

Reconnaître et prévenir la fraude commerciale

Indicateurs de fraude commerciale
Document établi par le secrétariat de la CNUDCI



Pour plus d'informations, s'adresser au:

Secrétariat de la CNUDCI, Centre international de Vienne,
Boîte postale 500, 1400 Vienne, Autriche

Téléphone: (+43-1) 26060-4060
Site Web: www.uncitral.org

Télécopie: (+43-1) 26060-5813
Courriel: uncitral@uncitral.org

COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR LE DROIT
COMMERCIAL INTERNATIONAL

Reconnaître et prévenir la fraude commerciale

Indicateurs de fraude commerciale
Document établi par le secrétariat de la CNUDCI



NATIONS UNIES
New York, 2013

© Nations Unies: Commission des Nations Unies pour le droit commercial international. Novembre 2013. Tous droits réservés pour tous pays.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Cette publication n'a pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

Production éditoriale: Section des publications, de la bibliothèque et des services en anglais, Office des Nations Unies à Vienne

Table des matières

	<i>Pages</i>
Introduction	1
A. Objectif et public visé	1
B. Historique	3
C. Qu'est-ce que la fraude commerciale?	5
D. Sujets apparentés	6
1. Corruption	6
2. Blanchiment de capitaux	7
3. Transparence	7
4. Meilleures pratiques	8
Indicateurs de fraude commerciale	11
Indicateur 1. Irrégularité des documents	12
Indicateur 2. Emploi abusif de termes techniques	18
Indicateur 3. Incohérences dans la transaction	21
Indicateur 4. Citation abusive ou usurpation de noms	24
Indicateur 5. Rendements disproportionnés	27
Indicateur 6. Pratique abusive du secret	30
Indicateur 7. Complexité ou simplicité excessive des opérations	33
Indicateur 8. Entraves à l'exercice de la diligence voulue	36
Indicateur 9. Abus des mesures d'incitation	40
Indicateur 10. Incitations psychologiques et piégeage	44
Indicateur 11. Dysfonctionnement des contrôles préventifs suite à une crise	48
Indicateur 12. Transfert de fonds immédiat, rapide ou irrévocable	52
Indicateur 13. Source des paiements douteuse ou inconnue	54
Indicateur 14. Aspects ou explications irrationnels ou illogiques	58
Indicateur 15. Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles	61
Indicateur 16. Fraude de la direction et/ou de salariés ou commise avec leur participation	64

	<i>Pages</i>
Indicateur 17. Intervention ou participation inhabituelle de professionnels libéraux	68
Indicateur 18. Demandes inappropriées de divulgation d'informations.	71
Indicateur 19. Utilisation abusive des technologies et fraude électronique	75
Indicateur 20. Stratagèmes de vente pyramidale et multiniveaux	79
Indicateur 21. Fraudes portant sur des biens ou des services	83
Indicateur 22. Fraude boursière et abus de marché	86
Indicateur 23. Usage abusif de la procédure d'insolvabilité.	89
Additif 1. Exercice de la diligence voulue	92

Introduction

A. Objectif et public visé

Dès 2002, la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) s'est une première fois penchée sur le problème des pratiques frauduleuses qui avaient des conséquences économiques significatives pour le commerce mondial et des effets négatifs sur les établissements commerciaux légitimes. Par le biais d'une série de consultations avec des experts et des représentants de gouvernements qui avaient régulièrement affaire à la fraude commerciale et la combattaient et qui représentaient différentes régions, perspectives et disciplines, la CNUDCI a pris conscience de l'étendue de la fraude et de ses graves conséquences dans le monde entier, quel que soit le niveau de développement économique ou le régime politique des pays considérés. Réfléchissant aux réactions possibles face à cette menace, elle a estimé que l'éducation et la formation pouvaient jouer un rôle important dans la prévention de la fraude et que l'identification des signaux d'alarme et des indicateurs de fraude commerciale qu'on retrouvait fréquemment pourrait être particulièrement utile dans la lutte contre celle-ci.

À cette fin, le secrétariat de la CNUDCI a rencontré, au cours des années suivantes, des experts internationaux et des représentants gouvernementaux spécialistes de l'identification et de la prévention de la fraude commerciale, et a pu ainsi élaborer la liste ci-après de 23 indicateurs. L'objectif général était d'aider à prévenir la fraude commerciale en établissant un document facilement compréhensible, ayant vocation à être largement diffusé, qui exposerait des indicateurs afin de faciliter l'identification par les victimes potentielles et leurs organisations des comportements susceptibles d'être associés à une fraude commerciale ou pouvant en être constitutifs. Les gouvernements et autres organes et organisations sont encouragés à diffuser le présent document le plus largement possible et à en recommander l'utilisation dans la prévention de la fraude.

L'ambition de ce projet antifraude, outre la prévention de la perpétration de fraudes commerciales spécifiques par l'éducation et la sensibilisation, est de servir trois grands objectifs: premièrement, identifier les schémas et les caractéristiques de la fraude commerciale de façon à aider le secteur privé à lutter contre celle-ci de manière organisée et systématique; deuxièmement, faire mieux comprendre aux organes gouvernementaux comment aider les secteurs

public et privé à s'attaquer au problème de la fraude commerciale; et troisièmement, aider le secteur du droit pénal à comprendre comment faire participer au mieux le secteur privé à la bataille contre la fraude commerciale.

Le présent document ne prétend pas être un texte législatif ou juridique; il entend servir un but pédagogique en offrant aux utilisateurs des orientations et des références utiles. Il faut espérer que les décideurs financiers et les responsables de la lutte contre la fraude commerciale pourront en tirer profit et y trouver matière à réflexion, qu'il s'agisse d'investisseurs ou d'acheteurs individuels, de présidents directeurs généraux, de cadres de banques, d'organes de détection et de répression, d'autorités de régulation, ou de conseils d'administration de sociétés, petites ou grandes. Même les décideurs chargés de la distribution des aides d'urgence ou des fonds de crise au nom de gouvernements ou d'organisations internationales auraient intérêt à reconnaître ces indicateurs de fraude potentiels et à leur prêter attention. De plus, des tiers tels que les employés de banques ou d'autres entités, ou les professionnels libéraux qui concourent à une opération ou un investissement, doivent être conscients qu'ils peuvent involontairement apporter leur aide à la perpétration d'une fraude en étant simplement aveugles aux indicateurs d'une fraude potentielle.

L'examen des divers indicateurs a révélé qu'ils avaient tendance à être présents dans de nombreux cas variés de fraude potentielle, indépendamment du degré de complexité des décisions revenant au responsable financier ou du niveau de développement de l'économie concernée. De façon à faire ressortir ce point, les cas et les exemples retenus dans le présent document pour illustrer chacun des indicateurs sont empruntés à différents domaines de la pratique juridique et concernent différents types de victimes. Le but est de montrer que les indicateurs sont conçus pour être universellement applicables dans un contexte commercial ou administratif; l'unique point commun absolument certain entre les victimes est leur vulnérabilité à la fraude tenant à leur rôle de décideurs financiers.

Il importe cependant de garder à l'esprit qu'aucun des indicateurs, pris isolément ou en combinaison avec d'autres, n'est censé révéler à coup sûr la présence d'une fraude commerciale. La présence d'un seul indicateur devrait faire penser à la possibilité d'une telle fraude, tandis que la présence de plusieurs d'entre eux devrait renforcer cette crainte.

Chaque indicateur est présenté de la même manière: l'indicateur est tout d'abord identifié, puis vient une description plus détaillée, qui, à son tour, est suivie de cas et d'exemples de fraude commerciale tirés de contextes très divers. Suivent alors des conseils sur ce qui peut être fait pour éviter ou contrecarrer, selon le cas, les effets du comportement identifié dans chaque indicateur. Enfin, un bon nombre d'indicateurs peuvent et devraient se chevaucher puisque leur

identification n'est pas une science exacte. Le présent document comporte donc des renvois d'un indicateur à l'autre lorsque ceux-ci sont apparentés.

B. Historique

À sa trente-cinquième session, en 2002, la Commission s'est tout d'abord employée à déterminer si le problème des pratiques frauduleuses à caractère international avait des conséquences économiques graves pour le commerce mondial et des effets négatifs sur les établissements commerciaux légitimes. Le sentiment était que les organes internationaux ne s'étaient pas suffisamment penchés sur la question des pratiques frauduleuses qui portaient atteinte au commerce international, notamment sous leurs aspects commerciaux. Il a été avancé que la CNUDCI était bien placée pour étudier le phénomène de la fraude commerciale, car elle alliait — combinaison unique — une perspective gouvernementale, une expertise reconnue dans le domaine du commerce international et une tradition de collaboration avec d'autres organisations internationales¹.

Pour évaluer l'étendue et les conséquences de la fraude commerciale et déterminer les recommandations à faire concernant d'éventuels travaux futurs, le secrétariat de la CNUDCI a convoqué, en décembre 2002, une réunion d'experts représentant différentes régions, perspectives et disciplines, qui luttait contre ce type de fraude à laquelle ils avaient régulièrement affaire. À la suite de cette rencontre, le secrétariat de la CNUDCI a préparé et publié une note sur les travaux futurs possibles concernant la fraude commerciale (A/CN.9/540), comme la CNUDCI l'avait demandé à sa trente-cinquième session. La note concluait qu'il semblait, au vu des éléments rassemblés, que la fraude commerciale constituait une menace grave et potentiellement croissante pour le commerce international. Elle examinait également les facteurs à retenir pour la définition ou la description de la fraude commerciale, concluant qu'aucune définition précise n'était alors disponible mais qu'il serait utile d'identifier et de préciser les schémas courants de conduites frauduleuses. Enfin, la note indiquait que la fraude commerciale comportait une importante dimension commerciale indépendamment des considérations pénales, et soumettait à la CNUDCI plusieurs recommandations concernant les travaux futurs.

À sa trente-sixième session, en 2003, la Commission a examiné la note du secrétariat (A/CN.9/540). Elle a accueilli favorablement la recommandation d'organiser un colloque international pour permettre un échange de vues entre diverses parties intéressées, y compris des personnes travaillant dans des administrations nationales, dans des organisations intergouvernementales et dans des organismes privés compétents, sur les aspects de la fraude commerciale

¹ *Documents officiels de l'Assemblée générale, cinquante-septième session, Supplément n° 17 et rectificatif (A/57/17)*, par. 279 à 290.

relevant du droit privé. Elle a aussi noté que ce colloque serait l'occasion de promouvoir un échange de vues avec les professionnels du droit pénal et les autorités de régulation qui combattent la fraude commerciale, ainsi que d'identifier les questions susceptibles d'être coordonnées ou harmonisées².

Un colloque sur la fraude commerciale internationale a été tenu à Vienne du 14 au 16 avril 2004. Les quelque 120 orateurs, intervenants dans les tables rondes et participants venant de 30 pays étaient des experts des différents domaines examinés et représentaient un éventail aussi large que possible des méthodes de lutte contre la fraude commerciale. De l'avis général, tout doute était dissipé quant à l'étendue de la fraude commerciale et à ses graves conséquences à l'échelle mondiale quel que soit le niveau de développement économique ou le régime politique des pays. Il a également été convenu que l'éducation et la formation jouaient un rôle de premier plan dans la prévention de la fraude et qu'il serait particulièrement utile d'identifier les signaux d'alarme et les indicateurs de fraude commerciale courants. Les participants ont en outre estimé que la coopération au niveau local entre les services de détection et de répression et le secteur privé semblait particulièrement efficace et devait être encouragée (voir A/CN.9/555, par. 3, 4, 25 à 28, et 62 à 71).

À sa trente-septième session, en 2004, la Commission a examiné le rapport du colloque établi par le secrétariat de la CNUDCI (A/CN.9/555) et est convenue qu'à des fins d'éducation, de formation et de prévention, il pourrait être utile d'élaborer des listes de caractéristiques communes aux pratiques frauduleuses classiques pour sensibiliser les acteurs du commerce international et d'autres cibles potentielles des fraudeurs. On a estimé que ces listes aideraient les cibles potentielles à se protéger et à ne pas devenir victimes de pratiques frauduleuses et que les organisations nationales et internationales désireuses de lutter contre la fraude commerciale pourraient être invitées à les diffuser auprès de leurs membres en vue de leur évaluation et amélioration. Bien qu'il n'ait pas été proposé que la CNUDCI ou ses groupes de travail intergouvernementaux participent directement à cette activité, il a été convenu que le secrétariat de la CNUDCI devrait envisager d'élaborer, en étroite consultation avec des experts, des listes de caractéristiques communes aux pratiques frauduleuses classiques³.

À sa trente-huitième session, en 2005, la CNUDCI a réitéré son soutien à ce projet⁴, et à sa trente-neuvième session, en 2006, elle a approuvé la démarche générale adoptée pour l'élaboration des documents, ainsi que l'indique une note du secrétariat (A/CN.9/600)⁵. À sa quarantième session, en 2007, elle a examiné les résultats de ces travaux qui figuraient dans une note du secrétariat

² Ibid., cinquante-huitième session, Supplément n° 17 (A/58/17), par. 240 et 241.

³ Ibid., cinquante-neuvième session, Supplément n° 17 (A/59/17), par. 110 à 112.

⁴ Ibid., soixantième session, Supplément n° 17 (A/60/17), par. 220.

⁵ Ibid., soixante et unième session, Supplément n° 17 (A/61/17), par. 217.

intitulée “Indicateurs de fraude commerciale” (A/CN.9/624 et Add.1 et 2), a fait part de sa satisfaction face au travail accompli et est convenue que les indicateurs devraient être distribués pour commentaire⁶. Enfin, à sa quarante-deuxième session, en 2008, elle a examiné les commentaires envoyés au secrétariat par les États et par les organisations au sujet des indicateurs de fraude commerciale (A/CN.9/659 et Add.1 et 2), et a décidé de publier les documents dans une note d’information du secrétariat à des fins pédagogiques et pour prévenir la fraude⁷. L’actualisation la plus récente de ce texte a eu lieu en 2013.

Pour de plus amples renseignements, voir le site Internet de la CNUDCI: www.uncitral.org.

C. Qu’est-ce que la fraude commerciale?

Il ne serait pas souhaitable d’énoncer une définition strictement juridique de la fraude commerciale, compte tenu des buts et objectifs du présent document, et une telle définition ne serait pas suffisamment souple pour l’usage auquel celui-ci est destiné. Cependant, une définition descriptive, mettant en relief les principaux éléments de la fraude commerciale, pourrait s’avérer utile aux utilisateurs.

Les éléments ci-après sont essentiels à l’identification de la fraude commerciale:

- 1) La tromperie ou la fourniture d’informations inexactes, incomplètes ou fallacieuses;
- 2) La tromperie ou les informations données ou omises poussent la cible de la fraude à se défaire d’un bien qui lui appartient ou à renoncer à un droit;
- 3) La fraude présente une dimension économique grave;
- 4) La fraude utilise les systèmes commerciaux et leurs instruments légitimes, en abuse, les compromet ou les falsifie d’une manière susceptible d’avoir un impact international; et
- 5) Une perte de valeur en résulte.

Le terme “fraudeur”, tel qu’il est utilisé dans le présent document, désigne une personne qui commet ou tente de commettre une fraude.

⁶ Ibid., *soixante-deuxième session, Supplément n° 17 (A/62/17)*, par. 199 et 200.

⁷ Ibid., *soixante-troisième session, Supplément n° 17 (A/63/17)*, par. 342 et 343.

D. Sujets apparentés

Le présent document laisse de côté un certain nombre de questions graves liées à la fraude commerciale, dans un souci de concision, mais aussi parce que ces questions ont été et continuent d'être traitées dans d'autres forums ou par d'autres organisations. On trouvera ci-après une liste non exhaustive de ces questions et quelques pistes pour l'obtention d'informations plus approfondies. Ces sources d'information se limitent aux organisations internationales mais il importe d'observer que de nombreux organes nationaux officiels et organisations non gouvernementales ont travaillé aussi dans ces domaines, et il est possible de se tourner vers ces entités pour de plus amples informations. Tous les sites Web indiqués ont été consultés pour la dernière fois le 1^{er} juillet 2013.

1. Corruption

L'organisation Transparency International a défini la corruption comme l'abus, pour un bénéficiaire personnel, d'un pouvoir dont on a été investi. Elle fait la distinction entre la corruption "en vue d'une action légale" et la corruption "en vue d'une action illégale", la première consistant en "versements de facilitation" servant à obtenir un traitement préférentiel pour quelque chose que le bénéficiaire du pot-de-vin est légalement tenu de faire, tandis que la seconde consiste en pots-de-vin visant à obtenir des services que le bénéficiaire n'a pas le droit d'accorder.

Un certain nombre d'organisations internationales ont adopté des instruments, notamment des conventions, visant à lutter contre la corruption: l'Organisation des Nations Unies; l'Union africaine; le Conseil de l'Europe; l'Union européenne; la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest; l'Organisation des États américains; et l'Organisation de coopération et de développement économiques.

Il existe une grande quantité d'informations sur la corruption et la manière de la combattre. Voici quelques-unes de ces nombreuses sources d'information:

- Transparency International: www.transparency.org/corruption
- United Nations Office on Drugs and Crime:
www.unodc.org/unodc/en/corruption/index.html?ref=menuside
- Organisation for Economic Cooperation and Development:
www.oecd.org/fr/corruption
- Organization of American States:
www.oas.org/juridico/english/FightCur.html

- The World Bank: www.worldbank.org/anticorruption
- APEC Anti-Corruption and Transparency Working Group:
<http://www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Anti-Corruption-and-Transparency.aspx>
- Groupe d'action financière: www.fatf-gafi.org/fr/themes/corruption/
- INTERPOL: www.interpol.int/fr/Internet/Criminalit%C3%A9/Corruption/Corruption

2. Blanchiment de capitaux

Le blanchiment de capitaux peut être décrit comme la pratique consistant à s'engager dans des opérations financières spécifiquement destinées à dissimuler l'identité, le cheminement et/ou la destination de l'argent. Un certain nombre de règles et de programmes nationaux et internationaux ont été institués pour lutter contre le blanchiment de capitaux.

De très nombreuses informations sont disponibles aussi, sur le blanchiment de capitaux, tant au plan national qu'international. On se référera par exemple à:

- Office des Nations Unies contre la drogue et le crime:
www.unodc.org/unodc/fr/money-laundering/index.html?ref=menuaside
- Groupe d'action financière: www.fatf-gafi.org/fr/themes/corruption/
- Association internationale du barreau Anti-Money-Laundering Forum:
www.anti-moneylaundering.org
- INTERPOL:
www.interpol.int/Crime-areas/Financial-crime/Money-laundering

3. Transparence

La "transparence" a été définie par Transparency International comme un principe qui permet à toute personne touchée par une décision administrative, une opération commerciale ou une action caritative de connaître non seulement les faits et les chiffres fondamentaux, mais aussi les mécanismes et les processus qui ont présidé à la prise des décisions et à la conclusion des opérations. Il est précisé en outre que les fonctionnaires, gestionnaires et mandataires ont le devoir d'agir au grand jour et de façon prévisible et compréhensible.

Par principe, la transparence devrait être recherchée dans toutes les opérations, ce qui, si elle est réalisée, devrait prévenir et éviter la fraude commerciale.

Pour de plus amples renseignements, on pourra se référer à:

- Transparency International: www.transparency.org
- APEC Anti-Corruption and Transparency Working Group:
<http://www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Anti-Corruption-and-Transparency.aspx>
- Registre de transparence de l'Union européenne:
<http://ec.europa.eu/transparencyregister/info/homePage.do?locale=fr#fr>

4. Meilleures pratiques

Les “meilleures pratiques” sont, en l’occurrence, les techniques, méthodes, procédures, activités, etc. utilisées par des organisations publiques ou privées de grand renom, qui visent à prévenir ou détecter la fraude commerciale, et qui devraient être adoptées par des entités telles que les sociétés ou les établissements financiers et utilisées de façon systématique par leurs employés. Lorsque de telles approches sont suivies et que les procédures, contrôles et tests appropriés ont été appliqués, ces systèmes devraient grandement contribuer à la prévention ou à la détection des fraudes. Les entités et organisations devraient rechercher et adopter, parmi les meilleures pratiques, celles qui sont les mieux adaptées à leurs opérations, et devraient les faire étudier par leurs organisations professionnelles ou bien consulter des spécialistes du secteur privé.

1) Gouvernement d'entreprise

L’expression “gouvernement d’entreprise” recouvre l’ensemble des procédures, lois, politiques et institutions qui influent sur la manière dont une entreprise est dirigée, administrée et contrôlée, et met en jeu l’ensemble des relations entre les gestionnaires de l’entreprise, son conseil d’administration, ses actionnaires et autres parties prenantes. Au centre même du gouvernement d’entreprise apparaissent des questions comme l’honnêteté, la transparence, les obligations fiduciaires et celle de rendre compte de ses actes.

La mise en place et le respect de ces principes de bon gouvernement d’entreprise devrait grandement contribuer à prévenir la fraude commerciale commise au détriment des sociétés ou de tiers avec l’aide des employés.

De nombreux documents ont été publiés sur ce sujet et l'on pourra se référer aux sources suivantes:

- Organisation de coopération et de développements économiques:
<http://www.oecd.org/fr/gouvernementdentreprise/>
- The European Corporate Governance Institute: www.ecgi.org
- Société financière internationale (Groupe de la Banque mondiale):
http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Multilingual_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Home_FR

2) *Encouragement des lanceurs d'alerte*

Un "lanceur d'alerte" est une personne, appartenant généralement à l'organisation, qui révèle au public ou à une autorité des abus internes. Pour encourager l'action des lanceurs d'alerte, il faut offrir une protection adéquate à ceux qui souhaitent signaler des écarts par rapport aux normes légales ou déontologiques, par exemple en mettant à disposition une ligne téléphonique ou un site intranet confidentiels pouvant être utilisés par les employés et les partenaires d'affaires pour faire part de leurs inquiétudes ou communiquer des informations. Si l'on veut que le système fonctionne, il faut que les inquiétudes exprimées soient écoutées et débouchent sans tarder sur des actes de la part de l'organe responsable.

L'adoption par une organisation d'une politique adéquate d'encouragement des lanceurs d'alerte, et l'information des employés concernant les canaux de communication mis en place et leur anonymat peuvent grandement contribuer à la détection de la fraude ou des abus au sein de cette organisation.

Ici encore, beaucoup d'écrits existent sur ce sujet, ceux par exemple de Transparency International: www.transparency.org.

3) *Rôle des auditeurs internes et externes*

L'audit interne est une activité indépendante et objective qui donne à une organisation une assurance sur le degré de maîtrise de ses opérations, lui apporte des conseils pour améliorer celles-ci et contribue à créer de la valeur ajoutée. Il aide l'organisation à atteindre ses objectifs en évaluant, par une approche systématique et méthodique, ses processus de management des risques, de contrôle, et de gouvernement d'entreprise, et en faisant des propositions pour renforcer leur efficacité. Les auditeurs internes sont des employés de l'organisation qui

relèvent d'un auditeur général ou auditeur en chef qui, à son tour, relève du comité des audits du conseil d'administration.

