

SYSTÈMES BANCAIRES INTERNATIONAUX « OFFICIEUX » DANS LA RÉGION DU GRAND TORONTO

par
Kalyani Munshani

mars 2005

Ce document a été rédigé pour la Commission du droit du Canada et le Nathanson Centre for the Study of Organized Crime and Corruption de l'Université York sous le titre « International Informal Banking Systems Operating in the Greater Toronto Area ». Les points de vue exprimés sont ceux de l'auteur; ils ne correspondent pas nécessairement à l'opinion de la Commission ni à celle du Nathanson Centre. L'auteur assume l'entière responsabilité quant à l'exactitude des renseignements présentés dans ce document.

TABLE DES MATIÈRES

PARTIE UN

I.	Introduction et objectif	1
II.	Méthodologie.....	5
III.	Hypothèses	8

PARTIE DEUX

IV.	Considérations générales sur les conseillers financiers	12
A.	Situation juridique.....	12
B.	Confiance	12
C.	Activité principale ou secondaire.....	13
D.	Enregistrement.....	15
E.	Tenue des registres	17
F.	Publicité.....	18
G.	Rôle des banques	19
H.	Frais et mouvement de fonds.....	20
I.	Éducation et compétences linguistiques	20

ANALYSE DES COMMUNAUTÉS

V.	Conseillers financiers Afghans	21
A.	Destination	21
B.	Activité principale et enregistrement	21
C.	Tenue des registres	21
D.	Frais et mouvement de fonds.....	22
E.	Rôle des banques	23
F.	Publicité et affiliations.....	25
G.	Concurrence et collaboration	26
H.	Exécution de la transaction	27

VI.	Conseillers financiers Pakistanais	35
A.	Activité principale et enregistrement	36
B.	Destination	36
C.	Tenue des registres	37
D.	Publicité et affiliations.....	38
E.	Concurrence et collaboration	39
F.	Frais	40
G.	Mouvement de fonds.....	42
H.	Conséquences des attentats du 11 septembre.....	43
I.	Exécution de la transaction	44
VII.	Conseillers financiers Indiens	46
A.	Destination	48
B.	Activité principale et enregistrement	49
C.	Tenue des registres	50
D.	Frais et mouvement de fonds.....	51
E.	Publicité et affiliations.....	52
F.	Concurrence et collaboration	53
G.	Rôle des banques	
H.	Exécution de la transaction	54
VIII.	Clients	54
 PARTIE TROIS		
IX.	Conclusions et recommandations	58
	Références	65
	Annexe I : <i>Questions posées aux conseillers financiers</i>	71
	Annexe II : <i>Questions posées aux clients</i>	75

PARTIE UN

I. Introduction et objectif

La présente étude a été préparée à la demande de la Commission du droit du Canada et du Nathanson Centre of Organized Crime and Corruption. L'objectif principal de la recherche était d'obtenir des renseignements empiriques sur les opérations bancaires officieuses (ou système Hawala) dans une région précise du Canada (la région du Grand Toronto). Nous avons interviewé des membres de trois communautés d'immigrants. Tous les participants étaient d'origine **afghane, pakistanaise ou indienne**.

Le terme « Hawala » provient de la racine arabe h-w-l qui signifie « changer » ou « transformer » (Buencamino et Gorbunov, 2002: note en bas de page 13; Jost et Sandhu, 2000:11) ou « transférer » (Miller, 1999:2; Passas, 2003:2; El-Qorchi et al, 2003:6; El-Qorchi, 2002:1, Tuey, 2004:15). Dans l'interprétation hindoue, le terme « Hawala » a acquis le sens de « confiance » qui reflète les modalités de fonctionnement du système (Jost et Sandhu, 2000:12). Le système « Hawala » vise une lettre de change ou un billet à ordre (Jost et Sandhu, 2000:11; Buencamino et Gorbunov, 2002 : note en bas de page 3). Selon la définition d'Aggarwal (1966:xxxviii), une lettre de change est un ordre écrit de payer une certaine somme d'argent sans restrictions et un billet à ordre est une promesse écrite de payer une certaine somme d'argent sans restrictions.

Les termes « Hundi » et « Hawala » sont interchangeables car ils désignent le même système (Buencamino et Gorbunov, 2002 : note en bas de page 3; Jost et Sandhu, 2000:11; Passas, 2003:3; Tuey, 2004:15). Les « Hawala » sont aussi appelés « Hundi » (Jost et Sandhu,

2000:1:11). L'utilisation de l'un ou l'autre de ces termes dépend de la région géographique. Par exemple, le terme « Hawala » est utilisé en Inde et « Hundi », au Pakistan et au Bangladesh (Shehu, 2003:3; Passas, 2003:3; Tuey, 2004:15). Le système « Hundi » permet le transfert de fonds, aide à financer les échanges et le commerce et fournit les fonds ainsi que les crédits nécessaires (Aggarwal, 1966:363). Le mot « Hundi » provient de la racine sanskrite « hund » qui signifie « recouvrer » (Aggarwal, 1966:362; Jost et Sandhu, 2000:12, Tuey, 2004:15). Ainsi, le but d'un titre négociable tel qu'un billet à ordre ou une lettre de change était de recouvrer des créances (Aggarwal, 1966:362). Le système « Hundi » est régi par un grand nombre de coutumes et de règlements rigoureux acceptés par la législature et les tribunaux. Les différents types de « Hundi » sont le « *Darshani Hundi* » qui est payable sur demande et le « *Miadi* (ou « *Muddati* » ou « *Thavani* ») *Hundi* » qui est payable à une date ultérieure (Aggarwal, 1966:365, 367; Passas, 1999:15, Tuey, 2004:15).

La traduction des expressions indiennes « do numbri » ou « kala paisa » est « numéro deux » et signifie « argent noir » ou fait référence à la source des fonds (c.-à-d., l'argent noir). L'expression « eik numbri » signifie « numéro un » et désigne l'argent « blanc » ou « propre ». Il est important de souligner que certains termes (c.-à-d., « do numbri », « kala paisa », « eik numbri » ou « edihar ka udhar ») ne sont jamais mentionnés dans la documentation consultée. Cependant, certaines personnes les ont utilisés fréquemment pendant les entrevues. En réalité, elles ont fait une distinction entre « Hawala blanc » et « Hawala noir » ou « kala paisa/do numbri. » Aux fins de la présente recherche, l'expression « Hawala blanc » désigne des virements de fonds vers un pays bénéficiaire même s'ils proviennent de personnes qui n'ont pas de statut légal dans le pays où l'argent a été gagné (c.-à-d., les versements des immigrants clandestins.) L'expression « Hawala noir » désigne des virements de fonds à l'extérieur des pays bénéficiaires qui, dans certains cas, sont le fruit d'évasions fiscales ou encore de l'argent noir (c.-à-d., « chaud » ou « garam »).

La présente recherche examine une seule transaction économique, soit les transferts de fonds, et celle-ci est divisée en deux parties : les transferts de fonds aux clients et les modalités de règlement des comptes entre les conseillers financiers. En bref, un client qui réside dans un pays (dans le présent cas, le Canada ou les États-Unis) communique avec un conseiller financier de sa communauté et lui demande de transférer des fonds à une autre personne qui réside dans le même pays ou dans un autre pays. Après avoir reçu les fonds du client, le conseiller financier exécute la transaction par l'entremise d'un autre conseiller financier qui fait affaire dans l'autre région ou pays. Les bénéficiaires reçoivent les fonds dans un délai de 24 à 48 heures. Les deux conseillers financiers peuvent régler les comptes de différentes façons et souvent effectuent des opérations de conversion (Voir El-Qorchi, 2002:1-2; El-Qorchi, 2003:6-7; Passas et Maimbo, 2003:5; Buencamino et Gorbunov, 2003:2; Passas, 1999:14; Jost et Sandhu, 2000:2-5; FATF, 2000:6; FinCEN, 2003:4-5).

À la suite des attentats du 11 septembre, les règlements sur la sécurité et leur mise en application se concentrent de plus en plus sur les opérations bancaires officieuses en raison du rôle présumé de ce processus (système) dans le financement d'activités criminelles ou terroristes (Passas 2002:2. Wilson, 2002:8; Carroll, 2001 : 18). La possibilité que les terroristes ou d'autres criminels puissent se servir de ce système a poussé les gouvernements à promulguer des lois et des règlements visant à contrôler les opérations bancaires officieuses. Ces systèmes sont considérés comme « suspects » et sont difficiles à « contrôler » puisqu'ils garantissent l'anonymat (dans certains cas, leur objectif est de ne laisser aucune trace documentaire ou des traces minimes), permettent le transfert de fonds dans des régions éloignées qui n'ont pas d'infrastructure et sont utilisés uniquement par certaines communautés ethniques. En réalité, il est très difficile de découvrir l'existence de ces systèmes. En effet, la

connaissance de la langue, des valeurs et de la culture de la communauté est essentielle pour les découvrir.

Les entrevues avec les personnes qui virent des fonds au Canada et à l'étranger par le truchement des systèmes bancaires officiels (ci-après nommées les « conseillers financiers ») et les personnes qui envoient et reçoivent les fonds (ci-après nommées les « clients ») constituent les données empiriques de la présente recherche.

Le présent document a recueilli et analysé les renseignements suivants sur lesquels se fondent les conclusions :

- Les personnes qui utilisent les systèmes bancaires officiels (Qui sont les conseillers financiers? Qui sont leurs clients? Quels sont les frais? Pourquoi les clients n'utilisent-ils pas les services bancaires?)
- Les caractéristiques des transactions (l'exécution des transactions et les modalités de règlement des comptes entre conseillers financiers)
- Les rapports entre les systèmes bancaires officiels et d'autres systèmes bancaires officiels dans d'autres communautés ou pays
- Les modèles et les tendances du mouvement de fonds vers le Canada ou l'étranger
- Les défis posés par les systèmes officiels de transferts de fonds et leur caractère mondial par rapport aux politiques et règlements en vigueur au Canada.

En conséquence, le Chapitre I explique la méthodologie et les hypothèses sur lesquelles se fonde la recherche. Le Chapitre II expose les conclusions qui sont divisées en considérations générales et analyse des communautés. Le Chapitre III énonce les conclusions et les recommandations.

II. Méthodologie

Avant de commencer les entrevues, nous avons examiné la documentation existante. Cet exercice a démontré que les données secondaires disponibles étaient très limitées et ne comprenaient pas d'entrevues avec les personnes qui utilisent les systèmes officiels de transferts de fonds. Contrairement à la présente recherche, aucune étude consultée n'avait recueilli de données en menant des entrevues avec les personnes qui effectuent les transactions. Nous avons recueilli les renseignements empiriques pour ce projet en interviewant des conseillers financiers et leurs clients.

Examen de la documentation

La documentation existante dans ce domaine peut être classée comme suit :

- La recherche portant sur l'évolution et le fondement institutionnel du système (par exemple, les recherches de Schramm et Taube, Dasgupta, Granovetter, Greif, Raub, Telser, Buchanan, Aggarwal, Axelrod, etc.);
- Les principes régissant le système (processus) (dans certains cas, ses rapports avec la loi musulmane), (par exemple : Kuran, Posner, Ray, Zahraa, Iannaccone, Inalcik, etc.);
- Les politiques et initiatives législatives gouvernementales (par exemple, les travaux de Passas, Maminbo, El-Qorchi, Butler, Mark et Boyle, Rachele, FinCEN, etc.);
- Les entrevues avec les autorités chargées de l'application de la loi (par exemple, Josh, Patrick et Sandhu, Carroll, etc.);
- La recherche sur les risques potentiels du système ou auxquels le système est exposé (par exemple, Shehu, Passas, Looney, Kapoor, etc.).

Entrevues

L'étude est à grande échelle et transversale, mais ne peut être considérée comme une description exhaustive du système bancaire officiel dans la région du Grand Toronto ou de la structure des pays bénéficiaires en raison de la réticence d'un grand nombre de participants à

parler de ce sujet. Cette réticence découle de la crainte qu'une plus grande visibilité puisse pousser les gouvernements à contrôler leurs opérations et mettre en danger les moyens de subsistance des conseillers financiers ou la possibilité de virer les fonds des clients. Nous avons interviewé les membres de trois communautés d'immigrants : afghane, pakistanaise et indienne. Tous les conseillers financiers et les clients étaient des Afghans (Afghanistan), des Pakistanais (Pakistan) ou des Indiens (Inde). Tous demeuraient dans la région du Grand Toronto. Nous avons sélectionné les participants parce qu'ils provenaient de communautés d'immigrants, étaient solidement établis et avaient accepté d'être interviewés. L'interviewer connaissait la langue, la culture et les valeurs des communautés et a été présenté aux participants par des personnes très respectées.

