obligation d'aller vérifier d'où elle provient cet argent.

Liam

Charlotte partage le même avis que les autres participants et met en lumière l'interprétation de son rôle en le comparant à celui d'un policier, étant donné les responsabilités qu'elle a et le risque d'accusations pénales si elle ne se conforme pas. Elle se confie également sur le fait qu'elle peut uniquement se baser sur les informations que le client donne, et ne détient pas la capacité de pouvoir vérifier la véracité de ces informations. Elle donne, notamment, l'exemple d'un client qui pourrait mentir sur la provenance des fonds, en omettant la vérité.

On a plus l'impression de jouer un rôle de policier et d'inspecteur de finance, et on est responsable de ça, on peut être pénalement accusé [en cas de non-conformité]. Ils peuvent nous dire : « oui ça vient de France », mais les fonds viennent de l'Iran ou ailleurs. On n'est pas censé savoir tout ça. [...] Nous on n'a pas la possibilité de vérifier la véracité de leurs informations.

Charlotte

Dès lors, l'on constate que l'accès aux informations financières fait débat au sein de nombreux participants. Plus particulièrement, ils abordent cet aspect à travers les deux types de transactions qu'ils réalisent, soit un achat avec ou sans financement. Premièrement, dans le cas des achats comptants⁹, le courtier immobilier exige principalement une lettre de la banque certifiant la disponibilité des fonds sur le compte depuis au minimum trois mois. Toutefois, ce document ne fournit aucune information sur l'activité économique du bénéficiaire des fonds ou du titulaire des fonds et encore moins sur la provenance de ces derniers (p. ex. est-ce que les fonds proviennent de dépôts en espèces, de virements internationaux, etc. ? Est-ce qu'il s'agit de fonds d'apparence légitime ? etc.). Ensuite, dans le cas des achats avec financement, le volet financier est généralement abordé par le courtier hypothécaire et la banque. Dans ce deuxième cas, le courtier immobilier n'exigera pas de document spécifique, mais peut éventuellement

⁹ Le terme « achat comptant » pour les participants veut dire un achat sans avoir recours à un financement hypothécaire. Ici, le mot « comptant » n'implique pas d'argent liquide. Ce terme sera donc utilisé à travers tout le travail pour rester fidèle aux propos des participants.

exiger une lettre de préapprobation hypothécaire¹⁰ simplement par précaution et pour éviter une perte de temps durant les visites.

Face à ces deux cas de figure, les participants estiment ne pas être directement responsables de la gestion financière de la transaction. Dès lors, cette perception engendre une difficulté pour la plupart des participants, à identifier un levier d'action sur lequel ils pourraient intervenir. Dans une certaine mesure, les participants associent presque majoritairement la prévention du blanchiment d'argent à la traçabilité de l'argent. Comme le souligne Olivia, elle n'a jamais rencontré de situations où un client apportait une valise d'argent. De plus, pour les achats comptants, elle demande uniquement une lettre de la banque certifiant que les fonds sont disponibles sur le compte de son client.

Je n'ai jamais quelqu'un qui est arrivé avec une valise d'argent, c'est pas comme ça que ça se passe, moi quand les gens achètent sans hypothèque et qu'ils achètent comptant, bah dans la promesse d'achat on va exiger une lettre de la banque qui prouve que cet argent est disponible dans les comptes. [...] Moi c'est tout ce que ça me prend pour mon client.

Olivia

Emma explique que, dans le cas d'un achat comptant, elle n'aura pas accès à l'argent puisqu'il sera remis au notaire dans un compte en fidéicommiss. Dès lors, elle n'est pas impliquée dans la réception ou la gestion des fonds, ce qui réduit sa visibilité directe sur la transaction financière.

Nous cet argent-là on ne l'aura pas, mettons que la banque elle va dire « oui votre client il a de l'argent » moi je m'en vais avec ça, mais moi je reçois pas l'argent, c'est le notaire qui va recevoir son argent dans son compte en fidéicommiss. Mais ça moi, je ne le vois pas.

Emma

À l'aune de ces constatations, les participants font fréquemment référence aux autres maillons de la chaîne impliqués dans la transaction, notamment les courtiers hypothécaires, les notaires ou encore les banques. Ils estiment que ces acteurs disposent davantage de marge de manœuvre en ayant accès à des informations plus exhaustives. Par conséquent, il est possible de constater une forme de délégation de responsabilités à ces professionnels. Autrement dit, les participants estiment qu'**il s'agit de la responsabilité des autres acteurs de lutter contre le blanchiment d'argent.**

¹⁰ Une préapprobation hypothécaire permet de connaître le montant maximum d'une hypothèque à laquelle le client pourrait être admissible, d'estimer les mensualités de remboursement et le taux d'intérêt.

En effet, contrairement aux courtiers immobiliers, ces professionnels ont la possibilité de suivre et de gérer directement les fonds, ce qui, selon les participants, les rend plus aptes à évaluer les risques associés à la transaction. Cette perception se traduit par le fait que le courtier hypothécaire est chargé d'examiner en détail le profil financier du client pour évaluer son admissibilité au financement et la banque a une vue d'ensemble sur les mouvements de fonds du client. Enfin, le notaire s'assure que la transaction soit conforme et s'occupe de la gestion des fonds.

En ce sens, Charlotte voit cela comme un fardeau de responsabilités qui repose exclusivement sur les courtiers immobiliers. Elle se demande pourquoi les notaires et les banques ne partageraient pas ce fardeau. Selon elle, les responsabilités de chaque acteur devraient être réparties selon leur domaine d'expertise.

Le fardeau il nous retombe toujours dessus et c'est ce qu'on reproche à chaque fois, pourquoi c'est à nous de faire ça et pas le notaire ? [...] que les courtiers hypothécaires et les banques n'aient pas ce fardeau, ça c'est pas logique. On n'est pas au courant de toutes les informations financières et d'emplois du client, mais c'est à nous de faire ces vérifications, c'est pas très très logique. Chacun son métier, chacun sa spécialité.

Charlotte

Il en va de même pour Olivia, qui considère que les notaires et les banques sont bien mieux placés pour intervenir.

Le notaire, il prend aussi les cartes d'identité, donc bon... Au début ça m'enrageait parce que je me disais pourquoi on fait ça, je me sentais un peu fouineuse et gênée au début [...]. Je trouve que ce n'est pas à moi d'avoir plus d'outils, c'est un poids d'aller fouiller dans les finances des personnes [...], la banque a accès à cette partie-là de la situation. [...] Faque je trouve que c'est plus le notaire et la banque qui sont placés pour intervenir.

Olivia

Liam considère également que les banques et les notaires devraient intensifier leurs vérifications, notamment en ce qui a trait à la légitimité des fonds. Pour lui, il ne s'agit pas de son travail :

[Il faudrait] qu'il y ait plus de vérifications pour chacun des professionnels, parce que je pense pas que c'est mon travail [je ne pense pas que cela soit mon travail] entre guillemets d'enquêter, sur si c'est de l'argent qu'il a fait ou non, d'où pourquoi je pense que la majorité des vérifications se font au niveau de la banque et du notaire, par rapport à l'argent elle provient de où.

Liam

Olivia partage cette même opinion et considère que les courtiers immobiliers ne devraient pas être les seuls tenus responsables de ces précautions dans la transaction immobilière :

Les notaires pis les banques, devraient être encore plus formés que nous autres, ou tout autant, car on marche en parallèle tout le monde, qu'on soit tous coordonnés de la même façon, t'sais c'est pas à nous de prendre toute cette précaution-là, on les connaît pas ces gens-là [les clients].

Olivia

Dès lors, par exemple, pour Emma cette perception de non-responsabilité implique qu'elle ne posera pas la question sur les revenus à son client, étant donné que ces démarches seront plutôt entreprises par le courtier hypothécaire.

Moi les revenus des gens, je pose pas la question, ça ne me regarde pas, mais quand on fait la promesse d'achat, on a nos choses de financement, il va aller à la banque chercher du financement, autrement dit ça va être le courtier hypothécaire qui va poser des questions et pis que lui ça va lui prendre des preuves de financement ou des choses comme ça. Ça se termine là, j'ai pas d'autres choses à faire, comme je te dis le financement il va avec le démarcheur hypothécaire, pis le contrat est signé chez un notaire.

Emma

Parallèlement, Léa escompte même un travail de vérification efficace de la part de ces derniers:

Le courtier hypothécaire fait son travail aussi parce que ça prend une préapprobation, donc t'sais il y a quand même un travail de fait, donc si la préapprobation ne sort pas ou qu'il y a un doute sur la provenance de l'argent... [on le saura].

Léa

En dernier lieu, le répondant 14 du questionnaire considère également que le notaire devrait être responsable de ces obligations de conformité, car il est l'intervenant qui a le moins à perdre.

Je crois qu'un niveau/intervenant de la transaction devrait avoir la responsabilité. Pas tous les intervenants... je sais que ça augmente les chances de dénonciations, mais ça fait de nous des policiers-enquêteurs et ça peut nuire à notre devoir d'exécution des volontés de notre client. Je crois que le notaire qui connaît souvent très peu le client et a beaucoup moins à perdre devrait être responsable.

Répondant 14

En définitive, la première partie a démontré que malgré une compréhension formelle et adéquate de leurs obligations, la réalité pratique soulève plusieurs points de frictions. Dès lors, il convient dorénavant d'explorer si ces obligations interfèrent avec la relation commerciale, et le cas échéant, comment.

Partie 2 : Devoir légal à l'aune d'une approche commerciale

Le deuxième sous-objectif vise à évaluer et à comprendre s'il existe un conflit entre leur devoir légal et leur approche commerciale avec leurs clients. Ainsi, l'approche quantitative a permis d'analyser si un conflit existe ou non entre le devoir légal et l'approche commerciale avec le client. En parallèle, l'approche qualitative met en perspective les justifications en faveur ou défaveur de ce conflit.

5.3 Volet quantitatif

Le volet quantitatif permet de mettre en évidence la présence d'un conflit. Toutefois, les résultats concernant l'intensité de ce conflit sont mitigés et aucune tendance générale n'a été constatée. En effet, comme indiqué dans le tableau 6, près de la moitié des participants (45,5%) estiment qu'il existe un conflit modéré entre leur devoir légal et la relation commerciale, alors que seulement 27,3% estiment que le conflit est plutôt significatif. D'un autre côté, 72,7% des participants indiquent ne jamais avoir été confronté à ce conflit.

Tableau 6. Fréquence des variables sur le conflit entre le devoir légal et l'approche commerciale

Conflit entre le devoir légal et l'approche commerciale	
1 (pas de conflit)	1 (3%)
2	3 (9,1%)
3 (conflit modéré)	15 (45,5%)
4	9 (27,3%)
5 (conflit non négligeable)	4 (12,1%)
Je ne sais pas	1 (3%)
Le cas échéant, quelle est la fréquence du conflit ?	
Jamais	24 (72,7%)
Entre 1 et 4 fois	7 (21,2%)
Entre 4 et 8 fois	N/A
Entre 8 et 12 fois	N/A
Entre 12 et 16 fois	1 (3%)
Entre 16 et 20 fois	N/A
Plus de 20 fois	N/A
Je ne sais pas	1 (3%)

5.4 Volet qualitatif

Les résultats quantitatifs sont mitigés concernant l'intensité du conflit perçu. Dès lors, le volet qualitatif offre une meilleure compréhension des raisons sous-jacentes à cette disparité. Tel que le démontre la figure 5, le thème principal de cette section aborde le contact quasi exclusif et continu avec le client. Ce dernier comporte trois sous-thèmes notamment le fait que bien que les obligations de vérifications ne coïncident pas toujours avec les intérêts directs du client et que la collecte d'informations peut s'avérer être intrusive, cette proximité constante peut

contribuer au degré de connaissance du profil du client. À noter que l'ensemble des sous-thèmes sont mis en évidence en gras dans les sections suivantes.

Figure 5. Arbre thématique de l'objectif 2 de l'étude



5.4.1 Contact quasi exclusif et continu avec le client

Contrairement aux autres intervenants dans la transaction, tous les participants s'accordent à reconnaître une proximité constante et quasi exclusive avec le client. Dès lors, cette implication les place dans une position prépondérante tout au long du processus de l'opération immobilière envisagée. En effet, durant toutes les phases de la transaction, le courtier immobilier est en contact quasi exclusif et continu avec le client. Comme le souligne Alice: « T'sais nos clients on commence à beaucoup les connaître, on passe beaucoup d'heures à parler » (Alice). Ainsi, le rôle de première ligne joué par les courtiers immobiliers dans la relation d'affaires revêt une importance fondamentale dans la surveillance et la prévention, les distinguant ainsi des autres professionnels.

Pour les participants, cette proximité avec le client permet de **contribuer au degré de connaissance de ce dernier**. En effet, pour Liam, l'approche des courtiers immobiliers ne devrait pas se centrer exclusivement sur la vérification de l'origine des fonds. Selon lui, la détection du blanchiment d'argent se fait également grâce à un contact étroit avec le client, en discutant avec lui, et en visitant ensemble des biens immobiliers. En comprenant les préférences du client, en posant des questions sur sa vie et ses projets, Liam considère que les courtiers immobiliers sont en mesure de repérer des indicateurs de risque et/ou des comportements suspects.

Nous on va être moins dans la vérification, d'où est-ce que l'argent provient, ça fait pas vraiment partie de nos tâches, [...] je pense que nous, où est-ce qu'on est capable de déceler s'il y a du blanchiment d'argent c'est en ayant un contact proche avec le client. En parlant avec lui, en visitant des maisons, il s'ouvre à nous sur plusieurs choses donc c'est plus à ce niveau-là. [...] Quand le client achète une propriété, surtout au résidentiel,

c'est une transaction plus émotionnelle [...]. Donc nous notre travail est d'apprendre ce qu'ils aiment, donc en leur posant des questions: « qu'est-ce que tu fais dans la vie », « tu veux emménager avec qui », l'utilisation des pièces, ainsi de suite. C'est plus en ayant des discussions avec eux, qu'on va se dire « bon bah ça, ça me semble louche ».

Liam

Charlotte profite également des visites pour poser plusieurs questions à ses clients. Au fur et à mesure des visites, elle profite du moment pour reposer les mêmes questions sous un angle différent pour évaluer la cohérence des réponses.

Je pose beaucoup de questions et puis au fur et à mesure, je repose toujours un peu les mêmes questions avec un angle différent pour voir si les réponses sont cohérentes. [...] Sur ce qu'ils font dans la vie, première rencontre je demande toujours ce qu'ils font, après je leur pose plein de questions sur la profession. À mesure des visites, on apprend à se connaître.

Charlotte

Il en va de même pour Camille qui prend la peine de rencontrer ses clients à chaque début de relation d'affaires, pour apprendre à les connaître et développer une relation de confiance.

Les clients avant même d'entreprendre une transaction, je vais les rencontrer, on va parler, systématiquement. Moi c'est important de les rencontrer pour les connaître, pour savoir ce qu'ils cherchent, leur donner tous les faits associés à une transaction. Je les rencontre avant, pis il y a une relation de confiance qui se crée avec cette personne-là.

Léa

Néanmoins, l'incorporation de cette démarche de connaissance du client vient incontestablement se greffer aux responsabilités quotidiennes de courtage immobilier, et certains participants perçoivent cela comme une source de conflit. En effet, les participants décrivent leur rôle comme étant initialement axé sur la promotion et la protection des intérêts du client. Lorsqu'ils travaillent avec un client acheteur, leur priorité ultime est de l'accompagner dans la recherche d'une propriété correspondant à ses attentes. Pour un client vendeur, leur tâche consiste à mettre en place des stratégies efficaces de commercialisation et de maximisation de la valeur du bien immobilier, favorisant ainsi une vente rapide et avantageuse. En assumant leur responsabilité de prévention du blanchiment d'argent, plusieurs participants estiment que cela **ne coïncide pas toujours avec les intérêts directs du client**. En effet, Alice souligne la délicatesse de la situation pour un courtier immobilier et donne un exemple très concret. En ayant comme client un vendeur, la priorité du courtier sera de réaliser rapidement et efficacement une vente aux conditions préalablement convenues lors de la signature de l'acte de courtage. Si un acheteur potentiel se présente comme candidat, mais n'est

pas représenté par un courtier immobilier¹¹, Alice devra obligatoirement procéder au protocole habituel d'identification de l'identité de l'acheteur et de vérification de l'origine des fonds, etc. Toutefois, elle n'est pas là pour garantir les intérêts de l'acheteur sachant qu'elle a été mandatée par le vendeur. Alice aborde donc l'hypothèse où l'acheteur présente des indicateurs, alors que le vendeur, malgré ce qui précède, entend mener à bien la transaction sans se soucier particulièrement de l'origine des fonds. Dès lors, elle se retrouverait confrontée à un dilemme entre ses obligations de conformité et la satisfaction des besoins de son client.

C'est une situation quand même délicate pour un courtier, parce qu'on a un contrat avec le vendeur, donc notre intérêt premier c'est le vendeur, donc dès qu'on a une offre intéressante et que quelqu'un est prêt à payer, on devrait accepter de transiger avec la personne. Faque là, la CANAFE, [nous dit] « oui, mais c'est du blanchiment d'argent donc il faut le dire, faut refuser ». Mais là, l'intérêt du vendeur est bafoué avec ça. Des fois ça arrive que l'acheteur veut pas se faire représenter [par un courtier]. Si le vendeur est super content, c'est sûr que c'est difficile de lui dire: « on peut pas [vendre] parce que les fonds ne sont pas clairs ». Donc qu'est-ce qu'on fait à ce moment-là ? [...], si le vendeur veut vendre à tout prix et qu'il dit: « moi je m'en fous d'où provient l'argent ».

Alice

Par ailleurs, d'autres participants ne considèrent pas nécessairement qu'il y ait un conflit entre les deux, mais mentionnent plutôt que la **collecte d'informations peut s'avérer être intrusive**. Olivia, par exemple, collecte les coordonnées du client dans le cadre de son travail, mais refuse de demander des informations plus spécifiques, telles que des détails sur le profil financier du client. Elle associe cela à la vie privée du client et se sent particulièrement accablée par les exigences de vérification.

On prend les coordonnées comme je disais, on fait ce qu'on peut faire dans la limite de notre travail, mais... moi j'irais pas plus loin que ça, je n'irais pas à commencer à demander... j'ai pas des affaires à voir, des informations bancaires personnelles, ça ne me regarde pas [...], je n'ai pas à me mettre dans les affaires des gens. [...]. Je trouve que CANAFE nous en met beaucoup sur les épaules, on n'est pas supposé... on n'est pas des juristes, et on n'est pas supposés être dans les affaires personnelles de nos clients, on n'est pas supposés faire du légal [...], on est pas supposé se mêler de quoi que ce soit, pis je comprends pas pourquoi on met autant d'énergie à nous former là-dessus. [...] Cette loi nous place en situation inconfortable face à des clients avec qui nous aurions une belle relation [passage écrit dans le questionnaire].

Olivia

Pour Léa, obtenir des informations confidentielles n'est également pas toujours facile, même lorsqu'elle connaît les gens par l'intermédiaire d'un autre client. Elle note, toutefois, que les clients sont généralement ouverts et partagent volontiers ce type d'informations.

¹¹ Au Québec, il n'est pas obligatoire de se faire représenter par un courtier immobilier.

C'est pas évident, même ceux qu'on connaît par l'intermédiaire de quelqu'un, c'est pas évident, sauf que la majorité des gens vont s'ouvrir rapidement, vont nous faire confiance, vont nous donner de l'information. Il y en a d'autres qui vont être plus discrets, mais oui... c'est pas toujours évident de demander de l'information confidentielle.