L'audit externe est réalisé par des auditeurs professionnels qui procèdent à l'audit des états financiers d'une société ou d'une autre entité, ou encore de la comptabilité d'un particulier, sa principale caractéristique étant qu'il est accompli par des auditeurs qui ne dépendent pas de l'entité contrôlée. L'auditeur externe fait également rapport au conseil d'administration de l'entité et peut être tenu par la loi de soumettre ses conclusions aux autorités de régulation.

Les deux types d'audits sont utiles et recommandés pour détecter une activité frauduleuse et pour contribuer à prévenir la fraude.

Ici encore, on consultera:

- Transparency International: www.transparency.org
- Organisation de coopération et de développement économiques: www.oecd.org

Indicateurs de fraude commerciale

- Indicateur 1. Irrégularité des documents
- Indicateur 2. Emploi abusif de termes techniques
- Indicateur 3. Incohérences dans la transaction
- Indicateur 4. Citation abusive ou usurpation de noms
- Indicateur 5. Rendements disproportionnés
- Indicateur 6. Pratique abusive du secret
- Indicateur 7. Complexité ou simplicité excessive des opérations
- Indicateur 8. Entraves à l'exercice de la diligence voulue
- Indicateur 9. Abus des mesures d'incitation
- Indicateur 10. Incitations psychologiques et piégeage
- Indicateur 11. Dysfonctionnement des contrôles préventifs suite à une crise
- Indicateur 12. Transfert de fonds immédiat, rapide ou irrévocable
- Indicateur 13. Source des paiements douteuse ou inconnue
- Indicateur 14. Aspects ou explications irrationnels ou illogiques
- Indicateur 15. Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles
- Indicateur 16. Fraude de la direction et/ou de salariés ou commise avec leur participation
- Indicateur 17. Intervention ou participation inhabituelle de professionnels libéraux
- Indicateur 18. Demandes inappropriées de divulgation d'informations
- Indicateur 19. Utilisation abusive des technologies et fraude électronique
- Indicateur 20. Stratagèmes de vente pyramidale et multiniveaux
- Indicateur 21. Fraudes portant sur des biens ou des services
- Indicateur 22. Fraude boursière et abus de marché
- Indicateur 23. Usage abusif de la procédure d'insolvabilité

Indicateur 1: Irrégularité des documents*

1. Les fraudes commerciales entraînent presque toujours la délivrance ou l'utilisation de documents, ou la confiance en des documents qui ne sont pas normalement ou de façon caractéristique utilisés dans le type d'opération auquel ils sont censés se rapporter, ou de documents qui contiennent des irrégularités détectables soit directement, soit lorsqu'ils sont lus à la lumière de tous les documents présentés à l'appui du projet.

A. Explication

2. À l'instar des opérations légitimes, les fraudes commerciales impliquent l'utilisation de nombreux documents qui expliquent, rappellent et reflètent l'opération. Cependant, les documents utilisés dans les fraudes commerciales diffèrent souvent de ceux utilisés dans les opérations légitimes, soit parce qu'ils ne sont pas correctement rédigés, soit parce qu'ils contiennent certains éléments destinés à inciter à l'investissement, à renforcer la crédibilité du fraudeur, à expliquer les revenus extraordinaires qu'annonce ce dernier, ou mettent en place des procédures inhabituelles. Il est souvent possible de déterminer la probabilité ou la présence d'une fraude commerciale en identifiant ces aspects irréguliers. Les documents utilisés à l'appui d'une fraude commerciale peuvent être authentiques, frauduleux, contrefaits ou fictifs et peuvent être délivrés ou authentifiés, convenablement ou non, par des institutions ou des particuliers. Des professionnels peuvent parfois être impliqués dans leur création ou leur authentification.

B. Cas et exemples

3. Les documents pouvant être utilisés dans le cadre d'une fraude commerciale sont des:

a) Documents authentiques;

Illustration 1-1: Ces documents peuvent être des études d'organisations; des lettres d'introduction; des attestations écrites précisant qu'une personne déterminée détient un compte de l'établissement ou est cliente de l'établissement; un contrat élaboré par un juriste; une télécommunication authentifiée, une attestation de virement de fonds ou d'identifiant SWIFT.

* Tout au long du présent texte, s'agissant des indicateurs, le terme "document" inclut les enregistrements et communications électroniques.

- b) Documents fictifs non utilisés dans le commerce légitime;

Illustration 1-2: Exemples de tels documents: “irrevocable SWIFT” (SWIFT irrévocable); “UCP500 Forfait Transaction” (transaction forfaitaire UCP500); ou “Grain Warrants” (titre au porteur sur du grain).

- c) Documents contrefaits ou frauduleux;

Illustration 1-3: Un employé imite la signature d’un directeur de banque sur une lettre fournie par le fraudeur.

Illustration 1-4: Les documents communément contrefaits ou frauduleux contiennent, par exemple, une signature contrefaite ou une fausse description des marchandises sur un connaissement; une garantie bancaire; des documents couverts par une lettre de crédit commerciale; des rapports d’audit inexacts.

- d) Contrefaçons de documents authentiques.

Illustration 1-5: Les documents couramment contrefaits peuvent être des certificats d’actions; des obligations; des billets à ordre; des certificats de dépositaire de métaux précieux; des certificats d’entrepôts; des contrats de marchés publics; tous peuvent servir à inciter à l’investissement dans une opération frauduleuse ou hypothéquée, pour obtenir une extension de crédit de la part d’un établissement financier légitime.

4. Les établissements légitimes ou leurs employés peuvent, en connaissance de cause ou involontairement, être amenés à délivrer ou vérifier des documents légitimes ou illégitimes qui sont ensuite utilisés pour renforcer le mécanisme frauduleux. Des audits électroniques peuvent aussi être demandés.

Illustration 1-6: Il est demandé à un employé de délivrer ou d’authentifier un document que cet employé, ou cet établissement n’a pas l’habitude de délivrer. Ou encore, le demandeur du document sollicite l’inscription de mentions inusitées telles que “fonds d’origine non illégale”, ou demande l’insertion de termes commerciaux légitimes tels que le client est “prêt, volontaire et capable” (RWA) pour l’opération envisagée. L’employé fait ce que le client lui demande mais sans comprendre le document ou les mentions, et ces documents servent ensuite à renforcer la crédibilité de la fraude.

Illustration 1-7: Un employé authentifie un document préparé par un client sur les formulaires d’une banque ou d’une société. Bien que l’employé croie authentifier seulement la signature ou l’identité du client, le document contient des déclarations qui servent à conforter la crédibilité en indiquant que la banque ou la société attestent ce qui est dit dans le document.

5. Les irrégularités contenues dans les documents utilisés pour la fraude commerciale peuvent être dues ou liées à des professionnels libéraux.

Illustration 1-8: Un juriste, un comptable ou un autre professionnel prépare des documents à la demande d'un client au sujet d'une opération qu'il ne regarde pas de près ou ne comprend pas, et qui n'a aucun sens économique ou autre. Le fraudeur a souvent besoin du professionnel pour crédibiliser son projet. Accepter de contresigner ou de confirmer un document présigné peut, tout particulièrement, faciliter une opération frauduleuse.

6. On peut suspecter une fraude commerciale dans les cas suivants:

a) Absence de documentation adéquate;

Illustration 1-9: L'existence de seulement quelques documents mal rédigés pour une transaction importante; ou d'un prêt bancaire sans plan de remboursement.

b) Documents délivrés par une entité commerciale authentique mais contenant des irrégularités liées à leur délivrance;

Illustration 1-10: Un employé d'affrètement maritime est sollicité pour signer et postdater un document stipulant que des marchandises qui ne sont pas encore arrivées ont été reçues, sur la foi des propos de l'interlocuteur selon lequel les marchandises seront reçues à cette date. Celui-ci utilise ensuite le document pour obtenir un paiement, mais les marchandises ne sont jamais livrées.

Illustration 1-11: Un vendeur d'un bien immobilier ou mobilier est prié d'ajuster le prix d'achat déclaré pour le bien en question de sorte que l'acheteur puisse augmenter le montant susceptible d'être emprunté ou diminuer la charge fiscale afférente à l'opération ou à la propriété.

c) Irrégularités internes et incohérences dans les documents;

Illustration 1-12: Un document relatif à une opération sophistiquée ou concernant une somme importante contient des fautes d'orthographe ou grammaticales, ou des graphiques d'apparence non professionnelle, ou souffre d'une présentation non soignée.

Illustration 1-13: Des mentions ou des termes bizarres dans des documents authentiques, notamment: "NC/ND"; un document qui n'est pas une lettre de crédit est dit être soumis aux pratiques de l'UCP500; l'exécution dans "un an et un jour" ou "un mois et un jour"; la référence aux "jours, heures, secondes bancaires internationaux".

Illustration 1-14: Une opération pour un montant important, disproportionné à la situation ou à la personne concernée, comme une petite

banque aux avoirs de 75 millions de livres sterling émettant un document de 100 millions de livres sterling.

- d) La présence d'un document qui n'a pas de sens en lui-même ou qui n'en a pas par rapport à d'autres documents utilisés pour l'opération;

Illustration 1-15: Dans une transaction censée concerner la vente de garanties indépendantes, un document présenté a trait à l'affacturage.

- e) La présence d'intitulés incorrects ou inhabituels dans les documents;

Illustration 1-16: Ce qui est censé être une lettre de crédit est intitulé "accord hypothécaire" et contient une promesse de payer des fonds au porteur.

- f) Des documents absents dans le cours normal des affaires;

- g) L'apparence ou la texture inhabituelle d'un instrument financier;

Illustration 1-17: Document présentant une typographie manquant de netteté, un papier de mauvaise qualité, des fautes d'orthographe ou un aspect ou des graphiques non professionnels.

- h) Des documents antidatés ou postdatés;

Illustration 1-18: Un connaissement indiquant que les marchandises sont chargées à bord d'un navire est délivré à une date précédant d'une semaine la date à laquelle les marchandises sont dites avoir été chargées.

- i) Des modifications dans la documentation existante, qui transforment fondamentalement ou inexplicablement la nature de la transaction.

Illustration 1-19: L'opération est annoncée comme une transaction relative au commerce du sucre et, prétendument en conséquence difficile; il est soudain prétendu que les documents concernent une vente d'acier.

Illustration 1-20: Le document, qui était une garantie indépendante, devient soudain un billet à ordre.

C. Conseils

7. Il convient de rassembler par avance une documentation complète sur l'investissement envisagé et tout élément ou aspect inhabituel qui n'est pas compris, qu'il s'agisse de la forme, du contenu ou de l'authenticité des documents, devrait donner lieu à des vérifications, en particulier lorsque l'investissement met en jeu des instruments financiers.

8. Lisez attentivement les documents présentés à l'appui d'un investissement et souvenez-vous qu'ils doivent être cohérents par rapport à l'opération dans son ensemble.
9. Les documents ne doivent être ni antidatés ni postdatés et les dates qui y apparaissent doivent être cohérentes.
10. Ne prêtez pas foi aux documents présentés à l'appui d'un projet de transaction commerciale sans en avoir vérifié le contenu, l'objet et la source.
11. Renseignez-vous pour établir si le document est d'un type régulièrement délivré.
12. Une formule générale, telle que "À qui de droit", devrait susciter des vérifications.
13. Ne présumez pas l'authenticité des en-têtes de lettres de sociétés ou d'organisations célèbres, qui peuvent avoir été reproduits à l'aide d'une imprimante laser.
14. Vérifiez les signatures.
15. Assurez-vous que les professionnels employés comprennent bien les documents qu'ils sont en train de préparer ou de vérifier.
16. Exercez toute la diligence voulue en consultant des sources d'information indépendantes ou des services juridiques, de gestion des risques ou de sécurité au sujet des documents et de leur contenu.
17. Si, dans une transaction, un document est plus particulièrement désigné comme une pièce maîtresse, il doit être présenté.
18. Les précautions les plus grandes doivent être prises si l'on s'engage dans une opération dans un domaine où il est courant que des documents irréguliers ou incomplets soient utilisés ou acceptés.
19. Ne donnez jamais procuration à des inconnus.
20. Ne signez, ne délivrez ni n'authentifiez jamais des documents inhabituels, que vous ne comprenez pas, qui ne sont pas habituellement signés par la personne ou l'établissement à qui la signature est demandée, ou dont vous ne comprenez pas l'objet.
21. Ne signez pas un document incomplet ou écrit dans une langue que vous ne comprenez pas.

22. Ne signez ni n'émettez jamais une déclaration que vous savez, ou que vous soupçonnez, être mensongère.
23. Vérifiez si la personne qui demande le service est un client régulier.
24. Il peut être prudent d'indiquer, dans le corps du document lui-même, l'objet du document de façon à éviter d'éventuelles utilisations abusives ultérieures.
25. Méfiez-vous des demandes de délivrance de documents inhabituels, en particulier lorsque le texte est fourni par le demandeur.
26. Utilisez les formulaires approuvés par les services juridiques, de gestion des risques ou de sécurité.
27. S'il vous est remis un instrument financier peu courant sur le marché, comme un certificat d'actions échangées sur un marché étranger, faites le examiner par un expert réputé, tel qu'un agent de change bien établi sur la place.

D. Autres références

Indicateur 3—Incohérences dans la transaction; Indicateur 4—Citation abusive ou usurpation de noms; Indicateur 6—Pratique abusive du secret; Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 17—Intervention ou participation inhabituelle de professionnels libéraux; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 2: Emploi abusif de termes techniques

1. Les auteurs de fraudes commerciales font un emploi abusif de termes techniques, utilisant des termes qui existent bien, mais hors contexte, ou inventant un terme pompeux pour acquérir de la crédibilité, voiler les aspects invraisemblables de l'opération, impressionner ou intimider les victimes ou leurs conseillers.

A. Explication

2. Le commerce et la finance modernes sont complexes et utilisent couramment des termes spécialisés pour une opération ou son financement. Les auteurs de fraudes commerciales ont fréquemment recours à ces mêmes termes pour donner l'impression que l'opération est authentique, pour impressionner ou intimider les victimes, ou pour couvrir leur incapacité à expliquer les incohérences ou les aspects illégaux de l'opération. Comme ils sont rarement eux-mêmes des experts, ils utilisent fréquemment ces termes spécialisés mal à propos, trahissant ainsi le caractère non authentique de la transaction. Des opérations légitimes peuvent occasionnellement contenir des erreurs qui ne sont pas vitales pour la transaction et, lorsque la mauvaise utilisation d'un terme est rare ou que l'erreur porte sur une notion qui n'est pas au cœur de l'opération, le risque que cela indique une fraude commerciale est moindre. En revanche, lorsque l'erreur porte sur une notion capitale pour l'opération et que les termes techniques sont systématiquement mal employés, l'opération risque fort de ne pas être légitime.

B. Cas et exemples

3. Des termes techniques peuvent être utilisés de façon abusive pour:

a) Impressionner la victime ou lui faire perdre ses moyens;

Illustration 2-1: Le fraudeur se lance dans un exposé détaillé mais biaisé du contexte macroéconomique afin de renforcer la crédibilité de l'investissement.

Illustration 2-2: Le fraudeur fait référence à de grands accords ou programmes internationaux tels que les Accords de Bretton Woods ou le Plan Marshall pour expliquer les grandes lignes du projet.

b) Justifier l'inexplicable en recourant à une terminologie technique;

Illustration 2-3: Des fonds se trouvant sur un compte sont présentés comme ne courant pas de risque parce qu'ils seront "scannés" par la banque commerciale mais ne seront affectés d'aucune autre manière.

- c) Excuser le fait que le rendement promis n'a pas été obtenu;

Illustration 2-4: Des règles nationales telles que la législation fiscale ou celle relative aux systèmes électroniques de virements de fonds sont invoquées pour expliquer pourquoi les "affaires" ou le paiement sont retardés ou pourquoi le fraudeur a besoin de fonds supplémentaires.

- d) Susciter chez la victime une confiance excessive dans les connaissances apparemment supérieures du fraudeur.

Illustration 2-5: Le fraudeur explique le rendement disproportionné de l'opération en avançant une analyse économique qui explique comment, d'après lui, les banques font affluer l'argent.

4. Les termes techniques utilisés à mauvais escient peuvent soit exister et être utilisés correctement par ailleurs, soit être utilisés abusivement ou dans un contexte inapproprié, soit encore être totalement fantaisistes.

Illustration 2-6: Des termes qui existent bien comme "affacturage" ou "forfait" peuvent être utilisés de manière erronée.

Illustration 2-7: L'investissement est présenté comme impliquant l'échange de garanties indépendantes qui existent véritablement, mais ne sont pas "échangées".

Illustration 2-8: L'investissement est présenté comme nécessitant l'utilisation d'un formulaire spécifique, tel que le "formulaire CCI 1020" ou le "SWIFT MT760", mais ce formulaire n'existe pas ou sert à autre chose.

Illustration 2-9: Le fraudeur utilise abusivement ou déforme des termes techniques ou scientifiques légitimes, comme dans cette fraude réussie dans l'industrie du pétrole et du gaz qui invoquait le procédé fictif de la fracturation "sonique" pour augmenter la production pétrolière et gazière.

5. Des termes techniques peuvent aussi être abusivement utilisés de différentes manières:

- a) À différents stades du projet;

Illustration 2-10: Ils peuvent, par exemple, être utilisés pour persuader l'investisseur, obtenir des fonds, déclencher le transfert du contrôle d'actifs, expliquer pourquoi les paiements sont retardés ou empêcher l'investisseur de prendre contact avec les autorités.

- b) En leur faisant dire plus qu'ils ne disent réellement afin de crédibiliser une opération.

Illustration 2-11: Les auteurs de fraudes commerciales utilisent souvent des termes techniques propres aux virements de fonds pour donner un masque de légitimité à la transaction, alors qu'ils n'ont d'autre but que d'indiquer qu'un message particulier a été envoyé, sans pour autant en authentifier le contenu.

C. Conseils

6. Ne soyez pas intimidé ou impressionné par l'utilisation de termes et de jargon techniques.
7. Insistez pour obtenir une explication claire, quel que soit le niveau de votre propre connaissance ou expertise.
8. Comprenez tous les aspects de l'opération avant de procéder à l'investissement.
9. Dans l'exercice de la diligence voulue, ne vous contentez pas de vérifier l'existence d'un terme technique particulier comme "lettre de crédit stand-by", mais assurez-vous que le terme est utilisé à bon escient ou que le rôle qu'il est censé jouer dans la transaction correspond bien au contexte.
10. Vérifiez l'existence et l'applicabilité de toute loi au titre de laquelle des taxes, charges ou autres sommes seraient dues.
11. L'attention des employés devrait être appelée sur les termes et expressions communément utilisés de façon abusive.
12. Au sein d'une organisation, l'employé le plus apte devrait être consulté à propos d'une opération spécialisée ou devrait faire partie de l'équipe de négociation ou d'examen des documents.

D. Autres références

Indicateur 6—Pratique abusive du secret; Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 3: Incohérences dans la transaction

1. Dans leur tentative de reproduire les divers aspects des opérations authentiques, les auteurs de fraudes commerciales font souvent de fausses déclarations ou des déclarations contradictoires sur des éléments essentiels, omettent des éléments essentiels ou laissent passer d'autres incohérences graves.

A. Explication

2. Les opérations commerciales se déroulent dans le cadre de systèmes réglementés; de multiples aspects, documents, détails et déclarations entrent en cohérence les uns avec les autres et, pris dans leur ensemble, reflètent la portée et l'objet de la transaction. Une incohérence ou des incohérences répétitives ne résultant pas d'une modification convenue de la transaction n'ont aucune place dans le cadre des transactions commerciales légitimes. Les participants à l'opération comprennent les documents et leurs détails et vérifient la cohérence de chaque aspect dans le contexte de la transaction. C'est sur cette base qu'ils peuvent, en confiance, accepter les obligations découlant de la transaction et du contrat.

3. Dans une fraude sophistiquée, les incohérences peuvent ne pas être évidentes, lorsque, par exemple, des professionnels travaillant dans des cabinets d'avocats ou de comptables ou encore dans des banques d'apparence respectable ont été dupés par un fraudeur et ont, sans s'en rendre compte, contribué à la création de documents frauduleux. Cependant, dans un projet classique où ils sont à la recherche d'une victime potentielle, les fraudeurs se soucient généralement peu des réalités des transactions. En fait, ils peuvent même créer intentionnellement des incohérences dans l'espoir que les personnes les mieux informées ne marcheront pas, ne laissant que les victimes potentielles les plus vulnérables. De plus, les fraudeurs ne se préoccupent pas nécessairement de la cohérence d'ensemble de tous les aspects de la transaction. Ils utilisent souvent de vieux schémas de fraudes, élaborés par d'autres des décennies auparavant, et adaptent simplement ces vieux modèles à l'Internet ou remplacent des dénominations anciennes par des instruments fictifs auxquels ils donnent des noms qui sont dans l'air du temps, tels que "certificats anti-terrorisme/répression des drogues" et n'ont pas nécessairement conscience des incohérences internes de la fraude. Il est rare que les fraudeurs soient experts dans les secteurs de l'investissement ou des affaires que visent leurs fraudes et, manquant de cette expertise, ils peuvent, sans s'en rendre compte, introduire des incohérences dans un seul et même document, ou entre plusieurs documents, ou encore dire des choses qui sont en contradiction avec ce qui est écrit ou ce qu'ils ont dit, à d'autres occasions.

B. Cas et exemples

4. La nature des marchandises change selon le document examiné.

Illustration 3-1: Au début, la transaction est censée porter sur un type de marchandises qui vont être ou ont été expédiées mais, sans aucune explication valable, les documents relatifs à la vente parlent d'un autre type de marchandises.

5. Ce qui est écrit ou dit est dénué de logique ou de sens commun.

Illustration 3-2: Les marchandises ou l'instrument financier censés faire l'objet de la transaction n'existent pas ou ne sont pas commercialisés.

Illustration 3-3: Une facture fait état d'un transport océanique, mais le document de transport ne mentionne qu'un transport ferroviaire ou routier.

Illustration 3-4: Le premier document se réfère à la société "ABC" tandis que des documents ultérieurs parlent de la société "XYZ", ou bien le premier document a été garanti par une société tandis que le second l'est par une autre.

Illustration 3-5: Les numéros de conteneurs ou de scellés inscrits sur les connaissements ou autres documents de transport sont suspects ou ne correspondent pas aux systèmes corrects de codification en lettres ou en chiffres.

6. Certaines commandes sortent du contexte de l'historique global de la transaction.

Illustration 3-6: Une quantité inhabituelle du même produit est commandée avec demande de livraison pour le lendemain à envoyer à une adresse postale.