Des personnes agissant en tant que liens avec la communauté nous ont présenté la plupart des participants. Nous avons pu mener d'autres entrevues grâce à l'effet de boule de neige (c.-à-d., après avoir été présentés par un autre participant). Bien que les méthodes de présentation et l'effet de boule de neige pour les entrevues aient suscité un certain nombre de préoccupations relativement à l'exactitude et à la crédibilité des renseignements, il était impossible de choisir une autre méthode pour ce genre d'étude. Toutes les entrevues ont été menées sur le lieu de travail des participants, sauf dans quelques rares cas. La plupart des entrevues étaient personnelles et nous avons écrit des notes à la main, à l'exception de quelque cas en raison des programmes de voyage des participants. Dans un tel cas, nous avons fait les présentations, mené les entrevues et posé les questions de suivi par téléphone.

Toutes les entrevues étaient des discussions libres sur des questions préétablies à l'avance et nous avons garanti la confidentialité (Annexe 1, questions posées aux participants). Étant donné la nature des discussions, la présente recherche reflète ou explique uniquement les conditions prédominantes d'une période dans une région précise. En raison des échéanciers de

la présente étude, nous recommandons d'effectuer des recherches plus approfondies. Le projet a duré trois mois. Dès l'acceptation de la proposition, nous avons établi le premier contact avec les personnes qui ont parrainé l'initiative dans les différentes communautés, mais nous avons mené les entrevues après avoir reçu l'approbation du comité d'éthique.

Processus d'identification des conseillers financiers et présentations

- La plupart des conseillers financiers avaient été approchés par un membre respecté de leur communauté avant même que l'interviewer ne communique avec eux (donc ils avaient déjà accepté d'être interviewés).
- « Effet boule de neige » : les premiers conseillers financiers nous ont présenté d'autres conseillers financiers.
- Les premiers clients interviewés nous ont présenté d'autres conseillers financiers.
- Nous avons trouvé seulement un petit nombre de conseillers par l'entremise des journaux. Presque tous les conseillers approchés par l'entremise de cette méthode ont refusé d'être interviewés.

En conséquence, chaque entrevue a été menée grâce à une référence ou une présentation.

Conseillers financiers :

Nombre de conseillers financiers contactés : 45

Nombre de conseillers financiers interviewés : 30

15 conseillers financiers ont refusé d'être interviewés

Les conseillers financiers interviewés étaient : 11 Afghans, 7 Pakistanais et 12 Indiens

Processus d'identification des clients et présentations

Au départ, nous avons été présentés aux clients par un parrain appartenant à la communauté.

Ensuite, nous avons mené des entrevues dans les bureaux des conseillers financiers (c.-à-d., avec des clients qui se présentaient au bureau des conseillers financiers).

Clients :

Nombre de clients contactés : 20

Nombre de clients interviewés : 16

4 clients ont refusé d'être interviewés

Les clients interviewés étaient : 5 Afghans, 4 Pakistanais et 7 Indiens

III. Hypothèses

Une des hypothèses fondamentales de cette étude est que la transaction (c.-à-d., le transfert de fonds) est un processus économique simple qui n'est pas illicite *en soi*. Ce genre de processus économique nécessite *toujours* une source de fonds. Généralement, la source *détermine* si le processus est licite ou illicite. Par exemple, les paiements ou les revenus sont considérés comme des sources de fonds licites et l'argent noir ou la fuite de capitaux sont considérés comme des sources de fonds illicites. À la suite des attentats du 11 septembre, les gouvernements se préoccupent aussi de l'*utilisation* finale des fonds licites.

Le processus tire son origine de la nécessité et a continué d'exister et d'évoluer en raison des besoins des clients, ainsi que de sa commodité et de sa fiabilité : frais structurels faibles, absence de structures bancaires, analphabétisme et groupes d'immigrants clandestins qui n'ont pas accès aux services des institutions financières. (El-Qorchi, 2002:3; El-Qorchi, 2003:1,10; Passas, 1999:16-27; Carroll, 2001:4). On a fait valoir que le processus était essentiel au développement économique et qu'on doit tenir compte du rôle original et traditionnel joué par ces systèmes qui sont fiables, efficaces et économiques avant de considérer les abus potentiels dont ils peuvent être victimes (Tuey, 2004).

Cet abus n'est pas différent de l'abus potentiel dont toute banque sous réglementation fédérale peut être victime. Le processus n'est pas différent du processus de transfert de fonds officiel (c.-à-d., les opérations bancaires) qui consiste à enregistrer des opérations de débit et crédit

entre les parties sans aucun transfert physique de fonds (Wilson, 2002:5-6; Passas 2003:7). Le règlement ultérieur ou final entre les parties nécessite un transfert de valeur (par exemple, une transaction commerciale ou un virement électronique de fonds) uniquement si les opérations de compensation sont insuffisantes pour régler les comptes et le mouvement de fonds est disproportionné dans une seule direction au cours d'une certaine période (El-Qorchi et al, 2003:14; Wilson, 2002:7).

En outre, ce processus est intégralement lié aux économies monétaires. Étant donné sa nature, on le considère comme peu transparent et, en conséquence, mystérieux. En réalité, le processus n'est pas mystérieux, il s'agit tout simplement d'un échange économique. Puisque seulement certaines communautés ethniques utilisent ce système, il est essentiel de comprendre les valeurs et la langue des membres de la communauté et de mériter leur confiance pour le découvrir. Il est important de souligner que l'interviewer a évité d'utiliser certaines expressions comme « Hawala », « Hundi », « do numbri/eik-numbri », « kala paisa » ou « edihar ka udhar », etc., en raison de leurs connotations négatives. Il a plutôt utilisé « virement de fonds » ou « transmettre » ou « envoyer ».

La présente étude considère le Canada et les États-Unis comme les « pays source » car elle se fonde sur l'hypothèse que les participants (c.-à-d., les clients) touchent une rémunération dans ces pays et envoient des fonds dans leur pays d'origine et les pays d'origine (c.-à-d., Afghanistan, Pakistan ou Inde) comme les « pays bénéficiaires ».

L'étude considère que le Canada et les États-Unis ont :

- des économies développées;
- des marchés financiers et des structures bancaires développés;
- des marchés financiers très réglementés;

- des niveaux élevés d'immigration;
- un niveau élevé d'instruction.

Aux fins de la présente étude, l'Afghanistan, le Pakistan et l'Inde sont les pays bénéficiaires.

Les hypothèses sur le développement économique et réglementaire de l'interviewer sur ces pays sont les suivantes :

	Afghanistan	Pakistan	Inde
Développement économique	Économiquement sous développé	Pays en développement	Le pays le plus développé des trois pays bénéficiaires
Échanges économiques	Économie monétaire	Économie monétaire	Surtout une économie monétaire, bien que les cartes de débit et de crédit soient utilisées (utilisation limitée)
Infrastructure économique	Marchés financiers inexistantes et structure bancaire faible	Marchés financiers moyens et structure bancaire moyenne	Marchés financiers stables et structure bancaire solide
Réglementation	Réglementation financière faible	Essaye d'améliorer la réglementation financière (mais la mise en application est inefficace)	Marchés financiers réglementés (les banques, mais non les marchés des valeurs mobilières)
Tendances démographiques	Niveaux élevés d'émigration (surtout vers le Pakistan)	Niveaux élevés d'émigration	Niveaux modérés d'émigration
Éducation et alphabétisme	Faible niveau d'instruction	Concentration sur l'éducation religieuse (« madrasas »)	Haut niveau d'instruction et d'alphabétisme (éducation laïque)

PARTIE DEUX

IV. Considération générales sur les conseillers financiers

A. Situation juridique

Tous les participants à l'étude (conseillers financiers et clients) sont des immigrants provenant de l'Afghanistan, du Pakistan ou de l'Inde. La plupart des conseillers financiers sont des résidents permanents, des citoyens canadiens ou des immigrants de deuxième génération. Leur situation financière est solide, ils sont respectés et ont des liens étroits avec leurs communautés. Ils ont aussi des liens avec leur pays d'origine. Les conseillers financiers qui n'ont pas immigré directement au Canada de leurs pays d'origine ont des réseaux plus vastes et virent des fonds vers des pays intermédiaires. Par exemple, les conseillers financiers d'origine indienne dont les familles ont émigré en Afrique et ensuite immigré au Canada quelques générations plus tard virent des fonds vers des pays d'Afrique. En effet, ces personnes ont des rapports familiaux et des liens avec la communauté dans ces pays intermédiaires. Les hommes d'affaires indiens font exception. Ils se rendent au Canada et aux États-Unis pour affaires, mais ils ont des liens étroits avec leurs communautés.

B. Confiance

La confiance est le fondement de toute transaction et renforce les rapports entre un client et un conseiller financier, ainsi qu'entre conseillers financiers. Cependant, nous avons observé des petites différences entre les trois communautés. Dans la communauté afghane, la confiance se fonde sur les liens de parenté et le sens de l'honneur (c.-à-d., les clients font confiance au conseiller financier pour le simple fait qu'il est afghan et, de leur côté, les conseillers financiers

veulent aider les clients afghans.) De même, les conseillers financiers effectuent les transactions pour le bien et le mieux-être de la communauté. Dans la communauté pakistanaise, la confiance est renforcée par la religion et les rapports ont des nuances religieuses. Par exemple, le fait de ne pas exiger des frais pour une transaction est une obligation religieuse. En revanche, le sens de l'honneur et les nuances religieuses sont absents dans la communauté indienne. Les transactions sont exécutées pour le gain économique du conseiller financier exclusivement.

Nous avons observé une autre variante du rapport de confiance entre un client et un conseiller financier. Elle se distingue de la confiance traditionnelle qui s'établit entre un client et un conseiller financier lors de l'exécution d'une transaction ou du niveau de confiance élevé existant entre conseillers financiers. Dans ce cas, le conseiller financier a exécuté une transaction *avant* de recevoir les fonds du client. Nous avons été témoins de ce genre de transaction lorsqu'un conseiller financier a viré des fonds pour un client de Montréal à un bénéficiaire à Islamabad avant de recevoir les fonds du client de Montréal.

Les conseillers financiers n'ont pas parlé de violence ou d'autres tactiques d'intimidation visant à faire respecter les règles entre conseillers financiers, à l'exception d'un conseiller financier qui a dit que dans les Émirats arabes unis la peur associée à la confiance assure le respect des règles. Cependant, le conseiller financier a souligné qu'il (ou ses associés) n'avait jamais été témoin d'un tel fait et qu'il en avait entendu parler.

C. Activité principale ou secondaire

Nous avons remarqué une différence entre les conseillers financiers qui considèrent les transferts de fonds comme leur activité principale et ceux qui les considèrent comme une

activité secondaire. Les transferts de fonds ne sont pas l'activité principale de la plupart des conseillers financiers interviewés. Ils sont une activité secondaire dans le cadre de leur entreprise. En réalité, les virements de fonds sont un service offert en vue d'augmenter le chiffre d'affaires de leur activité principale (c.-à-d., les clients qui demandent de virer des fonds achètent les produits de l'entreprise principale [par exemple, une épicerie] et, par conséquent, ce service permet d'augmenter les ventes de l'entreprise principale). En plus, les conseillers financiers offrent *uniquement* ce service financier. Aucun conseiller n'offre d'autres services financiers tels qu'encaisser des chèques ou des services de crédit.

L'activité principale est *toujours* une entreprise qui dispose de liquidités élevées (par exemple, un restaurant, un dépanneur, une boucherie, un magasin de tapis, une boulangerie, un fournisseur de pièces d'auto usagées, un garage, etc.). Ce genre d'activité est essentiel au processus parce que les conseillers financiers ont besoin de liquidités élevées pour pouvoir exécuter les transactions. Les conseillers financiers peuvent effectuer différentes transactions à tout moment. Dans certains cas, les clients virent des fonds, dans d'autres ils reçoivent des fonds. Dans le premier cas, le conseiller financier reçoit des fonds du client et, dans le deuxième cas, il transfère des fonds à d'autres clients à la demande d'autres conseillers financiers. Il a été fait mention que les fonds accumulés des premiers clients (les expéditeurs) étaient insuffisants pour virer les montants demandés par le conseiller financier affilié (dans le deuxième cas). En conséquence, le conseiller financier doit utiliser ses propres fonds pour traiter la transaction. C'est pour cela que ces entreprises doivent avoir des liquidités élevées en tout temps.