Léa

Toutefois, de manière similaire au volet quantitatif, il est nécessaire de nuancer ces résultats puisque quelques participants considèrent plutôt avoir trouvé un équilibre et sont en mesure de concilier certaines techniques commerciales de courtage et leurs obligations de conformité. William partage que la majorité des clients comprennent la nécessité de réaliser des vérifications. Si un client refusait de fournir ces informations, William n'hésiterait pas à interrompre immédiatement la transaction.

Quand on leur explique pourquoi on fait ça, il n'y a pas de problème avec ça [...] les gens ils savent qu'on doit les identifier. [...] Un client qui ne voudrait pas me les remettre, j'arrête la transaction immédiatement, parce que je ne peux pas prendre la promesse d'achat ou de courtage, car je ne peux pas vérifier votre identité. [...]

William

Pour résumer, la diversité des résultats quantitatifs met en lumière que la perception de l'intensité du conflit varie entre les courtiers immobiliers. En revanche, les résultats qualitatifs nuancent cela et permettent de comprendre que les participants ne perçoivent pas nécessairement l'existence d'un conflit systématiquement, étant donné qu'ils identifient quelques retombées positives de ce double rôle. Ils reconnaissent, toutefois, que ce dernier peut générer certaines situations contradictoires.

Partie 3: Expériences et perceptions face à des opérations suspectes

Le troisième sous-objectif est de recenser les expériences et leurs perceptions face à des opérations suspectes. Dès lors, d'une part, l'approche quantitative permet de déterminer si les participants ont été confrontés à des opérations suspectes. D'autre part, l'approche qualitative permet de recueillir leurs perceptions face à ces opérations suspectes.

5.5 Volet quantitatif

Les résultats du questionnaire soulignent que les participants considèrent le secteur immobilier comme exposé à des risques de blanchiment d'argent, mais jugent tout de même qu'il est relativement bien encadré sur le plan réglementaire. Cependant, les résultats sont mitigés quant au rôle des courtiers immobiliers en tant que facilitateurs d'activités de blanchiment d'argent. En effet, comme le relève le tableau 7, 69,7% des participants reconnaissent que le secteur est vulnérable à des opérations de blanchiment d'argent, tout en reconnaissant qu'il est plutôt bien réglementé (69,7%). Ensuite, environ la moitié des participants (42,5%) estime que les courtiers immobiliers jouent un rôle limité en tant que facilitateurs, tandis que 27,3% considèrent que ce rôle est plus ou moins significatif.

Tableau 7. Fréquence des variables sur la perception de la vulnérabilité du secteur immobilier et son niveau de réglementation

	N (%)
Vulnérabilité du secteur immobilier à des opérations de blanchiment d'argent	
Totalement en accord	8 (24,2%)
Plutôt en accord	15 (45,5%)
Ni en accord ni en désaccord	7 (21,2%)
Plutôt en désaccord	1 (3%)
Totalement en désaccord	1 (3%)
Je ne sais pas	1 (3%)
Degré de réglementation du secteur immobilier	
1 (pas assez réglementé)	1 (3%)
2	1 (3%)
3 (modérément réglementé)	8 (24,2%)
4	11 (33,3%)
5 (suffisamment réglementé)	12 (36,4%)
Perception du rôle de facilitateur du courtier immobilier	
1 (faible rôle)	5 (15,2%)
2	9 (27,3%)
3 (rôle modéré)	9 (27,3%)
4	5 (15,2%)
5 (rôle important)	4 (12,1%)
Je ne sais pas	1 (3%)

Ensuite, les résultats du questionnaire suggèrent également que la majorité des participants n'a pas été confrontée à une expérience suspecte et estime avoir un bon niveau de diligence. En effet, comme l'indique le tableau 8, 63,6% des participants déclarent n'avoir jamais été confrontés à une expérience suspecte durant les cinq dernières années et 54,5% des participants estiment avoir un niveau de diligence équivalent à la moyenne.

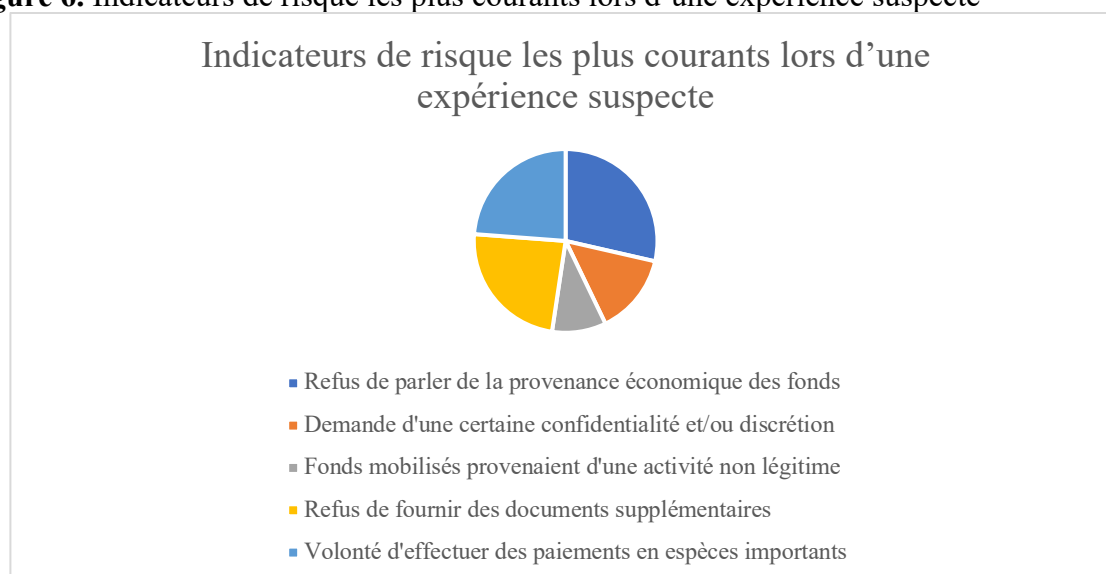
En revanche, parmi les douze participants ayant été témoins d'une expérience suspecte, cette situation était fréquemment liée au refus du client de divulguer l'origine des fonds. Or, une DOD n'a pas été systématiquement soumise au CANAFE, en raison de l'absence de rédaction d'une offre et du manque de preuve probante. En effet, comme illustré dans le tableau 8 et la figure 6, parmi les 36,4% des participants ayant été témoins d'une expérience suspecte, les indicateurs de risques les plus courants étaient : le refus de révéler l'origine des fonds, le refus de fournir des documents supplémentaires et la volonté de procéder à des paiements en espèces importants. Enfin, seuls 41,6% des participants ont soumis une DOD au CANAFE dans 100% des cas.

Tableau 8. Fréquence des variables sur l'expérience à l'égard d'opérations suspectes et du processus de DOD

	N (%)
Expérience suspecte durant les 5 dernières années	
0 fois	21 (63,6%)
Entre 1 et 4 fois	12 (36,4%)
Entre 4 et 8 fois	N/A
Entre 8 et 12 fois	N/A
Entre 12 et 16 fois	N/A
Entre 16 et 20 fois	N/A
Plus de 20 fois	N/A
Autre	N/A
Le cas échéant, quelle était la fréquence de DOD soumise ?	
0%	3 (25%)
50%	4 (33,3%)
100%	5 (41,6%)
N/A	21
Justifications si aucune DOD n'a été soumise*	
1. Aucune offre n'avait été rédigée	3
2. Je ne disposais pas suffisamment de preuve probante	3
3. Je ne savais pas qu'il fallait en faire une	N/A
4. Ce n'est pas vraiment mon rôle	N/A
5. Cela aurait nui à la relation avec le client et/ou à la transaction	N/A
6. Je ne voulais pas me mettre dans le trouble (mafia, personnalité connue, etc.)	N/A
7. La commission était trop importante	N/A
8. J'avais besoin de faire des ventes	N/A
9. C'était de la responsabilité du notaire	1
10. Autre	N/A
11. N/A	25
Perception du degré de diligence	
Supérieur à la moyenne	12 (36,4%)
Équivalent à la moyenne	18 (54,5%)
Inférieur à la moyenne	2 (6,1%)
Je ne sais pas / Ne s'applique pas	1 (3%)

* Pour rappel, les répondants pouvaient apposer plusieurs réponses à cette question.

Figure 6. Indicateurs de risque les plus courants lors d'une expérience suspecte

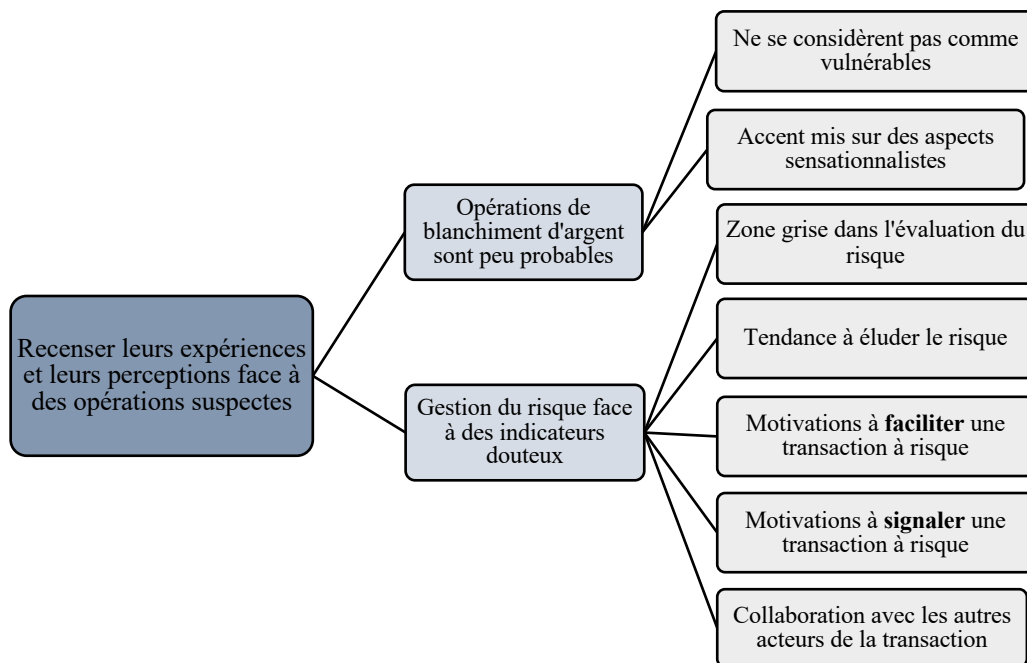


5.6 Volet qualitatif

Les résultats quantitatifs ont révélé que les participants perçoivent le secteur immobilier comme vulnérable aux risques de blanchiment d'argent, tout en reconnaissant qu'il est relativement bien réglementé. Néanmoins, les résultats quant au rôle des courtiers immobiliers en tant que facilitateurs d'activités de blanchiment d'argent sont mitigés. De plus, la majorité des participants indique ne pas avoir été confrontée à des expériences suspectes et estime avoir un niveau de diligence adéquat. Cependant, parmi ceux ayant été témoins d'expériences suspectes, ces situations étaient souvent liées au refus du client de divulguer l'origine des fonds. Malgré cela, toutes les DOD n'ont pas été systématiquement soumises, principalement en raison de l'absence de rédaction d'une offre et du manque de preuve probante.

Ainsi, le volet qualitatif permet de recenser les perceptions des participants face aux opérations suspectes. Tel qu'illustré dans la figure 7, le premier thème fait référence à la perception que les opérations de blanchiment d'argent, à leur échelle, sont peu probables. Il comprend deux sous-thèmes, notamment le fait que les participants ne se considèrent pas comme vulnérables à des activités de blanchiment d'argent et qu'ils envisagent le blanchiment d'argent en mettant l'accent sur des aspects sensationnalistes. Ensuite, le deuxième thème englobe la gestion du risque face à des indicateurs douteux. Il comprend cinq sous-thèmes, notamment une zone grise dans l'évaluation du risque, une tendance à éluder le risque, des motivations à faciliter ou à signaler une transaction à risque et une collaboration avec les autres acteurs de la transaction.

Figure 7. Arbre thématique de l'objectif 3 de l'étude



5.6.1 Opérations de blanchiment d'argent sont peu probables

Le volet quantitatif a démontré que les participants considèrent le secteur immobilier comme vulnérable. Toutefois, lors des entretiens, la majorité des participants considère qu'à leur échelle, les opérations de blanchiment d'argent sont peu probables. En effet, malgré l'absence d'expérience suspecte rapportée par les participants, il y a lieu de constater que la plupart des participants **ne se considèrent pas comme vulnérables** face au blanchiment d'argent.

Qui plus est, certains participants considèrent qu'ils ne pourraient pas être confrontés à de telles situations. Par exemple, Olivia explique que sa clientèle se compose principalement de français et de québécois. Elle souligne que ce qui pourrait susciter son inquiétude serait des transactions impliquant de nouveaux arrivants au Canada et des transactions à l'étranger qu'elle n'a jamais réalisé auparavant. Selon elle, elle ne se situe pas dans une sphère à risque susceptible d'attirer des clients milliardaires du Qatar ou de Chine ni ceux associés au crime organisé.

C'est souvent une clientèle française, québécoise... Moi c'est beaucoup ça que j'ai comme clients. T'sais qu'est-ce qui ferait que j'aurais peur ? Faudrait que j'aie des immigrants avec une situation que j'ai jamais vécue pour qu'ils me rendent inconfortable, que je m'alerte. Je ne suis pas dans une sphère où ça peut attirer ce type de clientèle, t'sais ceux qui sont milliardaires au Qatar ou en Chine, t'sais j'ai pas ce type de clientèle là, le crime organisé, les motards.

Olivia

Par ailleurs, le répondant 58 du questionnaire estime également que le risque est moins élevé lorsqu'un client a fait l'objet d'une préapprobation hypothécaire. Plus précisément : « Ma très

grande majorité de clients acheteurs sont pré-qualifiés auprès de la banque alors le doute est souvent peu présent » (répondant 58).

William ne perçoit également pas de problématique de blanchiment d'argent dans son contexte local. Il évoque plusieurs stéréotypes qui ne sont pas présents dans son environnement, notamment de l'argent liquide dans une valise caché par des individus d'origine chinoise ou asiatique. Selon lui, il ne se considère pas exposé à des flux financiers internationaux douteux ou encore à des cryptomonnaies. Dès lors, le blanchiment d'argent est perçu comme une situation étrangère à son environnement. Plus précisément : « On n'est pas confrontés à ça [au blanchiment d'argent] chez nous. On n'a pas de Chinois ou d'Asiatiques avec une valise pleine d'argent. T'sais on n'est pas ciblés par des organisations internationales ou des argents qui se promènent dans les airs [les cryptomonnaies]. » (William).

Dans ce contexte, presque tous les participants indiquent sélectionner leur clientèle ou collaborer uniquement avec des personnes recommandées par l'intermédiaire d'autres personnes. En ce sens, cette approche de sélection de clientèle les protégerait contre d'éventuelles transactions impliquant du blanchiment d'argent. Léa exprime qu'elle ne se considère pas dans une catégorie à risque de blanchiment d'argent, car elle travaille majoritairement avec des recommandations de clients. Elle souligne que le risque potentiel proviendrait d'un acheteur inconnu qui souhaite acquérir un bien immobilier avec une somme importante d'argent.

C'est des références de gens que je connais, je me vois pas vraiment dans une catégorie à risque, mais si on prend des acheteurs aléatoires, dans ce cas-là, effectivement je trouve que ça serait important. La fraude pour moi vient plus d'un acheteur inconnu qui veut acheter un bien immobilier avec une grosse somme d'argent, pour moi ça me sonne plus une cloche à l'oreille.

Léa

Il en va de même pour Charlotte qui souligne travailler principalement avec des recommandations. Elle affirme que la majorité de ses clients proviennent des amis d'anciens clients et de connaissances. Cette méthode la reconforte face à ses clients, car elle part du principe que si les personnes précédentes étaient sérieuses, la probabilité que les nouvelles recommandations le soient est plus importante.

C'est toujours d'amis d'anciens clients et puis des connaissances d'anciens clients, c'est toujours par référence. Ça me met en confiance, je sais déjà qu'ils sont sérieux, car les gens qui sont venus avant étaient sérieux donc eux devraient l'être tout autant, après les seuls clients que je ne connais pas, c'est ceux qui me contactent par Messenger, mais en général c'est principalement pour des locations

Parallèlement, à travers le témoignage de Léa, il apparaît que le blanchiment d'argent dans le secteur immobilier québécois à travers des courtiers immobiliers est généralement perçu comme une situation rare, voire anecdotique. Elle mentionne avoir entendu que le blanchiment d'argent pourrait être une pratique dans le secteur immobilier : « J'ai entendu parler que ça se faisait, que c'était possible que l'immobilier était bien visé » (Léa). De manière similaire, Emma évoque la possibilité qu'il y ait bel et bien des activités de blanchiment d'argent dans le secteur, mais exprime son incertitude quant à la participation des courtiers.

Le blanchiment d'argent ils font ça au casino de Montréal avec l'approbation du gouvernement, c'est comme ça que ça marche. [...] Il y en a sûrement dans le marché immobilier, est-ce qu'ils passent avec des courtiers c'est ça que je suis pas très certaine... Probablement dans certaines transactions, mais t'sais le vendeur est peut-être de connivence avec l'acheteur aussi, est-ce qu'ils vont prendre un courtier ? ça je le sais pas.

Emma

Ces différents témoignages démontrent plusieurs croyances sur le blanchiment d'argent, mettant **l'accent sur certains aspects sensationnalistes de la problématique**. Ainsi, ces participants considèrent le blanchiment d'argent comme un problème éloigné, associé à de grands stratagèmes connus et médiatisés (p. ex. l'affaire du modèle de Vancouver largement mentionné par les participants), ou limitent leur compréhension du blanchiment d'argent à certaines activités criminelles, notamment le crime organisé, le trafic de stupéfiants, l'argent liquide dans des valises, etc. Les propos de William permettent de l'illustrer : « On suit les séries policières à la TV, on le voit que c'est souvent utilisé par la pègre, de blanchir des profits, soit par l'immobilier, soit par les casinos » (William). Ou encore ceux d'Olivia qui explique qu'elle n'a jamais été confrontée à une tentative de blanchiment d'argent en associant cela à une valise d'argent : « Moi ça fait 17 ans, je n'ai jamais quelqu'un qui est arrivé avec une valise d'argent » (Olivia).

Toutefois, parmi les participants, seule Camille a été confrontée à une potentielle tentative de blanchiment d'argent. Elle raconte une situation où une courtière hypothécaire affiliée à une institution financière l'a contactée pour lui référer un client pré-qualifié intéressé à acheter un bien immobilier. Lors des visites, Camille constate que les clients ont la volonté d'acheter une maison sans garantie légale de qualité, ce qui est considéré comme risqué par Camille, surtout pour un premier achat. Malgré quelques autres doutes, Camille a repéré une maison pour ces clients et une offre d'achat a été rédigée. Quelques jours plus tard, la courtière hypothécaire a

informé Camille que la banque suspectait certains mouvements de fonds sur les comptes des clients. Dès lors, la transaction n'a pas abouti et Camille a mis fin à la relation d'affaires avec ses clients. Elle mentionne ne pas savoir ce qu'il s'est passé ensuite avec ces clients et témoigne avoir été surprise car elle n'avait aucun indicateur de blanchiment d'argent apparent face à ces derniers. En effet, hormis leur volonté de procéder à un achat risqué, leur profil ne laissait entrevoir aucune suspicion. Plus tard durant l'entretien, elle rapporte que cette expérience a eu un changement significatif dans son attitude envers le sujet, la rendant beaucoup plus consciente et sensible à la problématique. D'ailleurs, cette prise de conscience l'a poussée à devenir plus minutieuse dans ses interactions avec ses clients, notamment en accordant désormais plus d'importance aux détails de la profession de ses clients.