C. Conseils

7. Lisez les documents avec un esprit critique, prenez des notes détaillées de ce qui a été dit oralement, et exigez que chaque déclaration verbale soit confirmée par écrit.
8. La diligence voulue consiste à ne pas se fier uniquement aux documents présentés.
9. Posez des questions sur les incohérences et n'acceptez pas les réponses ou les excuses faciles. Lorsque des incohérences sont pointées, des explications suspectes ou illogiques peuvent indiquer une fraude.

10. La présence d'incohérences est inhabituelle; la présence non expliquée d'incohérences est exceptionnelle; les deux situations peuvent signaler une fraude.

11. Si une transaction ou une activité heurte le simple "bon sens", cela suffit pour estimer que l'affaire est suspecte et justifier l'exercice de la diligence voulue.

D. Autres références

Indicateur 1 — Irrégularité des documents; Indicateur 8 — Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 14 — Aspects ou explications irrationnels ou illogiques; Indicateur 21 — Fraudes portant sur des biens ou des services; Additif 1 — Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 4: Citation abusive ou usurpation de noms

1. Le promoteur d'un projet frauduleux cherche souvent à rehausser sa crédibilité personnelle ou celle du projet en y associant les noms de personnes ou d'organisations connues, ou vraisemblablement connues, de la personne ou de l'entité à laquelle le projet est présenté.

A. Explication

2. Les noms, en particulier les noms réputés ou influents dans le domaine considéré, sont abusivement utilisés de plusieurs manières dans les fraudes commerciales. De même, les noms, logos, marques, accroches publicitaires et symboles d'une société ou autre entité peuvent être utilisés pour perpétrer une fraude. Le fraudeur peut laisser entendre que des individus connus dans ce domaine ont examiné et approuvé le projet de transaction, faisant ainsi penser à la victime que le plan frauduleux est crédible, valable et applicable. Il peut présenter ou promouvoir un projet en se prévalant d'un lien inexistant, ou plus ténu qu'il ne le prétend, avec une personne ou une entité connue de la victime ou de ses conseillers. Il peut s'arroger le nom d'une personne ou d'une entité connue, ou prétendre qu'il a avec elle des liens étroits, ou encore simplement adopter le nom d'une autre personne ou entité pour cacher sa propre identité.

B. Cas et exemples

3. Les noms utilisés dans le cadre d'une fraude commerciale peuvent être ceux de:

a) Personnes ou organisations connues;

Illustration 4-1: Un fraudeur prétend être le protégé du directeur de la Banque centrale d'un pays ou d'un ministère ou autre organe semblable, qui est censé avoir donné des conseils concernant le projet, mais dont le rôle et/ou l'identité ne sont pas révélés.

Illustration 4-2: Le fraudeur présente la victime potentielle à un parent réel ou supposé d'une personnalité, telle que le Premier Ministre ou le Président d'un pays, qui est disposé à apporter sa caution au fraudeur ou à la transaction prévue.

b) Personnes proches de la victime potentielle ou de ses conseillers;

Illustration 4-3: Le fraudeur affirme que le partenaire d'affaires ou l'ami de la victime potentielle a participé à la transaction, ce qui est faux.

c) Organisations et règlements connus.

Illustration 4-4: La documentation fournie par le fraudeur mentionne les Nations Unies, ou le Fonds monétaire international, ou la Chambre de commerce internationale, mais ne donne aucune explication quant à leur lien avec la transaction. D'autres références peuvent aussi apparaître, comme le Règlement de la CCI, l'UCP500, ou SWIFT alors que la nature de la transaction n'a rien à voir avec le règlement cité ou, plus généralement, la participation ou l'agrément d'autorités, bancaires, ou autres, "fédérales", "nationales" ou internationales.

4. Il peut y avoir signe de fraude commerciale lorsque:

a) Le promoteur de la transaction donne à la victime potentielle le nom de personnes ou d'entités à contacter pour vérifier l'authenticité de l'opération.

Illustration 4-5: Le fraudeur prétend qu'une entité internationale ou gouvernementale approuve les transactions du type de celle dans laquelle il cherche à entraîner la victime potentielle tout en avertissant celle-ci que si elle la contacte pour s'informer sur la transaction, l'entité sera contrainte d'en nier la légitimité.

Illustration 4-6: Le fraudeur laisse penser que le président d'une grande banque a approuvé son opération et propose à la victime potentielle de contacter ce dernier pour en discuter, allant jusqu'à fournir le numéro de téléphone du président ainsi que son adresse électronique. Cependant, c'est le fraudeur ou un complice qui répond aux questions de la victime potentielle et qui la rassure quant à la légitimité de l'opération.

b) La victime potentielle ne peut vérifier que les références données par le fraudeur viennent effectivement à l'appui de la transaction.

Illustration 4-7: Le fraudeur affirme qu'une célébrité ou un champion sportif a investi dans la soi-disant opération du fraudeur. La victime ne pouvant pas prendre directement contact avec cette célébrité pour discuter des opérations financières, la référence ne peut être vérifiée.

c) Les numéros de téléphone donnés pour vérifier l'information sont des numéros de téléphone portable, ou ne correspondent pas géographiquement à l'adresse donnée.

C. Conseils

5. Il convient de mener une étude indépendante quant à ces supposés parrainages. La plupart des organisations connues ont un service d'information

auquel il est possible de s'adresser pour obtenir confirmation de la véracité des déclarations ou de l'authenticité des documents. Notez cependant que des plans élaborés peuvent aussi comporter la création de faux sites Internet, miroirs du site authentique d'une organisation, qui peuvent fournir de fausses informations sur le plan concocté.

6. La solidité d'une opportunité d'investissement devrait pouvoir se déduire du dossier lui-même sans qu'il y ait besoin d'invoquer de prétendus liens avec des personnes ou des entités célèbres.

7. N'accordez pas votre confiance et ne faites pas d'hypothèses sur la base du nom ou de la réputation de prétendus parrains ou investisseurs antérieurs sans avoir fait votre propre enquête; sachez avec qui vous traitez.

8. Dans les pays ou les situations où il est difficile d'enquêter sur les relations personnelles secrètes de personnes ou d'organisations puissantes, l'investisseur potentiel devra prendre les plus grandes précautions.

9. Ne considérez pas une carte de visite comme une preuve de l'identité des personnes avec lesquelles vous traitez.

10. Les intermédiaires professionnels doivent aussi être informés des dangers qu'il peut y avoir à se fier à des noms sans avoir procédé à une vérification indépendante.

11. Les organisations devraient défendre activement et publiquement leur nom, dénoncer toute utilisation abusive de leur nom, et expliquer clairement au public leurs fonctions légitimes.

D. Autres références

Indicateur 1 — Irrégularité des documents; Indicateur 6 — Pratique abusive du secret; Indicateur 8 — Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 10 — Incitations psychologiques et piégeage; Indicateur 15 — Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles; Indicateur 17 — Intervention ou participation inhabituelles de professionnels libéraux; Additif 1 — Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 5: Rendements disproportionnés

1. Les fraudes commerciales promettent souvent des opérations lucratives avec peu ou pas de risque.

A. Explication

2. Tout investisseur souhaite maximaliser le retour sur investissement. Cependant, il faut rappeler que les revenus sont toujours proportionnés au risque perçu, qui varie selon les investissements. Lorsque le risque est élevé, les investisseurs exigent, avant de faire courir un risque à leur capital, des retours plus élevés que ceux qu'ils obtiendraient pour des investissements moins risqués. Par conséquent, plus le risque est élevé, plus grand est le revenu promis. Afin de susciter les investissements, les fraudes commerciales déforment ce principe de proportionnalité, en promettant des revenus disproportionnellement élevés par rapport aux risques, déclarés faibles ou nuls. Les revenus promis dépassent souvent de beaucoup ce qui pourrait être espéré d'investissements hautement spéculatifs. L'aspect "sans risque" de l'investissement proposé est souligné de différentes façons, notamment par des promesses ou des garanties du fraudeur ou de parties ou entités tierces. Certains projets frauduleux prétendent apporter la preuve que les revenus sont effectivement gagnés ou peuvent même véritablement les verser en opérant des prélèvements sur les sommes initialement investies ou sur celles investies par d'autres investisseurs, procédé connu sous le nom de "système de Ponzi".

B. Cas et exemples

3. Les fraudes commerciales promettent:

a) Un risque faible;

Illustration 5-1: La documentation concernant l'investissement assure que le principal ou le principal et les gains sont "à l'abri de tout risque" ou "sans risque".

Illustration 5-2: Les fonds sont présentés comme se trouvant sur un compte placé sous le contrôle de l'investisseur et non susceptibles d'être déplacés sans l'autorisation de ce dernier.

Illustration 5-3: Les mentions telles que "principal à l'abri de tout risque" sont utilisées hors contexte.

b) Des garanties sont données;

Illustration 5-4: Le fraudeur apporte sa garantie personnelle ou celle d'un complice, mais cette garantie est sans valeur.

Illustration 5-5: Le fraudeur promet une garantie d'une grande banque ou d'un grand établissement financier, qui sera fournie lorsque l'investissement sera effectif.

Illustration 5-6: Le fraudeur indique que les fonds ou l'investissement sont assurés.

Illustration 5-7: Le fraudeur affirme que les fonds sont garantis par un organisme gouvernemental ou international.

- c) Des revenus disproportionnellement élevés ou stables.

Illustration 5-8: Les retours promis vont souvent de 20 à 50 % par mois dans une devise à faible taux d'inflation, ou sont d'une stabilité irréaliste étant donné le taux du marché.

4. Les revenus excessivement disproportionnés sont expliqués de diverses manières.

Illustration 5-9: Les retours élevés sont justifiés en invoquant le volume des "échanges" qui permet l'accumulation de petits bénéfices générés par chaque échange. Les calculs venant étayer les chiffres annoncés sont généralement biaisés: ils ne prennent pas en compte les dépenses ou laissent supposer plus d'échanges qu'il ne s'en produit généralement dans ce type d'investissement.

Illustration 5-10: Les données sur les ventes et le marché sont souvent manipulées, en particulier en ce qui concerne la chronologie, pour faire apparaître des revenus très élevés sur une très courte période.

5. Note: Même le paiement effectif de revenus élevés ne garantit pas la légitimité de l'investissement.

Illustration 5-11: Les prétendus revenus peuvent être prélevés sur les sommes investies par l'investisseur lui-même ou par d'autres investisseurs et ne correspondre à aucun véritable retour sur investissement, comme dans le cas d'un système de "Ponzi".

Illustration 5-12: Ces revenus élevés ne sont souvent que des écritures comptables et les investisseurs sont encouragés à "réinvestir" par la promesse de revenus plus élevés encore.

C. Conseils

6. Si un plan d'investissement semble trop beau pour être vrai, il y a probablement anguille sous roche.

7. Exercez la diligence voulue en vous donnant les moyens de comprendre la nature de l'investissement et les risques et revenus probables ou possibles, ou consultez une personne indépendante et fiable, capable de donner des conseils valables.
8. Prenez garde aux incitateurs à la confiance, c'est-à-dire aux petites transactions qui semblent réelles et rapportent convenablement pour inciter l'investisseur à investir de plus fortes sommes.
9. L'insistance excessive du promoteur sur le taux de rentabilité, ou sur le fait qu'un investissement est "sans risque" ou à "faible risque" ou à "rendement élevé", sans aucune ou très peu de discussion sur la substance de l'investissement, devrait inciter à s'inquiéter.
10. Les rendements promis sont totalement hors de proportion avec le risque pris et les taux prévalant sur le marché.

D. Autres références

Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 9—Abus des mesures d'incitation; Indicateur 13—Source des paiements douteuse ou inconnue; Indicateur 15—Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles; Indicateur 20—Stratagèmes de vente pyramidale et multi-niveaux; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 6: Pratique abusive du secret

1. Il est fréquent que les auteurs de fraudes commerciales exigent de manière abusive la confidentialité et le secret sur un certain nombre de questions, comme l'existence de l'opportunité d'investissement, la nature et les mécanismes de l'investissement, et la source des revenus.

A. Explication

2. La transparence est essentielle au fonctionnement des marchés de capitaux modernes et les informations concernant ces marchés et les investissements sont largement disponibles. D'un autre côté, il est vrai que certains investisseurs effectuent des placements sur la base d'informations confidentielles ou d'informations dont la portée n'est pas comprise par tout le monde. Dans certains cas, ce type de placements peut être illégal. Dans d'autres activités commerciales, les sociétés cherchent en toute légitimité à empêcher la divulgation, par leurs salariés ou d'autres personnes, d'informations confidentielles ou de techniques industrielles en recourant à divers dispositifs juridiques afin de rester compétitives dans leur secteur. De telles restrictions, en revanche, ne se justifient presque jamais en ce qui concerne les investisseurs et encore moins les moyens de générer des fonds. Le secret est abusif s'il atteint un degré excessif par rapport à l'opération considérée.

3. L'exigence du secret peut être posée dans des règles ou prescriptions, souvent assorties de "sanctions juridiques", qui sont destinées à faire croire aux investisseurs que leur responsabilité serait engagée s'ils venaient à révéler des informations et au décideur financier qu'il risquerait d'être inquiété si l'opération était divulguée. Ce type de secret vise à occulter l'opération, à entraver l'exercice de la diligence voulue et à empêcher les investisseurs de contacter des conseillers ou de consulter des sources d'information appropriées qui pourraient les aider à se prémunir contre la fraude.

B. Cas et exemples

4. Des prétextes multiples sont invoqués pour justifier le secret abusif.

Illustration 6-1: Les fraudeurs arguent fréquemment que le fait de consulter des personnes ou des organisations compétentes perturberait l'opération, constituerait à certains égards une ingérence dans cette dernière et compromettrait les chances de profit.

Illustration 6-2: Les fraudeurs affirment souvent que des banques, des marchés de valeurs mobilières, des directeurs généraux, des membres de professions libérales ou des personnalités connues réalisent le type

d'investissement considéré régulièrement, mais secrètement, afin que le public ne puisse pas bénéficier du même avantage financier.

Illustration 6-3: Les fraudeurs affirment souvent que les lois en vigueur dans les centres offshore, qui auraient censément un lien avec l'investissement en question, exigent un tel secret.

5. Pendant le déroulement de l'opération, les fraudeurs déconseillent souvent aux victimes de contacter la police ou les autorités de régulation ou autres.

Illustration 6-4: La victime s'entend souvent dire que l'intervention des autorités de régulation risquerait de geler, de retarder ou de compromettre l'opération, ce dont elle serait tenue responsable.

6. Des clauses de "non-contournement" ou de "non-divulgaration" sont fréquemment utilisées pour préserver le secret. De telles clauses ont cours dans les opérations où une personne intervient en qualité d'intermédiaire entre un acheteur et un vendeur, mais sont complètement injustifiées ou suspectes dans des investissements ordinaires.

Illustration 6-5: Il est demandé aux victimes de signer un accord CCI (Chambre de commerce internationale) détaillé de non-contournement et de non-divulgaration qui, s'il est suivi au pied de la lettre, les empêcherait de parler de l'investissement avec leur comptable, avocat ou conseiller financier.

7. La confidentialité ou le secret servent souvent à justifier l'absence d'information publique sur l'investissement.

Illustration 6-6: Les auteurs de fraudes avancent des arguments illogiques supposés prouver le caractère authentique des opérations — du type "le président de la Réserve fédérale des États-Unis a connaissance de ce genre d'opération mais il le niera si on le lui demande".

8. Les éléments suivants sont suspects lorsqu'il s'agit d'une opération financière par opposition à une opération commerciale:

Illustration 6-7: Insistance répétée sur le secret absolu.

Illustration 6-8: Accords, que doivent signer les investisseurs, prévoyant des sanctions étonnamment rigoureuses s'ils venaient à divulguer des informations.

C. Conseils

9. Discutez de l'opération proposée avec un conseiller professionnel compétent.

10. Demandez si le secret est motivé par des impératifs commerciaux ou s'il n'a aucun lien avec le concept de base sur lequel repose l'investissement.
11. Ne vous laissez pas intimider par la menace d'encourir une responsabilité si vous divulguez certains aspects de l'opération à des conseillers financiers.
12. Rappelez-vous que les accords de confidentialité légitimes ne vous empêchent ou ne vous interdisent ni d'exercer la diligence voulue en ce qui concerne l'opération ni de contacter les autorités.
13. Ne participez pas à des opérations dans lesquelles les fonds sont transférés vers des centres offshore, sauf si vous avez accès à des informations complètes et détaillées sur l'opération pour vérifier la destination des fonds et le caractère irrégulier ou non de leur transfert vers ces centres.

D. Autres références

Indicateur 1 — Documents irréguliers; Indicateur 2 — Emploi abusif de termes techniques; Indicateur 4 — Citation abusive ou usurpation de noms; Indicateur 8 — Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 9 — Abus des mesures d'incitation; Indicateur 10 — Incitations psychologiques et piègeage; Indicateur 12 — Transfert de fonds immédiat, rapide ou irrévocable; Additif 1 — Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 7: Complexité ou simplicité excessive des opérations

1. Les fraudes commerciales se veulent souvent excessivement complexes afin d'occulter les éléments fondamentaux de l'opération et peuvent s'appuyer sur des déclarations illogiques ainsi que sur des documents compliqués, ambigus ou incompréhensibles. D'un autre côté, certaines fraudes commerciales peuvent aussi être excessivement simples ou informelles et s'accompagner d'une documentation ou d'explications très limitées, en dépit de leur lien supposé avec une opération financière complexe ou élaborée.

A. Explication

2. Bien que les opérations commerciales, en particulier internationales, soient parfois complexes de par leur nature, la personne appelée à prendre une décision qui aura des conséquences financières devrait avoir un minimum de compréhension de l'opération à laquelle elle est invitée à participer. Les fraudeurs prennent souvent pour modèle des opérations légitimes qui sont extrêmement complexes et qui, de ce fait, ne sont proposées qu'à des investisseurs particulièrement avertis. Ils utilisent ce modèle auprès de personnes moins informées qui ne seront peut-être pas en mesure de comprendre la nature de l'opération ou la nécessité de sa complexité. Les fraudeurs peuvent en outre mettre en place un réseau de sociétés ou d'autres entités pour échapper à toute mise en cause une fois la fraude découverte, pour empêcher le recouvrement des avoirs, pour blanchir le produit de leur crime ou pour pouvoir continuer à réaliser une série de montages parallèles. La complexité artificielle ou inutile, d'une part, et les simplifications excessives et absurdes, de l'autre, sont deux techniques employées par les fraudeurs pour opacifier les éléments fondamentaux de l'opération, qui en général n'ont aucun sens économique.

B. Cas et exemples

3. Les fraudeurs utilisent des structures commerciales excessivement complexes, qui offrent une façade à de multiples sociétés sans rôle ni raison d'être apparents, si bien qu'il est difficile de les mettre en cause.

Illustration 7-1: Six personnes ont créé un certain nombre de sociétés dans le cadre d'un "programme d'autonomisation" et d'un réseau "d'enrichissement", organisant d'importants ateliers pour inciter des investisseurs peu avertis à effectuer des placements en devises étrangères prétendument "très rentables" et "peu risqués".

4. Il arrive que très peu de documents soient utilisés pour une opération excessivement simple ou informelle qui exigerait normalement une documentation importante.

Illustration 7-2: Des propriétaires menacés de voir leur maison saisie ont été convaincus de signer un simple formulaire de transfert “provisoire” de propriété à des “acheteurs de paille”. Ces derniers ont ensuite demandé des prêts hypothécaires sur les maisons en utilisant de faux antécédents de crédit. Une fois obtenus, les prêts n’ont pas été remboursés, les propriétaires se trouvant menacés d’expulsion. Les institutions financières n’ont récupéré qu’une petite partie des fonds.

Illustration 7-3: L’emploi de formules très informelles dans les documents, par exemple “téléphoner au numéro habituel”, peut être le signe d’une fraude commerciale.

5. La complexité aggrave les problèmes liés à la localisation des fonds déboursés et à leur recouvrement.

Illustration 7-4: Les fraudeurs ont fréquemment recours à un empilement d’entités commerciales pour effectuer des transferts multiples de fonds ou de fréquents changements de banque dépositaire. Les fraudes transnationales s’appuyant souvent aussi sur des mécanismes de transferts de fonds par Internet, et non sur les circuits bancaires classiques, il est extrêmement difficile de retrouver la trace de ces fonds.

6. Les fraudeurs utilisent de plus en plus les technologies, en particulier du transport, de l’information et de la communication, pour accroître la complexité afin de ne pas être découverts et de dissimuler le produit de leur crime.

C. *Conseils*

7. Soyez conscient qu’il peut y avoir fraude commerciale lorsque la complexité de l’opération est inexplicée et dépourvue de but commercial manifeste, lorsque cette complexité semble artificielle, lorsque certaines parties ne jouent apparemment aucun rôle significatif ou lorsqu’il est difficile d’enquêter sur l’opération en raison de sa structure ou du nombre de transactions ou de transferts.

8. Assurez-vous de bien comprendre l’objet de chaque élément de l’opération et n’ayez pas peur de poser des questions, même s’il se peut que les réponses soient évidentes.

9. Les opérations légitimes peuvent être complexes, mais, dans ce cas, elles exigent des cocontractants avertis qui sollicitent l’avis indépendant de sources compétentes.

10. Le fait que des détails ne peuvent pas être fournis immédiatement ne devrait pas vous dissuader d'obtenir ceux-ci auprès d'autres sources avant d'investir.

11. Cherchez à savoir qui a lancé l'opération, qui la recommande, qui en fait la promotion et pourquoi vous avez été sollicité en tant qu'investisseur potentiel. Toute tentative manifeste de vous décourager de poser des questions doit éveiller des soupçons.

D. Autres références

Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 10—Incitations psychologiques et piégeage; Indicateur 19—Utilisation abusive des technologies et fraude électronique; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 8: Entraves à l'exercice de la diligence voulue

1. La diligence voulue étant le principal moyen de vérifier ses soupçons et d'éviter les opérations suspectes, les fraudeurs s'emploient en priorité à empêcher qu'elle soit dûment exercée.

A. Explication

2. La personne ou l'entité appelée à prendre une décision ayant des incidences financières devrait faire en sorte que soit exercée la diligence voulue, en consultant des sources indépendantes pour s'enquérir de l'opération proposée, et en particulier des aspects inhabituels. La personne invitée à réaliser un investissement devrait être la plus motivée et la mieux placée pour exercer cette diligence. Les auteurs de fraudes commerciales usent d'une grande variété de stratagèmes pour empêcher leurs victimes d'exercer la diligence voulue, que ce soit, notamment, en détournant leur attention; en donnant l'impression que l'opération bénéficie de l'approbation générale et en se dotant ainsi d'une fausse apparence de crédibilité; en contrôlant les moyens d'exercer la diligence voulue; en orientant l'investisseur vers des sources non indépendantes; en recourant à des tactiques de vente agressives; ou en insistant sur le caractère urgent ou secret de l'opération. Toute tentative de faire échec à un examen complet et indépendant de l'opération et, tout particulièrement, des aspects inhabituels ou douteux est extrêmement suspecte.