Seulement quelques conseillers financiers considèrent les transferts de fonds comme leur activité principale. Généralement, il s'agit d'une entreprise familiale qui est en affaires depuis au moins deux générations. Ces conseillers financiers ont déclaré être enregistrés ou avoir entamé

les procédures d'enregistrement auprès du Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE) comme entreprise de transfert de fonds.

D. Enregistrement

Tous les conseillers financiers connaissent le CANAFE. Certains ont dit avoir reçu du CANAFE un « questionnaire portant sur la conformité » qui a été rempli et retourné. Après ce processus, ils se considèrent comme une entreprise de transfert de fonds « enregistrée ». Certains conseillers ont dit avoir reçu du CANAFE un « rapport précisant les lacunes de l'entreprise ». Ces derniers se considèrent comme « enregistrés » après avoir comblé les lacunes mentionnées dans le rapport.

La plupart des conseillers financiers considèrent les rapports du CANAFE comme un « système d'honneur » qui prévoit l'autoréglementation (c.-à-d. qu'ils se soumettent volontairement à la réglementation). Ils considèrent que le processus se termine au moment de l'enregistrement. Aucun conseiller financier n'avait compris les obligations juridiques d'un conseiller « enregistré », à l'exception de ceux enregistrés aux États-Unis auprès du Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN) ou qui font affaire avec des entreprises de transfert de fonds enregistrées aux États-Unis. Ces conseillers respectent uniquement l'exigence relative à la tenue des registres, mais nous n'avons pu comprendre pendant combien de temps ils conservent les registres et comment ils enregistrent les transactions. Les conseillers ne sont pas au courant des exigences visant le dépôt de rapports, comme par exemple le transfert de propriété, la déclaration d'opérations suspectes, le rapport sur les transferts électroniques de fonds (TEF), le registre des opérations importantes ou toute autre exigence relative à la conformité. Aucun conseiller n'a déclaré se conformer à des mécanismes de contrôle de la conformité des activités commerciales tels que les vérifications, les demandes de

renseignements ou les dépôts périodiques auprès du CANAFE ou d'autres organismes gouvernementaux tels que le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), etc.

Il est important de souligner qu'il a été facile de communiquer avec les conseillers financiers « enregistrés » et qu'ils ont donné beaucoup de renseignements sur leur entreprise et les tendances de leurs activités par rapport à ceux qui n'étaient pas « enregistrés ». Presque tous les conseillers financiers non enregistrés ont dit qu'ils n'étaient pas en affaires, que leurs activités étaient très limitées, qu'ils avaient entamé les procédures d'enregistrement ou qu'ils ne voulaient pas être interviewés. Tous les conseillers financiers interviewés (enregistrés et non enregistrés) ont dit n'avoir jamais déposé de déclaration d'opérations suspectes. Un conseiller financier avait déposé des rapports de transactions importantes et de transfert électronique de fonds auprès du CANAFE. Les conseillers financiers ont dit connaître tous leurs clients et refuser tout client avec qui ils ne veulent pas faire affaire.

En raison des exigences d'enregistrement, les conseillers financiers enregistrés utilisent des prête-noms pour certaines transactions. Ces transactions sont appelées « benami » (c.-à-d., transactions au nom d'un tiers ou d'une autre personne). Elles sont exécutées pour des immigrants clandestins ou pour des personnes qui sont « sans statut » dans le pays source. Dans ce genre de transactions, le client demande à une autre personne qui connaît le conseiller financier (c.-à-d., un parrain), qui a déjà fait affaire avec le conseiller financier (c.-à-d., il a un compte ouvert auprès du conseiller financier) et qui est un résident permanent au Canada, de virer les fonds pour son compte. Ces transactions sont exécutées au nom du parrain et non au nom du client.

E. Tenue des registres

Tous les conseillers enregistrés tiennent des registres électroniques détaillés de toutes les transactions et donnent des reçus aux clients sur demande. En règle générale, les conseillers financiers enregistrés demandent aux clients de remplir et de signer un formulaire avant d'exécuter la transaction. Le formulaire contient les renseignements suivants : date, nom de l'expéditeur, son adresse et son numéro de téléphone, le montant (comptant, chèque ou dépôt), le nom du bénéficiaire, son adresse et son numéro de téléphone, les frais de service et le montant total. Une version du formulaire indiquait le taux de change, d'autres versions posaient des questions précises sur l'utilisation et l'origine des fonds (par exemple, « Avez-vous (ou le bénéficiaire) des liens avec une organisation terroriste? » et « À votre connaissance, le but du présent transfert de fonds est-il relié à des activités terroristes ou illicites? »). Pour des montants supérieurs à mille dollars, certains conseillers financiers demandent une pièce d'identité avec photo (normalement le permis de conduire) et ils en gardent une copie.

Les conseillers financiers non enregistrés inscrivent les transactions dans un « grand livre » ou un « registre ». En général, ils conservent ces registres jusqu'au règlement définitif de la transaction. Ils ne conservent jamais les registres pendant plus d'un an parce que les transactions sont généralement réglées dans ce délai. Ils affirment qu'il n'y a pas de raison de conserver les registres après le règlement de la transaction. Ces conseillers financiers hésitaient à expliquer leur système de tenue des registres et ont permis un examen très superficiel. Les registres contiennent les noms des expéditeurs et des bénéficiaires, les numéros de téléphone et les montants. Les expéditeurs ne signent aucun document et ne doivent faire aucune déclaration relativement à l'utilisation ou à la source des fonds et parfois seulement les montants virés sont enregistrés.

Il est important de comprendre que les conseillers maintiennent ces registres pour régler les comptes avec les autres conseillers financiers et non pour exécuter les transactions ou pour

prouver que les fonds ont été remis aux clients. Un conseiller financier a expliqué que le fait de demander un reçu (dans un tel cas) est une insulte parce que le client mettrait en doute sa crédibilité. Les clients interviewés aux bureaux des conseillers financiers n'étaient pas intéressés à recevoir un reçu même lorsqu'il était disponible.

Même si les conseillers financiers étaient disposés à expliquer leurs méthodes de faire affaire, ils hésitaient à préciser les montants transférés au cours d'un mois. Cependant, ils ont indiqué une moyenne : « entre un demi-million et trois quarts de million » ou « jusqu'à un maximum de deux cent milles dollars » ou « tout montant ». Par conséquent, il est très difficile de calculer les montants exacts qui sont transférés au Canada ou à l'étranger par les conseillers financiers. On doit souligner que, d'un point de vue général, les préoccupations des clients sont différentes de celles des conseillers financiers (les principales raisons pour utiliser ce système plutôt que les services bancaires), cependant, la plupart des clients étaient inquiets lorsqu'ils parlaient de leur statut d'immigrant au Canada.

F. Publicité

Avant les attentats du 11 septembre, la plupart des conseillers financiers faisaient de la publicité dans les journaux ethniques, dans les annuaires des communautés ethniques ou sur Internet. Cependant, depuis le 11 septembre la tendance est de réduire la publicité. Seuls les conseillers qui se considèrent comme enregistrés auprès du CANAFE font de la publicité à titre de « conseillers enregistrés ». Les transferts de fonds sont une activité importante, et parfois l'activité principale, des conseillers enregistrés puisque ce service apporte des revenus supplémentaires.

Les conseillers financiers non enregistrés ne font pas de publicité, mais ils sont connus dans la communauté. Ils trouvent des clients grâce à leur réputation et au respect de la communauté. Les transferts de fonds ne sont pas leur activité principale.

G. Rôle des banques

Les banques ou les institutions financières (comme Western Union, Money Dart ou Money Mart) jouent un rôle dans les transactions lorsque les comptes ne peuvent être réglés en effectuant des opérations de compensation (ou réciproques). Leur rôle fait partie intégrante du processus. Leur participation peut être directe ou indirecte, c.-à-d., sans aucun lien avec la transaction précédente.

Normalement, ces institutions exécutent directement les transactions des conseillers financiers ou des entreprises de transfert de fonds enregistrées (c.-à-d., les règlements sont effectués par virement électronique). Pour les conseillers financiers qui effectuent des transactions commerciales, les institutions jouent un rôle indirect (c.-à-d., lettres de crédit ou tout autre document commercial) qui n'est pas relié aux transactions précédentes.

Il est important de préciser que les conseillers n'utilisent pas les services bancaires lorsqu'ils peuvent régler les comptes en effectuant des opérations de compensation, ce qui arrive souvent. Lorsque les montants sont minimes et que les conseillers voyagent fréquemment, ils n'utilisent pas les banques ou d'autres institutions financières. Les opérations de compensation par l'entremise d'immigrants ou de personnes qui voyagent sont généralement suffisantes pour régler les comptes. Presque tous les conseillers financiers non enregistrés préfèrent les opérations de compensation en raison de leur commodité, de l'absence d'infrastructure bancaire ou de l'éloignement de la destination.

H. Frais et mouvement des fonds

Les conseillers financiers peuvent exiger des frais différents pour les transactions dépendamment d'un certain nombre de facteurs. L'économie nationale, ainsi que les règlements et politiques sur la sécurité, ont une incidence sur les frais. Les frais pour le transfert de fonds *des* pays source *vers* les pays bénéficiaires sont différents dans les trois communautés.

En outre, les frais pour les transferts de fonds *vers* les pays bénéficiaires sont différents des frais pour les transferts de fonds *provenant* des pays bénéficiaires (indépendamment de la destination, qui ne se limite pas aux pays sources).

I. Éducation et compétences linguistiques

Les conseillers financiers préfèrent parler la langue de leur pays d'origine plutôt que l'anglais. Par exemple, dans la communauté afghane les langues principales sont le pashto ou le dari. Dans la communauté pakistanaise, les langues principales sont le punjabi ou l'urdu. Dans la communauté indienne, les langues principales sont le hindi, le punjabi ou le gujarati. Le niveau d'instruction des conseillers est élevé par rapport à celui des clients (les conseillers financiers sont plus instruits que les clients). Les conseillers financiers indiens sont, en général, les plus instruits parmi les personnes interviewées. Ils ont un diplôme de premier cycle ou supérieur.

ANALYSE DE LA COMMUNAUTÉ

V. Conseillers financiers Afghans

Nombre de conseillers contactés : 12

Nombre de conseillers interviewés : 11

Nombre de conseillers qui ont refusé d'être interviewés : 1

Nombre de conseillers enregistrés : 2

Nombre de conseillers non enregistrés : 9

A. Destination

Les fonds sont transférés en Afghanistan à Kabul, Herat, Mazar-i- Sharif et Kandahar. Les conseillers financiers afghans transfèrent aussi des fonds au Pakistan et surtout à Peshawar, puisque beaucoup d'Afghans se sont établis dans cette ville pendant le régime des Taliban. Dans le moment cependant, étant donné que les Afghans retournent en Afghanistan (surtout à Kabul), très peu de conseillers financiers transfèrent des fonds à Peshawar.

B. Activité principale et enregistrement

Les transferts de fonds n'étaient pas l'activité principale des conseillers financiers interviewés et seulement deux des 11 conseillers financiers afghans étaient enregistrés auprès du CANAFE.

C. Tenue des registres

Les conseillers financiers enregistrés tiennent des registres électroniques détaillés pour se conformer aux exigences d'enregistrement. Les conseillers financiers enregistrés conservent aussi des registres détaillés pour les transactions commerciales (c.-à-d., les dossiers des

clients contenant les coordonnées des expéditeurs et des bénéficiaires, le montant, la date, la devise, etc. et les détails de tout règlement ultérieur avec d'autres conseillers financiers par virement électronique ou les fiches de données commerciales). Leurs sous-agents tiennent les mêmes registres. Cependant, les conseillers non enregistrés ou les petits conseillers qui exécutent des transactions fondées sur la confiance ne tiennent pas de registres détaillés. Les conseillers financiers non enregistrés préfèrent régler les comptes en effectuant des opérations de compensation par l'entremise d'immigrants ou de personnes qui voyagent. Lorsque les conseillers financiers ne peuvent régler les comptes en effectuant des opérations de compensation dans un délai déterminé, ils transfèrent les fonds par l'intermédiaire de banques au Pakistan ou de Western Union en Afghanistan.