J'étais quand même consciencieuse, mais pas sensible [au blanchiment d'argent], donc là je te dirais que je suis très consciente et très sensible. [...] Ça m'avait vraiment perturbée, donc aujourd'hui je suis beaucoup plus minutieuse dans mes questions, à savoir par exemple qu'est-ce qu'ils font dans la vie, plus par rapport à leur profession, s'intéresser à leur travail, chose que je faisais plus ou moins avant.

Camille

Après cette expérience, Camille a constaté que les autres courtiers immobiliers avaient tendance à penser que cela ne leur arriverait jamais. Plus précisément : « C'est sûr que la perception des gens quand je leur raconte une histoire comme ça [tentative de blanchiment d'argent], t'sais ils doivent se dire ça ne leur arrivera pas, ils s'en foutent » (Camille). Considérant que la majorité des participants a déclaré ne pas avoir vécu une telle situation, son témoignage est difficilement généralisable. Néanmoins, il semblait tout de même pertinent de présenter ce passage qui met relativement bien en évidence les sous-thèmes mentionnés ci-dessus.

5.6.2 Gestion du risque face à des indicateurs douteux

Les entretiens ont révélé que les participants adoptent une approche de gestion du risque lorsqu'ils sont confrontés à des indicateurs douteux. À l'unanimité, les participants expriment une certaine **zone grise dans l'évaluation du risque** d'une transaction immobilière. Ils soulignent que cela dépend souvent d'une combinaison complexe de variables et de facteurs. Liam explique qu'il est difficile d'établir des critères spécifiques pour identifier des pratiques de blanchiment d'argent. Selon lui, il faudrait examiner un ensemble de circonstances, plutôt que de se concentrer sur des indicateurs isolés.

C'est difficile de mettre un point ou du moins de focaliser sur des aspects spécifiques pour dire que bon, quand ce comportement arrive, bon bah ça veut dire qu'on parle de blanchiment d'argent ou quoi que ce soit. C'est beaucoup beaucoup de variables ensemble qui font en sorte qu'on doit lever le flag si on veut pour dire « bon bah ça c'est

du blanchiment d'argent, il faut soulever la question plus loin et qu'on aille plus loin dans les démarches ».

Liam

Dans ce même ordre d'idées, William considère que cela dépend bien souvent du stade où se trouve la transaction, notamment si les avant-contrats sont conformes et que le financement hypothécaire est octroyé.

Je pense que c'est difficile de juger s'il y a un risque ou pas, ça dépend où est-ce qu'on est rendu dans la transaction, si tout est légit, tout est conforme... si les avant-contrats sont conformes, les financements sortent de la banque, t'sais...

William

Liam exprime également sa préoccupation quant à la tendance à juger les individus en se basant sur des critères tels que leur apparence, comme des chaînes en or. Selon lui, il pourrait s'agir de jugements hâtifs basés sur des apparences : « Ça revient quand même à juger les personnes, parce que t'sais n'importe qui peut arriver avec des chaînes en or, je [ne] veux pas les juger là-dessus, c'est pour ça que je pense que c'est un amalgame de choses » (Liam).

Cette difficulté à évaluer le risque peut inciter certains courtiers immobiliers à fermer les yeux par manque de preuves claires et tangibles. Alice témoigne :

Il y a des gens qui ont probablement des fois... je crois que c'est pas de la mauvaise foi, mais je crois que certains courtiers parfois qui ont été probablement mis en face avec des personnes qui n'avaient peut-être pas... je sais pas... qui n'étaient pas très clairs... ou qui n'avaient pas les mains très propres comme on peut dire... pis qui ont choisi de fermer les yeux, car il n'y avait pas de preuves de un [premièrement], puis aussi, car ça peut être intéressant de faire une commission, mais c'était pas nécessairement de la mauvaise foi.

Alice

À cet effet, Emma exprime une réflexion en envisageant les deux options. En premier lieu, le courtier immobilier pourrait prendre la décision de fermer les yeux face à des indicateurs de risque de blanchiment d'argent. La deuxième option envisagée par Emma propose de refuser la transaction pour éviter toute forme d'implication et de complicité face au blanchiment d'argent, mais également d'éviter un processus de déclaration ensuite. Pour elle, ce processus nécessite un effort important pour prouver ce type d'activité et n'est pas proportionnel aux résultats subséquents de l'enquête. Pour Emma, le processus de déclaration enclenche *de facto* un processus judiciaire dont les coûts sont importants. De plus, elle souligne le potentiel manque de preuves tangibles et n'envisage pas nécessairement de résultats concluants. Elle estime d'ailleurs que sur papier, la démarche de déclaration ferait du sens, mais dans la pratique, cela ne semble pas logique comparativement aux efforts associés au processus.

Mais si tu l'as fait pas la vente, euh... vas-tu aller te mêler de ça ? [faire une déclaration] et faire je sais pas combien d'heures pour une supposé... [pour un doute], [car] tu penses qu'ils ont fait ça. [...] T'sais il y a deux choses que je peux faire [1] : je fais la transaction et je me ferme les yeux. [...] [ou 2] [...] je vends pas à la personne [refuser le client] [...] pour pas déclarer. [...] Je n'irais pas la déclarer et dire ayy je pense qu'elle, elle veut faire du blanchiment d'argent. L'énergie à prouver ça est beaucoup trop grand par rapport au résultat qu'il va y avoir, t'sais ils te font venir en cour [à la cour], ils viennent te poser des questions et tout ça, pis tout ça tu le fais à tes frais. Mais ça va aller jusqu'où l'enquête ? Je ne le sais pas, vas-tu y avoir un résultat au bout ? T'sais quand t'as pas de preuves de ça, t'sais tu as un doute... je trouve qu'en principe, mettons qu'on regarde ça : ça a de l'allure la façon que sur papier [les obligations font du sens], mais quand tu es sur le marché [sur le terrain] et que tu fais ça, ça fait pas de sens...ça fait pas de sens comme je te dis, parce que l'effort, ça ne vaut pas la peine.

Emma

Dans ce contexte, il est possible d'observer que la conceptualisation et la définition du risque varient selon les participants et peut s'avérer difficile. Léa l'évoque en ces termes : « Je pense que chacun pourrait avoir une définition [du risque] qui n'est pas nécessairement la même. » (Léa). Par conséquent, cette définition subjective du risque énoncée par les participants met en lumière une frontière difficile à établir entre la légitimité et l'illégalité.

Dans ce contexte de zone grise, presque à l'unanimité, les participants soulignent la nécessité d'une **collaboration avec les autres acteurs de la transaction**. Selon eux, les efforts collectifs permettent un partage de renseignements et d'informations pertinentes afin de prévenir certaines transactions à risque ou encore d'écarter un doute. Par exemple, Liam partage une expérience où il avait des doutes de blanchiment d'argent et à la suite d'une collaboration avec le courtier hypothécaire, il a été en mesure d'approfondir cela :

Ça m'est déjà arrivé où ce que j'avais des doutes [de blanchiment d'argent], pis que justement on a réussi à pousser la question. Parce que moi quand je parle avec le client je n'ai pas accès à toutes ces informations. Mais en collaboration avec le courtier hypothécaire [...], on a été capable de trouver une provenance d'argent qui était significative, qui provenait d'autres propriétés, d'autres compagnies qui faisaient du sens. C'était douteux que la personne ait autant d'argent et l'histoire qu'elle me parlait, je me posais des questions comment c'était possible, mais on a résolu l'affaire entre guillemets avec le courtier.

Liam

Charlotte partage le même réflexe que Liam et confie miser sur ce travail d'équipe pour écarter toute forme de doute : « Quand tu as un doute, d'où la double vérification chez le courtier, mais si on ne la fait pas, on peut mettre quelque chose qu'on pense vrai, mais qui ne sera malheureusement pas la réalité et être tenu responsable de ça » (Charlotte).

Ensuite, l'épisode épinglé par Camille qui n'avait aucun indicateur de risque apparent concernant un couple de client, permet de mettre en évidence les retombées positives de cet effort collectif et de communication entre ces professionnels :

J'en avais aucun [d'indicateur de risque] parce que c'est un couple qui semblait tellement poli, c'est du bon monde, t'sais je n'ai jamais pensé... [qu'ils pourraient faire du blanchiment d'argent] jusqu'à tant que la courtière [hypothécaire] me dise, la banque veut faire d'autres recherches, donc c'est à partir de là que je me suis dit « mmh, c'est don ben bizarre ».

Camille

Il en va de même pour Charlotte qui partage une expérience où certains de ses clients ont effectué un achat immobilier avec une partie importante de la mise de fonds provenant de Chine. Le processus a donc été plus long et a nécessité un travail de collaboration entre le courtier hypothécaire, elle-même et le notaire, afin de s'assurer que l'argent provenait réellement du compte de la cliente.

J'ai des clients cette année qui ont fait un achat pas cash, mais une grosse partie de la mise de fonds provenait de Chine, c'était des Chinois, mais canadiens. C'était la maman de la dame qui leur donnait la mise de fonds qui provenait de Chine, bah ça a été des semaines et des semaines entre le courtier hypothécaire et moi et le notaire aussi pour obtenir les sous et vérifier que c'était du vrai argent qui provenait vraiment du compte de la dame et pas d'activités illicites.

Charlotte

Ainsi, alors que les citations ci-haut qui mettent en évidence une collaboration avec les autres acteurs de la transaction, elles suscitent également certaines interrogations, notamment concernant le fait qu'à certains moments, une déclaration aurait peut-être dû être soumise en raison de la présence d'un soupçon. Toutefois, les témoignages tendent à démontrer une **tendance à éluder le risque**. Pour illustrer spécifiquement ce point, d'autres extraits de témoignages de participants sont présentés afin de souligner les différents processus décisionnels face à des indicateurs de risque. À noter qu'aucun élément, ne porte à croire que les différents indicateurs de risque identifiés par les participants impliquent forcément une tentative de blanchiment d'argent, mais ils permettent d'illustrer la manière dont les participants ont procédé et réagi face à des situations suspectes. De surcroît, les extraits sont volontairement plus longs afin d'éviter toute interprétation erronée de certains éléments, en assurant ainsi que le contexte présenté par le participant soit pleinement pris en compte.

William explique qu'il a rarement été témoin d'actes ou de situations laissant supposer une tentative de blanchiment d'argent. Néanmoins, il partage une situation où un plombier et un

électricien sont venus avec de l'argent liquide chez le notaire, mais cela ne suscitait pas de fortes suspicions, car il s'agissait de personnes connues, et non pas d'individus ayant la réputation d'être impliqués dans des activités criminelles, notamment des trafiquants de drogues ou des terroristes. Selon lui, il s'agissait d'un détail, car il connaissait personnellement les deux parties contractantes.

Je n'ai pas été témoin ou alors très rarement d'acte ou de choses qui auraient pu me laisser supposer qu'il y avait blanchiment d'argent. Je ne dis pas que l'entrepreneur plombier ou l'entrepreneur électricien n'arrivaient pas avec un 5 000\$ en liquide chez le notaire, ça m'est arrivé seulement quelques fois dans ma pratique, et je dirais... on savait c'était qui là... ce n'était pas [nom d'un mafieux] qui avait la réputation d'être trafiquant de drogues. [...]

Relance plus tard durant l'entretien

Les deux fois où j'ai été témoin de sommes en liquides, il y avait entente entre vendeur et acheteur en mon absence, pour consentir ce montant-là. Donc c'est chez le notaire que l'on a vu, ils nous ont demandé de sortir, l'acheteur et le vendeur et moi et le notaire, pis on sait très bien ce qu'il s'est passé.

Relance

Oui, elle a été finalisée, il y avait une entente entre le vendeur et l'acheteur qui n'avait pas été mentionnée dans les contrats, donc je sais pas s'il y a eu des ventes de meubles ou d'équipements, je sais pas, à quoi référer ces montants, mais il y avait de l'argent liquide.

Relance

C'était vraiment un détail, pis comme je te le disais, je connaissais l'acheteur et le vendeur, c'était pas un étranger qui arrivait. C'était vraiment un plombier qui blanchissait, qui sortait un peu d'argent liquide, pour acheter une maison pour son fils. Donc t'sais, c'était vraiment pas louche là, c'était pas des terroristes, ou des mafieux qui blanchissent de l'argent de trafic de drogues.

William

Olivia partage une expérience où un client lui a proposé de lui donner 5 000\$ en espèces dans une enveloppe, afin que son offre d'achat soit acceptée. Toutefois, elle souligne qu'il ne s'agissait pas de blanchiment d'argent.

La seule chose qui m'est arrivée une fois ça m'est revenu tantôt, mais c'est pas grand-chose, c'est un monsieur qui voulait me donner 5 000 dollars dans une enveloppe pour que ça soit son offre d'achat qui soit acceptée. Mais c'est pas du blanchiment d'argent.

Olivia

Charlotte partage également une situation où un client lui a menti sur sa profession et où elle l'a donc confronté pour obtenir une explication. À ce jour, elle ne sait toujours pas pourquoi il avait menti, mais elle a été en mesure d'obtenir le véritable métier ensuite.

Ça m'est arrivé une fois, j'ai un client qui m'a donné une fausse profession, puis tu poses des questions et ça [ne] suit pas. [...]

Relance

Ouais c'était pas cohérent, pendant un moment ils étaient tous dans le marketing, donc je posais des questions sur le marketing, et puis je vois qu'il y a zéro réponse derrière.

Alors que tous les autres me donnent systématiquement des stratégies, des plans, des trucs un peu techniques, puis lui il [ne]disait rien. [...]

Relance

J'ai fini par lui dire que je trouvais ça bizarre, il m'a dit « oui, mais bon, je [ne] savais pas trop quoi te dire », donc j'ai dit « dis-moi ce que tu fais réellement comme métier, j'ai besoin de savoir, je dois l'écrire dans mon document ce que tu fais comme métier ». Donc il a fini par me dire réellement ce qu'il faisait, c'était pas péjoratif comme métier, mais je sais pas pourquoi il m'a pas dit.

Samantha

Emma partage une expérience où elle a vendu un dépanneur à quelqu'un qui l'a acheté au nom de sa femme. Elle suggère que l'emprunt pourrait être au nom de la femme. De plus, elle élimine la possibilité que ce cela soit une stratégie de blanchiment d'argent puisque le dépanneur existe encore et que si l'acheteur avait voulu blanchir des fonds, il aurait revendu la propriété à un prix plus élevé.

T'sais c'est sûr que... des fois... je pourrais dire qu'une fois j'ai vendu un dépanneur il a mis ça au nom de sa femme, pourquoi? [je le sais pas]. Mais t'sais, j'ai pas vraiment de... la personne est encore là [le dépanneur existe encore], peut-être qu'il y a d'autres choses aussi, ça se peut que son financement pour emprunter... [soit au nom de sa femme], parce que l'autre pour blanchir il faut qu'il emprunte à quelque part et qu'il revende à plus cher, parce que tu peux pas arriver chez le notaire avec 200 000 dans la valise.

Emma

Léa exprime également un exemple où elle a été confrontée à un doute de fausse pièce d'identité. Toutefois, il semble que ce doute n'était pas suffisant pour interrompre la transaction, étant donné que le client a tout de même été en mesure de signer l'offre d'achat et de la présenter au vendeur. Finalement, l'offre d'achat n'a pas été retenue et la transaction n'a pas abouti.

Ça m'est arrivé dernièrement [...]. Bref, j'étais pas satisfaite de cette carte-là, et ça m'a même semé un doute, parce que la carte avec le nom dessus et le noms auquel il signait c'était deux choses, donc je lui ai demandé de me donner une autre carte, ce qu'il n'a jamais fait. Donc la transaction n'a jamais abouti, mais si la transaction avait aboutie, j'aurais effectivement eu un doute sur la transaction.

Relance

Non la transaction [n'a] a juste pas abouti parce que ça a été refusé tout simplement.

Relance

Non parce que l'offre n'était pas adéquate, mais quand moi j'ai commencé à faire signer le document au client, et que j'ai vu sa carte qui a été remise par le gouvernement du Canada quand même, il me disait « oui, mais c'est pas mon nom de signature » donc j'ai dit oui, mais c'est pas ton nom de signature, mais c'est ton nom qui avait sur la carte, donc c'est quoi ton vrai nom de famille ? donc là c'est le moment où j'ai commencé à dire, regarde fais une offre d'achat, mais tu vas me fournir un autre document qui me confirme c'est quoi ton nom, un permis de conduire ou ton passeport, je veux avoir

quelque chose de plus officiel, finalement la transaction elle n'a pas eu lieu, mais à ce moment-là je commençais à avoir un doute sur l'identité de la personne.

Léa

Ensuite, les participants ont également identifié plusieurs **motivations à faciliter une transaction à risque** de blanchiment d'argent. Ils s'accordent tous pour dire que l'appât du gain est la motivation prédominante. Les participants expliquent que cette motivation découle du fait que leur rémunération est basée sur des commissions, et cela uniquement si la transaction est conclue. Dans certains cas, les délais de paiement peuvent varier en fonction des transactions. Certains participants estiment que cette situation crée une pression financière et une exigence de performance, ce qui pourrait expliquer pourquoi certains courtiers seraient tentés de faciliter des transactions, et ce, même si elles impliquent des activités de blanchiment d'argent. Liam l'évoque en ces termes :

Un courtier est payé en moyenne aux 3 mois disons, quand je fais une transaction, lorsque je débute le processus avec un client, le temps que je prends à rencontrer le client, faire les visites, faire la promesse d'achat, remplir les conditions et passer chez le notaire [...]. Ça c'est en moyenne, mais en réalité c'est que la grande majorité... que les gens vont déménager c'est à l'été. Donc on va recevoir la grande majorité de l'argent à l'été et durant le temps des fêtes ou du moins juste avant le temps des fêtes. C'est là qu'on fait le plus d'argent, donc il y en a qui... s'ils ont de la difficulté à gérer leur argent, pis là qu'ils sont dans une période un peu plus creuse, bah ils vont être plus enclin à accepter des choses comme ça. [...]. T'sais c'est tous des humains les courtiers, il y en a qui vont fermer les yeux plus facilement, il y en a qui ont besoin plus d'argent. T'sais on est dans une business où on est payé à la commission seulement aussi, faque il y en a qui peuvent être plus tenté, ceux qui produisent pas beaucoup disons de ventes, ils peuvent être tentés à faire ça.

Liam

En d'autres termes, Léa formule le même avis, mais considère également que cette pression de performance peut être observée dans des situations différentes. Certains courtiers pourraient être tellement occupés qu'ils n'ont pas le temps de se poser les questions sur la provenance des fonds, et encore plus lorsque le client est référé par la banque. Dans d'autres cas, certains courtiers qui ne réalisent pas beaucoup de ventes pourraient également être tentés d'accepter de fermer les yeux, car des commissions sont à la clé. Pour elle, il n'y a pas réellement une mauvaise volonté, mais plutôt le fait que le courtier n'obtiendra pas de rémunération s'il ne finalise pas la transaction. Ainsi, son témoignage met en évidence la complexité des motivations qui peuvent influencer le comportement des courtiers immobiliers, mêlant des aspects pratiques liés aux besoins financiers et une certaine pression inhérente en raison de la commission :

Je ne pense pas que tous les courtiers prennent ça à cœur, parce qu'à chaque transaction, il y a des sous, faque t'sais y'a des gens pour qui c'est des sous dans les poches. Soit tu

en fais tellement que tu n'as pas le temps de te poser des questions sur l'acheteur que tu représentes qui t'a peut-être été référé par la banque, pis tu le prends t'es content, tu penses que c'est un cadeau du ciel qui tombe, c'est une rétribution que tu vas avoir. Ou avoir des gens qui n'en font pas assez puis quand un acheteur arrive et qu'il veut acheter avec toi, bah parfait tu poses peut-être moins de questions parce que c'est de l'argent dans tes poches pour nourrir ta famille. Donc t'sais c'est pas nécessairement parce que tu veux mal faire, c'est peut être juste parce que pour toi c'est une transaction et c'est relié à de l'argent au bout.