B. Cas et exemples

3. Un fraudeur peut essayer d'empêcher la victime d'exercer la diligence voulue:

- a) En présentant, à l'appui de l'opération, des informations qui sont invérifiables;

Illustration 8-1: Un fraudeur peut laisser entendre que des personnalités éminentes, qui ne peuvent être contactées, participent à l'opération ou l'ont approuvée, ou que l'opération trouve ses origines dans des accords privés ou internationaux historiques.

- b) En insistant sur le secret absolu;

Illustration 8-2: Le fraudeur propose à la victime potentielle un investissement en lui disant toutefois que celui-ci et les rendements promis ne sont possibles que si elle garde le secret absolu.

Illustration 8-3: Le fraudeur peut affirmer que les informations utilisées pour promouvoir l'investissement sont exclusives, secrètes ou

confidentielles et que la victime ne peut les communiquer à aucune source indépendante pour exercer la diligence voulue.

- c) En utilisant des tactiques de vente agressives;

Illustration 8-4: Le fraudeur insiste sur le fait que c'est la "dernière chance" ou le "moment ou jamais" d'investir et que l'occasion ne se représentera plus.

Illustration 8-5: Le sentiment d'urgence peut être créé par des événements ou crises sans lien avec l'opération mais qui surviennent actuellement dans le monde, comme des troubles politiques ou des catastrophes naturelles, afin de faire davantage pression sur la victime pour qu'elle investisse rapidement.

- d) En insistant sur le fait qu'il est inutile d'exercer la diligence habituelle;

Illustration 8-6: Dans une opération où le fraudeur contrôlait toutes les parties (acheteur, vendeur et chargeur), l'acheteur a demandé à sa banque d'établir une lettre de crédit en faveur du vendeur. Le fraudeur a fabriqué de faux documents attestant la livraison de marchandises n'existant même pas et a demandé paiement de la lettre de crédit. Afin de convaincre l'employé de la banque d'émettre la lettre de crédit, il lui a affirmé avoir parlé à son chef, lequel avait approuvé l'opération ainsi que la lettre, et a laissé entendre que, de ce fait, l'employé n'avait même pas besoin d'une preuve de la propriété des marchandises.

Illustration 8-7: Pour promouvoir un programme d'investissement à haut rendement, un fraudeur se fait accompagner d'un avocat et d'un comptable qui, à un séminaire de promotion, présentent des exposés où ils disent avoir examiné l'opération et conclu qu'elle était légitime, les participants croyant ainsi qu'ils sont indépendants, alors qu'il s'agit en fait de complices.

- e) En laissant entendre que l'opération a été approuvée soit par le public soit par des autorités compétentes;

Illustration 8-8: Le fraudeur propose un programme d'investissement hautement lucratif à la victime potentielle et l'invite à un séminaire où elle pourra en savoir plus. Celle-ci se retrouve dans un séminaire avec des centaines d'autres investisseurs potentiels. Lors du séminaire, le fraudeur étale sa richesse et peut aller jusqu'à affirmer quoique en termes vagues que des personnalités bien connues du public sont associées au programme. Toutes ces techniques créent un sentiment d'approbation générale destiné à dissuader la victime d'exercer comme il se doit la diligence voulue.

Illustration 8-9: Les fraudeurs peuvent utiliser tout type de média – par exemple supports imprimés ou électroniques, messagerie électronique, télévision, exposés en direct et manifestations ressemblant à des congrès – pour donner à la victime l'impression qu'une certaine "opportunité" bénéficie de l'approbation générale et lui faire ainsi perdre de vue la nécessité d'exercer la diligence voulue.

- f) En laissant entendre que quelqu'un exerce déjà la diligence voulue et qu'il est donc inutile que l'investisseur en fasse autant de son côté;

Illustration 8-10: Un fraudeur peut donner l'impression que la diligence voulue est exercée, alors qu'elle ne l'est pas, en prétendant qu'un tiers s'en charge ou en insistant sur le fait qu'une garantie, un compte de garantie bloqué ou une forme quelconque d'intervention de la part d'un spécialiste externe offre à l'investisseur une protection suffisante.

Illustration 8-11: Un fraudeur peut recommander un spécialiste qui se chargera d'exercer la diligence voulue, mais soit le fraudeur s'est entendu avec lui soit celui-ci n'a pas suffisamment de connaissances pour exercer cette diligence avec minutie.

- g) En rendant l'exercice de la diligence voulue impossible, tout en faisant croire à l'investisseur qu'il exerce sa propre diligence.

Illustration 8-12: Un fraudeur peut encourager l'investisseur potentiel à exercer la diligence voulue, tout en l'en empêchant, par exemple en lui fournissant des coordonnées incorrectes ou fausses, en usant de prétextes pour expliquer que les principaux intéressés ne peuvent être contactés et en donnant sur l'opération des détails insuffisants pour exercer une telle diligence.

4. Des difficultés inhabituelles pour obtenir des informations supplémentaires, de source indépendante, sur l'opération ou les parties en raison de leur identité, de leur situation géographique ou d'autres facteurs, peuvent être le signe d'une fraude commerciale.

Illustration 8-13: Les opérations frauduleuses impliquent souvent des sociétés internationales offshore, ce qui rend plus difficile l'exercice de la diligence voulue.

5. Un fraudeur peut orienter la victime potentielle qui cherche à exercer la diligence voulue vers des sources d'information non indépendantes ou peut présenter de faux documents pour asseoir sa crédibilité.

Illustration 8-14: Les fraudeurs emploient différents moyens pour empêcher les victimes d'exercer la diligence voulue, notamment en

recourant à des complices que les victimes appellent pour vérifier des informations. On sait qu'ils vont jusqu'à créer des sociétés écrans complexes possédant de vrais locaux lorsqu'ils cherchent à soutirer d'importants investissements à leurs victimes.

C. Conseils

6. Il est absolument essentiel de consulter des sources indépendantes autres que celles fournies par la personne encourageant l'investissement.
7. Veillez à ce que la personne à laquelle vous demandez conseil connaisse bien le sujet.
8. Vérifiez les éléments principaux de l'opération.
9. Faites confiance à votre propre jugement et enquêtez dans le détail si un aspect de l'opération vous trouble.
10. Sachez que les fraudeurs modernes opèrent souvent dans le cadre de groupes bien organisés, où ils se corroborent les uns et les autres en termes vagues pour renforcer leur stratagème.
11. Évaluez les raisons de l'urgence éventuelle de l'opération.
12. Prenez le temps d'étudier l'opération et ne vous décidez pas précipitamment, en particulier lorsque cette décision concerne une question qui sort du cours normal de votre activité.

D. Autres références

Tous les autres indicateurs—L'exercice effectif de la diligence voulue est en tout état de cause le meilleur moyen de ne pas être victime d'une fraude; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 9: Abus des mesures d'incitation

1. Les auteurs de fraudes commerciales peuvent tirer parti des mesures d'incitation au rendement appliquées par une entité ou proposer une assistance, des cadeaux, des faveurs ou d'autres avantages incitatifs à certaines personnes en échange d'une contrepartie qu'ils n'obtiendraient pas autrement ou pour amener ces personnes à fermer les yeux sur certaines activités douteuses.

A. Explication

2. Les mesures d'incitation au rendement conçues conformément aux lois nationales et internationales, aux règles de déontologie et aux normes sectorielles peuvent être utiles pour encourager les bons résultats, en particulier lorsqu'elles sont soumises à un contrôle rigoureux. Elles peuvent aussi toutefois masquer des problèmes fondamentaux avec un compte ou une relation, ou inciter fortement des salariés à fermer les yeux sur des signes normalement troublants.

3. Sauf s'ils sont soumis à un système de publicité, de déclaration et de contrôle approprié, même les programmes d'incitation les mieux intentionnés rendent une entité plus vulnérable face à la fraude commerciale. Non seulement les salariés eux-mêmes peuvent se livrer à des activités frauduleuses pour obtenir des incitations de leur employeur, mais des personnes externes peuvent aussi pervertir des programmes d'incitation par ailleurs légitimes en repérant ceux qui font l'objet d'une mauvaise gestion et en ciblant les salariés prêts à exploiter ces faiblesses.

4. Un autre aspect de la pratique de l'abus d'incitations en général est l'octroi de divers avantages — cadeaux, statut, faveurs, argent, données, informations et autres — afin de créer un conflit d'intérêts pour celui qui en bénéficie. En usant de tels moyens pour convaincre les cadres dirigeants ou d'autres salariés de se livrer à des pratiques contraires aux règles de prudence généralement acceptées, les fraudeurs peuvent se servir des incitations pour affaiblir l'organisation tout entière. Leur objectif est d'obtenir du bénéficiaire qu'il soit généralement disposé à les aider ou encore de l'encourager à accomplir un acte qui en soi n'est pas irrégulier mais qui facilite une opération irrégulière, voire d'en faire un complice.

5. Les fraudeurs peuvent aussi utiliser pour leur stratagème les mêmes mesures d'incitation que celles appliquées dans les entreprises, par exemple, en offrant aux premiers investisseurs des primes pour qu'ils recrutent d'autres investisseurs dans des structures pyramidales où les paiements s'effectuent sur l'argent d'autres participants. Ils utilisent souvent ces incitations pour convaincre les participants de réinvestir des gains illusoire plutôt que de les récupérer.

B. Cas et exemples

6. Les salariés ou fraudeurs tirent avantage des mesures d'incitation au rendement octroyées par la société sans contrôle suffisant, par exemple, pour participer à des opérations continues même lorsque celles-ci semblent suspectes.

Illustration 9-1: Un des cadres dirigeants d'un fonds de couverture a perdu plusieurs centaines de millions de dollars qui avaient été placés par des investisseurs et a trompé ceux-ci ainsi que d'autres institutions concernées pendant plus de trois ans en utilisant de faux relevés de compte.

7. Les fraudeurs octroient divers avantages — cadeaux, statut, faveurs, argent, données, informations ou autres — susceptibles de créer un conflit d'intérêts pour le bénéficiaire afin d'amener ce dernier à fournir une contrepartie qu'il serait autrement impossible d'obtenir ou à ignorer des actes qui seraient normalement suspects ou problématiques.

Illustration 9-2: Pour chercher à gagner leur faveur, des prêteurs ont offert des voyages "tous frais payés" aux employés de services universitaires d'aide financière et ont fait siéger dans leurs conseils d'administration des responsables universitaires. De nombreuses universités ont agi en qualité d'intermédiaires de confiance en recommandant ces "prêteurs privilégiés" qui ne proposaient pas nécessairement les meilleurs taux aux étudiants emprunteurs.

8. Certains éléments identifiables permettent de penser que des incitations et des cadeaux d'origine interne et externe masquent un acte de corruption ou une fraude.

Illustration 9-3: Un salarié atteint des objectifs de rendement très élevés sans trop surveiller ou comprendre les opérations.

Illustration 9-4: Une hospitalité inhabituelle ou des honoraires trop élevés, par exemple pour des services de consultant, sont offerts.

Illustration 9-5: Un homme d'affaires connu pour sa générosité offre des montres en or très chères à des banquiers et à des avocats, pour lesquels il est ensuite difficile de poser des questions délicates sur les prêts importants qui lui ont été octroyés et qu'il n'a finalement pas remboursés.

9. Les décisions commerciales et financières devraient être prises en toute objectivité.

Illustration 9-6: La personne dont le fraudeur cherche à utiliser l'influence peut recevoir directement ou indirectement les cadeaux ou faveurs, lesquels peuvent aussi être octroyés aux enfants, parents, conjoints, etc.

Illustration 9-7: L'objectif du fraudeur est d'obtenir une contrepartie ou une coopération illicite, notamment d'obtenir des contrats, des informations ou des documents, d'éviter les questions, d'avoir accès à certaines personnes, de compromettre l'intégrité du bénéficiaire ou de l'encourager à participer au stratagème.

Illustration 9-8: Les fraudeurs appâtent habituellement leurs victimes en leur promettant des rendements inhabituels ou excessifs et en les encourageant fortement à réinvestir ces gains exceptionnels.

C. Conseils

10. Les programmes d'incitation destinés aux salariés devraient faire l'objet d'un contrôle sous la forme d'un examen et d'un audit par des personnes indépendantes.
11. Des systèmes devraient être en place pour identifier et résoudre les motifs de griefs des salariés et pour que soient appliquées des politiques adéquates et efficaces de déclenchement d'alerte.
12. Les employeurs devraient adopter des principes directeurs concernant l'acceptation et la déclaration de cadeaux et de faveurs et devraient veiller à ce que les salariés aient connaissance de ces principes et les appliquent.
13. Les membres de professions libérales devraient savoir qu'ils sont souvent la cible de tentatives d'incitation frauduleuses.
14. Lorsqu'il reçoit un cadeau, un salarié ou un membre de profession libérale devrait examiner soigneusement la valeur du cadeau ainsi que l'identité du donateur et la relation avec ce dernier.
15. Les employeurs devraient veiller à ce que les achats de cadeaux aux frais de la société soient soumis à examen et approbation de personnes autres que le donateur.
16. Les investisseurs doivent comprendre comment un investissement génère des rendements, poser des questions quand ils ont des soupçons, et être disposés à demander confirmation auprès d'un conseiller spécialisé.

D. Autres références

Indicateur 5— Rendements disproportionnés; Indicateur 6— Pratique abusive du secret; Indicateur 8— Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 13— Source des paiements douteuse ou inconnue; Indicateur 16— Fraude de la direction et/ou de salariés ou fraude commise avec leur participation; Indicateur 20— Stratagèmes de vente pyramidale et multiniveaux; Additif 1— Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 10: Incitations psychologiques et piégeage

1. Les fraudeurs peuvent chercher à appâter les victimes en recourant à des incitations psychologiques et à la manipulation tout d'abord pour les convaincre de participer à la fraude puis pour les déstabiliser une fois qu'elles s'inquiètent de l'illégalité réelle ou supposée de leur participation. Ils profitent ensuite de cette déstabilisation des victimes pour émousser leur vigilance ou pour obtenir leur silence sur la fraude commerciale bien plus grave qui est commise.

A. Explication

2. Les auteurs de fraudes commerciales ont fréquemment recours à des incitations psychologiques pour encourager des décideurs financiers à conclure une opération frauduleuse puis pour éviter que la fraude soit découverte. L'appât du gain est une incitation évidente, mais d'autres moyens peuvent être utilisés, comme jouer sur la peur qu'ont beaucoup de personnes de voir leurs économies s'épuiser avant leur mort, flatter le décideur en lui offrant des cadeaux, en faisant référence à sa grande expérience d'investisseur ou plus généralement en lui faisant miroiter une participation à une opération privée et exclusive. De nombreux fraudeurs peuvent être particulièrement charmants et persuasifs.

3. Le piégeage par déstabilisation est un autre moyen utilisé. Toute personne éprouve une réticence psychologique et morale naturelle à commettre un acte irrégulier ou illégal. Lorsqu'un fraudeur cherchant à attirer un investisseur dans un placement ou une autre "opportunité" financière a réussi à convaincre ce dernier de commettre un acte pouvant être douteux ou illégal, l'inquiétude que l'investisseur est susceptible de ressentir et la déstabilisation qui en résulte peuvent être mises à profit par le fraudeur pour s'assurer de son silence ou le rendre incapable de détecter la fraude. Par la suite, afin d'éviter que l'investisseur ne révèle la fraude une fois qu'il s'en sera rendu compte, le fraudeur pourra faire pression sur lui en lui faisant valoir qu'il risque, s'il parle, d'être accusé de collusion. L'investisseur se trouve piégé.

B. Cas et exemples

4. Les fraudeurs jouent sur certains sentiments puissants qu'ils exploitent, comme l'avidité, l'orgueil, l'empathie ou la peur.

Illustration 10-1: Les fraudeurs considèrent que leurs victimes potentielles sont prédisposées à croire qu'il existe des moyens secrets de gagner énormément d'argent sans risque.

Illustration 10-2: Alors qu'il en est encore aux stades de l'incitation, le promoteur d'un investissement excite l'amour-propre de la victime

en faisant allusion au caractère complexe de l'investissement ou en essayant de la ridiculiser parce qu'elle demande des explications sur des opérations complexes ou des termes techniques.

Illustration 10-3: Dans de nombreuses fraudes financières courantes, des chèques et des mandats postaux sont émis pour des montants supérieurs à la somme ou à la commission dues à la victime de sorte que cette dernière est incitée à déposer le chèque ou le mandat sur son compte bancaire et à transférer les fonds correspondants à une banque étrangère avant d'être informée par les banques que le chèque ou le mandat était faux ou nul.

Illustration 10-4: Les auteurs de fraude aux avances de frais s'appuient sur la prédisposition des victimes à respecter le règlement, en les incitant à leur verser de l'argent pour des "taxes", "frais" ou "droits de douane" inexistantes avant de leur fournir les biens ou services (par exemple, abris fiscaux offshore) qu'ils leur ont promis.

5. Les fraudes commerciales peuvent être conçues pour attirer certains profils psychologiques, en proposant des marchés "secrets", des ententes illicites ou la participation à des cercles d'affaires exclusifs.

Illustration 10-5: Les personnes qui peuvent sembler méfiantes vis-à-vis des pouvoirs publics se voient proposer des investissements leur évitant de payer des impôts au moyen de comptes offshore. Dans une fraude de plusieurs millions de dollars, les victimes se sont vu proposer des rendements annuels de 80 % grâce à un réseau secret de cambistes prétendument créé par une coalition d'États en 1914 pour régler la dette de la Première Guerre mondiale. Les fraudeurs prétendaient que sept "opérateurs mondiaux" contrôlaient la totalité de la masse monétaire mondiale et jouaient le rôle de conseil d'administration pour quelques centaines "d'opérateurs agréés" dans le monde.

6. Les promoteurs recherchent les faiblesses inhérentes à certains segments de la population, notamment les immigrés, les pauvres, les personnes âgées et les personnes handicapées exploitant des émotions, comme la crainte des personnes âgées de se retrouver sans argent.

Illustration 10-6: Dans un stratagème courant, la personne âgée est informée qu'elle a gagné un lot important "non réclamé" ou a remporté une loterie ou un sweepstake international et qu'elle doit récupérer son gain en versant des avances de frais ou en appelant un numéro de téléphone fixe ou portable lourdement facturé.

Illustration 10-7: Certaines personnes risquent d'être plus exposées en raison de leur profil particulier ou de leur situation personnelle: par

exemple, les personnes âgées, les personnes qui ont divorcé depuis peu, les personnes ayant des problèmes de santé ou celles qui récemment ont gagné ou se sont vu attribuer une importante somme d'argent.

7. Certains fraudeurs ont recours à la flatterie et à la sophistication pour inciter les victimes à participer à des investissements frauduleux.

Illustration 10-8: Les fraudeurs peuvent afficher un train de vie dispendieux et exhiber des produits de luxe de grande valeur lorsqu'ils proposent des placements à l'apparence complexe mais fictifs qui imitent les nombreux nouveaux produits légitimes. Ils tablent sur la naïveté des investisseurs qui n'oseront pas poser de questions afin de ne pas paraître profanes.

8. En cas d'échec des autres incitations psychologiques, les fraudeurs obtiennent souvent la soumission de leurs victimes en menaçant de recourir à la violence ou en y recourant effectivement.

Illustration 10-9: Les investisseurs qui n'ont pas conscience d'être victimes sont utilisés pour inciter d'autres personnes à participer. Lorsque la fraude est découverte, ils craignent d'être eux aussi mis en cause en tant qu'"intermédiaires" et le fraudeur exploite cette crainte pour les faire taire.

Illustration 10-10: Lorsqu'une victime découvre la fraude, le fraudeur peut menacer de la déshonorer en rendant publique sa participation au stratagème ou la tromper en invoquant une série de difficultés fictives ou encore proposer de nouveaux montages encore plus lucratifs. Il s'agit là de tactiques couramment employées pour retarder ou empêcher la dénonciation des activités.

Illustration 10-11: Le fraudeur peut indiquer à une personne étant intervenue dans le montage, souvent un membre de profession libérale, qu'elle est devenue — quoique sans le savoir — un maillon dans des opérations de blanchiment d'argent, ce qui peut la dissuader de dénoncer la fraude.

Illustration 10-12: Un important prestataire de services de téléphonie a reçu des menaces pour avoir coupé une ligne téléphonique activée frauduleusement. Dans un appel téléphonique qui a été enregistré, le fraudeur a averti le prestataire que, si ce dernier ne lui donnait pas accès à son système informatique, il paralyserait son service Web en lançant une attaque par déni de service — attaque destinée à inonder un site Web de demandes d'information si nombreuses que les usagers légitimes ne peuvent plus y accéder.

Illustration 10-13: Les fraudeurs essaient d’effrayer les victimes en leur disant qu’elles sont très impliquées dans la fraude et qu’elles ne pourront pas revenir en arrière ou qu’ils ont les moyens de les faire arrêter par des agents de services nationaux ou internationaux de répression. L’intimidation des témoins est fréquente dans les fraudes commerciales.

9. Les fraudeurs expliquent qu’il n’y a pas de vraies victimes car leurs cibles sont cupides, complices et crédules.

C. Conseils

10. Essayez d’évaluer objectivement l’intérêt de l’opération proposée et sachez que tout soupçon découlant d’une évaluation dictée par le bon sens devrait être pris au sérieux. Demandez-vous “Pourquoi moi? Si ce montage marche vraiment, pourquoi un inconnu dans une salle de réunion d’un hôtel ou encore au téléphone ou sur Internet me présente-t-il une opération financière compliquée aussi lucrative en me proposant d’y participer?”

11. Votre égo ne devrait pas l’emporter sur vos soupçons — posez des questions même si le promoteur du montage peut insinuer que vous êtes stupide si vous ne comprenez pas. Il est beaucoup plus stupide de réaliser un investissement qu’on ne comprend pas pleinement.

12. Demandez un avis juridique auprès d’un conseil indépendant qui soit compétent sur la question.

13. Ne vous laissez dissuader, par aucune manœuvre tentant de vous piéger, de dénoncer une fraude aux autorités.

D. Autres références

Indicateur 4— Citation abusive ou usurpation de noms; Indicateur 6— Pratique abusive du secret; Indicateur 7— Complexité ou simplicité excessive des opérations; Indicateur 8— Entraves à l’exercice de la diligence voulue; Indicateur 15— Fraude fondée sur l’abus d’affinités ou de relations personnelles; Indicateur 17— Intervention ou participation inhabituelle de professionnels libéraux; Additif 1— Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 11: Dysfonctionnement des contrôles préventifs suite à une crise

1. Les fraudes commerciales peuvent exploiter les lacunes des systèmes de contrôle pour tirer parti des élans d'émotion et de générosité qui naissent au lendemain de catastrophes d'origine naturelle ou humaine.