D. Frais et mouvement des fonds

Les conseillers financiers afghans demandent un prix forfaitaire pour les petits montants (10 \$ pour les montants inférieurs à 300 \$) ou un pourcentage maximal de 2 p. cent pour les fonds transférés en Afghanistan ou au Pakistan. Il est important de souligner qu'ils peuvent exécuter des transactions en dollars américains (c.-à-d., transférer les fonds à des bénéficiaires en Afghanistan) sur demande. Pour ce genre de transactions, ils imposent des frais plus élevés. L'expéditeur peut demander de transférer des dollars américains même s'il réside au Canada et paie en dollars canadiens. Les conseillers financiers transfèrent *uniquement* des afghanis (unité monétaire de l'Afghanistan) ou des dollars américains. Ils ne transfèrent pas de dollars canadiens, indépendamment des frais. Ces transferts sont possibles grâce à la circulation à l'échelle mondiale des dollars américains.

Les conseillers financiers afghans ont une vaste clientèle. Certains ont des sous-agents qui reçoivent des commissions (par exemple, un conseiller financier travaillait avec neuf sous-

agents résidant dans différentes régions du Canada et des États-Unis et des conseillers financiers moins importants avaient entre deux et quatre sous-agents). Les conseillers financiers se partagent les honoraires. En règle générale, le conseiller financier « employeur » verse au sous-agent une rémunération équivalente à un demi pour cent de la commission (c.-à-d., 0,05 p. cent). Dans certains cas, lorsque les fonds achetés par le sous-agent sont supérieurs à un certain montant, le conseiller financier principal verse la moitié des honoraires au sous-agent (c.-à-d., les commissions sont partagées dans une proportion de 50-50). Le conseiller financier « employeur » a expliqué que cette méthode encourage le sous-agent à trouver d'autres clients.

Les fonds sont transférés principalement en Afghanistan. Les conseillers n'ont pas parlé de transferts de fonds à l'extérieur de l'Afghanistan, à l'exception des transactions d'exportation de certains produits tels que les fruits secs ou les tapis.

E. Rôle des banques

Les banques ou les institutions financières jouent un rôle dans la plupart des transactions lorsque les comptes ne sont pas réglés au moyen d'opérations de compensation. Elles peuvent jouer le rôle principal (c.-à-d., direct pour les virements électroniques) ou exécuter une transaction indépendante et ultérieure (c.-à-d., indirect pour les transactions commerciales). Leur disponibilité, bien que limitée et éloignée, aide à exécuter ou à régler les transactions. Par exemple, dans certains cas, les conseillers font affaire avec Western Union pour virer des fonds dans une région éloignée de l'Afghanistan ou avec Money Mart pour les régions éloignées du Pakistan.

Depuis les attentats du 11 septembre, certaines banques ont fermé les comptes des conseillers financiers car elles considéraient leurs activités comme suspectes, bien que dans la plupart des

cas elles n'ont pas fourni d'explications. Cette situation a obligé les conseillers financiers enregistrés et non enregistrés à exécuter les transactions relatives au règlement en se fondant uniquement sur la confiance ou par l'intermédiaire d'autres entreprises dont les comptes n'ont pas été fermés par les banques. Les propriétaires de ces entreprises sont souvent des personnes appartenant à d'autres groupes ethniques n'ayant aucun rapport avec la communauté afghane. Les conseillers financiers afghans ont dit qu'ils ne comprennent pas pourquoi les banques refusent de faire affaire avec eux et acceptent d'exécuter les mêmes transactions pour d'autres entreprises, parce que, en réalité, les fonds sont transférés dans les mêmes pays et les montants sont identiques. Cependant, les autres entreprises sont encore « en affaires » et les banques ont fermé seulement les comptes des conseillers financiers afghans.

Les transactions par l'entremise de tiers posent de graves risques. Les conseillers financiers enregistrés ont dit que le risque de perdre les fonds est élevé parce que les tiers n'ont aucune responsabilité (ou une responsabilité limitée). Les longs délais de livraison ou de règlement (il faut parfois jusqu'à dix jours pour transférer les fonds ou pour régler les comptes), l'absence de transparence de l'infrastructure du tiers (les conseillers financiers afghans ne connaissent pas le réseau bancaire du tiers) sont d'autres problèmes graves. Par conséquent, les transactions sont risquées et ont une incidence négative sur leur chiffre d'affaires.

Les actions incohérentes des banques ont forcé les conseillers financiers à faire du « magasinage ». Puisque certaines banques sont plus « flexibles » que d'autres, les conseillers financiers se sont « précipités » vers ces dernières et ils ont transféré leurs comptes dans d'autres banques ou institutions financières après la fermeture de leurs comptes par certaines banques. Une des conséquences du « magasinage » ou de la confiance accordée à des tiers est que les petits conseillers se sont affiliés à des organisations plus importantes dans leur

communauté. Ces petits conseillers pensent que les conseillers plus importants sont enregistrés, que les banques n'ont pas fermé leurs comptes et qu'ils peuvent garantir l'exécution des transactions. Cependant, cela ne règle pas le problème puisque les conseillers financiers enregistrés doivent faire face au même problème et augmentent les risques en faisant affaire avec des tiers. Ces considérations concernent seulement les transactions pour lesquelles la participation de la banque est directe.

En outre, puisque les transactions des petits conseillers sont fondées uniquement sur la confiance, les activités sont limitées, notamment un mouvement de fonds disproportionné dans une seule direction (c.-à-d., des transferts de fonds vers l'Afghanistan exclusivement), un nombre restreint de clients et le règlement des comptes qui dépend des immigrants et des personnes qui voyagent. Par conséquent, un grand nombre de petits conseillers financiers indépendants ont dû fermer leur entreprise ou sont actuellement affiliés à des conseillers plus importants.

F. Publicité et affiliation

Tous les conseillers financiers font moins de publicité dans les journaux ethniques, les annuaires des communautés ethniques ou sur Internet. Dans le moment, seuls les conseillers financiers enregistrés font de la publicité. Les conseillers financiers non enregistrés ont expliqué qu'ils ne font plus (ou très peu) de publicité parce qu'il est de plus en plus difficile de répondre aux besoins des clients en raison des contrôles rigoureux et du refus des banques d'exécuter les transactions.

G. Concurrence et collaboration

Les conseillers financiers se font une concurrence féroce dans la communauté. Avant le 11 septembre, il y avait plusieurs opérateurs indépendants qui n'étaient pas enregistrés. À la suite des attentats du 11 septembre, afin de pouvoir se conformer aux exigences d'enregistrement ou de répondre aux actions des banques, ils ont créé des associations et se sont affiliés à d'autres conseillers ou se sont mieux organisés. La plupart des petits conseillers indépendants sont affiliés en tant que sous-agents à des conseillers plus importants ou à des entreprises de transfert de fonds enregistrées. Cette association est occasionnelle et concerne seulement les transactions importantes qu'ils ne peuvent exécuter seuls et qui nécessitent l'assistance d'une entreprise plus grande et mieux organisée. Cependant, les petits conseillers financiers exécutent seuls les transactions de moindre importance. Ces affiliations ont contribué à augmenter la concurrence entre les grands conseillers financiers.

Nous avons observé une certaine collaboration avec d'autres groupes ethniques dans cette communauté. Comme mentionné, les conseillers financiers doivent exécuter les transactions par l'entremise de tiers. Ces tiers n'ont pas la même origine et la même culture (par exemple, des conseillers financiers afghans effectuent des transactions par l'entremise des conseillers financiers eurasiens de Yonge Street). Ces collaborations sont nécessaires en raison des problèmes auxquels les conseillers financiers sont confrontés. Elles ne se fondent pas sur la confiance. En réalité, la méfiance est évidente.

En outre, nous avons observé une certaine collaboration et coopération entre les communautés afghane et indienne. Ces associations se fondent sur la confiance. Par exemple, les clients indiens qui doivent virer des fonds en Afghanistan font affaire avec des conseillers financiers afghans et les conseillers financiers afghans qui exécutent des transactions commerciales sont très à l'aise avec la communauté indienne. Cette collaboration (coopération) est unique parce qu'elle n'inclut pas la communauté pakistanaise (les Pakistanais exécutent des transactions ou

font affaire avec les membres de leur communauté exclusivement). En réalité, nous avons observé qu'ils éprouvent de l'animosité à l'égard de la communauté pakistanaise. Nous avons remarqué cela parce que, en raison des niveaux élevés d'immigration entre l'Afghanistan et le Pakistan, nous nous attendions à ce que les deux communautés maintiennent de solides rapports de confiance. Cependant, les conseillers financiers afghans et indiens ont déclaré ne pas faire affaire avec la communauté pakistanaise.

H. Exécution de la transaction

Les conseillers financiers afghans effectuent principalement des transactions commerciales avec un pays tiers qui fournit des produits. Ils préfèrent ne pas virer les fonds directement en Afghanistan pour différents motifs, notamment l'absence de structure bancaire, le nombre limité d'institutions financières, ainsi que l'incertitude politique et économique du pays.

Dans les deux illustrations ci-après, nous faisons une distinction entre les conseillers financiers qui utilisent les banques indirectement (Illustration I) et ceux qui les utilisent directement pour exécuter les transactions (Illustration II).

Illustration 1 : Phase I : Transfert de fonds aux clients
 Phase II : Règlement entre les conseillers financiers

PHASE I : Transfert de fonds aux clients

Généralement, un client demande à un conseiller financier de virer des fonds à un bénéficiaire en Afghanistan ou au Pakistan. On doit souligner que la clientèle est vaste et que le client peut être un résident de toute province canadienne ou de tout état des États-Unis.

En plus de verser les fonds (qui peuvent être des dollars canadiens ou américains), le client donne les coordonnées du bénéficiaire. Les conseillers financiers enregistrés prennent note des

renseignements fournis par l'expéditeur et remplissent un formulaire contenant les coordonnées de l'expéditeur, du bénéficiaire, le taux de change et l'utilisation/le mésusage ou l'origine des fonds (par exemple, à des fins d'activités terroristes ou criminelles). Certains conseillers font des photocopies des pièces d'identité. Les sous-agents des conseillers financiers suivent les mêmes procédures. Les conseillers non enregistrés demandent les renseignements aux clients et acceptent les fonds, mais ne font pas signer un formulaire ou un avis de non-responsabilité.

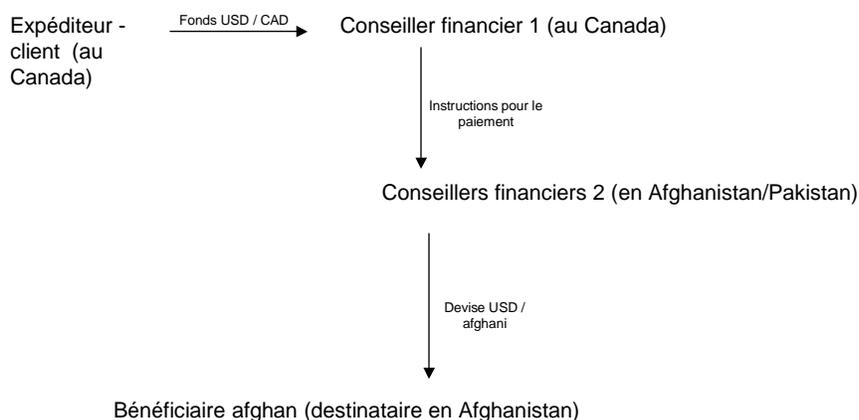
Le client choisit la devise (le dollar américain ou l'afghani) et précise si les fonds doivent être remis directement au domicile du bénéficiaire (cela dépend de coutumes ou de l'aspect pratique). Les conseillers n'exigent aucun frais supplémentaire pour une livraison à domicile.

Le conseiller donne au client les coordonnées des personnes-ressources et une date de livraison. En outre, il donne au client un symbole identificateur (un numéro ou un nom). Il calcule le montant qui sera remis au bénéficiaire conformément au taux de change (parfois le taux de change est utilisé comme symbole identificateur).

Le conseiller financier canadien communique avec le conseiller financier afghan (en Afghanistan) et lui donne les renseignements nécessaires (bénéficiaire, montant, etc.). Le conseiller financier afghan verse les fonds au bénéficiaire dans un délai de 24 à 48 heures à compter de la réception des instructions.

Le conseiller financier canadien reçoit du conseiller financier afghan la confirmation que la transaction a été exécutée et communique ce renseignement à l'expéditeur.

La confirmation conclut la première phase de la transaction.

Transaction : Phase 1.

NOTA : Le conseiller financier canadien verse les fonds au bénéficiaire dans un délai de 24 à 48 h à compter de la réception des fonds.

Le conseiller financier peut transférer des dollars américains ou des afghanis.

En outre, les conseillers financiers n'exigent aucun frais supplémentaire pour la livraison à domicile.

PHASE II : Règlement entre les conseillers financiers

Les délais de règlement varient et les conseillers financiers règlent les comptes en effectuant des transactions commerciales.