Léa

Emma illustre également le cas des jeunes courtiers immobiliers moins expérimentés pour qui les premiers montants perçus peuvent paraître significatifs et importants. Elle considère que ces courtiers peuvent avoir tendance à être davantage entraînés dans des situations qu'ils n'avaient pas prévues puisque la perspective de pouvoir percevoir une commission l'a emporté sur tout autre considération. Dès lors, cela illustre également la nécessité d'un encadrement plus étroit pour ces courtiers, mais également que ce type de situation n'est pas toujours le résultat d'une mauvaise volonté intrinsèque, mais plutôt un manque de formation et d'encadrement des courtiers débutants, ainsi que d'une pression financière.

Mettons t'sais quand tu commences à vendre une maison, c'est quand même de bons montants, faque t'sais t'es plus ou moins certain de toi. C'est pour ça aussi qu'il faut qu'ils soient plus suivis, mais c'est sûr que ton inexpérience peut te faire embarquer dans quelque chose que tu voulais pas. C'est sûr que c'est impressionnant de dire que tu peux faire une belle commission, normalement avec ces gens-là c'est facile.

Emma

Par ailleurs, Léa se questionne également et fait part de certaines hésitations. D'un côté, face à des indicateurs de risque, elle pourrait décider de poursuivre la transaction pour toucher sa commission de 15 000\$, tout en la déclarant *in fine*. Mais d'un autre côté, elle pourrait prendre l'initiative de mettre fin à la transaction, et de procéder ensuite à une déclaration. Pour Léa, cette décision délicate dépendrait de chaque courtier immobilier.

T'sais, à quelque part je me mets dans une situation, fais-là [la transaction] puis déclare là, puis ça va te rapporter un 15 000\$, ou fais la juste déclarer [et arrêter la transaction], je le sais pas... Je pense que c'est propre à chacun des courtiers si ils veulent faire part d'une transaction où il y a du blanchiment d'argent et le déclarer ensuite, et se faire quand même la rétribution sur la transaction.

Léa

En dernier lieu, les participants mettent également en lumière les **motivations à signaler une transaction à risque**. Par exemple, pour Emma, la principale motivation pour se conformer aux réglementations est liée à la préservation de sa licence. Pour elle, la protection de son permis est considérée comme plus importante que le devoir éthique de signaler des actes répréhensibles. Plus précisément elle explique : « Ce que je protège plus c'est ma licence, parce

que là si je fais ça, je suis malhonnête donc je vais perdre ma licence. C'est plus perdre ma licence que de dénoncer un blanchiment d'argent » (Emma).

Pour William, ce sont généralement les dirigeants d'agence qui endossent la responsabilité des lacunes en conformité. De ce fait, il mentionne vouloir préserver sa réputation et sa position. Cependant, il partage également que la pression financière joue également un facteur significatif. Il l'illustre à travers cet exemple :

Faut que tu établisses les obligations que tu as pis les conséquences de ne pas les faire, parce que c'est toujours le dirigeant d'agence qui apparaît ensuite, donc moi je tiens à ma tête. [...] Pis y'en a eu un autre à Gatineau, il n'exigeait même pas de vérification d'identité de ses clients [...], 96 000\$ ça lui a coûté, moi j'ai pas les moyens de perdre ça.

William

Enfin, Charlotte, elle, craint des poursuites pénales en cas de non-conformité, avec pour corolaire des amendes potentielles pouvant atteindre 10 000\$. Pour elle, ces éventuelles conséquences pénales la préoccupent. Plus précisément, elle explique : « On peut être pénalement accusé et puis même, je pense que ça peut monter jusqu'à 10 000 dollars si jamais on fait ça. Je pense que c'est surtout la responsabilité pénale qui dérange les courtiers » (Charlotte).

Les résultats discutés dans ce présent chapitre seront à présent mis en perspective avec le cadre théorique et la recension des écrits dans la section suivante.

Chapitre VI : Discussion

À ce jour, aucune étude n'a évalué ni exploré la manière dont les courtiers immobiliers appréhendent leur rôle en tant qu'entité déclarante dans la lutte contre le blanchiment d'argent. Bien que plusieurs études aient souligné le rôle délicat des courtiers immobiliers en tant qu'intermédiaires dans des transactions de blanchiment d'argent, aucune n'a examiné leur fonction en tant que gardiens du secteur. Ainsi, le but de ce mémoire était d'envisager les courtiers immobiliers en leur qualité de gardien et d'explorer la manière dont les courtiers immobiliers exercent et perçoivent leur rôle en tant qu'entité déclarante dans la lutte contre le blanchiment d'argent. Pour ce faire, un devis convergent a été réalisé, combinant des questionnaires pour quantifier le sujet et des entretiens semi-dirigés pour mieux percevoir les nuances et les justifications.

Le présent chapitre entend mettre l'accent sur trois aspects majeurs identifiés, en les contextualisant avec la littérature scientifique et le cadre théorique, de manière à en tirer des éventuelles implications théoriques et pratiques. En dernier lieu, les principales limites de cette étude sont énoncées.

6.1 Difficile adéquation avec le rôle de gardien - d'une contrainte réglementaire à l'instauration d'une véritable « culture du risque »

Le cadre théorique a révélé que les écrits sur le concept de gardien demeurent insuffisants (Hollis et al, 2011), en particulier dans le contexte des gardiens de crimes financiers (Chan et Gibbs, 2022).

Dans cette perspective, les résultats de cette étude soulignent le fait que les courtiers immobiliers ne se reconnaissent pas spontanément dans leur rôle de gardien, mais sont contraints d'assumer ce rôle. En effet, cette désignation n'est pas encore pleinement acceptée ni intégrée de manière systématique, notamment en raison du fait qu'ils ne sont pas responsables de la gestion financière des fonds. Ainsi, ils ont plutôt tendance à s'identifier comme des chefs d'orchestre ou à déléguer certaines responsabilités de surveillance et de prévention à d'autres intervenants impliqués dans la transaction. De ce fait, il semble d'autant plus pertinent d'évaluer leur impact et leur capacité à agir en tant que gardiens, tel que soulevé par Chan et Gibbs (2022).

En premier lieu, cette réticence à endosser le rôle de *policing* et de surveillance soulève plusieurs interrogations. D'une part, elle questionne l'efficacité de ces professionnels en tant que gardiens. Effectivement, ce faible niveau de surveillance rend le secteur immobilier encore plus attrayant pour les réseaux criminels (Teichmann, 2018). En outre, les délinquants potentiels fondent d'ailleurs leurs décisions sur la perception de l'efficacité des gardiens (Chan et Gibbs, 2022). D'autre part, cette réticence relativise la pertinence d'assigner aux courtiers immobiliers un tel rôle s'ils ne souhaitent pas pleinement l'exercer. Par conséquent, la question se pose alors : comment envisager un rôle de dissuasion à l'encontre des réseaux criminels si les courtiers immobiliers sont réticents à assumer leurs fonctions de *policing*? Qui plus est, est-ce que ces gardiens ont réellement les moyens nécessaires pour protéger le secteur immobilier dont ils sont les garants?

Premièrement, les résultats ont révélé que la crainte de perdre leur licence de courtage, ou d'être exposé à des amendes financières et/ou administratives ou encore des dommages réputationnels constituent bien souvent un coercitif efficace pour leur imposer ce rôle de gardien. Face à cette approche évoquée par les participants, il semble que les courtiers immobiliers parviennent à envisager le risque de blanchiment d'argent dans leur pratique au quotidien, mais n'entrevoient pas suffisamment les répercussions pour l'ensemble du secteur, tant sur le plan des distorsions de marché, que sur le plan socio-économique.

Autrement dit, à l'heure actuelle, force est de constater qu'il s'agit plutôt d'éviter des sanctions en cas de non-conformité plutôt que d'exercer de manière constante et régulière ce rôle de gardien pour lutter contre le blanchiment d'argent. Ces constatations sont d'ailleurs en phase avec l'étude de Amicelle (2013), qui avait révélé que la perception du risque varie selon les professionnels. Cette perception du risque liée à la conformité des courtiers immobiliers est également semblable à la pratique des entités déclarantes du secteur financier, qui répondent à leurs obligations déclaratives, dans une volonté simulée d'afficher un engagement proactif dans la lutte (Favarel-Garrigues, Godefroy et Lascoumes, 2007). Parallèlement, Chan et Gibbs (2022) considèrent que le risque de poursuites et de sanctions est susceptible de contraindre les gardiens à agir de la sorte. Donc, ces résultats, en premier lieu, soulignent l'efficacité de certains dispositifs déjà mis en œuvre pour contraindre les courtiers immobiliers à endosser ce rôle (suspension de licence, avis publics de sanctions sur le site du CANAFE, amendes, etc.).

En second lieu, pour renforcer davantage cet arsenal de mesures, il est opportun de discuter du concept de responsabilités, qui selon Felson (1995), explique l'efficacité des gardiens. Conformément au concept, il est prévu qu'en application de la loi et des recommandations du GAFI, les courtiers immobiliers assument une responsabilité attribuée. Toutefois, peu d'études ont appliqué ce concept dans un contexte de crimes financiers. Pourtant, il ressort de manière générale que la notion de responsabilité attribuée peut varier selon le secteur d'activité, la nature du travail, ainsi que les considérations éthiques et professionnelles.

Fort de ce constat, le présent mémoire tente d'appliquer ce concept aux courtiers immobiliers. Dans ce contexte, les résultats ont révélé que la frontière entre la responsabilité attribuée et la responsabilité diffuse qui est assumée par d'autres acteurs dont la responsabilité est moins définie, semble être ténue. En effet, selon l'acceptation de Felson (1995), si les courtiers immobiliers ont une responsabilité assumée, leur niveau de dissuasion et de prévention du crime devrait être significatif. Or, il semble que cela ne soit pas le cas.

Dès lors, dans cette perspective, nous avançons plutôt que la responsabilité attribuée évolue dans un continuum qui s'étend au-delà des contraintes légales et des pratiques courantes de courtage. Plus précisément, les courtiers immobiliers sont confrontés, au quotidien, à diverses situations où ils doivent gérer plusieurs formes de risque et prendre des décisions pour les neutraliser. Ainsi, leur réaction au risque dépend de nombreux facteurs, et notamment de : 1) leur compréhension et de leur évaluation du risque, étant donné la zone grise, 2) de leur adhésion aux normes éthiques et professionnelles considérant la délégation à d'autres acteurs, ainsi que, 3) de leur capacité à agir, vu leur perception *de facto* d'un pouvoir d'action limité, mais également de la disponibilité des informations. De manière similaire, Reynald et Moir (2019) et Chan et Gibbs (2022) considèrent que l'efficacité des gardiens dépend de leur perception de responsabilités, de leur capacité à identifier des stratagèmes complexes, mais également de leur perception de l'environnement et de la structure organisationnelle.

Cette relation ambiguë avec leur responsabilité attribuée de gardien tend à démontrer que les courtiers immobiliers ne sont pas nécessairement de mauvais gardiens, mais plutôt que les outils et les moyens qui leur sont attribués pour agir, à ce titre, sont limités. Ainsi, il est possible de confirmer la déclaration de Boatright (2007) qui avance que bien que le devoir d'éviter toute complicité dans des actes illégitimes soit clair, la manière dont les gardiens devraient agir pour s'y conformer reste floue. De plus, cela concorde également avec l'étude de Reynald et Moir

(2019) qui a mis en lumière que l'efficacité des gardiens peut également dépendre de leurs compétences et des outils de protection. De ce fait, ces résultats suggèrent quelques pistes d'intervention pour renforcer le sentiment de responsabilité assumée. Cependant, il serait judicieux d'explorer de manière plus approfondie l'ensemble des facteurs entravant la pleine intégration du rôle de gardien. Bien que le présent mémoire en ait identifié certains, il est indéniable qu'il faut élargir l'échantillonnage avant de dresser un éventail complet de ces obstacles.

Troisièmement, les résultats ont démontré que le manque d'adéquation au rôle de gardien est en partie attribuable à une surcharge d'informations et de protocoles, ainsi qu'à un manque de clarté et de spécificité entourant les obligations de conformité. En effet, il ressort des entretiens que la formation de gardien anti-blanchiment du secteur immobilier se limite à une évocation du phénomène de blanchiment d'argent, plutôt qu'à une véritable acquisition de connaissances de terrain leur permettant de développer certains réflexes spécifiques, de manière à dépasser les clichés du blanchiment d'argent. À cette fin, une approche de formation purement théorique et normative semble moins appropriée. Au contraire, il s'agit de parvenir à mieux concilier la connaissance du client avec l'approche commerciale du mandat du courtier. Par ailleurs, il s'agit de mieux comprendre au-delà du simple rôle de gardien, comment le blanchiment d'argent affecte l'image réputationnelle de ces professionnels et, plus généralement, le marché dans lequel ils évoluent. Ainsi, une approche pratique et adaptée avec la perspective résolument terrain et pragmatique des courtiers semble être pertinente pour la construction de tels modules de formation. En fin de compte, le développement de formations pratiques aura pour but de développer une « culture de l'anti-blanchiment » (Favarel-Garrigues, Godefroy, Lascoumes, 2009, p. 158). À cet effet, la littérature scientifique a mis en évidence les retombées positives des formations pratiques s'articulant sur différents modules pour les entités déclarantes du secteur financier (Favarel-Garrigues, Godefroy, Lascoumes, 2009).

À titre d'exemple, les agents de conformité au sein des agences immobilières pourraient être chargés de créer des vadémécums tenant compte des réalités spécifiques des courtiers immobiliers, ainsi que de leur secteur ou type de clientèle. En effet, les résultats ont démontré qu'en cas de doute, les courtiers immobiliers avaient plutôt tendance à se référer à une personne dans l'organisation, et ne consultaient pas fréquemment la liste des indicateurs fournie par le CANAFE. Ainsi, ces guides reprendraient notamment des instructions concrètes à suivre en cas de situations à risque, des exemples de questions KYC, une section de foire aux questions

(FAQ) abordant certains dilemmes précédemment évoqués, des liens rapides vers des ressources pertinentes à consulter, une explication sur l'importance du rôle des entités déclarantes (fonctionnement/contribution du CANAFE, identification des autres entités, etc.), ainsi qu'une définition précise du concept de « doute raisonnable » (cet aspect sera développé plus en détail dans les paragraphes suivants).

Enfin, les résultats tendent à démontrer un échec patent de responsabilisation d'acteurs économiques dans la gestion des risques. En effet, la stratégie de responsabilisation développée par Garland (1996) propose de répartir le devoir de prévention et de gestion de la criminalité entre plusieurs acteurs au-delà des forces de l'ordre (p. ex. le secteur privé, les citoyens, les organisations non gouvernementales). Dès lors, la difficulté à assumer le rôle de gardien devrait nécessairement être mise en parallèle avec le concept des super-contrôleurs développé par Sampson, Eck et Dunham (2010). En effet, la littérature scientifique a mis en évidence que le secteur immobilier est largement négligé par les régulateurs en termes de supervision, de sanctions, de sensibilisation, de formation et de contrôles de conformité (Heywood, 2018; Ross, 2019). Les résultats de l'étude soutiennent ces constats en mettant en exergue un manque de support éducatif, mais également opérationnel. À titre d'exemple, le volet quantitatif a démontré qu'une DOD n'avait pas été systématiquement soumise en raison de plusieurs justifications, ce qui montre d'ores et déjà, un point à clarifier. En effet, si les super-contrôleurs sont chargés de réguler et de surveiller les entités déclarantes du secteur immobilier, il n'en demeure pas moins qu'en raison de leurs prérogatives, ils sont en mesure de réduire les incitations et les rationalisations qui poussent les gardiens à franchir la limite et à devenir des contrevenants (Chan et Gibbs, 2022). De manière similaire, la probabilité de se voir infliger une sanction exerce un rôle significatif sur l'engagement de l'employé en matière de conformité (Aruajo, 2010).

Ainsi, il est essentiel que les super-contrôleurs assument la responsabilité d'instaurer une « culture du risque » au sein des gardiens du secteur immobilier. Dans ce contexte, il serait pertinent, dans une étude future, d'explorer la dynamique entre les super-contrôleurs (CANAFE, OACIQ) et les courtiers immobiliers. Cela pourrait inclure l'examen des moyens politiques et budgétaires alloués aux gardiens du secteur immobilier, la qualité de la communication entre les parties, le partage d'informations pertinentes, ainsi que l'établissement des critères d'examen par le CANAFE. Enfin, il semble également intéressant d'évaluer

l'intérêt d'un retour d'expérience du CANAFE vers les courtiers immobiliers afin de faciliter la mise à jour régulière du corpus de données des déclarations.

6.2 Dynamique contradictoire entre le rôle de gardien et l'approche commerciale – partager le fardeau entre les intervenants

Le volet quantitatif a révélé la présence d'un conflit entre les obligations légales et la poursuite d'une relation commerciale. En revanche, aucune tendance n'a été constatée quant à l'intensité de ce conflit. Parallèlement, le volet qualitatif apporte certaines nuances, notamment que la proximité constante avec le client contribue, tout de même, à une meilleure connaissance de ce dernier. Bien évidemment, la disparité de ces résultats doit être mise en parallèle avec la taille et la composition de l'échantillon (courtiers peu confrontés à des opérations suspectes), mais également avec le potentiel biais de désirabilité sociale. Dans cette perspective, il nous est difficile d'affirmer l'existence d'un conflit systématique et il semble plus approprié de parler de « tension ».

Cependant, les résultats ont tout de même démontré que les obligations de conformité ne coïncident pas toujours avec les intérêts du client, et que certaines mesures de prévention peuvent être perçues comme une intrusion dans la vie privée de ce dernier. Ces constatations sont en accord avec la littérature scientifique qui souligne que la relation commerciale avec le client peut être compromise en raison des mesures réglementaires (Norton, 2017; Gill et Taylor, 2004). Dès lors, étant donné l'absence de supervision directe lors des transactions et l'antagonisme qu'il peut y avoir entre leurs obligations et leurs pratiques quotidiennes de courtage, les courtiers immobiliers sont fréquemment amenés à élaborer une évaluation minutieuse des coûts et des risques à devoir se conformer. En effet, les résultats qualitatifs ont mis en exergue que l'appât du gain est une motivation prédominante pour fermer les yeux face à des indicateurs douteux, étant donné que la rémunération est basée sur des commissions. Cette dynamique coïncide avec les interrogations formulées par Boatright (2007) concernant l'obligation morale ou légale des intermédiaires à assumer le rôle de gardien, au vu de leur statut de prestataire de services rémunérés.

Par ailleurs, les résultats mettent en lumière une certaine réticence à interroger le client dans le but d'obtenir des informations sur son profil financier, une pratique qu'ils associent d'ailleurs au travail d'un enquêteur. Ces résultats peuvent être mis en parallèle avec l'enquête ethnographique sociologique menée par Bernard (2017), dans une agence immobilière en

France, entre 2005 et 2016. Selon ses observations, les pratiques des agents immobiliers se distinguent nettement de celles des autres employés (Bernard, 2017). Ils se caractérisent par des interactions fréquentes avec les clients en raison du temps passé avec ces derniers, et l'issue de ces interactions est déterminante pour la conclusion des transactions (Bernard, 2017). De plus, les agents immobiliers doivent nécessairement faire preuve d'audace pour convaincre leur clientèle (Bernard, 2017). Ainsi, en mettant en perspective cette enquête ethnographique, il est possible d'accéder à une meilleure compréhension des défis et des dynamiques auxquels sont confrontés les courtiers immobiliers dans leur rôle de gardien. En effet, leurs particularités se distinguent très clairement de celles des autres entités déclarantes.