A. Explication

2. La civilisation se caractérise notamment par les élans et les actes de générosité envers les moins bien lotis. Les catastrophes d'origine naturelle ou humaine suscitent spontanément de tels élans. Suite aux ouragans, typhons, tremblements de terre et tsunamis survenus récemment, les secteurs public et privé de la communauté internationale ont collaboré et consacré des milliards au relèvement. La destruction massive de maisons, d'entreprises et d'infrastructures publiques, et le déplacement de millions d'individus nécessitent une action d'urgence, qui se caractérise par la foi en un but commun. Les entités et les opérations commerciales ont un rôle important à jouer pour rendre possible l'appui des secteurs public et privé au relèvement après les catastrophes. Cependant, pour le bien commun, ni l'existence d'une urgence ni l'élan de confiance réciproque que suscite naturellement une crise ne devraient se substituer à la compréhension d'un investissement ou d'une opération commerciale, ni à l'exercice de la diligence et de la vigilance voulues dans les contrôles préventifs. Une leçon importante des catastrophes passées est que la perte de fonds due à des fraudes a ralenti l'effort de relèvement et réduit le montant de l'appui financier qui aurait pu être fourni pour atténuer les souffrances des victimes légitimes et répondre à leurs besoins.

3. Les fraudeurs tablent sur le fait qu'au lendemain de catastrophes, les particuliers, les entreprises et les pouvoirs publics, en règle générale, omettent d'exercer la diligence voulue ou de procéder aux contrôles préventifs d'usage. Dans leur logique, les catastrophes créent des opportunités en ouvrant des brèches dans les systèmes de contrôle, ou en en faisant apparaître les lacunes, en période de grande urgence nationale ou internationale et à un moment où prévaut une très grande émotion au sein de populations souhaitant avoir foi en une cause commune.

B. Cas et exemples

4. La vague de générosité publique qui fait immédiatement suite à une catastrophe est souvent exploitée à des fins malhonnêtes par les fraudeurs qui tentent de tirer profit des œuvres ou dons de charité.

Illustration 11-1: Il existe toujours des fraudes qui consistent à solliciter des dons dans des buts apparemment charitables. Lorsque surviennent des catastrophes naturelles, le nombre de ces fraudes peut augmenter de manière spectaculaire. Après des attaques terroristes ou des catastrophes naturelles, comme les tsunamis, les ouragans ou les tremblements de terre, les services de répression relèvent un nombre important de fraudes visant à collecter de l'argent pour les premiers intervenants et les survivants des catastrophes.

Illustration 11-2: Des plans d'investissement frauduleux "à rendement élevé" surgissent très rapidement après des catastrophes ou événements mondiaux majeurs. Ils se caractérisent par des tactiques de vente qui ne visent pas un objectif purement charitable mais qui allient promesse de grands profits et prétendus effets bénéfiques en tant qu'œuvre caritative ou "projet humanitaire". Les fraudeurs prétendent souvent que les plans sont "cautionnés par l'Organisation des Nations Unies" ou qu'il s'agit d'un "programme d'investissement approuvé par l'ONU".

5. Pendant que les pouvoirs publics s'organisent pour intervenir, les fraudeurs recherchent des brèches dans le contrôle du traitement des achats, des aides et des subventions.

Illustration 11-3: Les pratiques de fraude dans les achats, notamment les commissions occultes que versent les fournisseurs aux employés des organismes contractants en échange d'un traitement favorable, sont fréquentes dans les marchés de biens et de services après les catastrophes naturelles majeures, lorsque de nombreux gouvernements et organismes internationaux passent des contrats pour l'enlèvement des débris et la reconstruction des infrastructures.

Illustration 11-4: Les fraudeurs font pression sur les personnes évacuées pour qu'elles les autorisent à recevoir leur courrier. Les chèques émis par les pouvoirs publics pour venir en aide à ces sinistrés sont envoyés à l'adresse des fraudeurs, qui les détournent ensuite pour les encaisser ou pour acheter des biens auprès d'entreprises locales. Les biens sont souvent vendus directement ou au moyen d'enchères en ligne organisées dans d'autres régions, voire d'autres pays, par les fraudeurs jouant les "intermédiaires" pour des réseaux de vol dans le voisinage immédiat des zones de catastrophe.

6. Lorsqu'il est fait appel aux ressources du secteur privé pour les opérations de relèvement après les catastrophes, les fraudeurs profitent de l'insuffisance d'informations dans le processus d'évaluation des dommages et des

dysfonctionnements systémiques dans les contrôles normalement associés aux systèmes financiers.

Illustration 11-5: Les exemples de fraude à l'assurance comprennent les demandes frauduleuses d'indemnisation pour la perte ou l'endommagement de biens ou pour des dommages corporels simulés, les fausses demandes de rénovation pour des dégâts occasionnés par les catastrophes, et les ventes de faux contrats d'assurance.

Illustration 11-6: Les établissements financiers déplacés qui essaient de fournir des services bancaires d'urgence aux survivants des catastrophes doivent faire face à une augmentation de la fraude par tirage à découvert (*check kiting*) consistant à jongler avec plusieurs comptes bancaires situés dans des lieux éloignés les uns des autres en déposant des chèques et en en tirant d'autres avant que les premiers ne soient compensés par le système bancaire, ce qui a pour effet de créer un "flottant" qui ne tient à rien de plus qu'au laps de temps qui s'écoule avant que les chèques ne soient compensés et imputés sur les différents comptes.

Illustration 11-7: Les offres frauduleuses d'occasions à saisir ou d'opportunités d'investissement se multiplient souvent après les catastrophes naturelles, telles que les offres d'achat de biens ou d'investissement dans du matériel médical ou dans des matériaux pour la reconstruction.

C. Conseils

7. Exprimez tout élan de charité par le biais d'organisations caritatives compétentes et reconnues.
8. L'argument selon lequel un investissement non seulement produira des rendements élevés, mais présentera aussi l'avantage de poursuivre des objectifs d'aide humanitaire, de secours aux sinistrés ou d'autres objectifs similaires, ou le fait que de tels motifs soient invoqués pour justifier des investissements ou d'autres possibilités financières que les conditions commerciales s'y rattachant ne peuvent expliquer ou justifier, peut être un signe de fraude commerciale.
9. L'apparition soudaine d'une opération commerciale dans un contexte non commercial devrait laisser craindre qu'il n'y ait aucune relation réelle ni logique entre la cause charitable et le plan proposé.
10. Parce qu'ils visent à diminuer sensiblement les possibilités d'accès frauduleux aux systèmes grâce à une action en amont, les contrôles préventifs constituent un élément clef d'un programme efficace de prévention de la fraude.

11. Bien avant toute catastrophe, les contrôles préventifs devraient être testés sur le terrain afin de vérifier qu'ils fonctionnent comme prévu.

12. La récurrence est fréquente dans le cas de la fraude sur Internet. La mise en place de bases de données sur des fraudes antérieures, en tant que méthode défensive, pour comparer, par exemple, des éléments de nouvelles commandes aux informations figurant dans ces bases, peut permettre de se prémunir contre de nouvelles fausses commandes ou factures.

13. Un personnel bien formé et conscient du risque de fraude peut aider à prévenir celle-ci. La formation du personnel de première ligne pour le sensibiliser — notamment au risque de fraude dans le programme et aux types possibles de fraude auxquels il peut être confronté — est essentielle pour enrayer la fraude avant qu'elle n'essaime dans les entités publiques et privées.

D. Autres références

Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 15—Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 12: Transfert de fonds immédiat, rapide ou irrévocable

1. Les auteurs de fraudes commerciales font souvent pression sur les investisseurs potentiels non seulement pour que ces derniers prennent très rapidement une décision, mais aussi pour qu'ils transfèrent immédiatement ou rapidement des fonds, ce qui ne laisse que peu ou pas de temps pour exercer la diligence voulue ou recourir aux conseils d'un expert.

A. Explication

2. Les opérations légitimes requièrent souvent des décisions rapides et une action immédiate. Les personnes ou les entités qui concluent de telles opérations sont généralement dotées d'une expérience qui leur permet de comprendre la nature des risques encourus et des profits en jeu. Elles ne sacrifient donc pas la diligence à la rapidité de la prise de décision, mais l'exercent sous une autre forme ou à des stades différents de l'opération.

3. Un fraudeur, en revanche, persuadera souvent sa victime de la nécessité de prendre des décisions rapides afin de l'empêcher d'exercer la diligence voulue ou de l'amener à faire un transfert irrévocable de fonds en sa faveur. Une personne ou une entité à qui il est demandé de prendre une décision ayant des implications financières peut être contrainte d'effectuer des transferts de fonds immédiats, rapides ou irrévocables pour réaliser l'opération. Une fois les sommes transférées, elles sont facilement virées par le fraudeur, dans bien des cas à l'étranger, ce qui rend leur localisation ou leur récupération difficile ou impossible.

B. Cas et exemples

4. Le fraudeur insiste sur un transfert de fonds immédiat, ne laissant que peu ou pas de temps pour l'exercice ne serait-ce que d'un minimum de diligence.

Illustration 12-1: Le promoteur d'un investissement assure que celui-ci générera des profits et des rendements élevés. En même temps, il prévient la victime potentielle que l'opportunité d'investissement "ne durera pas", ou qu'il s'agit d'"une opportunité qui ne se présente qu'une fois dans la vie" et qu'elle doit "agir vite". Il insiste sur une décision rapide avant que la victime n'ait suffisamment de temps pour bien étudier l'opération.

5. Le caractère urgent de l'opération peut être invoqué pour amener la victime à accepter des clauses supplémentaires.

Illustration 12-2: Un investisseur est encouragé à autoriser un transfert sur un nouveau compte ouvert pour la fraude. Pour de prétendus motifs d'urgence et de commodité, il est incité à inscrire le fraudeur ou son complice comme cosignataire sur le nouveau compte. Le fraudeur devenu cosignataire transfère alors les fonds sous son contrôle.

6. Une fraude peut également consister en un transfert immédiat et irrévocable de fonds.

Illustration 12-3: Une opération comporte des transferts vers une société offshore, décrite comme une société offshore "anonyme", ou vers une société, une fiducie, un compte offshore dans un "paradis fiscal".

C. Conseils

7. Ne vous décidez pas, en raison de pressions et de délais, à conclure une opération avant d'avoir exercé la diligence requise.

8. Ne donnez jamais le contrôle de comptes bancaires ou d'investissement.

9. Tâchez de comprendre les raisons avancées pour tout transfert de fonds, en particulier lorsque l'opération comporte des transferts multiples.

10. Soyez particulièrement vigilants sur les transferts d'argent vers un autre territoire, en particulier les centres offshore qui ont des lois sur le secret et rendent extrêmement difficile et prohibitif le recouvrement des fonds transférés.

D. Autres références

Indicateur 6—Pratique abusive du secret; Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 13: Source des paiements douteuse ou inconnue

1. Les auteurs de fraudes commerciales entretiennent souvent le flou quant à la source des paiements correspondant aux gains ou rendements qu'ils font miroiter; ils indiquent des sources vagues, étrangères ou incertaines, comme des "programmes d'opérations" non spécifiés (dont ils prétendent parfois qu'ils opèrent sur des marchés "secrets") ou laissent entendre que les paiements proviendront de places internationales échappant à tout régime de régulation ou d'entités non réglementées.

A. Explication

2. Pour les opérations commerciales ou financières légitimes, il est essentiel de connaître et de comprendre la source de paiement et que soient établies et respectées des procédures précises garantissant le paiement en temps voulu du montant exact des profits réalisés et du produit des placements. Dans ces opérations, les intermédiaires financiers doivent avoir des principes de gestion sains et des modèles économiques clairs; ils doivent suivre fidèlement des procédures bien établies dont l'efficacité fait continuellement l'objet d'une évaluation. Les opérations de paiement doivent reposer sur des règles claires et connues et une bonne communication entre interlocuteurs de confiance. Les opérations commerciales requièrent souvent des sources de paiement étrangères, mais généralement les complications inutiles sont évitées de même que les méthodes de paiement non performantes et il ne sera pas exigé que les sources de paiement dépendent de places internationales non réglementées. Il ne serait pas non plus habituel qu'une source de paiement offshore ou étrangère intervienne dans le cadre d'une opération par ailleurs entièrement nationale. La personne ou l'entité à qui il est demandé de prendre une décision ayant des implications financières doit comprendre les raisons commerciales qui justifient l'opération sous-jacente et, face à des complexités particulières, déterminer si celles-ci s'expliquent par des raisons commerciales précises; enfin, elle doit connaître avec certitude la source des paiements sur lesquels elle compte.

3. Les fraudeurs entraînent souvent les investisseurs potentiels à ne pas s'interroger sur la source ou la méthode de paiement en offrant des incitations financières inhabituelles qui n'ont rien à voir avec l'opération sous-jacente ou n'ont aucune justification commerciale. Les investisseurs peuvent être attirés par un "rendement particulièrement élevé" et accepter la promesse qu'ils seront payés par une entité n'ayant pas de lien commercial visible avec l'opération. Souvent une fraude peut dépendre pour partie de l'acceptation par l'investisseur que les paiements soient effectués à partir de territoires considérés comme des "paradis du secret". L'aspect "offshore" de l'opération soumet la victime à une autre manipulation: en acceptant des sources de paiement inhabituelles en échange de la possibilité de faire échapper à l'impôt le produit du placement

proposé, l'investisseur devient complice d'irrégularités. Des sources de paiement vagues, incertaines ou offshore sont souvent utilisées pour maintenir les investisseurs dans le doute, de sorte que la fraude n'est détectée que lorsqu'il est trop tard.

B. Cas et exemples

4. La nature véritable de l'opération est maintenue dans le flou; cette dernière ne correspond probablement à aucune pratique commerciale et elle présente des caractéristiques peu crédibles, comme un rendement disproportionné.

Illustration 13-1: Des "titres d'emprunt historiques" ou titres qui autrefois constataient des obligations valables d'entités commerciales ou souveraines mais qui aujourd'hui sont sans valeur et sont uniquement collectionnés ou échangés comme souvenirs sont présentés comme valant des millions ou des milliards de dollars selon les évaluations de tiers désignées par des termes inventés comme "*hypothecated authentications*" ou "*hypothetical valuations*" ("authentications hypothéquées" ou "évaluations hypothétiques") et sont vendus à des investisseurs inexpérimentés à des prix bien supérieurs à leur valeur d'objet de collection.

5. Les rendements sont justifiés par de prétendues ventes d'un produit en quantité supérieure à sa production ou son offre mondiale.

Illustration 13-2: Il est prétendu que le moyen de paiement est de l'or "garanti" par de faux "certificats" ou "récépissés d'entrepôt" qui, suivant les versions, auraient été délivrés par des banques offshore obscures ou inexistantes ou par de grandes institutions financières, voire des organisations internationales connues, et qui, si cela était vrai, représenterait en lingots une quantité d'or supérieure à celle jamais produite dans l'histoire.

6. Les paiements sont prélevés sur les sommes investies par d'autres participants ou par le "bénéficiaire" lui-même.

Illustration 13-3: Dans une fraude reposant sur un "système pyramidal", une "société commerciale" a vendu des sacs de fourmis en demandant aux investisseurs d'élever les insectes et de les ramener en leur promettant un bénéfice de 130%. Au départ, l'argent versé par les nouveaux investisseurs pour l'achat des sacs était utilisé pour payer les bénéfices des investisseurs antérieurs. Les systèmes pyramidaux atteignent une masse critique, puis s'effondrent, lorsque la source de financement que constituent les nouveaux investisseurs ne suffit plus pour rembourser les investisseurs antérieurs.

Illustration 13-4: Après s’être laissées prendre dans une fraude où des investissements “de premier ordre” ou à “rendement élevé” leur étaient proposés, les victimes sont souvent contactées par une deuxième équipe de fraudeurs qui leur offre des services de “recouvrement” des fonds. De petits montants sont “recouvrés” en échange d’une “avance de frais”. Les victimes subissent ensuite des pressions pour verser des frais supplémentaires plus élevés, et des recouvrements plus importants et “plus complexes” leur sont promis. Toutes les sommes “recouvrées” par la deuxième équipe proviennent des fonds des victimes qui se trouvent entre les mains de la première équipe. La fraude se poursuit jusqu’à ce que la deuxième équipe ait soutiré tous les frais que les victimes sont désireuses ou en mesure de payer. Finalement, celles-ci perdent tous les fonds “investis” au départ avec la première équipe ainsi que toutes les “avances de frais” versées à la deuxième équipe.

C. *Conseils*

7. Soyez en mesure de déterminer le but commercial de l’opération et de comprendre comment les rendements sont générés.
8. Une surenchère de détails ésotériques, comme les “titres d’emprunt historiques”, des méthodes de paiement trop complexes, des explications incohérentes sur les sources de paiement, et la subordination des gains à des conditions inhabituelles ne sont pas normales dans les opérations commerciales légitimes.
9. Lorsque les versements promis se font attendre, l’investisseur devrait solliciter des conseils objectifs et indépendants et ne devrait accepter aucune excuse.
10. Lorsqu’une part importante des revenus est censée être obtenue en encourageant d’autres à investir et à recruter, à leur tour, de nouveaux investisseurs, il faut s’interroger sérieusement sur la légitimité de cette pratique. Si le principal but commercial est d’obtenir un pourcentage des investissements des derniers “entrés”, il pourrait s’agir de ce que l’on appelle un “système pyramidal”.
11. Ne vous focalisez pas sur les rendements qu’on vous fait miroiter au point de perdre de vue la source de ces rendements.
12. Méfiez-vous des méthodes ou des sources de paiement qui mettent en jeu des entités ou des territoires dont on voit mal le lien commercial avec l’opération ou qui présentent une complexité que celle-ci ne justifie pas vraiment.
13. L’emploi d’un discours faisant référence à des placements “à rendement élevé” et “sans risque”, dans le cadre de “programmes commerciaux secrets”

ou de “salles des marchés secrètes” sur des territoires pratiquant l’“exonération fiscale” ou le “secret bancaire”, est le signe que l’opération s’écarte des normes commerciales et qu’il n’existe peut-être aucune source commerciale de rémunération du placement. Face à un tel discours, les investisseurs doivent être particulièrement vigilants.

D. Autres références

Indicateur 5— Rendements disproportionnés; Indicateur 8— Entraves à l’exercice de la diligence voulue; Indicateur 9— Abus des mesures d’incitation; Indicateur 10— Incitations psychologiques et piégeage; Indicateur 20— Stratagèmes de vente pyramidale et multiniveaux; Additif 1— Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 14: Aspects ou explications irrationnels ou illogiques

1. Une fois qu'un investissement a été effectué, pour faire durer la fraude ou en masquer le produit, le fraudeur s'appuie souvent sur toute raison possible ou superficiellement plausible pour expliquer tout aspect suscitant des doutes. Généralement, les prétextes avancés ou les explications ne résistent pas à un examen minutieux et trahissent la fraude commerciale.

A. Explication

2. Le commerce et la finance modernes sont de nature rationnelle et systématique. Même s'ils sont parfois difficiles à comprendre, leurs caractéristiques se justifient toujours par des aspects commerciaux, historiques, systémiques ou autres qui eux sont compréhensibles et explicables. Lorsqu'un instrument ou un montage présente des éléments irrationnels ou illogiques, notamment dans le cas de mauvais résultats, un examen plus détaillé s'impose et un expert indépendant devrait être consulté.

3. Le fraudeur donnera fréquemment des explications incohérentes ou illogiques pour persuader la victime potentielle de ne pas solliciter de conseils, de façon à faire durer la fraude ou à en masquer le produit. Des explications illogiques peuvent être données à la victime pour tenter de l'inciter à continuer de participer à la fraude. Ou bien, lorsque les gains se font attendre, le fraudeur peut prétendre qu'ils sont retardés par une catastrophe naturelle, l'actualité ou d'autres raisons similaires qui, en principe, ne devraient avoir aucune incidence sur des opérations du type concerné. La victime peut également être poussée à garder le silence sur l'opération sous la menace qu'en cas de dénonciation, le paiement des profits serait retardé ou impossible.

B. Cas et exemples

4. Les opérations frauduleuses peuvent donner lieu à des explications illogiques concernant le rôle ou l'identité des cocontractants.

Illustration 14-1: La fraude peut faire intervenir des acteurs improbables, par exemple dans le cas d'une opération bancaire avec des organisations qui ne sont pas des banques, comme l'Organisation des Nations Unies ou la Chambre de commerce internationale, ou d'une opération bancaire privée avec une institution bancaire internationale qui ne mène pas d'activités de banque de détail, comme le Fonds monétaire international ou la Banque mondiale.

Illustration 14-2: Le fraudeur peut décrire des clients ou des cocontractants que la victime ne rencontre jamais. Par exemple, un avocat propose une opération dans laquelle un “client” vendra des instruments financiers en tant que membre d’un marché interbancaire secret, mais le client n’est jamais identifié ni présenté à la victime.

5. Des aspects irrationnels ou illogiques peuvent apparaître dans les fondamentaux mêmes de l’opération.

Illustration 14-3: Une grave disproportion peut apparaître dans la structure générale de l’opération, par exemple lorsqu’il est question d’une opération relativement peu importante, derrière laquelle se cacherait une banque puissante.

Illustration 14-4: Une logistique illogique peut être décelée, par exemple dans la vente de marchandises, lorsque les mouvements de ces marchandises sont absurdes du point de vue géographique par rapport aux lieux où elles sont habituellement produites ou cultivées.

6. Des explications irrationnelles ou illogiques peuvent aussi être données pour justifier les retards dans la réalisation du produit d’une opération. Dans la plupart des cas, la raison invoquée n’a guère de rapport avec un retard effectif ou probable dans l’exécution de l’opération.

Illustration 14-5: Les fraudeurs peuvent prétexter que le retard est dû à des considérations juridiques, à l’intervention des pouvoirs publics, à des événements récents comme des catastrophes naturelles ou des changements politiques. Dans un cas, le fraudeur a prétendu que les systèmes de paiement internationaux avaient été fermés suite au décès d’un membre de la famille royale, et que le produit d’une opération ne serait disponible qu’après leur réouverture.

7. Un fraudeur peut décourager activement la victime de dénoncer l’inexécution d’une opération ou le défaut de paiement en prétendant qu’une telle dénonciation rendra impossible l’exécution future de l’opération ou le paiement.

Illustration 14-6: Lorsque le produit n’est pas réalisé, le fraudeur peut dire aux victimes que l’investissement n’a pas encore été effectué et que, en cas de dénonciation, les autorités ne comprendraient pas l’opération et qu’elles la retarderaient inutilement, le temps d’enquête.

Illustration 14-7: Lorsqu’une victime interroge le fraudeur sur le retard dans le paiement du produit d’une opération, celui-ci peut tenter de lui faire garder le silence en l’amenant à croire qu’elle aussi est impliquée dans un acte frauduleux. Par exemple, le fraudeur peut avouer à la victime que l’opération est d’une légalité douteuse et que,

parce qu'elle a perçu des gains provenant de l'argent d'autres victimes, elle est tout aussi coupable que lui.