En général, un conseiller financier en Afghanistan communique avec ses associés au Canada et commande des produits qui doivent être expédiés en Afghanistan. Souvent, c'est le conseiller financier en Afghanistan qui passe la commande; il arrive parfois que ce soit un autre homme d'affaires qui passe la commande auprès du conseiller financier en Afghanistan. Le montant de la commande correspond approximativement au montant dû par le conseiller financier canadien (ou correspond aux montants déboursés par le conseiller financier afghan à des bénéficiaires en Afghanistan).

Le conseiller financier canadien trouve les produits qui peuvent être achetés dans n'importe quel pays. Par exemple, les produits peuvent être achetés en Chine (par exemple, les produits électroniques), au Kenya (par exemple, le thé), en Inde (par exemple, les tissus), au Pakistan (par exemple, les fruits secs), etc.

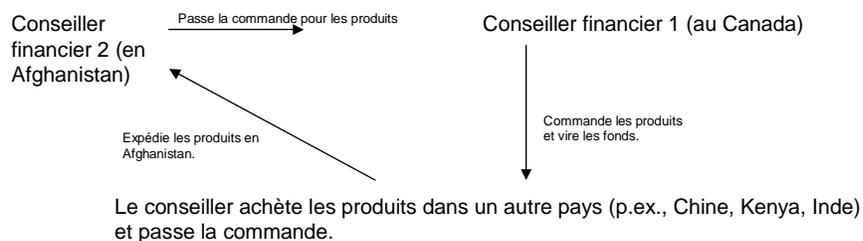
Le conseiller financier canadien établit une lettre de crédit au nom du tiers ou vire les fonds au fournisseur au nom du tiers.

Le fournisseur expédie les produits au conseiller financier afghan. Ce dernier reçoit les produits et règle les comptes (s'il est la personne qui a passé la commande) ou livre les produits à son client et les comptes sont réglés entre les deux conseillers financiers.

Cette opération conclut la transaction.

Le système est efficace et répond aux besoins de toutes les parties. Le fournisseur (dans n'importe quel pays) préfère faire affaire avec une entreprise canadienne plutôt qu'avec une entreprise afghane. Cela répond de plus aux exigences des deux conseillers financiers.

Il faut souligner que les conseillers financiers peuvent attendre jusqu'à un an avant de régler les comptes. Cependant, certains conseillers financiers préfèrent régler les comptes dans un délai d'un an en raison de la difficulté de gérer les comptes, mais ils n'ont pas tous fait mention du même problème. Pour ces derniers, le processus est essentiel parce que le mouvement de fonds vers l'Afghanistan est insuffisant pour exécuter des transactions commerciales.

Transaction : Phase 2 règlement entre agents financiers.

NOTA : Le conseiller financier au Canada trouve les produits dans un autre pays. Il passe la commande et vire les fonds nécessaires pour la transaction. Les marchandises sont expédiées en Afghanistan.

Illustration II :

(Nota : dans cette illustration, le rôle de la banque et des institutions financières non bancaires est direct).

PHASE I : Versements de fonds aux clients

Un client communique avec un conseiller financier canadien et obtient les coordonnées bancaires de ce dernier. Le client donne, comme mentionné dans l'illustration précédente, les coordonnées de l'expéditeur et du bénéficiaire, la devise, le montant et il précise s'il désire une livraison à domicile.

Le client dépose les fonds dans le compte du conseiller financier et confirme le dépôt.

Le conseiller financier canadien communique avec le conseiller financier afghan affilié en Afghanistan; il lui transmet les montants et les coordonnées du bénéficiaire. Le conseiller financier afghan verse les fonds au bénéficiaire en Afghanistan.

Le conseiller financier afghan confirme au conseiller financier canadien que la transaction a été exécutée. À cette étape, le conseiller financier canadien peut confirmer (ou ne pas confirmer) à l'expéditeur que les fonds ont été remis au bénéficiaire.

Puisque le niveau de confiance est élevé, l'expéditeur est certain que le bénéficiaire a reçu les fonds dans un délai de 24 à 48 heures à compter du dépôt des fonds dans le compte du conseiller financier canadien. L'expéditeur tient pour acquis que le bénéficiaire a reçu les fonds dans le délai promis et ne demande pas au conseiller financier de confirmer la livraison. Cette certitude (ou le niveau élevé de confiance) à l'égard du conseiller financier est également applicable aux données contenues dans l'illustration précédente. En cas de problème (par exemple, des retards, l'impossibilité d'obtenir la devise demandée, etc.), le conseiller financier canadien communique avec l'expéditeur. Il arrive également que l'expéditeur et le bénéficiaire communiquent entre eux par téléphone, télécopieur ou par la poste et confirment la livraison.

PHASE II : Règlement entre les conseillers financiers

Le conseiller financier canadien consolide généralement les comptes des clients dans un délai d'une semaine (dans certains cas cependant, il peut accumuler des fonds pendant deux semaines ou plus s'il s'agit de petits montants).

Le conseiller financier canadien vire les fonds dans un compte bancaire différent établi à son nom ou dans le compte d'un autre conseiller financier dans un autre pays. Pendant les entrevues, les participants ont mentionné que les États-Unis étaient le premier choix avant les attentats du 11 septembre. Dans le moment, les pays préférés pour le transit des fonds sont l'Allemagne ou le Royaume-Uni. (Nota : pendant les entrevues, on nous a expliqué que la pratique consiste à diviser les transactions en « quelques » segments (ou entre « quelques »

conseillers financiers. De façon à expliquer davantage ce concept, vous trouverez ci-dessous l'exemple d'un transfert auquel participent trois conseillers financiers.)

Le deuxième conseiller financier (dans le pays intermédiaire) vire les fonds à une institution financière ou à une banque au Pakistan au nom d'un troisième conseiller financier ou vire les fonds en Afghanistan par l'entremise de Western Union (cependant cette opération est plus difficile compte tenu du petit nombre de bureaux de Western Union en Afghanistan).

Il y a ensuite plusieurs possibilités à partir du Pakistan. De manière générale, on peut remettre l'argent comptant au conseiller financier afghan ou les deux conseillers financiers locaux (au Pakistan et en Afghanistan) peuvent régler les comptes en exécutant une simple transaction fondée sur la confiance. En raison de l'accès facile et des déplacements fréquents entre les deux pays, les mouvements des espèces ou les opérations de compensation sont faciles et ne suscitent pas autant de préoccupations que la première partie de la transaction.

Les conseillers financiers canadien et afghan effectuaient par le passé des règlements directs (c.-à-d., par l'intermédiaire de banques au Pakistan). Cependant, l'expérience leur a appris que les virements *directs* vers le Pakistan sont assujettis à des contrôles plus rigoureux que ceux effectués pour les transferts vers les pays de l'Union européenne. Les conseillers financiers préfèrent donc diviser la transaction en plusieurs segments (c.-à-d., « segmenter la transaction »), plutôt qu'effectuer un virement direct au Pakistan.

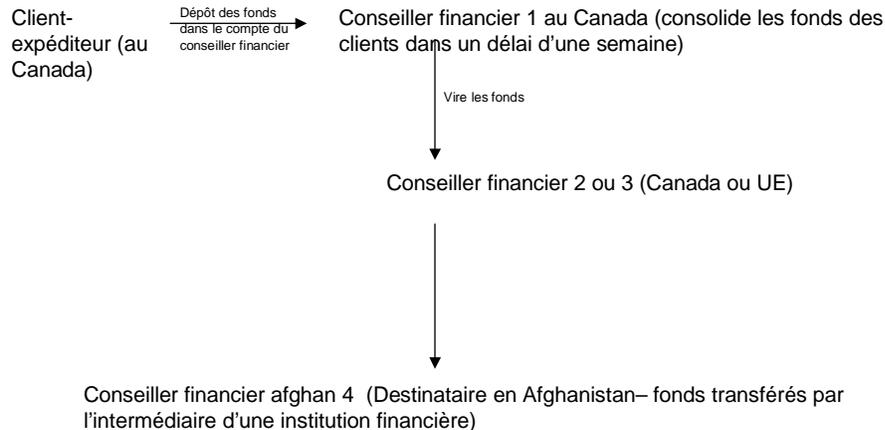
Cette opération conclut la transaction. On doit souligner que les transactions expliquées dans cette illustration sont en déclin puisque les banques refusent de « coopérer » à l'exécution des transactions. Il est aussi important de souligner que l'attitude des banques n'est pas uniforme (la plupart, mais pas toutes, refusent de faire affaire avec les conseillers financiers). Les banques ferment les comptes qui effectuent des opérations fréquentes et rapides vers des pays

suspects et qui ne semblent pas avoir de but ou lorsque les titulaires des comptes ont des noms arabes. Le fait d'être enregistré auprès du CANAFE ne semble pas être un avantage. Cependant, il est encore possible d'exécuter des transactions par l'intermédiaire d'un pays européen, si l'on est prudent. Bien que ces transactions nécessitent un plus grand nombre d'associés relativement au règlement final, cela ne pose pas de problème puisque tous les participants ont des liens de parenté. L'exécution des transactions par l'entremise des banques ou des institutions financières est un avantage parce que le règlement est facile et rapide et il n'a pas besoin d'être retardé. Le processus n'est pas aussi lourd que les échanges commerciaux.

**OPÉRATIONS BANCAIRES
INTERNATIONALES OFFICIEUSES**

AFGHANI

Illustration 2 : Règlement entre conseillers financiers



NOTA : Le conseiller financier canadien verse les fonds au bénéficiaire dans un délai de 24 à 48 h à compter de la réception des fonds.

Le bénéficiaire peut recevoir des dollars américains ou des afghanis. « Quelques » conseillers financiers participent au règlement final (pour les fonds en transit) lorsque les comptes ne sont pas réglés au moyen d'opérations de compensation ou de transactions commerciales.

VI. Conseillers financiers Pakistanais

(Nota : en raison de la réticence d'un grand nombre de participants, des déclarations contradictoires pendant les entrevues et des demandes de précision qui ont eu pour

conséquence le refus de poursuivre la discussion ou la dénégalion des déclarations précédentes, nous recommandons d'examiner plus en profondeur les conclusions et les tendances de la présente étude.)

Nombre de personnes contactées : 16

Nombre de personnes interviewées : 7

Nombre de personnes qui ont refusé d'être interviewées : 9

Nombre de conseillers enregistrés : 3

Nombre de conseillers non enregistrés : 4

A. Activité principale et enregistrement

Le transfert des fonds était le principal (et seul) service financier offert par les trois conseillers financiers pakistanais. Les trois conseillers étaient enregistrés auprès du CANAFE à titre d'entreprises de transfert de fonds. Les transferts de fonds n'étaient pas l'activité principale des autres conseillers (c.-à-d., les conseillers financiers non enregistrés), mais plutôt un service secondaire dans le cadre de leurs activités principales.

Les conseillers non enregistrés ont dit qu'ils ne faisaient pas des affaires activement ou qu'ils étaient « associés » à des conseillers financiers enregistrés en tant que sous-agent et que, par conséquent, ils devaient se conformer aux exigences d'enregistrement par l'entremise du conseiller financier principal, ou qu'ils avaient entamé les procédures d'enregistrement. Cependant, ils étaient préoccupés du fait que les exigences d'enregistrement pouvaient attirer l'attention du gouvernement. Ils ont également mentionné les coûts liés à l'enregistrement. Puisque les transferts de fonds ne sont pas l'activité principale de ces conseillers financiers (c.-à-d., les transferts sont peu fréquents, limités et occasionnels et sont, en général, de petits montants envoyés aux membres de la famille ou aux amis), ils se sont concentrés de nouveau sur leur activité principale.

B. Destination

Les conseillers financiers non enregistrés ont exécuté dans le passé des transactions vers différentes régions du Pakistan (Karachi, Rawalpindi, Islamabad, Lahore, Quetta, Sindh et Multan, etc.), mais les conseillers financiers enregistrés virent des fonds dans « tous les pays ». La communauté éprouve de la répugnance à faire affaire avec les États-Unis.

C. Tenue des registres

Les conseillers financiers enregistrés tiennent des registres électroniques détaillés. Il est intéressant de souligner qu'un conseiller enregistrerait ses transactions dans un grand livre et les transférerait périodiquement dans l'ordinateur. Il a dit que c'était une question d'habitude. Lorsque nous avons dit que cela pouvait engendrer des erreurs lors du transfert des données du grand livre à l'ordinateur, il a répondu qu'il n'était pas possible de faire des erreurs. Les conseillers non enregistrés tiennent un grand livre ou des registres et ne demandent pas aux clients de remplir un formulaire ou de signer une déclaration.