Un prolongement peut également être fait avec la Commission Cullen (2022) qui a établi qu'il y a un manque de volonté d'enquêter sur l'origine de fonds en raison d'une hésitation culturelle à demander des informations personnelles au client et une incompréhension des différents risques associés à la transaction immobilière. Dans ce contexte, les résultats de la présente étude ont démontré que les courtiers immobiliers ont tendance à miser sur les pratiques des autres intervenants de la transaction pour obtenir de telles informations ou pour évaluer le risque. D'une part, ces autres professionnels (notaires, avocat, institution financière, etc.) semblent mieux équipés pour agir en tant que gardien, car ils sont chargés d'exécuter la transaction. D'autre part, contrairement aux courtiers immobiliers, ils n'entretiennent pas nécessairement une relation continue et exclusive avec le client. Ainsi, en raison de la nature de leurs tâches (rémunération à la prestation), et d'un contact isolé, ils ne courent pas le même risque que les courtiers immobiliers face à leur clientèle. Bien que l'échantillon soit restreint, ces constats sont pertinents, car ils coïncident avec les conclusions de la Commission Cullen (2022) selon lesquelles les professionnels du secteur immobilier peuvent exprimer certaines croyances erronées (p. ex. « Nous cet argent-là on ne l'aura pas », p. 71), qui les dédouanent de tout rôle de gardien.

Pourtant, à ce jour, au Canada, bien que quelques avancées positives aient eu lieu, certains acteurs sous couvert du secret professionnel sont toujours exemptés de la LRPCFAT. En effet, les avocats et les notaires (mis à part ceux de la Colombie-Britannique) ne sont pas assujettis à la loi, et ne sont, par conséquent, pas tenus de signaler une transaction douteuse. Or, selon le rapport rédigé par le Comité permanent des finances adressé à la Chambre des communes du Canada (2018), l'exclusion des avocats et des notaires de la LRPCFAT constitue la lacune la plus importante du régime canadien de lutte contre le blanchiment d'argent. Par ailleurs, il y a

lieu de constater que les courtiers hypothécaires seront considérés comme une entité déclarante en date du 11 octobre 2024.

Toutefois, en date des présentes, les obligations reposent quasi exclusivement sur les acteurs de première ligne, que sont les courtiers immobiliers. Cependant, l'on peut difficilement reprocher aux courtiers immobiliers un manque de motivation, si les autres acteurs dans la transaction continuent à ne pas être assujettis à la LRPCFAT, alors que leurs compétences juridiques et leurs pratiques leur donnent un éventail de moyens et d'instruments dont les courtiers immobiliers pourraient bénéficier indirectement. En effet, les résultats ont mis en évidence que les courtiers immobiliers ont tendance à contourner l'absence d'outils en amont pour évaluer le risque par une collaboration spontanée avec les autres acteurs. Dès lors, il est indéniable que la situation pourra évoluer qu'à partir du moment où la charge inhérente à l'application de la LRPCFAT sera supportée par tous les maillons de la chaîne transactionnelle. Cette approche globale aurait certainement un effet dissuasif plus important à l'encontre des réseaux criminels, et ces stratégies n'impliqueraient pas uniquement le rôle du courtier immobilier (Boatright, 2007). Ainsi, il semble pertinent de réaliser de nouvelles études sur le potentiel impact du partage de fardeau de gardien parmi tous les intervenants, notamment est-ce qu'une implication coordonnée normalisée pourrait prévenir la rétention d'informations et mieux dissuader les réseaux criminels ? Par ailleurs, il serait également intéressant d'évaluer si ce partage du fardeau parmi les professionnels, peut avoir un impact positif sur le sentiment d'appartenance au rôle de gardien chez les courtiers immobiliers. En effet, nous formulons l'hypothèse suivante : en se sentant soutenus par d'autres professionnels qui sont engagés dans la même mission, les courtiers immobiliers pourraient développer un sentiment accru de responsabilité et de vigilance, renforçant ainsi leur engagement dans la lutte.

Dans l'intervalle, dans la mesure du possible et si les politiques de partage de l'information le permettent, les pratiques de collaboration entre les courtiers immobiliers et les secteurs assujettis (les institutions financières et prochainement les courtiers hypothécaires) devraient être normalisées et facilitées. À cet effet, Chan et Gibbs (2022) ont formulé une recommandation similaire, soit de promouvoir davantage la transparence entre les gardiens.

De plus, la Commission Cullen (2022) a recommandé d'exiger des titulaires de licences immobilières en Colombie-Britannique qu'ils interrogent les clients sur leur source de fonds, et ce, dès le début de la relation. Dans cette même perspective, il serait envisageable que ce

type de demandes d'informations et de documents soit dorénavant exigé. De manière similaire, Favarel-Garrigues, Godefroy et Lascoumes (2009) considèrent que les démarches de suivi de la clientèle intégrée de manière systématique et au quotidien constituent la meilleure prévention. Dès lors, en systématisant ce type de demandes, les courtiers immobiliers seraient moins exposés de se retrouver dans une « zone grise », où il est plus difficile d'identifier la volonté de blanchir des fonds illicites (Benson, 2018).

En conclusion, étant donné que la collecte d'informations peut, dans certains cas, être intrusive, il est important de développer des formations visant à renforcer les procédures KYC spécifiques au secteur immobilier. Pour les professionnels de ce secteur, en contact direct avec le client, il est particulièrement pertinent d'intensifier ces procédures, afin de minimiser, autant que possible, leur caractère contraignant et coûteux (Gill et Taylor, 2004). À cette fin, des tables rondes pourraient être organisées, réunissant les différents professionnels concernés pour favoriser un partage de savoir-faire et de savoir-être. Bien entendu, il est illusoire de penser que ces recommandations constituent la panacée absolue, mais elles pourraient contribuer avec les autres suggestions mentionnées ci-dessus, à encourager les courtiers immobiliers à endosser ce rôle.

6.3 Détection du blanchiment d'argent – vers une automatisation du processus

Le volet quantitatif a démontré une bonne connaissance des participants de leurs obligations de conformité en matière de lutte contre le blanchiment d'argent, mais également un bon niveau de sensibilisation et de formation en la matière. Cependant, le volet qualitatif apporte quelques nuances pertinentes et met en évidence que dans la pratique, ces obligations ne sont pas systématiquement évidentes. De plus, les résultats qualitatifs soulignent que les courtiers immobiliers se trouvent bien souvent dans une zone grise rendant difficile l'évaluation du risque. Parallèlement, bien que les courtiers immobiliers considèrent que le secteur est vulnérable à des activités de blanchiment d'argent, ces derniers ont tendance à considérer que la clientèle à laquelle ils sont confrontés n'est pas active dans de telles opérations, contrairement aux cas les plus spectaculaires liés à la criminalité organisée. Ainsi, ils considèrent qu'à leur échelle, ils ne sont pas vulnérables et les opérations de blanchiment d'argent sont peu probables. Par ailleurs, nonobstant une exposition limitée à cette situation dans l'échantillon, une tendance à éluder le risque semble tout de même se dessiner.

Toutefois, même si les participants à l'étude ont rarement été confrontés à des opérations suspectes, ces résultats demeurent pertinents. En effet, il semble que les courtiers immobiliers ne soient pas toujours en mesure de cerner les contours du blanchiment d'argent. Qui plus est, les présents résultats concordent avec l'étude de Teichmann (2018) selon laquelle 83,7% des responsables de conformité ont déclaré qu'ils sont très rarement confrontés à du blanchiment d'argent, et 79,9% ont admis ne pas être en mesure d'identifier les indicateurs de risque.

Ensuite, ces résultats concordent également avec de nombreuses études scientifiques qui soulignent le caractère subjectif de la notion de soupçon (Jacques, 2017; Tauzin, 2014 ; Favarel-Garrigues, Godefroy et Lascoumes, 2007 ; Chaikin, 2009). Ainsi, dans son étude, Tauzin (2017) a mis en évidence le fait que la notion de soupçon d'un client dépendait le plus souvent de la dynamique relationnelle, selon l'impression de confiance ou de méfiance, qui se dégage à l'occasion des interactions. Dans cette même optique, en raison du manque d'outils adaptés pour identifier les potentiels risques du client, force est de constater que les courtiers immobiliers s'en remettent plus souvent à une appréciation subjective du client (p. ex. « je choisis mes clients ») et du bon déroulement des opérations avec les autres intervenants (p. ex. si le client a une préapprobation hypothécaire).

Ainsi, contrairement aux entités déclarantes du secteur financier qui peuvent faire preuve d'un zèle exagéré face à leurs obligations déclaratives (Favarel-Garrigues, Godefroy et Lascoumes, 2007; Amicelle, 2013; Chappez, 2003; Sinha, 2014; Jacques, 2017), les courtiers immobiliers n'estiment pas devoir procéder à des déclarations d'opération douteuse, s'ils ne sont pas en mesure de disposer d'un dossier suffisamment étayé pour objectiver l'existence de blanchiment d'argent. Plus largement, les courtiers immobiliers comparent leurs obligations de conformité à un travail d'enquêteur. En s'appuyant sur les écrits de Pereira (2011) lesquels font la distinction entre le soupçon et la preuve du blanchiment, il semble qu'il y ait une volonté de la part des courtiers immobiliers d'avoir la certitude de détenir une preuve de blanchiment d'argent, plutôt qu'à un simple soupçon. À l'instar de ces constats, il semble également pertinent de fournir aux courtiers immobiliers une définition plus claire du soupçon (Norton, 2017) en vue d'aider les courtiers immobiliers à cibler certaines transactions. Bien évidemment, ces résultats quantitatifs et qualitatifs sont limités vu l'échantillon, il serait donc nécessaire de l'agrandir pour affirmer cette assertion.

Dans cette perspective, il serait intéressant de prolonger l'étude avec un échantillon composé exclusivement de courtiers immobiliers qui estiment avoir été confrontés à une opération suspecte. Dès lors, l'on pourrait analyser le raisonnement, ainsi que les démarches mises en œuvre pour confirmer ou rejeter la présence de soupçons concrets. Par ailleurs, l'on pourrait également concevoir la rédaction d'un questionnaire constitué exclusivement de scénarios pratiques afin d'examiner la manière dont ces professionnels évaluent concrètement ces différents cas de figure. En définitive, les résultats démontrent qu'il y a un champ de recherche à approfondir et ces recherches pourraient contribuer à une définition plus précise du chiffre noir dans ce secteur.

Il convient également de s'interroger si l'incidence d'un pouvoir d'action limité et le sentiment de jouer un rôle limité en tant que facilitateurs dans des activités douteuses peuvent influencer leur gestion du risque. En d'autres termes, en remettant en question leur capacité à agir dans la prévention et la surveillance, il est possible que les courtiers immobiliers se sentent découragés et évitent de se poser davantage de questions pour éviter toute implication consciente (Boatright, 2007). Dans ce même ordre d'idées, le niveau de surveillance accordé dépend de la motivation et de l'implication de l'employé (Dufour, 2019; Amicelle, 2021).

Enfin, bien que les résultats quantitatifs aient démontré que les participants estiment avoir un bon niveau de diligence, les résultats qualitatifs soulèvent que les courtiers immobiliers ont plutôt tendance à appréhender le blanchiment d'argent en mettant l'accent sur des aspects sensationnalistes de la problématique. Ainsi, il serait pertinent d'attribuer de nouveaux moyens aux courtiers immobiliers pour identifier une transaction à risque et les sensibiliser à certaines pratiques de recherches à partir de sources ouvertes (p. ex. médias ou réseaux sociaux). Par ailleurs, l'accès à certaines bases de données telles que World-Check¹² ou la réalisation de recherches approfondies accessibles au public, comme la recherche au plumitif sur la plateforme de la Société québécoise d'information juridique (SOQUIJ)¹³ serait une piste à explorer. Ces recherches pourraient, ainsi, être menées discrètement sans nuire à la relation commerciale avec le client, telles que des transactions impliquant des personnalités politiquement exposées (PPE) ou encore de nouveaux clients inconnus. Dans ce même ordre

¹² World-Check est une base de données de personnes politiquement exposées (PPE) et de personnes et d'organisations à risque accru, utilisée dans le monde entier notamment par des institutions financières. Pour plus d'informations, voir : <https://www.lseg.com/en/risk-intelligence>

¹³ SOQUIJ publie les décisions des tribunaux et des institutions québécoises. Pour plus d'informations, voir : <https://soquij.qc.ca/a/fr/produits>

d'idées, ces réflexes d'investiguer permettraient de renforcer les procédures KYC et de collecter certains renseignements pour éluder le risque (Rajput, 2013; Boatright, 2007). En définitive, cette recommandation concorde avec Tauzin (2014) qui a d'ailleurs recommandé d'allouer davantage de moyens aux banquiers.

Parallèlement, considérant les moyens en personnel et en capitaux, il serait pertinent d'évaluer l'intérêt de collecter systématiquement des données sur les transactions des courtiers et de développer des algorithmes de détection spécifiques au secteur immobilier. En effet, certains stratagèmes de blanchiment ne sont pas susceptibles d'être détectés spontanément (Dufour, 2019). Ultimement, cette automatisation d'indice permettrait d'aider le ciblage de certaines transactions à risque. À titre d'exemple, au sein des institutions financières, la surveillance était initialement un travail de terrain, qui s'exerçait au sein des différentes succursales (Amicelle, 2021). Au moyen, d'une analyse comportementale, il s'agissait d'établir une surveillance ciblée et ponctuelle de clients présentant un profil de risque élevé (Amicelle 2021; Amicelle, 2008). Le « soupçon » se fondait principalement sur des indicateurs contextuels et les déclarations des employés reposaient quasi exclusivement sur l'apparence physique du client (Amicelle, 2021).

Dès lors, au sein des institutions financières, dans un souci d'efficience et de contrôle des coûts, la détection humaine est peu à peu remplacée par le développement d'un algorithme permettant une surveillance automatisée globale et continue (Dufour, 2019). Toutefois, ces algorithmes n'ont pas été conçus pour lutter spécifiquement contre le blanchiment d'argent, mais pour générer des alertes en cas de transactions qui correspondent à certains critères (Amicelle, 2021). De plus, le paramétrage de l'algorithme est primordial en vue d'être efficace, car d'une part si le seuil est réglé à un niveau trop élevé, certaines opérations ne seront pas signalées et d'autre part si le seuil est réglé à un niveau trop bas, une hausse de faux positifs sera générée (Dufour, 2019).

Cet algorithme pourrait être élaboré à partir de formulaires informatisés que les courtiers immobiliers seraient tenus de remplir systématiquement lors de chaque transaction. Il semble qu'un tel document au format papier existe déjà, incitant les courtiers immobiliers à réfléchir sur la transaction. Néanmoins, étant donné l'absence de réponse des autorités de tutelle à nos demandes de renseignements, nous sommes contraints de formuler des hypothèses et des recommandations. Ainsi, le formulaire comprendrait plusieurs questions, et une fois ce dernier complété, il générerait un score de risque, ainsi que plusieurs propositions concrètes et pratiques

(p. ex. « Soyez vigilants étant donné xx », « Demandez des documents supplémentaires sur la provenance des fonds »). Idéalement, ce formulaire devrait prendre en compte les réalités quotidiennes de terrain des courtiers immobiliers, et pourrait être complété sur leur téléphone via une application mobile. Cette approche serait pertinente, car elle permettrait de collecter de nombreuses données sur les transactions quotidiennes des courtiers immobiliers, renforçant ainsi l’algorithme au fur et à mesure. Dans cette optique, de nouvelles études pourraient se pencher davantage sur la concrétisation de cet algorithme, notamment en évaluant les coûts, ainsi que les retombées potentiellement positives pour les courtiers immobiliers.

Les autorités de tutelle, telles que les régulateurs du secteur immobilier (p. ex. OACIQ) auraient la responsabilité d’initier ce type de projet en collaboration avec des développeurs de logiciels. De ce fait, elles s’assureraient que le cadre réglementaire soit respecté et fournirait les directives nécessaires pour intégrer l’algorithme dans les pratiques courantes. Par la suite, un déploiement initial sous forme de projet pilote pourrait être effectué dans certaines régions ou avec des groupes de courtiers volontaires. Les retours d’expérience permettraient d’affiner et d’améliorer l’algorithme avant un déploiement plus large. Bien que la surcharge de travail soulève quelques interrogations, la conception d’un algorithme permettrait de simplifier et d’automatiser une partie du processus d’analyse des risques à long terme.

Cependant, dans l’intervalle, et étant donné que la conception de ces algorithmes engendre des coûts considérables, il pourrait également être judicieux d’avoir recours à des outils technologiques de gestion de conformité et de vérification d’identité. À titre d’exemple, en France, la plateforme Galian¹⁴ propose un produit d’assurance spécialisé pour aider les professionnels du secteur immobilier à respecter leurs obligations en matière de conformité, telles que les contrôles et les vérifications des clients, l’évaluation des risques selon des critères définis, ainsi que l’accès à des bases de données pertinentes. Bien évidemment, l’acquisition de ce type de produits dépendrait de la volonté de chaque bannière immobilière ou agence immobilière, et leur efficacité serait sujette à évaluation.

¹⁴ Pour plus d’informations, voir : <https://www.galian.fr/services/registre-lcbft-product-page-section-3631>

Sur une note finale, et bien que les courtiers immobiliers considèrent que le secteur immobilier est suffisamment encadré sur le plan réglementaire, il semble nécessaire que certains aspects réglementaires soient intensifiés, voire reconsidérés.

6.4 Limites de l'étude et alternatives de recherche

Plusieurs limites méthodologiques ont été présentées dans le quatrième chapitre, notamment en ce qui a trait à l'échantillon, ainsi que certains aspects spécifiques des entretiens semi-dirigés et des questionnaires. Toutefois, il est tout de même important de formuler les limites de l'étude de manière plus générale, après la présentation et l'analyse des résultats.

Cette étude met en évidence que l'accès à la population étudiée est complexe et que s'immiscer dans ce secteur en réalisant une étude dont le sujet est sensible ne semble pas être la meilleure approche. En effet, après avoir réfléchi à diverses reprises sur l'approche de contact avec ces professionnels, il est possible d'affirmer que le contact direct et humain que proposent les entretiens est la meilleure alternative. En revanche, il semble que ce type de recherche devrait se réaliser à travers une ethnographie sur une plus longue durée, afin de véritablement se familiariser avec le secteur, et les pratiques de ces professionnels. Ensuite, il semble que le prolongement de ce mémoire pourrait également être réalisé à travers une approche collective, notamment en partenariat avec les autorités de tutelle.

De plus, l'étude se fonde sur un corpus de données provenant uniquement du secteur immobilier québécois. Toutefois, à défaut de ne pas inclure d'autres provinces, cette étude a permis de déboucher sur des réflexions intéressantes. Ainsi, il serait intéressant de réaliser une étude pancanadienne pour explorer si la réalité évolue en fonction des provinces.

Enfin, il convient de rappeler que l'échantillon se repose quasi exclusivement sur des courtiers immobiliers ayant été peu confrontés à de telles situations. Dès lors, la généralisation de l'étude pourrait être questionnée. Cependant, malgré l'échantillon limité, ce mémoire exploratoire comporte quelques composantes pertinentes, et pourrait servir de base à un approfondissement du travail déjà entamé. En effet, parmi les exemples énumérés dans les paragraphes précédents, trois propositions de recherches futures semblent particulièrement retenir notre attention. Premièrement, il semble pertinent d'explorer la dynamique entre les courtiers immobiliers et les autorités de tutelle. Ensuite, il est nécessaire de développer de nouvelles recherches sur le potentiel impact du fardeau de gardien parmi tous les intervenants de la transaction. Enfin, il

faudrait évaluer l'intérêt de développer des collectes de données systématiques et des algorithmes de détection spécifiques au secteur immobilier pour améliorer la surveillance.