C. Conseils

8. Examinez d'un œil critique la logique ou la plausibilité des explications, et lorsque vous ne les comprenez pas, n'ayez pas honte ou peur de demander des avis indépendants.

9. Demandez toujours au promoteur d'une opération d'expliquer les termes nécessaires ou les rôles principaux si vous ne les comprenez pas. Méfiez-vous d'un promoteur qui ne peut expliquer de façon satisfaisante ni les rôles ni les termes essentiels, et soyez disposé dans ces cas à solliciter des conseils objectifs.

10. Il vaut mieux admettre qu'on a des soupçons, même si c'est désagréable, et chercher à les dissiper sans attendre, le temps jouant toujours en faveur du fraudeur.

11. En cas de doute, demandez l'aide des autorités.

D. Autres références

Indicateur 3 — Incohérences dans l'opération; Indicateur 8 — Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Additif 1 — Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 15: Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles

1. Les fraudes commerciales profitent souvent de facteurs non économiques, comme la confiance naturelle entre personnes du même milieu, pour amener les victimes potentielles à relâcher la diligence qu'elles exerceraient normalement et pour utiliser un cercle de connaissances ou autre comme source de victimes potentielles. De plus, les fraudes commerciales s'adaptent souvent aux croyances ou aux points communs qui unissent ou caractérisent ces cercles.

A. Explication

2. Il est normal de donner crédit et de s'en remettre aux personnes avec lesquelles nous avons des liens étroits, qu'il s'agisse de parents, d'amis ou de personnes du même milieu, y compris ceux avec qui nous entretenons des liens religieux, sociaux, politiques, ethniques, caritatifs, fraternels et autres. Les auteurs de fraudes commerciales jouent souvent sur ces affinités pour promouvoir leurs montages et pour amener les investisseurs à se focaliser sur la sécurité que procurent ces affinités au lieu de chercher à comprendre l'investissement proposé ou à solliciter des conseils à son sujet. Le problème ne tient ni à l'affinité ni à la relation, mais à une confiance excessive dans le lien commun qui fait perdre de vue les facteurs objectifs liés à l'investissement proposé.

B. Cas et exemples

3. Les relations dont peuvent abuser les fraudeurs sont notamment les suivantes:

a) Relations familiales;

Illustration 15-1: Les fraudeurs incitent souvent des parents et des amis à investir dans un plan qui leur aurait normalement inspiré des doutes.

b) Équipes sportives ou soi-disant aval de personnalités connues;

Illustration 15-2: Le fraudeur utilise la réputation d'une grande vedette sportive pour encourager et promouvoir des investissements frauduleux.

Illustration 15-3: Un citoyen éminent ou une personne célèbre est invité à une manifestation organisée pour promouvoir un investissement, et en acceptant cette invitation, il semble cautionner personnellement l'investissement.

c) Affinités religieuses ou culturelles;

Illustration 15-4: Un groupe religieux ou culturel est encouragé par d'autres membres ou un dirigeant à souscrire, uniquement sur la base de leur affinité, à un plan d'investissement prétendument bénéfique pour leur foi ou leur héritage commun.

Illustration 15-5: Un groupe s'intéresse soudainement à un investissement ou à un plan particulier, qu'il semble soutenir massivement, alors que celui-ci n'a rien à voir avec l'objectif ou la préoccupation commune du groupe.

Illustration 15-6: Un individu, inconnu par le passé, s'intègre dans un certain groupe, en devient un membre influent, et encourage vivement les autres membres du groupe à souscrire à un certain investissement ou plan.

Illustration 15-7: La dynamique d'un groupe change soudain, ses préoccupations devenant moins religieuses ou culturelles et davantage commerciales.

d) Liens caritatifs.

Illustration 15-8: Un fraudeur profite d'une tragédie récente pour mettre sur pied une fausse œuvre de bienfaisance dont ses associés et lui, et non les victimes, tirent parti.

Illustration 15-9: Il est fréquent que les fraudeurs indiquent qu'une certaine partie des fonds sera consacrée à une cause humanitaire ou autre cause charitable.

4. Assurances: Le fraudeur peut tenter de lier la fraude aux membres du groupe afin de les mettre davantage en confiance.

Illustration 15-10: Le fraudeur peut convaincre un groupe que les fonds investis resteront sous le contrôle du groupe.

5. La crédibilité de ces pratiques peut être considérablement renforcée lorsque les profits sont payés comme promis, mais avec l'argent investi par le soi-disant bénéficiaire ou les investissements d'autres victimes.

C. Conseils

6. La confiance fondée sur des relations ou des intérêts communs ne devrait pas se substituer à la compréhension d'un investissement ou d'une opération commerciale, ou à l'exercice de la diligence et de la vigilance voulues pour protéger ses propres intérêts.

7. Réfléchissez par vous-même.
8. Lorsqu'il est question d'argent, ne préférez pas les suggestions ou conseils amicaux d'une connaissance membre d'un groupe social ou autre aux avis d'un professionnel.
9. Ce n'est pas parce qu'une partie a été solvable par le passé qu'il faut présumer qu'elle l'est nécessairement aujourd'hui.
10. Connaître la partie avec laquelle vous traitez doit être un processus continu, les circonstances pouvant changer et les pressions du monde des affaires pouvant susciter un comportement irresponsable et frauduleux même dans des activités jusque-là légitimes.
11. Ne laissez pas les apparences extérieures, comme l'organisation de cocktails chers dans des hôtels de luxe ou de réunions avec des personnes de même sensibilité, obscurcir votre jugement sur un investissement potentiel.
12. Faites attention aux invitations qui sont acceptées et, par conséquent, à celles qui visent à exploiter un nom et une réputation.

D. Autres références

Indicateur 4—Citation abusive ou usurpation de noms; Indicateur 5—Rendements disproportionnés; Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 10—Incitations psychologiques et piégeage; Indicateur 11—Dysfonctionnement des contrôles préventifs suite à une crise; Indicateur 20—Stratagèmes de vente pyramidale et multiniveaux; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 16: Fraude de la direction et/ou de salariés ou commise avec leur participation

1. Des membres de la direction et des salariés (auxquels on peut assimiler les familiers de l'entreprise ayant accès aux mêmes informations ou aux mêmes systèmes: agents, entrepreneurs, et sociétés et parties affiliées) de tous niveaux peuvent être impliqués dans différents types de fraudes, allant de l'obtention d'un poste de confiance en vue de commettre une fraude à la mise à profit d'une occasion ou d'une situation au sein de l'entreprise, soit seul soit de concert avec d'autres salariés ou d'autres personnes extérieures à l'entreprise.

A. Explication

2. Toutes les entreprises fonctionnent grâce à leurs salariés. Or, ces derniers ont accès à des informations non publiques (y compris à des informations confidentielles ou exclusives) et occupent, de fait, des postes de confiance. Les fraudes commerciales sont souvent commises avec la participation de salariés de l'entité spoliée. Elles peuvent impliquer des membres de la direction, des salariés avec des titres professionnels, des consultants extérieurs, des salariés hautement qualifiés occupant des postes stratégiques, des salariés temporaires dont les antécédents n'ont guère été vérifiés et des salariés de rang supérieur ou très expérimentés ou encore des membres de la direction qui sont perçus comme au-dessus de tout soupçon. Divers types de fraude sont possibles, comme le transfert de fonds, l'acquisition et la vente ou l'utilisation inappropriée d'informations sensibles, la fraude sur stocks, la fraude à l'approvisionnement et les fraudes comptables pour gonfler les actifs ou les gains. Parmi les motivations ou les occasions qui sont à l'origine des fraudes commises par des salariés, on peut citer des objectifs de rendement trop ambitieux, des primes annuelles ou des programmes d'incitation, des mécontentements, ou l'absence d'encadrement ou de contrôles internes suffisants.

B. Cas et exemples

3. Les fraudeurs peuvent chercher à occuper ou à faire occuper par un salarié surqualifié un poste facile à obtenir mais de rang inférieur, afin d'obtenir de manière illicite des informations ou d'autres données précieuses à diverses fins répréhensibles.

Illustration 16-1: Personnel de nettoyage ou d'entretien ayant un accès non contrôlé à des informations sensibles qu'il vend.

Illustration 16-2: Personnel temporaire disposant d'un pouvoir de décision ayant accès à des documents précieux qu'il vole et qu'il vend.

4. Un salarié qui n'est pas suffisamment compétent pour s'acquitter de sa tâche lorsqu'il est sous-qualifié pour un poste peut être incité à frauder pour remplir les objectifs de rendement prescrits ou pour sembler atteindre les niveaux de prestation attendus. Des primes excessives liées à des objectifs de rendement irréalistes peuvent inciter les salariés à prendre part à des pratiques frauduleuses pour obtenir ces primes.

5. Un salarié insatisfait ou qui estime ne pas être apprécié à sa juste valeur peut frauder ou être la cible d'un fraudeur qui entend se servir de lui pour une fraude contre la société.

Illustration 16-3: Un salarié mécontent cherche à punir une société en prenant part à la fraude.

Illustration 16-4: Un salarié mécontent peut accepter des commissions illicites ou se laisser corrompre pour compenser le manque de reconnaissance qu'il ressent.

Illustration 16-5: Un salarié qui ne se sent pas apprécié participe au trucage de soumissions ou à une entente illégale sur les prix.

6. Des salariés peuvent être tentés de tirer profit du fait qu'ils ont accès à des actifs de l'entreprise, y compris des actifs hors bilan comme les listes de clients.

Illustration 16-6: Un salarié peut faire un usage personnel non autorisé des actifs de l'entreprise pour s'enrichir — même une fraude de faible ampleur, comme l'utilisation non autorisée du téléphone ou de fournitures de bureau peut, avec le temps, finir par compter.

Illustration 16-7: Un salarié peut tricher sur les notes de frais.

Illustration 16-8: Un salarié qui n'a pas conscience de l'importance de certaines données peut être contacté pour vendre des informations qui lui paraissent insignifiantes.

7. Des salariés peuvent faire l'objet de demandes ou de pressions de la part de cadres supérieurs pour les aider à commettre une fraude au sein de la société, ou pour le compte de la société.

Illustration 16-9: Un banquier occupant un poste élevé a facilité une opération de fraude par chèque de plusieurs millions de dollars au profit d'un ami personnel en passant outre aux contrôles internes de la banque et en ordonnant à un salarié subalterne d'approuver les opérations alors qu'il était lui-même en vacances. Par peur de perdre son emploi s'il refusait, l'employé a obéi et la fraude n'a pu être découverte.

8. Le travail d'un employé haut placé peut être perçu comme trop complexe, trop important ou trop lucratif pour qu'il soit mis en cause ou examiné, de sorte que toute activité frauduleuse demeure invisible.

Illustration 16-10: Un cabinet d'avocats composé de plusieurs associés a été ruiné du fait des activités d'un associé principal dominant et apparemment performant qui était impliqué dans des fraudes à grande échelle.

Illustration 16-11: Un très grand cabinet d'avocats a subi une atteinte à sa réputation et un préjudice financier de plusieurs millions à cause d'un associé dont le travail était souvent considéré comme étrange par les autres mais manifestement trop complexe pour qu'ils le comprennent.

C. Conseils

9. Les entités devraient avoir recours à des comités d'audit indépendants, des examens analytiques et des vérifications inopinées des échecs et des succès des opérations.

10. Les employeurs devraient instaurer des principes en ce qui concerne la fraude et les conflits d'intérêts et veiller à ce que les salariés les connaissent et soient formés à leur application.

11. Les employeurs devraient mettre en place des dispositifs efficaces de lancement d'alerte ("*whistleblowing*") et s'assurer que les salariés en connaissent l'existence et s'y fient.

12. Les employeurs devraient veiller à ce que tous les salariés et cadres supérieurs soient supervisés de manière adéquate.

13. Les employeurs devraient examiner périodiquement les contrats et accords de la société pour éliminer la fraude dans la passation des contrats et marchés, comme les commissions occultes, les pots-de-vin et les conflits d'intérêts.

14. Les employeurs devraient veiller à ce qu'aucun salarié ne possède à lui seul trop de pouvoirs de décision, à ce qu'il existe une répartition appropriée des responsabilités importantes entre les salariés au sein d'une entité et à l'efficacité du contrôle interne.

15. Les employeurs devraient imposer des vacances obligatoires: la fraude des salariés est souvent découverte lorsque son auteur n'est pas présent pour contrôler la situation et il arrive souvent que les salariés fraudeurs ne prennent

jamais de vacances ou travaillent à des heures inhabituelles par rapport aux autres salariés de la société.

16. Les employeurs devraient introduire une rotation périodique des emplois, à condition que le droit du travail local soit respecté.

17. Les employeurs devraient prévoir des programmes pour aider les salariés à faire face aux pressions qu'entraînent des situations comme l'addiction, ou les difficultés familiales ou économiques.

18. Les employeurs devraient envisager des programmes pour encourager la loyauté chez leurs salariés, notamment en leur versant des salaires compétitifs.

19. Les employeurs devraient être attentifs aux changements subits dans le mode de vie d'un salarié, comme les achats dispendieux ou les crédits excessifs.

20. Les employeurs devraient veiller à ce que les connaissances et les compétences des salariés correspondent au poste qu'ils occupent.

21. Les employeurs devraient vérifier les références ou les qualifications mentionnées dans les candidatures à un emploi ou les CV envoyés.

22. D'une façon générale, les employeurs doivent mettre en place un environnement de contrôle solide dans l'entreprise afin d'empêcher la fraude.

D. Autres références

Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 9—Abus des mesures d'incitation; Additif 1 — Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 17: Intervention ou participation inhabituelle de professionnels libéraux

1. L'intervention d'un professionnel libéral ne garantit pas nécessairement l'authenticité d'une opération, en particulier lorsqu'une telle intervention semble d'une certaine manière inhabituelle.

A. Explication

2. Il est normal que des professionnels libéraux interviennent dans des opérations commerciales à divers titres. En outre, les entreprises font appel à eux pour être conseillées et pour se protéger contre la fraude commerciale. Elles peuvent avoir recours à un avocat pour la rédaction des documents utilisés dans une opération; à un comptable pour des conseils sur la manière d'enregistrer une opération dans les livres de la société ou sur ses incidences fiscales; ou à un conseiller financier ou un banquier qui recommandera une opération particulière ou donnera son avis sur certains types d'opérations.

3. Toutefois, lorsque l'intervention d'un professionnel libéral dans l'opération semble inhabituelle, cela peut être le signe d'une fraude commerciale. Si cette personne ne fournit ni conseils ni services mais se contente de transférer de l'argent, ou accomplit des actes qui sont généralement dévolus à un autre type de spécialiste, on peut être en présence d'une fraude. Le fait de s'en remettre exclusivement à un spécialiste particulier amené par le promoteur de l'investissement sans chercher à obtenir l'avis indépendant d'un spécialiste extérieur ou sans faire accomplir les démarches que commande le devoir de diligence par un tel spécialiste peut aussi être un indice de fraude. En outre, la personne qui intervient en tant que professionnel libéral devrait avoir la formation et l'expérience appropriées pour fournir les conseils et les services attendus.

B. Cas et exemples

4. Une personne qui n'a pas les qualifications adéquates, ou dont les qualifications ne peuvent être facilement vérifiées, accomplit des tâches généralement, ou exclusivement, réservées à des professionnels libéraux.

Illustration 17-1: Un fraudeur qui propose un montage pour un placement fournit à des investisseurs potentiels le témoignage d'une personne qui vérifie la légitimité des opérations sur un instrument particulier. Cette personne n'est pas présentée comme étant un avocat, un comptable ou un conseiller financier et n'a aucune qualification de ce genre.

Illustration 17-2: Les professionnels libéraux impliqués ont des antécédents disciplinaires, parmi lesquels par exemple des plaintes de clients, des actions civiles ou des poursuites pénales.

5. Le promoteur d'une opération fait largement appel et recommande que l'on ait recours à un professionnel libéral particulier qui travaille avec lui, à l'exclusion d'avis indépendants.

Illustration 17-3: Un promoteur assure à des investisseurs potentiels qu'une opération a été approuvée par un avocat qu'il a désigné et recommandé et les encourage à adresser toutes questions à cet avocat. Il se peut aussi que le promoteur déclare que d'autres avocats nieront l'existence de l'opération car ils n'ont pas l'expérience suffisante pour avoir connaissance de ce type d'opérations.

6. Il se peut qu'un professionnel libéral ne donne pas de conseils à l'occasion d'une opération mais se contente de détenir ou de transférer de l'argent, et s'il prend part au stratagème à son insu, il se peut qu'il reçoive une jolie somme comme honoraires pour avoir simplement détenu ou transféré de l'argent.

Illustration 17-4: Une partie est informée qu'un comptable ou un avocat participera à une opération, mais que son seul rôle est d'accepter de l'argent de cette partie et de transférer les fonds au fraudeur. Ce dernier se sert de ce stratagème pour dissimuler la source des fonds, et éventuellement pour faire pression sur le professionnel libéral en faisant jouer son implication dans un blanchiment d'argent.

Illustration 17-5: Il est annoncé que les fonds sont déposés sur un compte de garantie bloqué d'un professionnel libéral, un avocat par exemple, afin de renforcer la confiance dans la sécurité de l'investissement et des fonds. Il se peut, cependant, que le professionnel, par négligence ou délibérément, prête son concours à la fraude ou se place sous les ordres du fraudeur et non pas sous ceux de la personne ayant déposé les fonds.

7. Un fraudeur peut avoir recours à des conseillers dignes de confiance, mais limiter leur mandat ou leur donner des informations fausses ou trompeuses.

Illustration 17-6: Un avocat indépendant ou un comptable est engagé pour apporter son aide à l'opération, mais on lui fournit des états financiers et des documents comptables faux.

C. Conseils

8. En cas de doute concernant un professionnel libéral, demandez un avis indépendant, comme celui de votre propre conseiller que vous connaissez et en qui vous avez confiance; ne vous fiez jamais au seul avis donné par des spécialistes recommandés par l'autre partie.
9. Faites toujours preuve de la diligence voulue, même si le conseiller professionnel d'une autre partie affirme avoir constaté que l'opération était légitime.
10. Si un professionnel libéral recommandé par le promoteur de l'investissement intervient dans l'opération, vérifiez ses qualifications et ses antécédents disciplinaires auprès de toute autorité d'habilitation ou de réglementation existante.
11. Les assurances responsabilité civile professionnelle et les fonds de fidélité refusent souvent de couvrir les pertes résultant de fraudes. Ne vous fiez pas à ce type de couverture pour remplacer l'exercice de la diligence voulue.
12. Les professionnels libéraux devraient se méfier face à des instructions inhabituelles émanant de leurs clients.
13. Les professionnels libéraux qui exercent seuls ou font partie d'un petit cabinet et qui interviennent dans des opérations portant apparemment sur des sommes très élevées et reçoivent des honoraires importants pour des services minimaux ou inexistantes devraient s'interroger sur l'objet de leur intervention professionnelle.
14. Les professionnels libéraux devraient veiller à ne pas se laisser entraîner dans des opérations qu'ils ne comprennent pas ou qu'ils trouvent douteuses, en particulier s'ils sont l'objet d'incitations inhabituelles, comme des honoraires très élevés ou une hospitalité excessivement généreuse.

D. Autres références

Indicateur 1 — Documents irréguliers; Indicateur 4 — Citation abusive ou usurpation de noms; Indicateur 8 — Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 10 — Incitations psychologiques et piégeage; Additif 1 — Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 18: Demandes inappropriées de divulgation d'informations

1. Les fraudes commerciales s'appuient souvent sur des informations obtenues par des moyens ou d'une manière qui seraient inhabituels ou inappropriés dans certaines circonstances; ces informations peuvent être utilisées pour spolier la personne ou l'entité à laquelle elles sont demandées ou d'autres personnes ou entités.

A. Explication

2. Pour commettre une fraude commerciale, le fraudeur doit recueillir des informations afin de mettre en place son dispositif et d'identifier les victimes potentielles. À cette fin, il peut chercher à se procurer les listes des clients d'une entité ou ses répertoires internes pour se forger une identité, de façon à rendre la fraude crédible ou à repérer d'éventuels complices. Le fraudeur peut aussi avoir besoin de documents, de logos ou de marques créés par une entité pour les copier en vue de voler l'identité de l'entité. Enfin, il peut chercher à se procurer des données personnelles essentielles pour voler l'identité d'une personne. Cette recherche de renseignements peut se faire en personne ou par courriels, appels téléphoniques ou l'envoi de fax.

3. Les circonstances dans lesquelles ces informations sont demandées peuvent être inappropriées ou inhabituelles et être l'indice d'une fraude possible. La demande peut être inappropriée parce que les informations demandées ne sont normalement pas divulguées par la forme de communication demandée ou, dans des cas plus extrêmes, la demande peut viser des informations sensibles qui ne sont jamais divulguées de la manière requise par le fraudeur. La demande peut paraître inhabituelle parce qu'elle concerne des informations qui ne sont généralement pas divulguées à une personne occupant la position du fraudeur, ou parce qu'elle fait partie d'autres demandes inhabituelles émanant de la même entité ou de la même personne. Elle peut aussi être inappropriée parce que la personne censée communiquer les informations n'occupe pas un poste lui permettant de les fournir. Le vol d'informations et l'usurpation d'identité sont des problèmes de plus en plus importants, tant pour les particuliers que pour les organisations, et les personnes travaillant dans le domaine commercial ou financier devraient avoir conscience de la valeur des informations et examiner avec soin toute demande de renseignements qui leur est adressée.

B. Cas et exemples

4. Un fraudeur peut demander que lui soient communiquées des informations d'une manière qui n'est pas généralement utilisée pour fournir ce type

d'informations, ou il peut se servir de moyens technologiques pour avoir abusivement accès à des informations confidentielles.

Illustration 18-1: Dans une opération de filoutage “phishing”, un fraudeur copie le site Web ou la marque d'une entité et envoie des courriels non sollicités aux victimes potentielles en se servant des éléments copiés pour faire croire à la victime que le message provient de l'entité en question. Il demande à la victime potentielle de saisir des informations personnelles sensibles, comme ses numéros de compte bancaire ou ses identifiants personnels, et de répondre. Il se sert ensuite de ces renseignements pour voler de l'argent sur les comptes des victimes.

Illustration 18-2: Les informations stockées ou transmises par des moyens technologiques peuvent être divulguées non volontairement, les agendas électroniques et les téléphones portables pouvant être connectés à des ordinateurs pour accéder aux informations et la technologie sans-fil étant très vulnérable vu la facilité avec laquelle il est possible de se procurer du matériel d'exploration. Les dispositifs ou logiciels de reconnaissance de frappe (ou “logiciels malveillants” conçus pour accéder à un système informatique sans le consentement du propriétaire) peuvent être utilisés pour enregistrer et passer au crible chaque frappe de touche faite sur un ordinateur individuel ou pour obtenir des informations sensibles en général.