L'utilisation des prête-noms est fréquente. Nous avons été témoin d'un fait qui a mis en évidence la fréquence de cette pratique. Un sous-agent avait acheté trois mille dollars de « quelques » clients. Le conseiller financier a demandé uniquement les coordonnées des bénéficiaires (et non celles des expéditeurs). Lorsque nous avons demandé au conseiller financier des renseignements sur ce transfert des fonds, il a répondu qu'il exécutait la transaction au nom du sous-agent. Il a dit avoir une confiance absolue dans le sous-agent et que ce dernier connaissait tous ses clients.

Le conseiller a précisé qu'il effectue et enregistre les transactions au nom du sous-agent parce que les clients ne sont pas obligés de présenter des pièces d'identité pour des montants inférieurs à mille dollars. L'accumulation de fonds dans un seul compte est considérée comme une pratique efficace, puisque les montants sont souvent minimes. En plus, l'utilisation de prête-noms est essentielle parce que les clients sont des immigrants clandestins.

Les conseillers financiers enregistrés émettent un reçu sur demande exclusivement. En revanche, les conseillers financiers non enregistrés considéreraient une telle requête comme

une insulte. Comme mentionné dans un contexte légèrement différent, ces transactions ont des nuances religieuses (par exemple, on commence et on termine la journée de travail avec la récitation de formules religieuses; les affiches et les programmes de protection d'écran ont des inscriptions à caractère religieux (phrases et symboles); on cesse toute activité à des heures précises pour prier; il n'y a pas de frais de service (c.-à-d., profit) pour les transactions pour des motifs religieux, etc. Ces transactions ne se fondent pas uniquement sur la confiance, les liens de parenté ou le gain économique, elles sont renforcées par la religion). Ces rapports se fondent donc sur la confiance *et* la religion. En conséquence, le fait de demander un reçu serait perçu comme une insulte.

Nous avons demandé si des conseillers financiers appartenant à la communauté avaient volé des fonds ou n'avaient pas exécuté des transactions. La réponse a été négative (à la différence de la communauté indienne). On nous a expliqué que le code de déontologie est régi par la religion et qu'une telle action est impensable.

D. Publicité et affiliations

Depuis les attentats du 11 septembre, seuls les conseillers financiers enregistrés font de la publicité dans les journaux communautaires pour plusieurs motifs, principalement parce que les transferts de fonds ne sont pas l'activité principale des conseillers non enregistrés. Les conseillers qui considèrent cette activité comme importante (non comme l'activité principale) sont actuellement affiliés à des conseillers financiers enregistrés qui font de la publicité en tant qu'entreprise de transfert de fonds.

Les facteurs qui ont facilité l'affiliation sont notamment la réaction des gouvernements aux attentats du 11 septembre, les rapports difficiles avec les banques, les possibilités

d'investissement aux Émirats arabes unis et la réglementation ou les conditions du marché au Pakistan.

Pour la plupart des participants, la réglementation et les conditions du marché au Pakistan étaient les motifs principaux des affiliations. Après les attentats du 11 septembre, le gouvernement pakistanais a adopté de sévères mesures sur les transactions fondées sur la confiance. Il a promulgué des lois sur l'enregistrement et a accordé des licences à des entreprises pakistanaises de transfert de fonds. Sept grandes entreprises sont enregistrées auprès du gouvernement à ce titre. Tous les virements de fonds (transactions) vers le Pakistan et vers l'étranger doivent être effectués par l'intermédiaire de ces entreprises enregistrées.

Cependant, puisque le Pakistan est une économie monétaire, les petits montants sont souvent invisibles. Les gros montants, particulièrement ceux destinés aux investissements, peuvent soulever des questions ou attirer l'attention du gouvernement. Puisque les bénéficiaires préfèrent recevoir les fonds par l'entremise d'entreprises enregistrées au Pakistan, les conseillers canadiens ont dû s'adapter à la situation. La plupart des conseillers canadiens se sont affiliés à des entreprises qui ont des relations d'affaires avec une entreprise enregistrée au Pakistan. Ils nous ont expliqué que les entreprises enregistrées au Pakistan font affaire avec d'autres entreprises enregistrées dans d'autres pays. En conséquence, la plupart des petits conseillers financiers indépendants (pour ne pas dire tous) sont affiliés à des entreprises de transfert de fonds au Canada.

E. Concurrence et collaboration

La concurrence entre les conseillers financiers est faible (elle n'est pas aussi féroce que dans la communauté afghane ou indienne). Nous avons observé que les petits conseillers financiers

ont un grand respect pour les conseillers financiers importants. Nous avons eu l'impression qu'ils coexistent en paix. Ils n'éprouvent aucune animosité à l'égard des grandes entreprises. Lorsqu'une personne se retire des affaires pour n'importe quelle raison, on dit que c'est la « volonté de Dieu ». Ils justifient de la même manière les affiliations avec les grandes entreprises.

Nous n'avons observé aucune collaboration avec les autres communautés ethniques. Les clients des conseillers financiers pakistanais sont des Pakistanais. Les clients interviewés dans cette communauté ont dit qu'ils font confiance aux conseillers financiers pakistanais exclusivement.

F. Frais

En ce qui concerne les transactions passées, les conseillers financiers non enregistrés n'exigeaient aucun frais pour des motifs religieux. La différence du taux de change (c.-à-d., l'écart) constituait leur profit. Les conseillers financiers enregistrés demandent aux clients les frais payés à l'institution financière pour exécuter les transactions (c.-à-d., ils transfèrent les frais de service de la banque ou de l'institution financière comme Western Union ou Money Mart au client), mais n'exigent aucun frais supplémentaire. Nous avons observé une seule exception, lorsqu'un conseiller financier a demandé un pourcentage, en plus des frais de service de l'institution financière.

Les conseillers financiers non enregistrés hésitaient à parler des transactions passées avec les États-Unis (par exemple, l'interviewer a posé les questions suivantes : Avec qui avez-vous fait affaire? Ces conseillers financiers étaient-ils enregistrés? Quel était le montant?) ou ont déclaré

n'avoir jamais envoyé de fonds *aux* États-Unis (ce qui est différent d'un envoi de fonds *des* États-Unis au Pakistan).

Les conseillers qui ont discuté les transactions passées ont expliqué que depuis les attentats du 11 septembre, ils exigeaient des frais pour tous les virements de fonds *vers* les États-Unis, bien qu'ils n'exigeaient aucun frais pour toute autre destination. Ils n'ont pas divulgué le montant des frais, mais ces transactions étaient sujettes à l'imposition de frais. Depuis les attentats du 11 septembre, les conseillers enregistrés exigent également des frais supplémentaires pour transférer des fonds *aux* États-Unis. Par exemple, un conseiller financier enregistré a dit que les frais pour virer 1 500 \$ aux États-Unis sont de 97 \$ par rapport à 19 \$ pour virer le même montant au Pakistan.

Les fonds sont généralement remis au bénéficiaire dans un délai de 24 à 48 heures. Cependant, pour les États-Unis ce délai peut varier (conseillers financiers non enregistrés). Dans le cas de transactions passées, occasionnelles et limitées (après le 11 septembre), il fallait entre trois et cinq jours ouvrables (délai pour remettre les fonds au bénéficiaire). Ce délai peut signifier que les fonds n'étaient pas disponibles ou qu'une institution financière a exécuté la transaction et viré les fonds (il faut trois jours ouvrables pour un virement bancaire). Lorsque nous avons posé des questions plus précises, les conseillers ont répondu que les affaires étaient très difficiles et que la plupart des affiliations du passé fonctionnaient mal en raison de la peur et de l'attitude discriminatoire à l'égard de la communauté. S'ils sont en affaires, ils ont entrepris les procédures d'enregistrement. Ils devront donc divulguer les noms des clients, ce qui pose un certain nombre de problèmes puisque la plupart des clients sont des immigrants clandestins. Plusieurs conseillers financiers refusent de faire affaire avec les États-Unis car le règlement des comptes avec d'autres conseillers était (est) difficile.

Le règlement des comptes avec les conseillers aux États-Unis pose de sérieux défis. Avant le 11 septembre, il suffisait de se rendre aux États-Unis ou de virer les fonds. Depuis les attentats du 11 septembre, par suite de l'adoption de nouveaux règlements sur l'immigration et sur les services bancaires, les règlements sont difficiles. Les méthodes conventionnelles de règlement (c.-à-d., la remise des fonds en personne) sont risquées parce qu'il faut déclarer les montants à la frontière et les autorités américaines prennent les empreintes digitales. Ces risques sont un élément dissuasif important. Par conséquent, la plupart des conseillers financiers enregistrés déclarent ne pas faire affaire avec les États-Unis.

G. Mouvement de fonds

Le mouvement de fonds est à sens unique (c.-à-d., virement de fonds vers le Pakistan). La plupart des conseillers financiers pakistanais disent que les mouvements de fonds vers l'extérieur du Pakistan sont minimes. Nous avons observé que le mouvement de fonds vers le Pakistan a augmenté depuis le 11 septembre.

Selon certains conseillers financiers, un grand nombre de clients des États-Unis, du Royaume-Uni et du Canada ont vendu leurs biens et leurs investissements et ont transféré les fonds au Pakistan quelques mois après les attentats du 11 septembre. Cependant, ils n'ont pas été en mesure de préciser si les clients étaient retournés dans leur pays d'origine ou s'ils avaient simplement vendu et transféré leurs biens. En plus, il n'y a aucune possibilité de déterminer si ces personnes ont transféré tous leurs biens ou seulement une partie. Cependant, depuis les attentats du 11 septembre, la peur, les règlements bancaires et les politiques et règlements nationaux (aux États-Unis et au Pakistan) ont permis aux conseillers financiers d'augmenter leur chiffre d'affaires.

Dans certains cas, ils transfèrent les fonds au Canada au lieu de les envoyer directement des États-Unis au Pakistan. Pour la même raison (peur et règlements), les transferts *directs* de fonds des États-Unis au Pakistan ont diminué. Les fonds sont transférés *avant* au Canada et *ensuite* au Pakistan (c.-à-d., États-Unis-Canada-Pakistan). Les participants n'ont mentionné aucun montant.

Les possibilités d'investissement à Dubaï sont un autre facteur qui a aidé le processus. Ce sont les conseillers financiers qui ont des rapports avec les Émirats arabes unis qui ont parlé de ces possibilités d'investissement. Il semble qu'au cours des deux dernières années, le gouvernement des Émirats arabes unis a permis aux non-résidents d'acheter des baux immobiliers de 99 ans. On nous a expliqué que les Pakistanais préfèrent investir à Dubaï plutôt que dans les pays occidentaux. Par conséquent, les fonds transférés au Pakistan sont destinés à des investissements à Dubaï et non au Pakistan. En outre, les conseillers financiers pakistanais qui ont des relations d'affaires avec les Émirats arabes unis préfèrent virer les fonds directement dans ce pays plutôt qu'au Pakistan en raison des politiques économiques nationales qui visent à régler le mouvement de fonds vers le Pakistan. Nous sommes arrivés à la conclusion qu'à la suite des attentats du 11 septembre, certains conseillers financiers ont tiré des avantages des règlements et du climat de peur; cependant la situation était moins positive pour d'autres conseillers financiers.

H. Conséquences des attentats du 11 septembre

Les participants avaient des opinions différentes sur les conséquences des attentats du 11 septembre. Pour certains conseillers, la nouvelle réglementation promulguée aux États-Unis après le 11 septembre a entraîné une augmentation du chiffre d'affaires. Quelques conseillers ont déclaré n'avoir subi aucune conséquence négative (ils avaient débuté leurs activités

récemment). Ces conseillers étaient plus préoccupés par la présence croissante de Western Union et de Money Mart au Pakistan, ainsi que des politiques nationales pakistanaises, que des conséquences des attentats du 11 septembre. Quelques conseillers ont dit qu'ils se sont retirés des affaires, d'autres ont adapté leurs pratiques d'affaires à la nouvelle situation (c.-à-d., ils ont modifié leurs pratiques et ne font plus affaire avec les États-Unis, ils ont augmenté les frais de transaction ou ils sont affiliés à des conseillers financiers enregistrés). Tous les conseillers interviewés, indépendamment des changements survenus dans leurs activités, étaient inquiets lorsqu'ils parlaient des transactions avec les États-Unis. Ils étaient aussi préoccupés par les nouvelles politiques que le gouvernement du Canada pourrait adopter pour réglementer leurs pratiques commerciales.