Conclusion

Le secteur immobilier est reconnu comme l'un des secteurs les plus vulnérables au blanchiment d'argent, d'où l'importance cruciale du rôle de surveillance et de prévention des courtiers immobiliers (Schneider, 2004a; Teichmann, 2019; Cullen, 2022). Or, plusieurs écrits ont relevé que ces professionnels ne parviennent pas toujours à remplir pleinement leurs obligations dans ce domaine (Cullen, 2022; Maloney, Somerville et Unger, 2019; Martini, 2017, Teichmann 2018; Lokanan et Chopra, 2021). De plus, leur rôle et leurs prérogatives font d'eux des intermédiaires potentiels dans des activités de blanchiment d'argent (GAFI, 2018; Schneider, 2004; Cullen, 2022).

Malgré ces constats, les études scientifiques ayant trait à la manière dont les courtiers immobiliers opérationnalisent leur rôle dans la lutte contre le blanchiment d'argent demeurent limitées. Pourtant, il semble primordial de mieux appréhender la réalité de ces professionnels, avant d'envisager des programmes de sensibilisation et de prévention (Lokanan et Chopra, 2021).

Dans ce contexte, ce mémoire avait pour objectif de contribuer à une meilleure compréhension quant à la manière dont les courtiers immobiliers exercent et perçoivent leur rôle en tant qu'entité déclarante dans la lutte contre le blanchiment d'argent. À cette fin, cet objectif a été réalisé sous le prisme du concept de la théorie des activités routinières de Cohen et Felson (1979) en considérant les courtiers immobiliers comme des gardiens du secteur immobilier. Pour ce faire, une approche mixte a été adoptée, combinant des questionnaires et des entretiens semi-dirigés menés avec 33 courtiers immobiliers québécois.

À travers ce devis mixte, trois principaux aspects ont émergé de l'analyse descriptive et de l'analyse thématique. Tout d'abord, il appert que, malgré leur rôle significatif dans la détection et la prévention d'opérations suspectes, les courtiers immobiliers peinent à s'approprier pleinement leur rôle de gardien. Les résultats de l'étude ont démontré que la capacité à endosser ce rôle dépend de nombreux facteurs, notamment leur compréhension du risque, leur adhésion aux normes éthiques et professionnelles et leur capacité à agir. De ce fait, pour renforcer leur engagement, il a été suggéré de développer des formations pratiques adaptées à leurs réalités professionnelles, ainsi que des outils éducatifs et opérationnels. De plus, il a été recommandé de développer de nouvelles recherches scientifiques sur la relation entre les courtiers

immobiliers et les autorités de tutelle, notamment avec le CANAFE, en vue d'instaurer une meilleure culture du risque au sein du secteur immobilier, mais également en vue de permettre un soutien adapté aux besoins.

Ensuite, les résultats de cette étude ont révélé que les courtiers immobiliers sont susceptibles d'être confrontés à une dynamique contradictoire entre leur rôle de gardien et leur approche commerciale vis-à-vis de leurs clients. En effet, il a été démontré que certaines démarches de vérification liées au rôle de gardien ne répondent pas toujours aux impératifs d'une approche commerciale efficiente. Dans ce contexte, les courtiers immobiliers ont tendance à collaborer spontanément avec d'autres acteurs de la transaction qui semblent plus à même d'exercer un tel rôle. Ainsi, il a été discuté d'un éventuel partage du fardeau de l'application de la loi entre les différents intervenants de la transaction, de la normalisation du partage d'informations et du renforcement des procédures KYC pour améliorer l'efficacité des courtiers immobiliers en leur qualité de gardiens.

Enfin, la présente étude soulève la nécessité d'allouer davantage de ressources aux courtiers pour effectuer des recherches approfondies sur leurs clients et discute de l'opportunité de collecter systématiquement des données sur les transactions des courtiers immobiliers et, subséquemment, de développer des algorithmes pour améliorer la détection des opérations douteuses. En effet, les résultats ont mis en évidence une certaine « zone grise » dans la gestion du risque, qui pousse parfois les courtiers à éluder les risques. Ainsi, il serait également opportun d'approfondir la manière dont les courtiers immobiliers perçoivent et gèrent les risques liés au blanchiment d'argent.

En définitive et de manière un peu plus générale, en étudiant plus spécifiquement le cas des courtiers immobiliers, la présente étude offre une illustration que le rôle de gardien peut s'avérer complexe, et ce, d'autant plus lorsqu'il diffère des pratiques professionnelles habituelles (Chan et Gibbs, 2022). Parallèlement, cette recherche fournit un exemple concret des limites de la théorie des activités routinières de Cohen et Felson (1979) pour étudier la diminution de la criminalité dans certains cas spécifiques. En revanche, en raison d'un échantillon limité, ces résultats à eux seuls sont encore trop parcellaires pour obtenir une vue d'ensemble du secteur étudié. Dans cette perspective, il semble essentiel d'étendre la recherche sur le rôle de gardien dans le contexte des crimes financiers. En effet, il appert qu'en explorant comment ces entités

naviguent dans les nuances de leur rôle de gardien, il est possible de mieux orienter et calibrer les campagnes de sensibilisation et de prévention.

Références

- Ahmad, S., Wasim, S., Irfan, S., Gogoi, S., Srivastava, A., Farheen, Z. (2019). Qualitative v/s. Quantitative Research- A Summarized Review. *Journal of Evidence Based Medicine and Healthcare*, 6(43), 2828–2832. <https://doi.org/10.18410/jebmh/2019/587>
- Alldrige, P. (2008). Money Laundering and Globalization. *Journal of Law and Society*, 35(4), 437–463. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6478.2008.00446.x>
- Amicelle, A. (2008). État des lieux de la lutte contre le financement du terrorisme : entre critiques et recommandations. *Cultures et Conflits*, 71, 169-176. <https://doi.org/10.4000/conflits.16773>
- Amicelle, A. (2013). Les professionnels de la surveillance financière. Le malentendu comme condition de possibilité. *Criminologie*, 46(2), 195-219. <https://doi.org/10.7202/1020993ar>
- Amicelle, A. (2016). La reconstruction par association des problèmes publics. *Criminologie*, 49(1), 25-50. <https://doi.org/10.7202/1036193ar>
- Amicelle, A. (2021). *Policing & big data*. La mise en algorithmes d'une politique internationale. *Critique internationale*, 3(92), 23-48. <https://doi.org/10.3917/crii.092.0026>
- Amicelle, A., Iafolla, V. (2017). *Reporting Suspicion in Canada: Insights from the fight against money laundering and terrorist financing*. Ottawa: TSAS, Canadian network for research on terrorism, security and society. <https://www.tsas.ca/wp-content/uploads/2018/03/2017-04-Amicelle.pdf>
- Anadon, M. (2019). Les méthodes mixtes : implications pour la recherche « dite » qualitative. *Recherches Qualitatives*, 38(1), 105-123. <https://doi.org/10.7202/1059650ar>
- Arnone, M., Borlini, L. S. (2010). International anti-money laundering programs. *Journal of Money Laundering Control*, 13(3), 226–271. <https://doi.org/10.1108/1368520101105713>
- Aruajo, R. (2010). An evolutionary game theory approach to combat money laundering. *Journal Of Money Laundering Control*, 13(1), 70–78. <https://doi.org/10.1108/13685201011010236>
- Ashin, P. (2012, juin). L'argent sale pollue l'économie. *Finances et Développement, Fonds monétaire international*, 49(2), 38-41. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2012/06/pdf/fd0612f.pdf>
- Association canadienne de l'immobilier. (2024, avril). *Carte du prix national*. ACI. <https://www.crea.ca/fr/analyses-du-marche-de-lhabitation/statistiques-sur-le-marche-de-lhabitation-canadien/carte-du-prix-national/>

- Basel AML Index. (2023). Public Edition, Global ranking in 2023. <https://index.baselgovernance.org/ranking>
- Beare, M. E., Schneider, S. (2007). *Money Laundering in Canada: Chasing Dirty and Dangerous Dollars*. Presses de l'Université de Toronto.
- Benson, K. (2018). *The facilitation of money laundering by legal and financial professionals roles, relationships and response*. [thèse de doctorat, Université de Manchester]. <https://www.proquest.com/dissertations-theses/facilitation-money-laundering-legal-financial/docview/1837033760/se-2>
- Bernard, L. (2017). *La précarité en col blanc: Une enquête sur les agents immobiliers*. Presses Universitaires de France. <https://doi.org/10.3917/puf.berna.2017.02>
- Bidan, M. (2020). Chapitre 16. Une introduction aux méthodologies quantitatives. Dans Frimousse, S., Peretti, J-M. (dir.), *Produire du savoir et de l'action: Le vade-mecum du dirigeant-chercheur* (183-195). EMS Editions. <https://doi.org/10.3917/ems.peret.2020.01.0183>
- Boatright, J. R. (2007). Reluctant Guardians: the moral responsibility of gatekeepers. *Business Ethics Quarterly*, 17(4), 613–632. <https://doi.org/10.5840/beq20071742>
- Broustau, N., Cam, F. (2012). L'entretien de type qualitatif. Réflexions de Jean Poupart sur cette méthode. *Sur le journalisme*, 1(1), 60-71. <https://doi.org/10.25200/SLJ.v1.n1.2012.8>
- Brown, J. (2018, 20 août). Enforcement lacking in anti-money-laundering efforts. *Canadian Lawyer*. <https://www.canadianlawyermag.com/news/general/enforcement-lacking-in-anti-money-laundering-efforts/275393>
- Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada. (2016). *Rapport opérationnel : Indicateurs de blanchiment d'argent dans les opérations financières liées à l'immobilier*. CANAFE. <https://fintrac-canafe.canada.ca/intel/operation/real-fra.pdf>
- Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada. (2021, 4 août). *À quel moment vérifier l'identité des personnes et des entités – Courtiers ou agents immobiliers et promoteurs immobiliers*. CANAFE. <https://fintrac-canafe.canada.ca/guidance-directives/client-clientele/client/real-fra - s>
- Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada. (2022, 12 mars). *Mandat*. CANAFE. <https://fintrac-canafe.canada.ca/fintrac-canafe/1-fra>
- Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada. (2024a, 17 janvier). *Avis public des pénalités administratives pécuniaires*. CANAFE. <https://fintrac-canafe.canada.ca/pen/4-fra>
- Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada. (2024b, 8 août). *Directive de conformité*. CANAFE. <https://fintrac-canafe.canada.ca/guidance-directives/transaction-operation/str-dod/str-dod-fra - s2>

- Chaikin, D. (2009). Risk-Based Approaches to Combating Financial Crime (2009). *Journal of Law and Financial Management*, 8(2), 20-27. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1560228
- Chan, F., Gibbs, C. (2022). When guardians become offenders: Understanding guardian capability through the lens of corporate crime. *Criminology*, 60(2), 321–341. <https://doi.org/10.1111/1745-9125.12300>
- Chappez, J. (2003). La lutte internationale contre le blanchiment des capitaux d'origine illicite et le financement du terrorisme. *Annuaire Français de Droit International*, 49(1), 542-562. <https://doi.org/10.3406/afdi.2003.3765>
- Clarke, R. V. (1995). Situational Crime Prevention. *Crime and Justice*, 19, 91–150. <http://www.jstor.org/stable/1147596>
- Cohen, L. E., Felson, M. (1979). Social Change and Crime Rate Trends: A Routine Activity Approach. *American Sociological Review*, 44(4), 588–608. <https://doi.org/10.2307/2094589>
- Commissariat à la protection de la vie privée du Canada. (2013). *Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada : Rapport de vérification de la commissaire à la protection de la vie privée du Canada*. https://www.priv.gc.ca/fr/mesures-et-decisions-prises-par-le-commissariat/verifications/ar-vr_fintrac_2013/
- Creswell, J. W. (2015). *A Concise Introduction to Mixed Methods Research*. SAGE. <https://www.manaraa.com/upload/d11df289-14cd-482b-a413-54c290668e4b.pdf>
- Creswell, J. W., Plano Clark, V. L. (2007). *Designing and conducting mixed methods research*. SAGE.
- Cribb, R., Chown Oved, M. (2017, 25 janvier). Snow washing : Canada is the world's newest tax haven. *Toronto Star*. <https://projects.thestar.com/panama-papers/canada-is-the-worlds-newest-tax-haven/>
- Cuellar, M. (2003). The Tenuous Relationship between the Fight against Money Laundering and the Disruption of Criminal Finance. *The Journal of Criminal Law and Criminology*, 93(2), 311–466. <https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=7123&context=jclc>
- Cullen, A. F. (2022). *Commission of Inquiry into Money Laundering in British Columbia: final report*. <https://cullencommission.ca/files/reports/CullenCommission-FinalReport-Full.pdf>
- De Smet, D., Mention, A. (2011). Improving auditor effectiveness in assessing KYC/AML practices: Case study in a Luxembourgish context. *Managerial Auditing Journal*, 26(2), 182-203. <https://doi.org/10.1108/02686901111095038>

- Dufour, M. (2019). *La surveillance financière à l'ère du Big Data : L'implantation d'outils algorithmiques dans le cadre de la lutte au blanchiment d'argent et au financement du terrorisme* [Travail dirigé, Université de Montréal]. Papyrus. https://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/bitstream/handle/1866/23281/Dufour_Maude_2019_Travail_Dirige.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Dugato, M., Favarin, S., Giommoni, L. (2015). The Risks and Rewards of Organized Crime Investments in Real Estate. *British Journal of Criminology*, 55(5), 944–965. <https://doi.org/10.1093/bjc/azv002>
- Eck, J. (1994). *Drug markets and drug places: A case-control study of the spatial structure of illicit drug dealing*. [thèse de doctorat, University of Maryland]. <https://www.proquest.com/docview/304097846?Theses&fromopenview=true&pq-origsite=gscholar&sourcetype=Dissertations>
- Edmonds, W. A., Kennedy, T. D. (2017). *An Applied Guide to Research Designs: Quantitative, Qualitative, and Mixed Methods*. SAGE. <https://doi.org/10.4135/9781071802779>
- Ellis, S. (2021, 26 février). Proceedings at Hearing. [témoignage de la Commission Cullen]. <https://www.cullencommission.ca/data/transcripts/Transcript%20February%202026,%202021.pdf>
- Favarel-Garrigues, G., Godefroy, T., Lascoumes, P. (2007). Les sentinelles bancaires de l'antiblanchiment. Acteurs privés et policing économique. *Trous moirs du pouvoir*, 49(1), 10-27. <https://doi.org/10.4000/sdt.20518>
- Favarel-Garrigues, G., Godefroy, T., Lascoumes, P. (2009). Les sentinelles de l'argent sale : les banques aux prises avec l'antiblanchiment. La découverte.
- Felson, M. (1986). Linking criminal choices, routine activities, informal control, and criminal outcomes. *Research in criminology*, 119–128. https://doi.org/10.1007/978-1-4613-8625-4_8
- Felson, M. (1995). *Those Who Discourage Crime*. Rutgers University. https://popcenter.asu.edu/sites/default/files/library/crimeprevention/volume_04/03-Felson.pdf
- Ferwerda, J. (2009). The Economics of Crime and Money Laundering: Does Anti-Money Laundering Policy Reduce Crime? *Review of Law & Economics*, 5(2), 903–929. <https://doi.org/10.2202/1555-5879.1421>
- Fischer, P., Krueger, J. I., Greitemeyer, T., Vogrincic, C., Kastenmüller, A., Frey, D., Frey, D., Heene, M., Wicher, M., Kainbacher, M. (2011). The bystander-effect: a meta-analytic review on bystander intervention in dangerous and non-dangerous emergencies. *Psychological Bulletin*, 137(4), 517-537. <https://doi.org/10.1037/a0023304>
- Garland, D. (1996). The Limit of the Sovereign State : Strategies of Crime Control in Contemporary Society. *British Journal Of Criminology*, 36(4), 445-471. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.bjc.a014105>

- Hollis-Peel, M. E., Reynald, D. M., Van Bavel, M., Elffers, H., & Welsh, B. C. (2011). Guardianship for crime prevention: a critical review of the literature. *Crime, Law and Social Change*, 56(1), 53–70. <https://doi.org/10.1007/s10611-011-9309-2>
- Hollis-Peel, M. E., Reynald, D. M., Welsh, B. C. (2012). Guardianship and crime: an international comparative study of guardianship in action. *Crime, Law and Social Change*, 58(1), 1–14. <https://doi.org/10.1007/s10611-012-9366-1>
- Jackson, A. (2000). Recognising and Reporting Money Laundering: How Well Should You Know Your Customer? *Journal of Money Laundering Control*, 3(4), 317–324. <https://doi.org/10.1108/eb027245>
- Jacques, M.P. (2017). *Les acteurs bancaires dans la lutte contre le blanchiment d'argent : leur rapport au soupçon et à la gestion du risque* [Travail dirigé, Université de Montréal]. Papyrus. https://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/bitstream/handle/1866/19678/Jacques_Marie-Pier_2017_travail_dirigé.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Kenney, M. (2017, 14 février). Canada's role in 'snow washing' money to evade taxes. *Toronto Star*. https://www.thestar.com/opinion/contributors/canada-s-role-in-snow-washing-money-to-evade-taxes/article_ce622ecc-29d2-513d-9ce1-d1d82131eac1.html
- Korejo, M.S., Rajamanickam, R. and Md. Said, M.H. (2021). The concept of money laundering: a quest for legal definition. *Journal of Money Laundering Control*, 24(4), 725-736. <https://doi.org/10.1108/JMLC-05-2020-0045>
- Leontiev, A. Pala, R. (2022). La lutte contre le blanchiment d'argent doit aller de pair avec la transparence des bénéficiaires effectifs. *RED*, 4, 69-77. <https://doi.org/10.3917/red.004.0069>
- Leuprecht, C., Ferrill, J. (2023). *Dirty Money: Financial Crime in Canada*. Presses de l'Université de Mc-Gill Queen.
- Lokanan, M., Chopra, G. (2021). Money Laundering in Real Estate (RE). Dans A. Rafay (dir.), *Money Laundering and Terrorism Financing in Global Financial Systems* (53-90). Global Financial Systems.
- Lord, N., Campbell, L., Van Wingerde, K. (2019). Other People's Dirty Money: Professional Intermediaries, Market Dynamics and the Finances of White-collar, Corporate and Organized Crimes. *British Journal of Criminology*, 59(5), 1217–1236. <https://doi.org/10.1093/bjc/azz004>
- Lutte contre le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes : Faire progresser le Canada : Rapport du Comité permanent des finances*. (2018, novembre). <https://www.noscommunes.ca/Content/Committee/421/FINA/Reports/RP10170742/finarp24/finarp24-f.pdf>
- Macdonald, R. J. (2010). Money Laundering Regulation What Can Be Learned from the Canadian Experience. *Journal of the Professional Lawyer*, 143-150.