Illustration 18-3: Des sollicitations téléphoniques insistantes peuvent prétendre promouvoir des mesures d'aide, des technologies ou des produits en lien avec une catastrophe (à l'étranger ou dans le pays) en vue d'obtenir des informations personnelles confidentielles.

5. La demande peut porter sur des informations que l'entité ou la personne ne communique normalement pas à des personnes occupant la position du fraudeur.

Illustration 18-4: Les fraudes commerciales passent souvent par des demandes d'informations en apparence anodines qu'une entité ne fournirait normalement pas à des clients ou à d'autres personnes qui lui sont extérieures. Par exemple, le fraudeur peut demander des listes de clients, les répertoires téléphoniques internes, et d'autres choses du même genre, qu'il pourra utiliser pour contacter les victimes potentielles ou se faire passer pour un salarié de l'entité.

Illustration 18-5: Il est demandé à une entité de fournir sur son papier à en-tête une explication concernant l'un de ses produits ou services. Le fraudeur se sert ensuite de l'en-tête pour se faire passer pour l'entité ou rendre son stratagème crédible.

Illustration 18-6: Il est demandé à un avocat de confirmer qu'il connaît bien un client ou un associé ou que ledit client ou associé est digne de confiance. Ce client ou cet associé, un fraudeur, montre ensuite la lettre aux victimes potentielles afin de les inciter à faire affaire avec lui.

6. Une demande peut aussi être inhabituelle parce que la personne à laquelle on s'adresse n'occupe pas un poste lui permettant de communiquer les renseignements demandés.

Illustration 18-7: Le fraudeur demande à un guichetier de banque de lui remettre une lettre indiquant que les fonds qu'il a déposés à la banque sont "légitimes, propres et pas d'origine criminelle". Le guichetier, ne se méfiant pas, remet ce qui lui semble être une lettre inoffensive mais que le fraudeur utilisera par la suite dans une escroquerie à l'investissement pour rendre sa propre personne et sa fraude crédibles.

7. On peut se trouver en présence d'une fraude lorsque la consultation de la base de données d'une entreprise présente des caractéristiques inhabituelles.

Illustration 18-8: La base de données d'une entreprise est consultée de nombreuses fois par des personnes qui n'appartiennent pas à la société. Un fraudeur peut accéder à ces informations pour constituer des listes de victimes potentielles ou voler les identités des personnes répertoriées.

C. Conseils

8. Les entreprises devraient protéger les informations confidentielles en adoptant des consignes d'accès et d'utilisation des informations confidentielles, en formant avec soin les salariés qui sont régulièrement en contact avec le public et en limitant le nombre de ceux qui ont accès à ces informations.

9. Pour la protection des informations confidentielles, il devrait être demandé aux salariés de signer des accords de confidentialité afin de préserver les informations hautement sensibles.

10. Les demandes de renseignements inhabituelles devraient être examinées attentivement avant qu'une entité ou une personne n'y réponde.

11. Utilisez uniquement des moyens sûrs lorsque vous transmettez des informations confidentielles, comme un numéro de carte de crédit ou de compte bancaire, et détruisez ou mettez en lieu sûr les reçus ou autres documents contenant ces informations.

12. Les entités devraient employer des procédures de contrôle et de sécurité efficaces pour qu'il soit impossible à ceux qui sont extérieurs à l'entreprise d'avoir accès aux informations confidentielles et pour que l'entité ait connaissance des tentatives d'accès.

13. Les entités devraient mettre en place des mesures et des procédures assurant effectivement la protection des données informatiques pour se prémunir contre le piratage et l'utilisation malveillante des ordinateurs, s'assurer que les informations confidentielles sont protégées et faire de toute tentative pour passer outre à ces mesures et procédures une faute disciplinaire.

D. Autres références

Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 19—Utilisation abusive des technologies et fraude électronique; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 19: Utilisation abusive des technologies et fraude électronique

1. Le développement considérable de l'utilisation commerciale des technologies de l'information et de la communication dans le monde s'est accompagné d'une multiplication des fraudes qui visent le commerce et tirent parti des technologies pour réduire les risques et accroître les gains potentiels ainsi que le nombre de victimes.

A. Explication

2. Les téléphones filaires, sans fil ou portables, les télécopieurs, le courrier électronique et l'Internet sont des exemples de technologies disponibles dans le monde entier, dans les villes et dans les campagnes, et qui sont fortement utilisées dans les activités commerciales. Il existe un lien entre la disponibilité et l'utilisation des technologies de l'information et de la communication et des technologies commerciales et la fraude commerciale transnationale.

3. Les technologies de l'information et de la communication et les technologies commerciales sont utilisées pour escroquer et pour transférer et dissimuler le produit des fraudes. Comme la fraude imite le commerce légitime, on peut penser que des modifications de la pratique commerciale entraînent, à terme, des modifications correspondantes de la fraude commerciale, d'un pays ou d'une région à l'autre, et dans des domaines commerciaux particuliers. Le nombre de victimes de fraudes, le produit total de la fraude, les occurrences de la fraude transnationale et la fraude utilisant les technologies ont connu une augmentation, correspondant à l'usage accru des technologies dans les systèmes commerciaux et à la facilité d'accès des délinquants et des victimes aux technologies.

B. Cas et exemples

4. Les technologies sont utilisées pour actualiser et rendre plus efficaces des types de fraude pratiqués parfois depuis des siècles avec les supports papier.

Illustration 19-1: Un type de fraude par avance de frais, connu sous le nom de "fraude 419", utilise l'Internet et le courrier électronique pour établir des contacts et poursuivre les victimes. La "fraude 419" est une version informatisée du grand classique: "Votre ami est prisonnier". Des centaines de lettres étaient envoyées à des familles riches, leur proposant de libérer une victime imaginaire en échange d'une rançon payée à l'avance. Avec l'informatique, quelques personnes peuvent

envoyer des milliards de courriers électroniques non sollicités dans le monde entier, promettant la libération de fortunes “captives”, dont une part peut être obtenue en échange d’informations personnelles ou financières des victimes et du paiement d’une avance de frais. La fortune des victimes est détournée, leur identité et leurs informations financières sont utilisées pour commettre d’autres actes frauduleux.

5. On se sert du sentiment de confiance général dans les systèmes de paiement et les systèmes commerciaux mondiaux pour endormir la vigilance des fournisseurs et suspendre les contrôles habituels des crédits et des paiements.

Illustration 19-2: Un fournisseur de machines industrielles reçoit par Internet une grosse commande provenant d’un acheteur à l’étranger. Enchanté par le montant de la commande, le vendeur accepte que le paiement soit effectué avec plusieurs cartes de crédit différentes. Les centres d’autorisation des cartes autorisent les retraits et le vendeur reçoit des numéros de confirmation. Les machines sont expédiées. Deux semaines plus tard, le vendeur s’aperçoit que le centre d’autorisation demande le remboursement du montant de l’achat, en invoquant la fraude.

Illustration 19-3: Si la grande majorité des opérations commerciales sur Internet se déroulent sans incident, un nombre croissant de fraudeurs acquièrent des marchandises en utilisant des instruments financiers contrefaits ou altérés, ou des données de carte de paiement non autorisées ou volées. Lorsque le vendeur s’aperçoit que le paiement a été refusé, les marchandises ont peut-être déjà été expédiées, reçues et écoulées par le fraudeur. Il est extrêmement difficile, et généralement impossible, de récupérer l’argent ainsi perdu.

6. Après avoir pris contact avec une entreprise par courrier électronique, un acheteur aux intentions frauduleuses proposera un chèque d’entreprise, un mandat ou une traite qui dépasse le montant de la vente et demandera au vendeur de lui rembourser la différence par virement téléphonique.

Illustration 19-4: Un grossiste reçoit un courrier électronique d’un acheteur qui passe une commande de marchandises d’une valeur de 25 000 dollars. L’acheteur prétend travailler pour une entreprise réputée d’envergure internationale. Le grossiste reçoit un “chèque d’entreprise certifié” d’un montant de 50 000 dollars et contacte l’acheteur par courrier électronique pour lui signaler l’erreur. L’acheteur lui demande de simplement déposer le chèque, de garder le montant qui lui est dû et de virer la différence à l’agence d’un service de transfert d’argent. Craignant que le chèque ne soit pas valable, le vendeur attend

jusqu'à ce qu'il soit compensé par la banque. Une fois rassuré, il transfère les fonds excédentaires selon les instructions reçues et envoie les marchandises. Deux semaines plus tard, la banque annule le paiement de 50 000 dollars. Le chèque était un faux qui n'a été détecté par l'entreprise dont il indiquait le nom qu'à l'occasion du rapprochement mensuel des comptes.

7. Les fraudeurs savent qu'Internet offre des moyens sûrs et efficaces de commercialiser des marchandises volées.

Illustration 19-5: Des enchères en ligne sont utilisées pour vendre des marchandises volées par les fraudeurs, ou bien des fraudeurs peuvent agir comme intermédiaires pour des réseaux de voleurs dans différentes régions du monde en expédiant directement les marchandises volées aux gagnants des enchères.

8. Internet attire des fraudeurs qui utilisent les nouvelles technologies pour conserver leur anonymat.

Illustration 19-6: Dans le monde entier, les fraudeurs utilisent le "pharming" qui consiste à rediriger le trafic légitime Internet d'un site Web vers un site contrefait lui ressemblant à s'y méprendre.

Illustration 19-7: Les technologies et la fraude transnationale sont liées lorsque les fraudeurs utilisent le renvoi automatique des appels, des réexpéditeurs anonymes ou d'autres moyens similaires en vue de dissimuler leur identité et leur emplacement et de ne pas pouvoir être localisés par la police.

9. Les fraudeurs utilisent de plus en plus, et avec une efficacité croissante, les technologies, y compris les technologies des transports, de l'information et de la communication, pour échanger leurs connaissances d'une région à l'autre, pour repérer, contacter et tromper des victimes, pour éviter d'être retrouvés et dissimuler le produit de la fraude.

Illustration 19-8: Un nombre croissant de mécanismes de fraude dépendent dans une large mesure d'éléments technologiques et exploitent les faiblesses technologiques, comme la fraude par télémarketing, la fraude sur Internet, la fraude à la carte de crédit ou de débit et la fraude contre un établissement financier. Les mécanismes de fraude transnationale plus sophistiqués tendent à tirer parti des derniers développements technologiques pour atteindre des victimes potentielles, par exemple par le biais de la téléphonie cellulaire, de la téléphonie sur IP (VoIP) et de la communication par Internet, y compris sur les réseaux sociaux.

C. Conseils

10. Sachez que la portée de la fraude par le biais d'Internet et des technologies apparentées, qui touche la communauté commerciale, est très vaste et reflète toute la diversité des activités commerciales légitimes, et que les commandes internationales sont particulièrement vulnérables à cet égard.
11. Faites preuve de prudence lorsque vous concluez des opérations de vente sur Internet portant sur des marchandises de grande valeur, qui sont souvent la cible d'opérations de fraude, notamment des enchères et des ventes au détail en ligne, et de fraudes à la carte de crédit.
12. Insistez pour recevoir le montant exact de la vente et ne transférez pas d'argent en espèces à un acheteur pour restituer un montant "excédentaire" qui n'a pas été fait en espèces.
13. Lorsque des chèques, des mandats, des traites ou des instruments financiers similaires sont utilisés comme moyens de paiement, certifiés ou non, vérifiez le montant, le numéro et la signature en utilisant, si possible, des voies de communication directes autres qu'Internet ou le courrier électronique. Renseignez-vous auprès du service postal ou de la banque émettrice pour vérifier que les numéros et les montants du document sont légitimes.
14. Méfiez-vous des utilisations abusives courantes de la technologie, telles que le filoutage ("phishing") qui consiste à inciter les victimes par courrier électronique à fournir leurs informations personnelles ou financières à des fraudeurs qui se font passer pour des entités commerciales ou des administrations publiques, ou le "pharming" qui consiste à rediriger le trafic légitime vers un site contrefait lui ressemblant.
15. Le "SmiShing", forme de filoutage qui fonctionne avec les SMS sur téléphone portable comme le "phishing" avec les courriels, se répand de plus en plus.
16. Découragez les fraudeurs en prenant des mesures comme la subordination de la prestation de services ou l'accès à votre site Web au paiement d'un droit de faible montant.

D. Autres références

Indicateur 7 — Complexité ou simplicité excessives des opérations; Indicateur 8 — Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 18 — Demandes inappropriées de divulgation d'informations; Indicateur 20 — Stratagèmes de vente pyramidale et multiniveaux; Indicateur 21 — Fraudes portant sur des biens ou des services; Additif 1 — Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 20: Stratagèmes de vente pyramidale et multiniveaux

1. Un fraudeur peut chercher à recruter du nouveau personnel pour vendre des marchandises ou des produits financiers. La personne engagée sera priée d'acquitter (ou "d'investir") un droit d'entrée pour participer au programme et recrutera ensuite d'autres vendeurs, qui paieront également un droit, sur lequel le fraudeur et le vendeur engagé en premier toucheront des commissions. Habituellement, on fait miroiter aux nouvelles recrues de gros bénéfices, tant sur les ventes que sur les droits d'entrée.

A. Explication

2. Les fabricants et les entreprises de marketing mettent généralement en place des réseaux de distribution et recrutent des vendeurs pour les aider. Certains d'entre eux peuvent inciter les vendeurs à recruter d'autres vendeurs, qui travailleront pour eux et partageront leurs commissions de vente. Une telle structure de marketing multiniveaux peut être légitime, mais les fraudeurs utilisent également ce genre de mécanisme à des fins frauduleuses.

3. Pour l'essentiel, la structure de ventes se présente sous la forme d'une pyramide, avec, au sommet, le fraudeur et, au-dessous, les strates successives de vendeurs ou de victimes. L'objectif est d'obtenir une force de vente aussi large que possible pour maximiser les droits d'entrée. De plus, il arrive que le fraudeur exige de la personne engagée, ainsi que des personnes qu'elle aura recrutées à son tour, qu'elles achètent de grandes quantités d'un produit qui peut être difficile à écouler si le territoire est saturé de vendeurs. En règle générale, le fraudeur et un nombre très restreint de personnes recrutées au début, qui sont au sommet de la pyramide, s'enrichissent, tandis que les personnes recrutées plus tard perdent la totalité ou la majeure partie de leur investissement lorsque la pyramide finit par s'effondrer.

4. Quel que soit le produit, le service, l'investissement ou le programme concerné, tout "bénéfice" est illusoire et n'est que le résultat du dispositif pyramidal. En touchant un tel "bénéfice", un investisseur ne fait que récupérer son propre capital ou toucher des fonds versés par d'autres investisseurs-victimes. Les auteurs de fraudes transnationales de marketing de masse multiniveaux opèrent dans plusieurs pays pour mener à bien différents aspects de leurs stratagèmes, et il arrive qu'ils utilisent des technologies de la communication permettant de faire croire qu'ils se trouvent dans d'autres pays.

5. Les stratagèmes de vente pyramidale et multiniveaux peuvent comprendre des éléments des systèmes de "Ponzi" (voir indicateur 5) consistant à puiser,

pour verser un revenu aux investisseurs, dans les fonds que ceux-ci ont eux-mêmes investis ou qui ont été investis par d'autres et non pas à verser le produit des investissements.

B. Cas et exemples

6. C'est parfois la structure de la pyramide qui est elle-même l'incitation et qui pousse les victimes à faire la publicité pour le programme.

Illustration 20-1: Un distributeur de marchandises proposait, contre rémunération, à des distributeurs potentiels de recruter de nouveaux vendeurs et de percevoir des commissions directes et indirectes pour chaque nouvelle recrue.

Illustration 20-2: Une entreprise commercialisant divers produits proposait à des distributeurs potentiels de percevoir des commissions directes et indirectes pour le recrutement de vendeurs sous sa supervision. Le distributeur potentiel devait accepter d'acheter une grande quantité de marchandises, qu'il pouvait revendre à ses vendeurs. L'entreprise n'avait pas d'objectifs de vente au détail précis et les commissions étaient calculées sur les ventes en gros. De plus, l'entreprise n'acceptait pas que les marchandises invendues lui soient rendues.

7. Dans d'autres cas, les fraudeurs utilisent les structures de marketing multiniveaux à l'arrière-plan, et s'appuient sur l'offre sous-jacente pour attirer des recrues tout en modifiant les détails de l'offre en fonction des différentes régions du monde, des tendances de la consommation et des catégories de victimes.

Illustration 20-3: Le promoteur d'un instrument financier inédit à rendement élevé, dépourvu de risque, proposait à de riches investisseurs potentiels des rendements mensuels de 100 % et des "bonus" s'ils recrutaient de nouveaux investisseurs, qui toucheraient également des bonus s'ils en amenaient d'autres.

Illustration 20-4: Dans une économie axée sur les consommateurs, un individu avait recours à des annonces dans les journaux, des messages téléphoniques et des "séminaires d'investissement" dans des hôtels et des centres commerciaux pour proposer à de nouvelles recrues un investissement avec un rendement allant jusqu'à 2 500 % par mois dans les trois mois et 62 500 % dans les six mois, "sans aucun risque".

Illustration 20-5: Dans une économie en développement, où le droit à la propriété privée était relativement récent, un individu a attiré des

investisseurs parmi les employés de la nouvelle économie en leur proposant un droit “exclusif” sur des plantations éloignées de tecks, ou sur des arbres individuels impossibles à repérer, voire inexistantes.

Illustration 20-6: Dans une économie en transition, un individu a attiré des citoyens au chômage en leur promettant un rendement de 60 % en échange du droit d'élever des insectes à des fins médicales.

8. Des situations telles qu'un développement ou une transition économiques majeurs peuvent donner lieu à une multiplication des fraudes de type pyramidal et du marketing de masse multiniveaux, qui cherchent à tirer parti de la confusion entre les principes économiques anciens et nouveaux et d'activités particulières telles que la privatisation d'opérations étatiques.

Illustration 20-7: Un pays qui tentait de passer de la propriété centralisée à la propriété privée a connu la faillite économique la plus complète en raison d'une série de fraudes de type pyramidal et à la loterie commises par des particuliers à l'échelle nationale.

C. *Conseils*

9. Lorsqu'un programme exige l'achat de stocks et de matériel de marketing onéreux, renseignez-vous auprès de l'organisme de réglementation compétent et exercez la diligence voulue en examinant la qualité et le coût des stocks, la réputation du fournisseur, etc.

10. Méfiez-vous des programmes qui proposent des commissions ou des rendements élevés aux investisseurs potentiels pour le recrutement de nouveaux investisseurs qui peuvent, à leur tour, en recruter d'autres.

11. Il y a risque de fraude lorsqu'un individu ne propose qu'une quantité symbolique d'un produit, tout en promettant des rendements élevés si l'investisseur potentiel augmente le nombre de nouvelles recrues, et si le programme n'autorise pas le retour des invendus.

12. Les instigateurs d'opérations de type pyramidal proposent souvent des “programmes d'augmentation du capital”. Il y a risque de fraude lorsque l'instigateur propose des “rendements supérieurs au marché” ou des programmes reposant sur des instruments financiers, des investissements ou des produits inhabituels à des participants qui ne connaissent pas bien le marché des instruments, investissements ou produits sous-jacents, lorsque le programme est proposé lors de manifestations caritatives ou en cas d'obligation de payer un droit d'entrée.

D. Autres références

Indicateur 5—Rendements disproportionnés; Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 9—Abus des mesures d'incitation; Indicateur 13—Source des paiements douteuse ou inconnue; Indicateur 15—Fraude fondée sur l'abus d'affinités ou de relations personnelles; Indicateur 19—Utilisation abusive des technologies et fraude électronique; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 21: Fraudes portant sur des biens ou des services

1. Les fraudes commerciales portant sur des biens ou des services sont souvent facilitées par des fraudeurs qui donnent une idée fautive de la nature, de la qualité, de la quantité ou de la valeur des biens ou services qui doivent être fournis ou sur lesquels porte l'investissement.

A. Explication

2. Les ventes de biens, d'informations et de services sont des composantes importantes du commerce international. Les fraudeurs tirent souvent parti de ces activités pour commettre une fraude en concluant une opération sans avoir l'intention de remplir leurs obligations, ou en prenant cette décision pendant le cours de l'opération. Le fraudeur qui fait la promotion de l'opération peut commettre la fraude en donnant une description totalement inexacte des biens, informations ou services concernés, ou bien l'acheteur d'un produit, un investisseur ou une personne qui compte sur la réception des biens physiques peuvent se rendre compte que les marchandises n'ont jamais été reçues ou n'ont jamais existé. Si les marchandises sont reçues, celles qui le sont ou sur lesquelles l'investissement a été effectué peuvent considérablement différer de l'image donnée par le fraudeur, ou des spécifications de l'opération. Elles peuvent être d'une valeur nettement inférieure, ou de peu de valeur, être des contrefaçons, ou avoir été manipulées de telle manière que leur valeur a nettement diminué. De la même façon, une victime qui a passé un contrat pour la fourniture de services, qu'elle a payés à l'avance, risque de ne jamais les recevoir.

B. Cas et exemples

3. Les marchandises qui font l'objet de l'opération ou de l'investissement peuvent être d'une qualité ou d'une valeur moindre que prévu contractuellement ou peuvent être contrefaites.

Illustration 21-1: Des marchandises telles que des produits de luxe, des œuvres d'art, des antiquités ou des pierres précieuses, pour lesquelles un acheteur a besoin de connaissances spécialisées pour en évaluer la valeur ou la provenance, peuvent être présentées fallacieusement comme ayant beaucoup plus de valeur qu'elles n'en ont réellement ou comme ayant une origine légitime.

Illustration 21-2: On a cherché à attirer frauduleusement des investisseurs en alléguant une forte augmentation projetée de la valeur de

divers produits, parmi lesquels des œuvres d'art, des timbres et même du whiskey de malt.

Illustration 21-3: Des étiquettes peuvent être modifiées ou apposées sur des produits contrefaits pour les écouler auprès d'acheteurs non avertis.

Illustration 21-4: Des produits pharmaceutiques ou autres vendus à des prix très réduits sur Internet ou ailleurs risquent d'être des imitations ou des produits du marché noir vendus pour tirer profit de vols ou d'autres infractions.

Illustration 21-5: Un fraudeur passe un contrat avec un acheteur portant sur la vente d'articles fabriqués spécialement. Une fois que le fraudeur a reçu le paiement, l'acheteur découvre que les articles sont des imitations.

4. Un fraudeur peut prétendre que des marchandises ont été expédiées ou reçues alors qu'elles ne l'ont pas été, ou qu'elles existent alors qu'elles n'existent pas.