I. Exécution de la transaction

Pour les conseillers financiers enregistrés, le rôle des banques est direct. Le conseiller financier canadien reçoit les fonds et les renseignements du client. Ces conseillers ont une vaste clientèle aux États-Unis et au Canada. Le conseiller financier dépose les fonds reçus du client dans son compte bancaire. Il demande à une banque ou à une institution financière (Western Union ou Money Mart) de transférer les fonds dans le compte du bénéficiaire au Pakistan ou d'un conseiller financier affilié au Pakistan (qui remet les fonds au bénéficiaire). Cette opération conclut la transaction.

Tous les conseillers financiers enregistrés ont des relations d'affaires avec une des sept entreprises qui détiennent un permis de la banque d'État du Pakistan. Toutes les transactions sont exécutées (envoyées) par l'intermédiaire de banques partout au Pakistan. La plupart de ces conseillers financiers ont des relations d'affaires au Canada, aux États-Unis, dans les Émirats arabes unis, le Royaume-Uni et d'autres pays européens (c.-à-d., « partout »).

Les conseillers financiers non enregistrés exécutent des transactions fondées sur la confiance exclusivement. Comme mentionné, le transfert de fonds n'était pas l'activité principale de ces derniers, mais plutôt un service secondaire dans le cadre de leurs activités principales, service qui est généralement offert aux amis et aux membres de la famille vers certaines régions du Pakistan uniquement. Puisque ces transactions se fondent sur les rapports personnels, les conseillers peuvent attendre jusqu'à un an avant de régler les comptes. Les conseillers règlent les comptes en effectuant des opérations de compensation et par l'entremise de personnes qui voyagent du Pakistan aux États-Unis ou au Canada et, par conséquent, un client du conseiller financier pakistanais doit se rendre (ou vivre) au Canada ou aux États-Unis. Le conseiller financier au Canada verse le montant dû au client canadien du conseiller financier pakistanais. (La demande d'un conseiller financier canadien de remettre des fonds à un bénéficiaire au Pakistan au nom d'un client canadien était essentiellement la même chose – c.-à-d., une transaction dans l'autre direction.)

On doit aussi souligner que personne n'a mentionné le processus de « segmentation des transactions » (à l'instar des conseillers financiers afghans) pour régler les comptes. Cela découle probablement du plus grand nombre de bureaux de Western Union et de banques au Pakistan par rapport à l'Afghanistan. Aucun conseiller n'a dit transférer les fonds vers un pays intermédiaire (par exemple, l'Europe comme les conseillers financiers afghans). Tous les conseillers financiers non enregistrés ont affirmé « qu'ils n'étaient plus en affaires » ou qu'ils faisaient seulement quelques affaires pour les membres de la famille.

Les conseillers financiers non enregistrés exécutent des transactions en roupies (unité monétaire pakistanaise) ou en dollars américains (pour les virements de fonds vers le Pakistan). Les conseillers financiers enregistrés exécutent des transactions en roupies

exclusivement. Tous les conseillers enregistrés refusent de virer des dollars américains au Pakistan même si les clients en font la demande et indépendamment des frais.

VII. Conseillers financiers Indiens

Nombre de conseillers contactés : 10

Nombre de conseillers interviewés : 8

Nombre de conseillers enregistrés : 5

Nombre de conseillers non enregistrés : 3

Nombre de conseillers qui ont refusé d'être interviewés : 2

On trouve dans cette communauté une autre catégorie : les hommes d'affaires

Nombre de personnes contactées : 7

Nombre de personnes interviewées : 4

Nombre de personnes qui ont refusé d'être interviewées : 3

Nota : comme mentionné précédemment, les personnes interviewées ont utilisé certaines expressions comme « Hawala », « kala paisa », « garam paisa » ou « edihar ka udhar », bien que l'interviewer ait évité de les employer en raison des nuances négatives qui y sont rattachées. Cependant, ces expressions sont importantes dans le contexte des frais. En réalité, on a fait une distinction entre Hawala « blanc » (« safed » ou numéro « eik » – c.-à-d., argent blanc) qui désigne des virements de fonds vers l'Inde même si les fonds proviennent de personnes qui n'ont pas de statut légal dans le pays où l'argent a été gagné (c.-à-d., les versements des immigrants clandestins) et Hawala « noir » (ou « do numbri », « kala » ou « garam paisa ») qui désigne des transferts de fonds à l'extérieur de l'Inde, fonds qui, dans certains cas, sont le fruit d'évasions fiscales ou de l'argent noir (c.-à-d., « chaud » ou « garam »). Seuls les hommes d'affaires ont mentionné et expliqué l'expression « Hawala noir ».

On trouve dans la communauté indienne une autre catégorie, soit celle des hommes d'affaires.

Ils ont expliqué qu'ils utilisent des techniques telles que les erreurs de facturation (surfacturation ou sous-facturation) et les remboursements des droits de douane pour effectuer des transactions commerciales. Bien que les modalités des transactions soient semblables à celles utilisées par les conseillers financiers afghans (c.-à-d., le commerce) cette communauté a des

caractéristiques uniques (et pour cette raison nous avons mis en évidence la catégorie des hommes d'affaires).

La clientèle est limitée. Ces personnes font affaire entre elles et avec un petit nombre d'associés d'affaires. Aucune publicité n'est faite, ces personnes ne se considèrent pas comme des conseillers financiers et elles n'ont jamais exercé cette activité dans le passé. Il ne s'agit pas d'immigrants ou de citoyens canadiens. Tous font affaire dans plusieurs pays. Tous ont « des intérêts en affaires » ou « une deuxième résidence » au Canada ou aux États-Unis ou leurs enfants étudient dans des écoles « occidentales » (« à l'étranger »). Nous avons fait des recherches sur ce groupe pour comprendre le mouvement de fonds vers le Canada.

De plus, nous avons noté une certaine réticence de la part de ces personnes à discuter de leurs affaires. Nous avons dû les assurer de la confidentialité des réponses (c'est le seul groupe qui a demandé à l'interviewer de présenter tous les documents comme la demande de communications, les réponses, les examens déontologiques et l'approbation (relativement à la confidentialité) avant de répondre aux questions. Le contexte familial, les qualifications, la compétence linguistique, la connaissance de la communauté, la position sociale ou les relations n'étaient pas suffisants pour mettre à l'aise ces personnes (par opposition aux autres personnes qui ont été interviewées.) Nous avons rencontré ces personnes à l'extérieur de leur milieu de travail (contrairement aux autres), bien que les discussions suivantes aient eu lieu dans leurs bureaux ou par téléphone. Il faut préciser (conformément à la demande de ce groupe) que tous les renseignements donnés à l'interviewer se rapportaient aux activités « d'autres personnes » (c.-à-d., les pratiques ne le concernaient pas). En dernier lieu, ces personnes étaient instruites et leur situation financière était très solide par rapport aux autres personnes qui ont été interviewées.

Les paragraphes ci-dessous ne concernent pas ce groupe de personnes, à l'exception de ceux sur l'analyse des frais, le mouvement des fonds et l'exécution de la transaction.

A. Destination

Les conseillers financiers enregistrés font affaire avec « tous » les pays qui ont une infrastructure bancaire. Les conseillers financiers non enregistrés font affaire presque exclusivement avec l'Inde (c.-à-d., virements de fonds vers les pays bénéficiaires). Cependant, ils ne transfèrent pas les fonds uniquement à des endroits précis (comme les conseillers financiers pakistanais), leurs réseaux sont plus vastes. Ils nous ont expliqué que Western Union a établi des relations d'affaires avec l'autorité postale de l'Inde et qu'en conséquence, il est possible d'obtenir les services de Western Union dans tous les bureaux de poste. Les transactions sont plus faciles pour les conseillers financiers (aucune opération de compensation pour régler les comptes).

Il est intéressant de souligner que les conseillers financiers enregistrés et non enregistrés n'ont pas parlé de problèmes avec les banques ou les institutions financières. Même les conseillers non enregistrés exécutent leurs transactions par l'entremise d'institutions financières. Lorsque nous avons demandé pourquoi les clients ne font pas affaire directement avec une institution financière (plutôt que de faire affaire avec les conseillers financiers), ils ont dit que les conseillers financiers offrent aux clients certains avantages, notamment le faible coût des transactions, l'efficacité (aucun retard), le statut d'immigrant, le niveau d'instruction ou la livraison à domicile (cueillette et livraison).

B. Activité principale et enregistrement

Trois conseillers financiers considèrent les transferts de fonds comme leur activité principale. Pour les autres (enregistrés et non enregistrés), les transferts de fonds ne sont pas l'activité principale, mais ils sont essentiels au succès de leur entreprise (revenus supplémentaires).

Classification des conseillers enregistrés : trois conseillers financiers étaient enregistrés auprès du Financial Crimes Enforcement Network des États-Unis (« FinCEN »), un conseiller détenait un permis de FinCEN et était enregistré auprès du CANAFE et un autre était enregistré auprès du CANAFE et faisait affaire aux États-Unis par l'intermédiaire d'une entreprise de transfert de fonds. Trois conseillers « réfléchissaient » à la possibilité de s'enregistrer auprès du CANAFE (nous les avons classifiés comme non enregistrés). Les conseillers financiers non enregistrés ont déclaré ne pas faire affaire avec les États-Unis.

Conseillers financiers non enregistrés : lorsque nous avons posé des questions sur l'enregistrement, ils ont répondu que certains problèmes doivent être réglés. Certains conseillers ont déclaré ne pas avoir reçu le questionnaire portant sur la conformité (cependant, un conseiller a dit qu'un conseiller financier affilié de Vancouver, C.-B. avait reçu le questionnaire un mois plus tôt, mais qu'il n'était pas sûr des conséquences d'une telle démarche pour son associé).

Par conséquent, les conseillers qui sont en affaires « depuis quelques années » ne sont pas sûrs de la date d'entrée en vigueur de l'enregistrement (c.-à-d., l'enregistrement est-il rétroactif ou non)? Qu'est-ce qu'il faut faire avec les transactions passées? Ils se demandent s'ils doivent engager des dépenses supplémentaires pour se conformer aux exigences du gouvernement (les coûts sont minimes dans le moment, mais après l'enregistrement, ils devront respecter les

règlements (processus) et leurs profits (chiffre d'affaires) pourraient diminuer). Ils ne comprennent pas leurs obligations, à l'exception du « système d'honneur » relativement au dépôt des rapports. Il faut souligner que ces derniers n'avaient pas les mêmes inquiétudes que les conseillers financiers pakistanais non enregistrés. Ils ont le même niveau de confiance et la même prudence que les conseillers financiers afghans, mais ils ne sont pas préoccupés de la discrimination ou de la visibilité et ils étaient disposés à aborder les différents problèmes.

C. Tenue des registres

Les conseillers financiers enregistrés tiennent des registres détaillés. Comme mentionné, ils exécutent leurs transactions par l'intermédiaire de banques ou de Western Union. Par conséquent, conformément aux exigences des institutions financières (qui doivent respecter les exigences relatives à l'octroi des licences et à l'enregistrement), ils tiennent des registres détaillés.

Les conseillers non enregistrés tiennent des registres, mais ne demandent pas aux clients de remplir un formulaire, de signer une déclaration ou un avis de non-responsabilité. Ils demandent des renseignements détaillés aux fins de livraison. Demander un reçu n'est pas perçu comme une insulte. En réalité, les conseillers financiers enregistrés émettent régulièrement des reçus aux clients. Les conseillers financiers non enregistrés donnent des reçus à la demande des clients, bien que cela arrive rarement.

Nous avons observé que les transactions ne se fondent pas sur la religion et les liens de parenté. L'objectif des transactions semble être l'efficacité (livraison à domicile dans un délai de 24 heures) et le profit du conseiller financier. On a aussi parlé d'un cas de vol (opportunisme) lorsqu'un conseiller non enregistré a volé les fonds de clients canadiens. Il s'est par la suite

établi en Inde et a lancé une entreprise de camionnage. Il semble que les clients canadiens poursuivent en justice ce conseiller en vue de recouvrer les fonds (dans l'état du Punjab, en Inde). Cependant, dans de tels cas, les clients n'ont aucun recours. Malheureusement, cet incident n'a pas convaincu les clients d'abandonner le système et d'utiliser les services bancaires. Les clients préfèrent cependant faire affaire uniquement avec les conseillers financiers enregistrés, le risque étant moins grand. Ces relations se fondent sur l'efficacité et sur une confiance minimale.

On utilise souvent des prête-noms. Les immigrants clandestins qui n'ont aucune pièce d'identité valide doivent exécuter les transactions au nom d'autres personnes qui ont un statut légal. Lorsque nous avons demandé à un conseiller financier enregistré d'expliquer ces transactions, il a répondu qu'il vérifie le nom des clients « sans statut » dans la liste de l'Office of Foreign Asset Control de l'United States Treasury (« liste OFAC ») avant d'exécuter la transaction, et ce même si cette dernière est exécutée au nom du prête-nom.