[protocole d'entente CANAFE-OACIQ vise à renforcer la,le domaine du courtage immobilier](#)

- Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec. (2021b, 14 décembre). Indicateurs de fraude et de blanchiment d'argent. OACIQ. <https://www.oaciq.com/fr/articles/indicateurs>
- Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec. (2022a, 28 mars). *Entente de collaboration OACIQ-CANAFE : Un meilleur encadrement des titulaires de permis grâce au partage d'information*. OACIQ. <https://www.oaciq.com/fr/articles/entente-de-collaboration-oaciq-canafe>
- Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec. (2022b, 30 septembre). *Déclarer certaines transactions*. OACIQ. <https://www.oaciq.com/fr/articles/declarer-certaines-operations>
- Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec. (2023, 1 mars). *Les initiatives de l'OACIQ pour contrer le blanchiment d'argent*. OACIQ. <https://www.oaciq.com/fr/articles/les-initiatives-de-loaciq-en-matiere-de-blanchiment-dargent>
- Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec. (2024, 12 juin). Statistiques. OACIQ. <https://www.oaciq.com/fr/oaciq/statistiques>
- Paillé, P., Mucchielli, A. (2012). Chapitre 11 - L'analyse thématique. Dans P. Paillé et A.Mucchielli (dir.), *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales* (231-314). Paris: Armand Colin.
- Pegdwendé Sawadogo, H. (2021). L'approche qualitative et ses principales stratégies d'enquête. Dans F.Piron et E. Arsenault (dir.), *Guide décolonisé et pluriversel de formation à la recherche en sciences sociales et humaines*, (Module 7). Québec : Éditions science et bien commun.
- Pereira, B. (2011). Blanchiment, soupçon et sécurité financière. *Revue internationale de droit économique*, XXV(1), 43-73. <https://doi.org/10.3917/ride.251.0043>
- Pinson, G., Sala Pala, V. (2007). Peut-on vraiment se passer de l'entretien en sociologie de l'action publique ? *Revue française de science politique*, 57(5), 555-597. <https://doi.org/10.3917/rfsp.575.0555>
- Pluye, P. (2023). *Les méthodes mixtes* (fiche méthodologique numéro 19). SciencesPo : Laboratory for Interdisciplinary Evaluation of Public Policies. <https://sciencespo.hal.science/hal-04107332/document>
- Poupart, J., Couvrette, A. (2018). Les méthodes qualitatives en « terrain criminologique » : mise en perspective et usage de ces méthodes. *Criminologie*, 51(1), 201-229. <https://doi.org/10.7202/1045313ar>

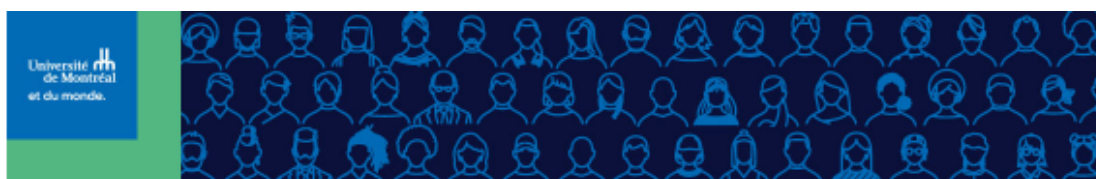
- Rajput, V. (2013). Research on Know Your Customer (KYC). *International Journal of Scientific and Research Publications*, 3(7), 1-6. <https://www.ijsrp.org/research-paper-0713/ijsrp-p1989.pdf>
- Reynald, D. M., Moir, E. (2019). Who is watching: exploring individual factors that explain supervision patterns among residential guardians. *European Journal on Criminal Policy and Research*, 25(4), 449–468. <https://doi.org/10.1007/s10610-018-9380-7>
- Reyns, B. W., Henson, B., Fisher, B. S. (2015). Guardians of the Cyber Galaxy. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 32(2), 148–168. <https://doi.org/10.1177/1043986215621378>
- Roberge, I. (2004). Le Canada et le régime International de lutte contre le blanchiment d'argent et le Financement du Terrorisme : Un exemple de Coordination Vertical et Horizontal. *International Journal: Canada's Journal of Global Policy Analysis*, 59(3), 635-653. <https://doi.org/10.1177/002070200405900310>
- Roberge, I. (2007). Misguided Policies in the War on Terror ? The Case for Disentangling Terrorist Financing from Money Laundering. *Politics*, 27(3), 196-203. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9256.2007.00300.x>
- Roberge, I. (2008). La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme aux États-Unis. *Politique américaine*, (10), 59-69. <https://doi.org/10.3917/polam.010.0059>
- Ross, A. (2019). *Opacity – Why Criminals Love Canadian Real Estate (And How to Fix It)*. Transparency International. <https://static1.squarespace.com/static/5df7c3de2e4d3d3fce16c185/t/5e1e357c8460a6689db1c5f8/1579038078911/opacity.pdf>
- Rubinfeld, S. (2018, 9 août). The Morning Risk Report: Canada Emerges as Money-Laundering Hub. *The Wall Street Journal*. <https://www.wsj.com/articles/the-morning-risk-report-canada-emerges-as-money-laundering-hub-1533813741>
- Ryder, N. (2012). *Money Laundering - An Endless Cycle?: A Comparative Analysis of the Anti-Money Laundering Policies in the United States of America, the United Kingdom, Australia and Canada*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203126783>
- Sampson, R., Eck, J. Dunham, J. (2010). Super controllers and crime prevention: A routine activity explanation of crime prevention success and failure. *Security Journal*. 23(1), 37–51. <https://doi.org/10.1057/sj.2009.17>
- Schaefer, L., Mazerolle, L., Kapnoulla, M. (2017). Different actions for different crimes: Explaining individual action in local crime problems. *Journal of Community Psychology*, 45(7), 922–939. <https://doi.org/10.1002/jcop.21902>
- Schneider, S. (2004a). Organized crime, money laundering, and the real estate market in Canada. *Journal of Property Research*, 21(2), 99-118. <https://doi.org/10.1080/0959991042000328801>

- Schneider, S. H. (2004b). Money laundering in Canada: a quantitative analysis of Royal Canadian Mounted Police cases. *Journal of Financial Crime*, 11(3), 282–291. <https://doi.org/10.1108/13590790410809220>
- Schneider, S. H. (2006). Testing the limits of solicitor-client privilege. *Journal of Money Laundering Control*, 9(1), 27–47. <https://doi.org/10.1108/13685200610645201>
- Schneider, S. (2020). *Money Laundering in British Columbia : A Review of the Literature. Submitted to : The Cullen Commission.* Saint Mary's University. https://library2.smu.ca/bitstream/handle/01/29486/Schneider_Stephen_report_2020.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Simpson P. E., Field, C. (2023). Private-Public Partnership Opportunities in the Canadian AML and Regulatory Landscape. Dans Leuprecht, C., Ferrill, J. (dir.), *Dirty Money: Financial Crime in Canada*. (p. 349-369). Presses de l'Université de Mc-Gill Queen.
- Sinha, G. (2014). To suspect or not to suspect: Analysing the pressure on banks to be 'Policemen'. *Journal of Banking Regulation*, 15(1), 75-86. <https://doi.org/10.1057/jbr.2012.20>
- Soudijn, M.R.J. (2012). Removing excuses in money laundering. *Trends in Organized Crime*, 15(2-3), 146–163. <https://doi.org/10.1007/s12117-012-9161-5>
- Sundarakani, S., Ramasamy, M. (2013). Consequences of Money Laundering in Banking Sector. *Jurnal Teknologi*. 64(2), 93-96. <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=b8ed31629942a075355d6b9f838b535119784094>
- Takats, E. (2007). *A Theory of « Crying Wolf »: The Economics of Money Laundering Enforcement.* (WP/07/81). International Monetary Fund. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp0781.pdf>
- Tauzin, P. (2014). La gouvernance bancaire dans la lutte contre le blanchiment de capitaux. *Revue internationale d'intelligence économique*, 6(1), 37-49. <https://doi.org/10.3166/r2ie.6.37-49>
- Teichmann, F. M. (2018). Real estate money laundering in Austria, Germany, Liechtenstein and Switzerland. *Journal of Money Laundering Control*, 21(3), 370-375. <https://doi.org/10.1108/JMLC-09-2017-0043>
- Teichmann, F. M. (2019). Recent trends in money laundering. *Crime Law Social Change*, 73(4), 237–247. <https://doi.org/10.1007/s10611-019-09859-0>
- Tillyer, M., Eck, J. (2011). Getting a handle on crime: A further extension of routine activities theory. *Security Journal*, 24(2), 179–193. <https://doi.org/10.1057/sj.2010.2>
- Transparency International. (2022). *Snow-washing, Inc: How Canada is marketed abroad as a secrecy jurisdiction.* <https://static1.squarespace.com/static/5df7c3de2e4d3d3fce16c185/t/6231830a2f62a849a5da0eb4/1647411983132/TIC-Report-Snow-Washing-Inc-2MB.pdf>

- Tuba, M., Van Der Westhuizen, C. (2014). An analysis of the “know your customer” policy as an effective tool to combat money laundering: is it about who or what to know that counts? *International Journal of Public Law and Policy*, 4(1), 53-70. <https://doi.org/10.1504/ijplap.2014.057870>
- Unger, B., den Hertog, J. (2012). Water always finds its way: Identifying new forms of money laundering. *Crime Law Social Change*, 57 (3), 287–304. <https://doi.org/10.1007/s10611-011-9352-z>
- Unger, B., Rawlings, G., Siegel, M., Ferwerda, J., de Kruijf, W., Busuioc, E. M., Wokke, K. (2006). *The Amount and the Effects of Money Laundering: Report for the Ministry of Finance*, Netherlands. Utrecht School of Economics and Australian National University. https://www.maurizioturco.it/bddb/2006_02_16_the_amounts_and_.pdf
- Valvi, E. (2022). The role of legal professionals in the European and international legal and regulatory framework against money laundering. *Journal Of Money Laundering Control*, 26(7), 28-52. <https://doi.org/10.1108/jmlc-12-2021-0139>
- Van Duynes, P. C., Harvey, J. H., Gelemerova, L. Y. (2018). Money-laundering : a global issue and scarce knowledge. *The Critical Handbook of Money Laundering*, 1-11. https://doi.org/10.1057/978-1-137-52398-3_1
- Vernier, E. (2023). *Techniques de blanchiment et moyens de lutte*. Dunod. <https://doi.org/10.3917/dunod.verni.2023.01>
- Walker, J. (1999). How Big is Global Money Laundering? *Journal of Money Laundering Control*, 3(1), 25-37. <https://doi.org/10.1108/eb027208>
- Warner, B. D. (2007). Directly intervene or call the authorities? A study of forms of neighborhood social control within a social disorganization framework. *Criminology*, 45(1), 99–129. <https://doi.org/10.1111/j.1745-9125.2007.00073.x>

Annexe 1

Partie introductive du questionnaire



Conflit entre devoir légal et légitimité: les professionnels du secteur immobilier au coeur de la lutte contre le blanchiment d'argent

Ce présent questionnaire a été approuvé par le Comité d'éthique de la recherche - Société et culture (CERSC) de l'Université de Montréal le 9 août 2023 pour permettre d'assurer la protection de votre identité et de vos données.

Votre participation vous donne la possibilité de participer à un tirage au sort pour gagner un chèque-cadeau d'une valeur de 100 \$ échangeable contre tous les produits et services offerts dans les établissements de la Sépaq (randonnées pédestres, vélo, parcs nationaux, pêche, kayak, tyrolienne, croisière, observation de la faune, glissade, patinoire, traîneau à chiens, etc.). La personne tirée au sort sera contactée directement aux alentours du 1er décembre 2023 et la liste des participants sera ensuite immédiatement détruite. Toutefois, à noter que pour participer au concours vous devez valider **l'ensemble des questions**.

Ce questionnaire est anonyme.

L'enregistrement de vos réponses à ce questionnaire ne contient aucune information permettant de vous identifier, à moins que l'une des questions ne vous le demande explicitement.

Si vous avez utilisé un code pour accéder à ce questionnaire, soyez assuré qu'aucune information concernant ce code ne peut être enregistrée avec vos réponses. Il est géré sur une base séparée où il sera uniquement indiqué que vous avez (ou non) finalisé ce questionnaire. Il n'existe pas de moyen pour faire correspondre votre code à vos réponses sur ce questionnaire.

Numéro d'approbation éthique : #2023-4279

Ce projet ne fait l'objet d'aucun financement. L'intention de recherche est purement académique et s'imbrique dans le programme de Maîtrise en criminologie à l'École de criminologie de l'Université de Montréal.

Chercheuse étudiante : Louise Tang-Te, étudiante à la maîtrise, Université de Montréal
Directrice de recherche : Masarah Paquet-Clouston, professeur adjointe, Université de Montréal

Nous vous invitons à participer à un projet de recherche. Cependant, avant d'accepter de participer à ce projet et de signer ce Formulaire d'information et de consentement, veuillez prendre le temps de lire et d'examiner attentivement les informations suivantes. Ce formulaire peut contenir des mots ou des informations que vous ne comprenez pas. Nous vous invitons à poser toutes les questions que vous pourriez avoir au chercheur responsable de ce projet ou à un membre de l'équipe de recherche. N'hésitez pas à leur demander d'expliquer tout ce qui ne vous semble pas clair.

RENSEIGNEMENTS AUX PARTICIPANTS

1. Nature et objectifs du projet de recherche

Consentement

SUIVANT

Annexe 2

Formulaire d'information et de consentement - questionnaires

Projet de recherche CERSC #2023-4279
Louise Tang-Te

Formulaire d'information et de consentement



FORMULAIRE D'INFORMATION ET DE CONSENTEMENT

« Conflit entre devoir légal et légitimité: les professionnels du secteur immobilier au cœur de la lutte contre le blanchiment d'argent »

Chercheuse étudiante : Louise Tang-Te, étudiante à la maîtrise, École de criminologie, Université de Montréal

Directeur de recherche : Masarah Paquet-Clouston, professeur adjointe, École de criminologie, Université de Montréal.

Ce projet ne fait l'objet d'aucun financement; l'intention de recherche est purement académique et s'imbrique dans le programme de Maîtrise en criminologie à l'École de criminologie de l'Université de Montréal.

Numéro d'approbation éthique : #2023-4279.

Nous vous invitons à participer à un projet de recherche. Cependant, avant d'accepter de participer à ce projet et de signer ce Formulaire d'information et de consentement, veuillez prendre le temps de lire et d'examiner attentivement les informations suivantes.

Ce formulaire peut contenir des mots ou des informations que vous ne comprenez pas. Nous vous invitons à poser toutes les questions que vous pourriez avoir au chercheur responsable de ce projet ou à un membre de l'équipe de recherche. N'hésitez pas à leur demander d'expliquer tout ce qui ne vous semble pas clair.

A) RENSEIGNEMENTS AUX PARTICIPANTS

1. Nature et objectifs du projet de recherche

Ce projet vise à explorer comment les entités déclarantes du secteur immobilier perçoivent et vivent leur position de facilitateur d'activités de blanchiment d'argent dans leur quotidien. Ce dernier vise un échantillonnage d'environ 100 participants, dont l'unique critère de participation est la détention d'un permis valide délivré par l'OACIQ.

2. Participation à la recherche

Votre participation consiste à répondre à un questionnaire en ligne sur Lime Survey institutionnel qui inclut une trentaine de questions subdivisées en 4 sections visant à cerner 1) les caractéristiques professionnelles, 2) les connaissances sur la lutte contre le blanchiment d'argent, 3) l'expérience terrain et 4) l'opinion. La participation à l'étude devrait durer entre 20 et 30 minutes et pourra se réaliser à votre convenance.

3. Risques et inconvénients

Vous pourriez être tenté de remplir le questionnaire durant vos heures de travail et/ou avec votre matériel professionnel. Toutefois, la chercheuse étudiante rappelle que la participation à la recherche doit s'inscrire dans le respect des heures de travail imposées par votre agence/gestionnaire. De plus, il existe un éventuel risque de bris de confidentialité en utilisant votre matériel professionnel considérant que votre supérieur/agence pourrait y avoir accès. Dès lors, la chercheuse étudiante vous recommande de remplir le questionnaire en dehors de vos heures de travail et de préférence avec votre matériel personnel. Par

ailleurs, vous pourrez à votre convenance et à tout moment refuser de répondre à une question ou même mettre fin à votre participation au questionnaire.

4. Avantages et bénéfices

Il n'y a pas d'avantage particulier à participer à ce projet. Cependant, nous espérons que les résultats obtenus contribueront à l'avancement des connaissances scientifiques entourant le quotidien des entités déclarantes du secteur immobilier. De plus, les résultats pourront également permettre dans une certaine mesure de mieux arrimer la réalité des entités déclarantes aux besoins de contrer ce type d'activité.

5. Participation volontaire et possibilité de retrait

Votre participation à ce projet de recherche est volontaire. Vous êtes donc libre de refuser d'y participer. Vous pouvez également vous retirer de ce projet à n'importe quel moment, en cessant de remplir le questionnaire. Toutefois, lorsque vous aurez rempli et retourné le questionnaire, il sera impossible de détruire les données puisqu'aucune information permettant d'identifier les personnes participantes n'a été recueillie.

6. Confidentialité

Les formulaires d'information et de consentement signés et le dossier de recherche demeureront confidentiels, de la collecte des données jusqu'à la publication des résultats de recherche. En aucun temps, votre identité, l'identité de votre employeur ou votre statut ne seront dévoilés.

Les renseignements personnels que vous nous donnerez demeureront confidentiels. Aucune information permettant de vous identifier d'une façon ou d'une autre ne sera publiée. Les données collectées sur les formulaires en ligne ainsi que les formulaires de consentements seront extraites sur des fichiers cryptés et protégés par un mot de passe. La chercheuse conservera deux copies : une enregistrée sur son ordinateur personnel pour effectuer les analyses et une autre sur un disque dur externe. Une troisième copie sera conservée par la directrice du projet de recherche, Masarah Paquet-Clouston. Conformément aux règles de conservation en vigueur à l'Université de Montréal, ces données seront conservées pour une période de 7 ans. Lorsque le délai sera échu, les données ainsi que les copies des données seront détruites. Seules les données ne permettant pas de vous identifier seront conservées après cette période.

7. Diffusion des résultats de recherche

Les données de recherche pourront être publiées ou discutées scientifiquement, mais il ne sera pas possible de vous identifier uniquement à partir de ces données.

À des fins de surveillance, de contrôle, de protection, de sécurité, votre dossier de recherche est accessible aux personnes mandatées par les organismes subventionnaires, par l'établissement et par le comité d'éthique de la recherche ayant approuvé ce projet. Ces individus et organisations adhèrent à une stricte politique de confidentialité.

8. Possibilité de commercialisation

Les résultats de recherche résultant de votre participation ne sont pas susceptibles de conduire à la création de produits commerciaux.

9. Financement du projet de recherche

Ce projet de recherche n'est pas financé.

10. Compensation

Vous ne recevrez aucune compensation pour votre participation à cette étude.

11. Utilisation secondaire des données

Si vous y consentez, les renseignements que vous fournissez pourraient être utilisés dans le cadre de projets de recherche futurs, qui porteront sur différentes facettes du thème pour lequel vous êtes approché aujourd'hui (incluant des projets de mémoire et de thèses étudiants). Dans le contexte de ces utilisations secondaires, seules vos données codées ou anonymisées seront utilisées. De plus, cette utilisation aura

lieu avant la date prévue de destruction des données. Ces projets éventuels seront sous la responsabilité du chercheur principal et seront autorisés par le Comité d'éthique de la recherche – Société et Culture de l'Université de Montréal. L'équipe de recherche s'engage à maintenir et à protéger la confidentialité de vos données aux mêmes conditions que pour le présent projet.

12. En cas de préjudice

En acceptant de participer à ce projet de recherche, vous ne renoncez à aucun de vos droits et vous ne dégagez pas le chercheur responsable du projet, le commanditaire ou l'organisme subventionnaire ni l'établissement de leur responsabilité civile et professionnelle.

13. Identification des contacts

Si vous avez des questions ou rencontrez des problèmes en lien avec votre participation à ce projet de recherche, ou si vous souhaitez vous retirer du projet, vous pouvez contacter le chercheur responsable du projet ou un membre de l'équipe de recherche aux coordonnées ci-dessous.

14. Plaintes

Pour toute question sur vos droits à titre de participant à la recherche, ou sur les responsabilités des chercheurs, vous pouvez contacter le Comité d'éthique de la recherche - Société et culture par courriel à l'adresse cerc@umontreal.ca ou la conseillère du comité par téléphone au 514 343-6111 poste 5925 ou encore consulter le site Web <http://recherche.umontreal.ca/participants>.

Toute plainte relative à votre participation à cette recherche peut être adressée à l'ombudsman de l'Université de Montréal en appelant au 514 343-2100 ou en communiquant par courriel à l'adresse ombudsman@umontreal.ca (l'ombudsman accepte les appels à frais virés).