Illustration 21-6: Un fraudeur passe un contrat avec un acheteur, prévoyant de lui vendre certaines marchandises, et tous deux conviennent que le vendeur acceptera une lettre de crédit en paiement. Le vendeur ne livre rien, mais présente des documents conformes à sa banque, indiquant que les marchandises ont été expédiées, et sa banque paie le prix prévu dans le contrat.

Illustration 21-7: Un fraudeur cherche à obtenir un financement d'une banque pour la transformation de matières premières en produit fini. Il prétend qu'il est déjà en possession des matières premières et persuade la banque d'accorder le financement, bien qu'elle n'ait jamais vu les matières premières en question. Il reçoit le produit de l'opération, bien que les matières premières n'existent pas.

5. Les marchandises reçues peuvent avoir été altérées par le fraudeur.

Illustration 21-8: Un fraudeur passe un contrat avec un acheteur portant sur la vente de certaines marchandises, et les deux parties conviennent que le vendeur acceptera une lettre de crédit en paiement. Le fraudeur expédie les marchandises dans des conteneurs, marqués conformément aux documents d'expédition. Il présente à la banque des documents conformes pour recevoir le paiement, une fois les conteneurs livrés, avant que l'acheteur ne découvre qu'ils ont été remplis de déchets métalliques au lieu des marchandises prévues dans le contrat.

Illustration 21-9: Des scellés apposés sur des camions ou des conteneurs de produits peuvent être forcés, le contenu sorti du camion ou du conteneur et les scellés remplacés par des faux.

6. La vente d'informations peut aussi donner lieu à des fraudes.

Illustration 21-10: Un fraudeur vend des informations provenant prétendument d'une base de données, mais les noms et les adresses sont faux.

C. Conseils

7. Avant de conclure une opération reposant sur l'existence de marchandises, assurez-vous toujours que ces marchandises existent et sont conformes à la description.

8. Ne vous fiez jamais aveuglément à l'expertise autoproclamée du promoteur du produit, surtout lorsqu'il s'agit de marchandises dont vous n'avez pas l'habitude.

9. S'il est possible d'inspecter les produits, examinez-en soigneusement l'étiquetage et la qualité ou, si nécessaire, faites-les examiner par un expert de renom.

10. Méfiez-vous des marchandises proposées à un prix nettement inférieur au prix de gros. Procurez-vous un échantillon aléatoire et faites-le analyser ou évaluer par un expert de renom.

11. Renseignez-vous sur votre cocontractant et exercez la diligence voulue pour établir sa fiabilité.

12. Assurez-vous que la quantité de marchandises offerte est compatible avec les capacités de production du producteur — par exemple, une petite entreprise viticole ne pourra mettre en vente qu'une certaine quantité de bouteilles par an.

D. Autres références

Indicateur 3 — Incohérences dans l'opération; Indicateur 8 — Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Indicateur 19 — Utilisation abusive des technologies et fraude électronique; Additif 1 — Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 22: Fraude boursière et abus de marché

1. La fraude commerciale se présente souvent sous la forme de la vente de valeurs mobilières non enregistrées, de la vente de valeurs mobilières par des personnes qui, conformément à la législation et à la réglementation boursières applicables, n’y sont pas habilitées ou de l’abus ou de la manipulation de marché.

A. Explication

2. L’émission et la vente de valeurs mobilières sont des composantes essentielles des finances et du commerce modernes et, dans la plupart des pays, les régulateurs des marchés de valeurs mobilières s’emploient activement à prévenir la fraude boursière et les abus de marché dans le secteur financier et à poursuivre les contrevenants. Ils le font en partie en exigeant que les valeurs mobilières soient enregistrées et que les personnes qui les vendent soient dûment habilitées. Les fraudeurs cherchent souvent à manipuler le sentiment de sécurité qu’engendrent les systèmes de réglementation et à récolter les bénéfices que peuvent leur procurer les abus visant les marchés des valeurs mobilières.

3. Outre les manipulations de marché par le biais d’opérations d’initiés, les investisseurs peuvent être soumis à des méthodes de vente agressives visant certaines valeurs mobilières, ou encore ils peuvent être victimes d’opérations de “*pump and dump*” qui consistent à gonfler artificiellement le cours de la valeur mobilière et la demande, de sorte que le fraudeur peut vendre les titres à un prix excessif. En outre, des fonds et des actifs peuvent être détournés par la direction d’une société cotée en bourse, aux dépens des actionnaires dépourvus de pouvoir de contrôle. En général, une forte proportion des affaires liées à des valeurs mobilières implique une ou plusieurs des violations suivantes: courtiers non agréés, valeurs mobilières non enregistrées ou fausses, présentation fallacieuse des faits ou omissions frauduleuses, recommandations inopportunes, multiplication abusive des transactions, manipulations de marché ou vol manifeste de fonds et d’actifs par des initiés.

B. Cas et exemples

4. Des valeurs mobilières frauduleuses ou fictives sont proposées de diverses manières qui imitent et développent les techniques de commercialisation des valeurs mobilières légitimes.

- a) Des annonces ou des articles de presse contenant des informations fausses ou trompeuses sont publiés ou leur publication est encouragée;

Illustration 22-1: Des articles et des annonces ont été publiés faisant croire que des obligations émises pendant la Première Guerre mondiale, démonétisées par décret et en vertu d'un traité international, avaient encore une valeur actuelle.

- b) Des contacts non sollicités sont établis;

Illustration 22-2: Des appels téléphoniques, des fax, des lettres ou des courriers électroniques sont adressés par des personnes qui se présentent comme des promoteurs de valeurs mobilières ou des sociétés de courtage, et qui incitent le destinataire à profiter immédiatement de l'indication confidentielle dont elles le font bénéficier.

- c) Des méthodes de vente agressives sont utilisées, et l'investissement proposé a souvent un caractère d'urgence;

Illustration 22-3: Les publicités laissent entendre qu'une occasion unique de réaliser un bénéfice risque d'être perdue si l'investisseur n'agit pas immédiatement, car seul un nombre limité de personnes peuvent investir; un argument invoqué est aussi que le marché n'est ouvert que pendant une durée limitée.

- d) L'assurance est donnée que les risques sont minimales ou nuls;

- e) Il est aussi fréquemment fait référence à de prétendus "marchés secrets" où se feraient les "affaires".

5. Les valeurs mobilières frauduleuses ou fictives violent la législation et la réglementation boursières, entravant ainsi les mécanismes de régulation.

- a) Les valeurs mobilières ne sont pas correctement enregistrées;

Illustration 22-4: Le fraudeur peut prétendre que l'enregistrement des valeurs mobilières n'est pas en l'espèce exigé.

- b) Souvent, la personne qui vend la valeur mobilière frauduleuse ou fictive n'est pas un courtier agréé;

- c) Ou encore, les faits sont présentés de façon fallacieuse et des renseignements concernant les profits, les risques et les droits associés à l'investissement proposé sont omis.

6. Les valeurs mobilières frauduleuses sont souvent atypiques ou ont des caractéristiques inhabituelles et donnent lieu à des explications extravagantes dont l'objet est de justifier leur prétendue valeur.

Illustration 22-5: Des boîtes en métal renfermant des valeurs mobilières censées représenter des milliards de dollars des États-Unis (sous

la forme de prétendus “billets de la Réserve fédérale”) ont été récemment découvertes aux Philippines; elles auraient été dissimulées par un chef de guerre tristement célèbre à la fin de la Deuxième Guerre mondiale.

Illustration 22-6: De fausses obligations, n’ayant aucune valeur, peuvent être créées grâce à une histoire compliquée faisant intervenir la perte d’obligations du Trésor public dans un accident.

7. Des états financiers ou des avis d’opéré qui se présentent sous une forme inhabituelle peuvent indiquer une éventuelle falsification destinée à dissimuler un vol.

C. Conseils

8. Ne traitez qu’avec des organismes et des courtiers ayant une bonne réputation.

9. Refusez la proposition ou contactez l’organisme de réglementation compétent pour vous assurer que le vendeur est dûment agréé et que la valeur mobilière elle-même satisfait aux exigences en vigueur en matière d’enregistrement.

10. Avant d’investir, examinez toute proposition d’investissement avec votre propre conseiller financier indépendant, en particulier si le cours d’un instrument financier particulier semble augmenter ou diminuer rapidement.

11. Examinez soigneusement tous les états financiers afin de mettre en évidence d’éventuels signes d’irrégularités qui pourraient indiquer qu’un état a été falsifié pour dissimuler un vol.

12. Vérifiez indépendamment les comptes avec l’institution financière qui est censée les tenir.

13. Lorsque la valeur mobilière ne peut être décrite sans recourir à des explications complexes et alambiquées et qu’elle présente des caractéristiques inhabituelles, il faudrait la refuser ou procéder à une vérification indépendante.

D. Autres références

Indicateur 8—Entraves à l’exercice de la diligence voulue; Indicateur 16—Fraude de la direction et/ou de salariés ou commise avec leur participation; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Indicateur 23: Usage abusif de la procédure d'insolvabilité

1. La procédure d'insolvabilité peut être utilisée pour favoriser la fraude commerciale en facilitant le transfert irrégulier d'actifs, en obtenant des investissements en faveur d'entités insolvables par une présentation fallacieuse des faits, ou en produisant ou vendant de fausses créances.

A. Explication

2. La plupart des systèmes juridiques se sont dotés d'une législation relative à l'insolvabilité pour permettre aux sociétés ou aux particuliers qui sont dans les affaires de restructurer leur dette moyennant une procédure de redressement ou de liquidation. Convenablement appliqués, ces régimes d'insolvabilité assurent un contrôle approfondi de la procédure d'insolvabilité, qui s'exerce à travers une supervision judiciaire ou administrative. Les processus d'insolvabilité répondent à d'importants besoins d'ordre commercial et pratique qu'éprouvent les entreprises qui se heurtent à des difficultés financières.

3. S'il arrive souvent que la fraude donne lieu à une procédure d'insolvabilité concernant la victime, les mécanismes frauduleux mettent également à profit le processus juridique associé à l'insolvabilité pour dissimuler ou faciliter la fraude commerciale et pour tirer parti de la crédibilité attachée à la procédure d'insolvabilité dans le but de donner aux victimes visées un sentiment erroné de sécurité. Les fraudeurs utilisent le processus d'insolvabilité pour laisser penser, à tort, que le tribunal de l'insolvabilité ou le représentant de l'insolvabilité a examiné et approuvé la requête prétendument formée au nom de l'entité insolvable. Ils peuvent aussi utiliser le processus d'insolvabilité pour dissimuler le transfert irrégulier d'actifs ou pour produire et vendre de fausses créances.

B. Cas et exemples

4. La procédure d'insolvabilité peut être utilisée pour dissimuler des actifs aux créanciers.

Illustration 23-1: Avant l'ouverture de la procédure d'insolvabilité, une entité peut transférer des actifs d'un pays dans un autre pour les dissimuler ou pour entreprendre une nouvelle activité commerciale. Les créanciers ne peuvent de la sorte recouvrer leurs biens, car l'entité n'a pas assez d'actifs pour rembourser les dettes antérieures.

Illustration 23-2: Avant l'ouverture de la procédure d'insolvabilité, les dirigeants de l'entité transfèrent les actifs à eux-mêmes ou à d'autres parties internes, de sorte qu'il ne reste plus de fonds disponibles pour les créanciers de l'entité.

5. Le fraudeur peut donner une idée fautive de la valeur des actifs ou des entreprises commerciales de l'entité insolvable.

Illustration 23-3: Le fraudeur sous-évalue les actifs de l'entité insolvable, de sorte que les créanciers sont amenés à accepter beaucoup moins que la valeur totale de la dette qui leur est due.

Illustration 23-4: Le fraudeur peut surévaluer les actifs d'une entité insolvable, sachant que les victimes croiront que ses estimations ont été examinées ou vérifiées par le tribunal ou le représentant de l'insolvabilité. Les victimes investissent ainsi dans l'entité insolvable croyant que sa situation financière est meilleure qu'elle ne l'est.

6. De fausses créances peuvent être produites dans la procédure d'insolvabilité pour escroquer des créanciers ou d'éventuels investisseurs.

Illustration 23-5: Lorsque la procédure d'insolvabilité est ouverte, les dirigeants de l'entité produisent de fausses créances, ce qui amène le tribunal et le représentant de l'insolvabilité à distribuer moins aux créanciers légitimes et à verser certaines parties des actifs aux dirigeants de l'entité.

Illustration 23-6: Un fraudeur produit de fausses créances à l'égard d'une entité insolvable et les vend aux victimes en leur consentant une remise; celles-ci, croyant que ces créances sont valables, essaient d'en recouvrer le montant auprès de l'entité insolvable.

7. L'existence d'une procédure d'insolvabilité peut être utilisée pour faciliter une fraude.

Illustration 23-7: Un fraudeur amène une victime à fournir à l'entité insolvable des marchandises, des services ou un crédit. Il est dit à la victime que le tribunal ou le représentant de l'insolvabilité a garanti le paiement ou qu'elle a l'assurance d'être remboursée puisque le tribunal ou le représentant a donné son autorisation ou son approbation, ce qui en fait n'est pas le cas.

Illustration 23-8: Une autre forme de fraude consiste, de la part d'une partie qui se sait insolvable, à exiger, dans le cadre d'une opération, un paiement anticipé et à ne déposer son bilan qu'après l'avoir encaissé.

C. Conseils

8. Rappelez-vous que les entités insolvable font l'objet d'une procédure d'insolvabilité car elles n'ont pu payer leurs créanciers ou n'ont pas su mener leurs affaires. Toute opération proposée avec l'entité insolvable ou tout investissement proposé dans ladite entité doit être soigneusement examiné avant de procéder au moindre investissement.
9. Exercez toujours la diligence voulue et étudiez indépendamment toute déclaration de valeur faite par l'entité insolvable avant d'accorder tout crédit supplémentaire ou de fournir des marchandises et des services à crédit.
10. Étant donné que la procédure d'insolvabilité est en général connue du public, il faudrait consulter la documentation correspondante afin de vérifier les conclusions prétendument formulées par le tribunal de l'insolvabilité ou par le représentant de l'insolvabilité.
11. Ne cessez jamais d'exercer la diligence voulue au seul motif qu'une des autres parties prétend qu'un tribunal de l'insolvabilité ou un représentant de l'insolvabilité a approuvé ou autorisé une opération ou un investissement.
12. Examinez soigneusement tous les transferts d'actifs par l'entité insolvable avant et pendant la procédure d'insolvabilité, afin de déterminer si ces transferts sont légitimes.

D. Autres références

Indicateur 8—Entraves à l'exercice de la diligence voulue; Additif 1—Exercice de la diligence voulue.

Additif 1: Exercice de la diligence voulue

L'exercice de la diligence voulue est subordonné aux conditions particulières qui entourent l'opération en cause, mais il est possible d'énoncer quelques règles générales qu'il conviendrait de suivre pour s'assurer du caractère *bona fide* d'une opération et des autres parties. Se rappeler que la présente liste ne donne que des indications générales et qu'il conviendrait de consulter d'autres sources où l'on trouvera des renseignements plus détaillés, par exemple, le site Web du Groupe de travail sur la lutte contre le hameçonnage (apwg.org) de la Federal Trade Commission des États-Unis (www.ftc.gov); le site Web d'un réseau international d'organismes de protection des consommateurs, Consumer Sentinel (www.consumer.gov); le site Web d'un autre réseau international, Econsumer (www.econsumer.gov); et le site Web des consommateurs de l'Union européenne (http://ec.europa.eu/consumers/index_fr.htm).

A. Déterminer comment l'on a été sélectionné

1. Si l'investisseur n'a pas pris l'initiative d'établir lui-même le contact, il devrait se renseigner sur la manière dont l'autre partie a obtenu son nom et ses coordonnées.
2. L'investisseur devrait se demander pourquoi l'autre partie le contacte personnellement; pourquoi pense-t-elle qu'il pourrait être intéressé par une opération commerciale? Des réponses vagues ou générales montrent qu'elle n'a pas les données nécessaires pour déterminer si l'investisseur remplit les conditions voulues aux fins de l'opération.

B. Vérifier les informations concernant l'autre partie

3. Toujours vérifier les coordonnées et l'identité de l'autre partie et de ses représentants ainsi que les renseignements les concernant, indépendamment des informations communiquées par le promoteur de l'investissement, par le biais d'Internet, des annuaires téléphoniques, des associations professionnelles, de la presse, des documents de bibliothèques, etc. Dans l'exercice du devoir de diligence, ne pas se fier aux numéros de téléphone, aux sites Web, aux adresses ou aux opinions des professionnels libéraux recommandés par le promoteur de l'investissement.
4. En traitant avec un professionnel libéral, s'assurer auprès de l'association professionnelle compétente qu'il est dûment agréé et qualifié, et s'informer de ses antécédents, notamment de toute plainte ou de tout chef d'accusation dont il aurait pu faire l'objet.

5. Si possible, vérifier auprès de la Direction nationale de la répression des fraudes le nom des autres parties et des promoteurs afin de rechercher la trace d'éventuels antécédents judiciaires ou de plaintes. Ne pas oublier que les fraudeurs peuvent prendre des noms d'emprunt.
6. Se rappeler que les fraudeurs peuvent travailler en équipe et que les confirmations apportées par d'autres personnes, en particulier par celles recommandées par le promoteur, ne suffisent pas nécessairement à se protéger.

C. Reconnaître les tactiques de vente

Vente agressive

7. Ne pas relâcher sa diligence face à des sollicitations faisant appel aux sentiments, par exemple lorsqu'une crise humanitaire est invoquée.
8. Ne pas céder à l'empressement au prétexte qu'il faudrait investir ou acheter immédiatement sous peine de laisser passer une bonne occasion. Si l'affaire proposée était aussi bonne que cela, le promoteur n'aurait pas besoin de contacter individuellement différents investisseurs. Si, compte tenu des délais très serrés, il devient difficile d'exercer la diligence voulue, il ne faut pas s'engager dans l'opération.

Attentes

9. Vérifier les éléments essentiels de l'opération, y compris les prévisions de rendement, par rapport aux données économiques du moment, notamment le prix ou le volume d'une marchandise dont il a été question, ou encore la structure normale des échanges concernant cette marchandise.

D. Identifier le produit

10. Déterminer le produit qui est vendu. Il s'agit parfois d'un service ou d'un actif incorporel dissimulé sous la forme d'un produit physique.
11. Il est très difficile de vérifier l'existence des actifs incorporels tels que les options d'achat, les ententes de multipropriété, les droits de location, etc. Pour vérifier leur authenticité, il faudra faire preuve d'une diligence accrue.
12. Les produits stockés en des lieux relevant d'une autre juridiction ou à l'étranger sont facilement falsifiés et il faudra là encore faire preuve d'une diligence accrue.

E. Déterminer la nature de l'opération

13. Déterminer précisément ce qu'il est demandé de faire: verser un acompte, verser une commission d'intermédiation, conclure un contrat d'échange, ouvrir un compte de garantie bloqué, acquérir une lettre de crédit ou effectuer un acte analogue, ce qui ne représente qu'un élément de l'opération. Nombre de ces opérations ne transfèrent aucun droit de propriété au client et n'ont au mieux qu'un caractère préliminaire.

14. Envisager de faire appel à un courtier de confiance qui fera fonction d'"intermédiaire" et conservera les fonds en attendant l'exécution du contrat ou la livraison des marchandises.

15. S'assurer que tous les fonds versés seront remboursables si l'opération n'est pas menée à terme.

F. Déterminer la mécanique de l'opération et vérifier la documentation pertinente

Comment les fonds sont-ils gérés?

16. Déterminer où les fonds servant au paiement sont envoyés et vérifier les caractéristiques de l'organisme destinataire. S'agit-il d'une institution financière de bonne réputation implantée dans un pays de bonne réputation, ou s'agit-il d'un compte extraterritorial? Dans les centres bancaires extraterritoriaux, les investisseurs particuliers ne disposent en général que de voies de recours limitées.

17. Si les fonds sont placés sur un compte de garantie bloqué ou une lettre de crédit, l'institution financière est-elle bien considérée et jouit-elle d'une bonne réputation?

18. Vérifier les signatures, les comptes et les autres informations documentaires émanant du solliciteur, par exemple l'organisme qui a adressé la lettre dont l'en-tête renferme des informations pertinentes, ou la personne qui est censée avoir signé le document.

19. Tous les documents qui sont communiqués, comme les lettres de crédit, les garanties, etc., devraient être vérifiés en appelant les autres parties mentionnées dans le document pour s'assurer de leur validité.

Comment communiquer avec l'autre partie?

20. L'autre partie devrait être facilement accessible par téléphone, courrier postal ou courrier électronique. Les informations devraient être vérifiables de manière indépendante.

21. Il devrait être possible de se rendre personnellement dans les bureaux de l'autre partie pour se faire une idée de la nature de cette dernière. Ne pas oublier que les apparences peuvent être trompeuses.

Quel type d'information échanger avec l'autre partie?

22. Il faudrait veiller à la nature des informations communiquées à l'autre partie. Si la communication de données commerciales se justifie dans le cadre d'une opération commerciale normale, ce n'est pas le cas pour les données personnelles.

23. On ne devrait communiquer de données personnelles aux professionnels de la finance, tels que les courtiers en valeurs mobilières et en marchandises, qu'après avoir vérifié qu'ils sont enregistrés auprès des autorités de régulation compétentes et qu'ils demeurent en règle.

G. Recherches sur les parties, les produits et les opérations

24. De plus en plus souvent, de la documentation sur les mécanismes frauduleux existants ainsi que des mises en garde concernant les secteurs où s'exerce la fraude nationale et transfrontalière sont diffusées par les autorités de régulation, des associations professionnelles et des associations de consommateurs. Il faudrait chercher cette documentation, soit en ligne, soit auprès des associations professionnelles locales.

25. S'il y a un sujet d'inquiétude, par exemple un indicatif téléphonique qui ne correspond pas au lieu indiqué, ou des incohérences, procéder à des vérifications.

26. Si possible, faire quelques comparaisons en recherchant des produits ou des opérations de même nature.

27. Si l'affaire porte sur des produits, essayer d'obtenir un échantillon pour le faire analyser ou essayer de faire évaluer l'article en question par une partie qualifiée et indépendante.

28. Mener sa propre enquête à l'échelle régionale, en demandant des informations à des organismes privés et publics locaux, puis poursuivre l'enquête à

l'échelle internationale, dans des pays mentionnés dans la documentation ou par le promoteur, et dans ceux qui ne sont pas mentionnés mais dans lesquels des fraudes ont déjà pu être constatées.

29. Si un très gros investissement est en cause, faire appel aux services de professionnels libéraux pour mener les opérations de diligence à l'égard du promoteur et de la proposition.

30. Même si la relation n'est pas nouvelle, considérer tout investissement nouveau ou toute opération majeure avec la même prudence et faire preuve de la même diligence.

Publication des Nations Unies
Imprimé en Autriche



V.13-85553 — Novembre 2013