

APPROCHE PRATIQUE DE LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT DANS LE SECTEUR DU LUXE : CE QUE LE PROFESSIONNEL DOIT VÉRIFIER



Patricia Kemayou Mengue



Samy Ragot

Les évolutions légales du dispositif de lutte contre le blanchiment de capitaux, le financement du terrorisme et la corruption (LCB/FT-C), ont suscité de nombreuses interrogations et préoccupations parmi les professionnels du luxe. Patricia Kemayou Mengue, Collaboratrice manager chez GIACCARDI & BREZZO Avocats et Responsable du Département Droit des Affaires, et Samy Ragot, Collaborateur chez GIACCARDI & BREZZO Avocats et Membre du Département Droit des Affaires, en décryptent les dispositions pratiques et les obligations inhérentes aux professionnels assujettis.

La législation relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux, le financement du terrorisme et la corruption (LCB/FT-C), notamment depuis la réforme du 11 février 2022, vise spécifiquement les commerçants du secteur du luxe :

- la haute joaillerie
- le commerce de métaux précieux et de pierres précieuses
- l'horlogerie de luxe
- l'affrètement d'avions
- le yachting
- les concessionnaires uniquement lorsque le montant de la (des) transaction(s) liée(s) est supérieur ou égal à 10.000 € lorsqu'elle est réglée en espèces ou d'un montant supérieur ou égal à 100.000 € pour tous les autres moyens de paiement
- le commerce d'œuvres d'art lorsque le montant de la (des) transaction(s) liée(s) est supérieur ou égal à 10.000 €

À l'exception des secteurs dont le montant est précisé ci-dessus, le seuil est de 15.000 € pour tous les moyens de paiement.

Une mise en place réussie du dispositif LCB/FT-C passe par une identification des risques qui pèsent sur l'entreprise qui permettra une allocation efficiente des ressources humaines de l'entreprise sur les opérations risquées.

L'identification doit tenir compte des cinq critères suivants :

- la nature des produits ou des services offerts
- les conditions de transactions proposées
- les canaux de distribution utilisés
- les caractéristiques de la clientèle
- les pays et zones géographiques

Comment identifier le client

L'entrée en relation avec le client est le moment clé qui déterminera la bonne application des obligations réglementaires tout au long de la relation.

Au moment de l'achat du produit, le professionnel a pour obligation de connaître son client (notamment les nom, prénom, nationalité) et d'obtenir une pièce d'identité valide comportant la photographie du client et son adresse.

Si l'adresse ne figure pas sur la pièce d'identité ou si celle-ci a été émise il y a plus d'un an, un justificatif de domicile de moins de 3 mois devra être recueilli.

Le client pourrait éditer un justificatif en temps réel sur l'application mobile ou le site internet d'un fournisseur (eau, gaz, internet) puis le transmettre par email.

Si le client semble acheter pour autrui, il conviendra d'identifier le bénéficiaire réel de l'opération selon le même procédé.

Comment identifier le bénéficiaire effectif

Lorsque le client est une entité (sociétés, trusts, fondations) les obligations se complexifient car le professionnel doit identifier le bénéficiaire effectif sur la base des documents à obtenir du client.

Si le client est une société, le bénéficiaire effectif est :

- La/les personnes physiques détenant 25% ou plus des parts du client

- La/les personnes physiques exerçant un contrôle sur le client

Ils sont identifiés à l'aide de l'extrait du registre du commerce, des statuts de la société, du registre des administrateurs, du registre des actionnaires ou des procès-verbaux des organes sociaux.

On considère que les personnes suivantes exercent un contrôle sur le client :

- les sociétés : gérant/administrateur délégué/directeur général
- les fondations : le conseil d'administration

Concernant les trusts, les bénéficiaires effectifs sont :

- le constituant
- le trustee
- le protecteur
- les bénéficiaires ou, en l'absence de désignation, la catégorie de personnes dans l'intérêt principal de laquelle le trust a été constitué ou opère
- toute autre personne physique exerçant le contrôle en dernier ressort sur le trust par propriété directe ou indirecte ou par d'autres moyens

Le professionnel doit consulter le registre de bénéficiaire effectif et/ou des trusts (tenus par le RCI) afin de vérifier l'exactitude des informations communiquées.

Il doit signaler toute incohérence au RCI sous peine de sanction pénale.

Comment s'assurer de la provenance du bien acquis du client

Lorsqu'un client lui vend un objet, le professionnel doit connaître son origine et sa provenance.

Le client doit le justifier par la remise d'un document probant (titre de propriété, facture d'achat, expertises, attestation d'assurance, déclaration testamentaire...) qui sera examiné afin de relever des anomalies (n° TVA incomplet, localisation de la transaction différente...).

L'utilisation de bases de données spécialisées est recommandée (Interpol, Listes rouges de l'ICOM, Registre de la direction de l'aviation civile, Registre international français pour les navires...) pour rechercher l'historique de l'objet.

Lors du paiement, l'analyse du RIB est nécessaire afin de vérifier l'identité du titulaire, du compte qui peut se révéler être différent, et le pays de domiciliation, qui peut être à risque.

S'assurer de l'absence de risques spécifiques

Le professionnel doit s'assurer que le client :

- n'est pas inscrit sur la liste de gel des avoirs
- n'est pas une personne exposée politiquement
- n'a pas de lien (nationalité, résidence, liens familiaux, activités, compte bancaire) avec un état à haut risque (liste accessible sur le site du SICCFIN) ou l'Iran et la Corée du Nord

Le professionnel mènera des recherches sur internet, les registres publics et les bases de données spécialisées.