15. Conflits ou liens d'intérêts

Le chercheur principal déclare qu'il n'a aucun intérêt personnel qui pourrait entrer en conflit avec son rôle de chercheur.

16. Suivi des aspects éthiques du projet de recherche

Le comité d'éthique de la recherche Comité d'éthique de la recherche - Société et culture (CERSC) de l'Université de Montréal a approuvé le projet de recherche et en assure le suivi.

B) CONSENTEMENT

Déclaration du participant

- Je confirme qu'on m'a présenté ce projet de recherche et que j'ai attentivement lu ce Formulaire d'information et de consentement.
- Je confirme qu'on a répondu à toutes mes questions et obtenu des réponses satisfaisantes.
- Je confirme que j'ai pu prendre mon temps pour réfléchir avant de donner mon accord ou non à participer à la recherche.
- Après réflexion, j'accepte de participer à ce projet de recherche dans les conditions qui sont énoncées au présent Formulaire d'information et de consentement :

Signature du participant : _____ Date : _____

Nom : _____ Prénom : _____

CONSENTEMENT À L'UTILISATION SECONDAIRE DES DONNÉES :

Oui Non Initiales du participant : _____

Engagement de la chercheuse étudiante

Je certifie que ce formulaire d'information et de consentement a été expliqué au participant et que ses questions ont reçu une réponse. J'accepte, avec l'équipe de recherche, de respecter ce qui a été convenu sur le formulaire d'information et de consentement et d'en fournir une copie signée et datée au participant :

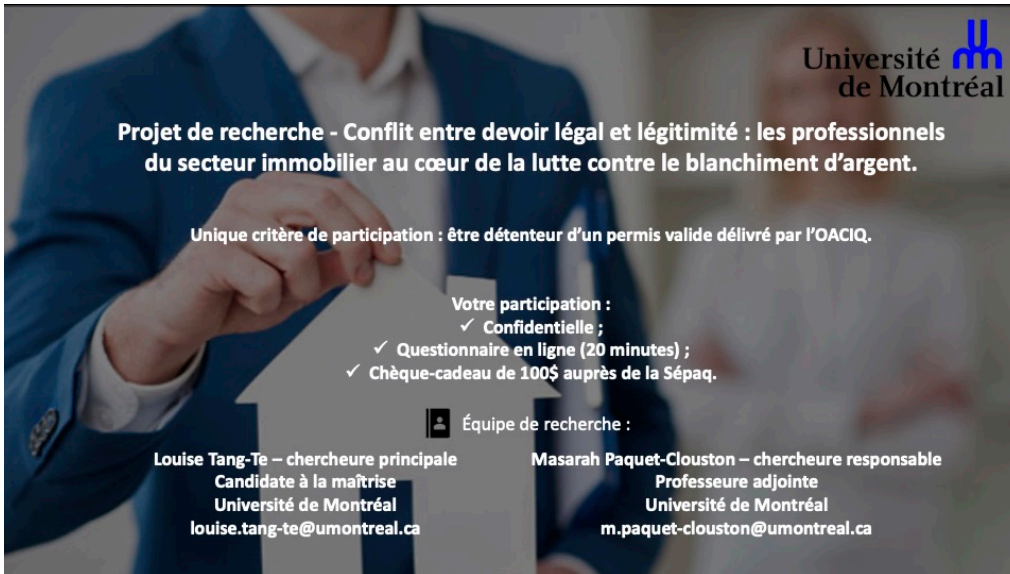
Signature de la chercheuse : _____ Date : _____


Nom : _____ Prénom : _____

Pour toute question relative à l'étude, veuillez communiquer avec Louise Tang-Te au numéro de téléphone 514 574-4460 ou à l'adresse courriel louise.tang-te@umontreal.ca.

Annexe 3

Message type de sollicitation à l'étude



Université 
de Montréal

Projet de recherche - Conflit entre devoir légal et légitimité : les professionnels du secteur immobilier au cœur de la lutte contre le blanchiment d'argent.

Unique critère de participation : être détenteur d'un permis valide délivré par l'OACIQ.

Votre participation :

- ✓ Confidentielle ;
- ✓ Questionnaire en ligne (20 minutes) ;
- ✓ Chèque-cadeau de 100\$ auprès de la Sépaq.

Équipe de recherche :

Louise Tang-Te – chercheuse principale Candidate à la maîtrise Université de Montréal louise.tang-te@umontreal.ca	Masarah Paquet-Clouston – chercheuse responsable Professeure adjointe Université de Montréal m.paquet-clouston@umontreal.ca
---	---

👉 Courtiers immobiliers recherchés pour participer à une recherche scientifique.

📍 Thématique : Conflit entre devoir légal et légitimité - les professionnels du secteur immobilier au cœur de la lutte contre le blanchiment d'argent.

! La recherche sera très utile au secteur immobilier et vise à fournir des recommandations concrètes pour aider et encourager les professionnels à contrer ce type d'activité.

👉 Pour participer au questionnaire ou pour plus d'informations : <https://lnkd.in/exCRtrF4>

✓ À noter que le présent projet (n° 2023-4279) a été approuvé par le Comité d'éthique de la recherche – Société et culture (CERSC) de l'Université de Montréal.

Annexe 4

Formulaire d'information et de consentement - entretiens semi-dirigés

Projet de recherche CERSC #2023-4279
Louise Tang-Te

Formulaire d'information et de consentement



FORMULAIRE D'INFORMATION ET DE CONSENTEMENT

« Conflit entre devoir légal et légitimité: les professionnels du secteur immobilier au cœur de la lutte contre le blanchiment d'argent »

Chercheuse étudiante : Louise Tang-Te, étudiante à la maîtrise, École de criminologie, Université de Montréal

Directeur de recherche : Masarah Paquet-Clouston, professeure adjointe, École de criminologie, Université de Montréal.

Ce projet ne fait l'objet d'aucun financement; l'intention de recherche est purement académique et s'imbrique dans le programme de Maîtrise en criminologie à l'École de criminologie de l'Université de Montréal.

Numéro d'approbation éthique : #2023-4279.

Nous vous invitons à participer à un projet de recherche. Cependant, avant d'accepter de participer à ce projet et de signer ce Formulaire d'information et de consentement, veuillez prendre le temps de lire et d'examiner attentivement les informations suivantes.

Ce formulaire peut contenir des mots ou des informations que vous ne comprenez pas. Nous vous invitons à poser toutes les questions que vous pourriez avoir au chercheur responsable de ce projet ou à un membre de l'équipe de recherche. N'hésitez pas à leur demander d'expliquer tout ce qui ne vous semble pas clair.

A) RENSEIGNEMENTS AUX PARTICIPANTS

1. Nature et objectifs du projet de recherche

Ce projet vise à explorer comment les entités déclarantes du secteur immobilier perçoivent et vivent leur position dans la lutte contre le blanchiment d'argent au quotidien. Ce dernier vise un échantillonnage d'environ 5 participants, dont l'unique critère de participation est la détention d'un permis valide délivré par l'OACIQ.

2. Participation à la recherche

Votre participation consiste à accorder une entrevue à la chercheuse étudiante qui vous interrogera sur votre interprétation de votre rôle dans la lutte contre le blanchiment d'argent. Avec votre autorisation, cette entrevue sera enregistrée sur support audio afin d'en faciliter la transcription. L'entretien devrait durer entre 30 et 45 minutes et se déroulera à l'endroit et moment de votre choix (en ligne via Zoom, ou en personne).

3. Risques et inconvénients

Il est possible qu'un certain inconfort se fasse ressentir, notamment en raison de la nature de votre position et d'éventuels défauts de conformité. De plus, il est envisageable que vous ayez une crainte à l'effet que l'anonymat ne soit pas maintenu auprès de votre interlocuteur. Toutefois, vos informations demeurent confidentielles et aucune information ne permet de vous identifier d'une quelconque manière ne sera publié ni transmis à votre milieu professionnel. Lors de l'entretien, la chercheuse étudiante réitérera au besoin, le processus mis en place pour respecter le principe de confidentialité. Enfin, vous pourrez à votre convenance vous retirer de l'étude, ne pas répondre à une question ou mettre fin à l'entrevue.

4. Avantages et bénéfices

Il n'y a pas d'avantage particulier à participer à ce projet. Cependant, nous espérons que les résultats obtenus contribueront à l'avancement des connaissances scientifiques entourant le quotidien des entités déclarantes du secteur immobilier. De plus, les résultats pourront également permettre dans une certaine mesure de mieux arrimer la réalité des entités déclarantes aux besoins de contrer ce type d'activité.

5. Participation volontaire et possibilité de retrait

Votre participation à ce projet est entièrement volontaire. Vous pouvez refuser d'y participer sans conséquence négative et sans avoir à justifier votre décision.

Si vous acceptez de participer mais que vous changez d'avis, vous pouvez à tout moment vous retirer de la recherche sur simple avis verbal ou écrit, selon votre préférence, sans conséquence pour vous. Vous n'avez pas à donner de raisons. Il vous suffit de contacter l'équipe de recherche aux coordonnées indiquées ci-dessous.

Dans tous les cas, il sera impossible de détruire les analyses portant sur vos données lorsque les résultats de la recherche seront publiés.

6. Confidentialité

Les formulaires d'information et de consentement signés et le dossier de recherche demeureront confidentiels, de la collecte des données jusqu'à la publication des résultats de recherche. En aucun temps, votre identité, l'identité de votre employeur ou votre statut ne seront dévoilés.

Seules la chercheuse étudiante et sa directrice de recherche connaîtront l'identité des participants. Chaque participant à la recherche se verra attribuer un code qui liera les formulaires d'information et de consentement et les données de recherche. Seules la chercheuse étudiante et sa directrice de recherche, conservera la liste associant le code des participants à leur nom ce qui permet de procéder au retrait des données, au besoin.

Les données collectées lors de l'entrevue seront stockées sur des fichiers cryptés et protégés par un mot de passe. La chercheuse conservera deux copies : une enregistrée sur son ordinateur personnel pour effectuer les analyses et une autre sur un disque dur externe. Une troisième copie sera conservée par la directrice du projet de recherche, Masarah Paquet-Clouston. Conformément aux règles de conservation en vigueur à l'Université de Montréal, ces données seront conservées pour une période de 7 ans. Lorsque le délai sera échu, les données ainsi que les copies des données seront détruites. Seules les données ne permettant pas de vous identifier seront conservées après cette période.

7. Diffusion des résultats de recherche

Les données de recherche pourront être publiées ou discutées scientifiquement, mais il ne sera pas possible de vous identifier uniquement à partir de ces données.

À des fins de surveillance, de contrôle, de protection, de sécurité, votre dossier de recherche est accessible aux personnes mandatées par les organismes subventionnaires, par l'établissement et par le

comité d'éthique de la recherche ayant approuvé ce projet. Ces individus et organisations adhèrent à une stricte politique de confidentialité.

8. Possibilité de commercialisation

Les résultats de recherche résultant de votre participation ne sont pas susceptibles de conduire à la création de produits commerciaux.

9. Financement du projet de recherche

Ce projet de recherche n'est pas financé.

10. Compensation

Vous ne recevrez aucune compensation pour votre participation à cette étude.

11. Utilisation secondaire des données

Si vous y consentez, les renseignements que vous fournissez pourraient être utilisés dans le cadre de projets de recherche futurs, qui porteront sur différentes facettes du thème pour lequel vous êtes approché aujourd'hui (incluant des projets de mémoire et de thèses étudiants). Dans le contexte de ces utilisations secondaires, seules vos données codées ou anonymisées seront utilisées. De plus, cette utilisation aura lieu avant la date prévue de destruction des données. Ces projets éventuels seront sous la responsabilité du chercheur principal et seront autorisés par le Comité d'éthique de la recherche - Société et Culture de l'Université de Montréal. L'équipe de recherche s'engage à maintenir et à protéger la confidentialité de vos données aux mêmes conditions que pour le présent projet.

12. En cas de préjudice

En acceptant de participer à ce projet de recherche, vous ne renoncez à aucun de vos droits et vous ne dégagez pas le chercheur responsable du projet, le commanditaire ou l'organisme subventionnaire ni l'établissement de leur responsabilité civile et professionnelle.

13. Identification des contacts

Si vous avez des questions ou rencontrez des problèmes en lien avec votre participation à ce projet de recherche, ou si vous souhaitez vous retirer du projet, vous pouvez contacter le chercheur responsable du projet ou un membre de l'équipe de recherche aux coordonnées ci-dessous.

14. Plaintes

Pour toute question sur vos droits à titre de participant à la recherche, ou sur les responsabilités des chercheurs, vous pouvez contacter le Comité d'éthique de la recherche - Société et culture par courriel à l'adresse cersc@umontreal.ca ou la conseillère du comité par téléphone au 514 343-6111 poste 5925 ou encore consulter le site Web <http://recherche.umontreal.ca/participants>.

Toute plainte relative à votre participation à cette recherche peut être adressée à l'ombudsman de l'Université de Montréal en appelant au 514 343-2100 ou en communiquant par courriel à l'adresse ombudsman@umontreal.ca (l'ombudsman accepte les appels à frais virés).

15. Conflits ou liens d'intérêts

Le chercheur principal déclare qu'il n'a aucun intérêt personnel qui pourrait entrer en conflit avec son rôle de chercheur.

16. Suivi des aspects éthiques du projet de recherche

Le comité d'éthique de la recherche Comité d'éthique de la recherche - Société et culture (CERSC) de l'Université de Montréal a approuvé le projet de recherche et en assure le suivi.

B) CONSENTEMENT

Déclaration du participant

- Je comprends que je peux prendre mon temps pour réfléchir avant de donner mon accord ou non à participer à la recherche.
- Je peux poser des questions à la chercheuse étudiante et exiger des réponses satisfaisantes avant de participer au projet.
- Je comprends qu'en participant à ce projet de recherche, je ne renonce à aucun de mes droits ni ne dégage les chercheurs de leurs responsabilités.
- J'ai pris connaissance du présent formulaire d'information et de consentement et j'accepte de participer au projet de recherche.

Signature du participant : _____ Date : _____

Nom : _____ Prénom : _____

CONSENTEMENT À L'ENREGISTREMENT AUDIO :

Oui Non Initiales du participant : _____

CONSENTEMENT À L'UTILISATION SECONDAIRE DES DONNÉES :

Oui Non Initiales du participant : _____

Engagement de la chercheuse étudiante

Je certifie que ce formulaire d'information et de consentement a été expliqué au participant et que ses questions ont reçu une réponse. J'accepte, avec l'équipe de recherche, de respecter ce qui a été convenu sur le formulaire d'information et de consentement et d'en fournir une copie signée et datée au participant :

Signature de la chercheuse : _____ Date : _____

Nom : _____ Prénom : _____

Pour toute question relative à l'étude, ou pour vous retirer de la recherche, veuillez communiquer avec Louise Tang-Te au numéro de téléphone 514 574-4460 ou à l'adresse courriel louise.tang-te@umontreal.ca.

Annexe 5

Guide d'entretien

- 1) **DÉBUT DE L'ENTRETIEN** : Tout d'abord merci de me rencontrer et de m'accorder ce temps.
- 2) Comme tu le sais, dans le cadre de ma recherche, j'essaie de comprendre comment les courtiers immobiliers perçoivent et vivent leur position dans la lutte contre le BA au quotidien. Alors mes données, ce sont principalement vos opinions.
- 3) Avant de commencer, est-ce que tu as lu le formulaire de consentement? (**DANS LES CAS OÙ LE PARTICIPANT NE RENVOYAIT PAS LE FORMULAIRE AVANT L'ENTRETIEN**) / Est-ce que tu m'autorises à t'enregistrer? / Présentation globale des engagements éthiques (droit de se retirer, garder le silence, etc.).
- 4) As-tu des questions quant à ta participation à l'étude (protection des données, etc.) ?
- 5) Lancer l'enregistrement.
- 6) Je vais juste t'expliquer rapidement comment l'entretien va se dérouler :
Je vais commencer par te poser une question qui va peut-être te sembler bizarre, car elle est très large, mais l'objectif c'est de pouvoir te laisser parler ;
Moi je vais uniquement faire des relances ou des reformulations pour développer ;
J'ai simplement 4 grands aspects que je souhaite aborder avec toi, mais je n'ai pas de questions préétablies, alors sens-toi bien à l'aise de me partager ce dont tu as envie ou encore de m'arrêter, etc.
- 7) **ENTRETIEN**
- 8) **FIN DE L'ENTRETIEN** : As-tu d'autres informations que tu juges pertinentes à me faire part? / J'ai quelques questions qui demeurent.
- 9) Merci encore du temps accordé. Si tu penses à autre chose, n'hésite pas à me contacter. Je te souhaite une belle journée.

Relances possibles :

- « Tu as mentionné... pourrais-tu m'en parler davantage »
- « Que veux-tu dire par... »
- « Quand tu dis... pourquoi penses-tu cela? »
- « Les pratiques sont les mêmes... mais le cadre? »
- « Donc si je t'ai bien suivi... »
- « Mmh »

« C'est intéressant ce que tu dis... »

Consigne de départ :

« Parle-moi de la manière dont tu interprètes et intègres ton rôle dans la lutte contre le blanchiment d'argent. »

1) Perception rôle

Questions possibles :

Comment est-ce que tu perçois/envisages ton rôle dans la LBA ?

Est-ce que tu considères que tu joues un rôle positif/négatif ?

Est-ce que ton rôle est important dans la LBA ? ou au contraire il ne fait pas tant une différence ?

Est-ce que tu penses souvent à ton rôle ? si oui, est-ce qu'il a été redéfini/évolué au fil du temps/années d'expérience/événement ?

2) Expérience

Questions possibles :

As-tu déjà été confronté à une expérience douteuse ?

Est-ce qu'elle a mené à une déclaration ?

Si oui, parles moi-en davantage. Raconte-moi ton processus de soumission/rédaction de déclaration ? (support utilisé, temps, difficultés, etc.)

Si oui, à quelle étape as-tu rédigé la déclaration ? (à la fin de la transaction ? Dès qu'il y a eu des indicateurs ? Est-ce que tu as quand même finalisé la transaction ?)

Si non, est-ce que tu connais un de tes collègues qui l'a été ? Est-ce qu'il t'a fait part de certains éléments ?

Est-ce que tu as déjà douté à l'égard d'une transaction suspecte ?

Si oui, quelles étaient les raisons ? Si non, est-ce que c'est toujours évident cette notion de doute ? Exemple ?

Est-ce qu'il y a des outils en particulier que tu utilises pour t'aider à statuer ?

3) Connaissances

Questions possibles :

Comment évalues-tu ton degré de connaissances à l'égard de tes obligations réglementaires ?

Est-ce que ce degré de connaissances a été influencé/pourrait être influencé par des conférences/formations/vidéos de sensibilisation/discussions, etc. ?

Est-ce que les indicateurs du CANAFE sont évidents pour toi ? Est-ce qu'ils s'appliquent bien à ta réalité ? Si non, qu'est-ce que tu changerais ?

Hormis cette liste d'indicateurs, est-ce que tu utilises d'autres outils/supports ?

Est-ce que tu es satisfait du matériel qui est mis à ta disposition ?

4) Relation client

Questions possibles :

As-tu déjà vécu des conflits d'intérêts ?

Est-ce que ce rôle est susceptible de créer des embûches dans ta relation avec le client ?

Considères-tu avoir trouvé un équilibre entre ton devoir légal et la satisfaction du client ? Si oui, pourrais-tu m'en parler ? Si non, pourquoi ? Et comment améliorer cela ?

Comment gères-tu les situations où le client pourrait se sentir méfiant/préoccupé à l'égard des procédures de lutte contre le blanchiment d'argent ?

Comment t'assures-tu de respecter tes obligations réglementaires en maintenant une relation de confiance ?

Comment gères-tu la confidentialité ?

Comment te protèges-tu pour éviter d'être partie prenante d'activités de blanchiment d'argent ?

Parle-moi d'un exemple/situation ?