D. Frais et mouvement de fonds

Les conseillers exigent des frais pouvant aller jusqu'à 2 p. cent pour tout transfert de fonds du Canada ou des États-Unis vers l'Inde (ou tout autre pays bénéficiaire). Les conseillers financiers tirent aussi un profit du taux de change. En Inde, ils versent les fonds en monnaie locale (roupies). Aucun conseiller ne transfère des dollars américains (cela est intéressant, parce qu'en Inde le marché noir des dollars américains est florissant et qu'on peut les obtenir facilement en payant une commission légèrement supérieure à celle des banques). Les conseillers n'exigent aucun frais supplémentaire pour la cueillette et la livraison à domicile ou pour des transactions exécutées aux États-Unis.

Les conseillers financiers enregistrés effectuent aussi des transactions pour les clients qui émigrent de l'Inde au Canada (c.-à-d., un mouvement de fonds « blancs » dans l'autre direction). Ils exigent les mêmes frais (2 p. cent) pour ces transactions et les documents sont détaillés. Un conseiller financier enregistré a dit que les clients, à l'arrivée au Canada, utilisent les reçus des conseillers financiers (indiquant les montants transférés de l'Inde au Canada) pour prouver la disponibilité de fonds et pour l'obtention du statut d'immigrant.

Il faut aussi mentionner que l'Inde est principalement une économie monétaire. L'utilisation des cartes de débit et de crédit est limitée et sporadique. Dans certains cas, l'application de la réglementation sur la corruption et le blanchiment de fonds est rigoureuse. Cependant, le marché noir est important. Ce processus de transfert de fonds (indépendamment des origines et de la « couleur » des fonds) est lié étroitement aux économies monétaires.

Dans le contexte de l'Inde, le mouvement des fonds est bidirectionnel (c.-à-d., vers l'Inde et vers l'étranger). On a dit que les fonds virés *vers* l'Inde sont des fonds « blancs » (remises de fonds, cadeaux, investissements, etc.) et que, dans certains cas, les fonds transférés à *l'extérieur* de l'Inde sont des fonds « noirs ». Les frais exigés pour ces transactions sont élevés à cause des risques. Dans un tel cas, les fonds sont « blanchis » (convertis en fonds « blancs ») et transférés *en* Inde pour être « utilisés ouvertement ». Les hommes d'affaires ont dit qu'ils paient des commissions pouvant aller jusqu'à 12 p. cent du capital pour « convertir » les fonds noirs en fonds blancs utilisables.

E. Publicité et affiliations

Les conseillers financiers qui considèrent les transferts de fonds comme leur activité principale font de la publicité dans les journaux ethniques. Il faut aussi souligner que les annonces

publicitaires au Canada ne sont pas en anglais ou en hindi (les langues officielles de l'Inde), mais dans les dialectes locaux (punjabi et gujarati).

En Inde, l'interviewer n'a pas vu de publicité et les tentatives de communiquer avec des personnes qui avaient viré des fonds dans le passé n'ont donné aucun résultat. Seules les entreprises enregistrées font de la publicité. Il semble que les autorités ont pris de sévères mesures à l'égard des transactions fondées sur la confiance. (Nota : l'Inde a établi en 2004 un groupe chargé des enquêtes spéciales pour réprimer les systèmes « Hawala ».)

Les conseillers financiers enregistrés ont un grand nombre de « bureaux » (ou sous-agents). Un conseiller a parlé de neuf bureaux au Canada et de deux aux États-Unis. Les conseillers plus petits ont deux ou trois bureaux. Même ceux qui ne sont pas enregistrés travaillent avec des sous-agents.

F. Concurrence et collaboration

La concurrence entre les conseillers est féroce. Les sous-agents sont des salariés de grandes entreprises (et ne reçoivent pas de commissions). Ils travaillent par choix (et non par nécessité comme dans la communauté afghane). Ils nous ont dit que dans quelques rares cas des sous-agents ont trouvé leurs propres clients et ont fondé une entreprise qui fait concurrence à leurs anciens employeurs.

Nous avons aussi observé un élément de collaboration avec d'autres groupes ethniques. Les conseillers financiers emploient uniquement des personnes d'origine indienne afin d'augmenter le chiffre d'affaires. Par exemple, un conseiller financier enregistré employait des sous-agents indiens musulmans pour élargir la clientèle musulmane (pour les fonds destinés à l'Inde et aux

Émirats arabes unis). Cependant, cette communauté ne collabore pas avec la communauté pakistanaise. (Nota : cet aspect est différent pour les musulmans d'origine indienne et les musulmans d'origine pakistanaise). Les conseillers financiers indiens ont une vaste clientèle. Par exemple, certains ont des clients afghans (pour les fonds destinés à l'Afghanistan) et des clients indiens musulmans. Ils n'éprouvent aucune répugnance à faire affaire avec d'autres communautés parce qu'ils exécutent les transactions pour le gain économique.

G. Rôle des banques

Relativement aux règlements, le rôle des banques et des institutions financières est direct (virements de fonds). Les conseillers n'ont mentionné aucun problème avec les banques (c.-à-d. que leurs comptes n'ont pas été fermés). Ils n'ont pas mentionné non plus la « segmentation » des transactions. Ils n'ont parlé d'aucune conséquence positive ou négative des attentats du 11 septembre, à l'exception des exigences d'enregistrement qu'ils considèrent comme un processus lourd, mais nécessaire.

H. Exécution de la transaction

Les conseillers financiers enregistrés exécutent les transactions et règlent les comptes par l'entremise des banques et des institutions financières. Le rôle des banques est direct (virement de fonds). Pour les conseillers non enregistrés, les opérations de compensation sont, en général, suffisantes pour régler les comptes. Pour les règlements finaux (lorsque les comptes ne sont pas réglés en effectuant des opérations de compensation), ils font affaire avec les institutions financières (c.-à-d., ils transfèrent des fonds ou envoient des « cadeaux » aux membres de la famille par l'entremise des banques). Il faut souligner que les « cadeaux » annuels ne sont pas imposables en Inde et qu'il n'y a aucune limite pour les fonds envoyés aux

membres de la famille en certaines occasions telles que les anniversaires de naissance ou la nouvelle année. Le règlement des comptes est donc assez facile.

Comme mentionné précédemment, les hommes d'affaires ne peuvent être considérés comme des conseillers financiers dans le contexte conventionnel susmentionné. Ils ne font pas de publicité et n'exécutent aucune transaction pour les clients. Ils ont des « associés », ils font des « affaires » et des « investissements ». La plupart des transactions sont des échanges commerciaux. Les documents ou les registres détaillés font partie intégrante des transactions commerciales.

Ces transactions se fondent sur la réputation, la confiance ou la peur (menace) de perdre les biens. Ces conditions assurent une exécution efficace des transactions à l'avantage de toutes les parties. Nous expliquons ci-dessus quelques méthodes que « tout le monde » utilise dans l'industrie.

Les erreurs de facturation sont l'une des méthodes les plus utilisées. En Inde, le marché noir et l'économie monétaire permettent d'accumuler des fonds « noirs » considérables. Cependant l'utilisation de ces fonds est limitée (parce qu'ils ne peuvent être utilisés pour les investissements, les achats importants ou déposés dans des comptes bancaires). Pour pouvoir utiliser les fonds (c.-à-d., convertir les fonds « noirs » non utilisables en fonds « blancs » utilisables), certains hommes d'affaires effectuent des transactions commerciales qui sont surfacturées ou sous-facturées.

Surfacturation : Par exemple, on facture des produits exportés de l'Inde à un prix qui est deux ou trois fois supérieur à la valeur marchande. L'exportateur, ou l'homme d'affaires en Inde, facture à son client (dans un autre pays) un montant correspondant aux fonds noirs qui doivent

être convertis en fonds blancs. L'associé, après avoir reçu les produits et déduit les frais pour la conversion des fonds, vire les fonds en utilisant des moyens licites. Les fonds noirs sont souvent *transférés* illégalement de l'Inde à un autre pays (par exemple le Canada). L'homme d'affaires en Inde convertit les fonds « noirs » en fonds « blancs » lorsqu'il reçoit le paiement des marchandises expédiées à l'entreprise canadienne. L'homme d'affaires peut maintenant utiliser ces fonds « blancs » pour des investissements licites, des activités commerciales ou des transactions futures. Les frais de conversion pour ces transactions peuvent atteindre 12 p. cent au maximum.

Sous-facturation : Les produits exportés de l'Inde sont sous-facturés (c.-à-d., les marchandises sont vendues à un prix inférieur à leur valeur marchande). Lorsque les produits sont vendus dans le pays de destination (Canada ou États-Unis), l'homme d'affaires en Inde possède des fonds excédentaires parce que les produits sont vendus à leur valeur marchande plus un profit, conformément à la pratique normale du commerce. Le « système des quotas » (c.-à-d., un nombre fixe de permis du gouvernement) aide l'exportateur dans ce processus. Ces quotas sont limités et sont accordés à quelques exportateurs pour une période déterminée. Cela permet aussi à l'exportateur de « battre la concurrence ».

Mais le résultat principal de cette pratique est que l'homme d'affaires en Inde possède des fonds blancs dans un autre pays (la personne a des biens, des intérêts ou « des épargnes » que le gouvernement national ne peut contrôler). On nous a dit que les investissements immobiliers au Canada sont l'une des méthodes préférées pour dépenser les fonds excédentaires. Ces fonds sont parfois transférés en Inde et peuvent être utilisés comme fonds « blancs ». Ils peuvent aussi être utilisés pour financer d'autres transactions ou régler des comptes pour des transactions précédentes. On nous a donné comme exemple des

marchandises en vrac vendues dans les magasins à un dollar, les tissus, les produits électroniques, le thé, les meubles, etc.

Remboursement des droits de douane : les remboursements de droits de douane sont étroitement liés à ces processus. Le gouvernement accorde aux entreprises (exportateurs, fabricants, etc.) qui exportent des marchandises de l'Inde une exemption des droits de douane (ou frais) pour certains produits. Le gouvernement accorde les exemptions en vue d'augmenter les exportations, de créer des emplois et d'accroître ses réserves de devises étrangères.

Pour exécuter ces transactions, les marchandises sont généralement expédiées à un port franc comme Dubaï ou Hong Kong afin d'obtenir l'exemption des droits d'exportation. Le produit est ensuite expédié du port franc vers le pays de destination (le pays qui a placé la commande, soit le Canada ou les États-Unis). Les transactions présentent *trois* avantages. L'homme d'affaires ne paie pas les droits de douane, il reçoit une subvention du gouvernement (le remboursement des droits de douane) et tous les fonds sont convertis en argent blanc.

Ces processus s'autofinancent et sont autosuffisants. Cependant, ce genre de transactions est en déclin en raison de la suppression des obstacles au commerce, des systèmes de quotas et de l'ouverture des marchés. Les transactions visant à convertir des fonds noirs en fonds blancs sont une conséquence directe du marché noir et de l'économie monétaire. Puisqu'on n'a pas encore résolu le problème des économies monétaires, les transferts de fonds informels (pour les convertir en fonds blancs ou simplement pour les transférer afin de pouvoir les utiliser licitement) vont continuer d'exister car ils sont étroitement liés aux économies monétaires.

VIII. Clients

Nombre de clients interviewés : 16

Nombre de clients qui ont refusé d'être interviewés : 4

Analyse des personnes interviewées : 5 Afghans, 4 Pakistanais et 7 Indiens

Puisque la plupart des clients utilisent les services des conseillers financiers pour des motifs semblables, nous ne les avons pas classés par catégories. La plupart des clients sont des immigrants clandestins qui n'ont pas de pièces d'identité valides et qui, par conséquent, ne peuvent faire affaire avec les institutions financières.

Bien que certaines institutions financières n'exigent aucun document pour les transactions inférieures à mille dollars, il est impossible d'ouvrir un compte bancaire sans pièces d'identité. En outre, les prix de ces transactions sont abordables (par exemple, Western Union exige des frais de 20 \$ pour transférer 301 \$ en Afghanistan, au Pakistan ou en Inde, alors qu'un conseiller financier demande 10 \$ pour transférer le même montant). Dans certains cas, les conseillers financiers n'exigent aucun frais pour exécuter les transactions (la différence du taux de change représente leur profit).

Les fonds reçus par l'entremise d'institutions financières sont en devises locales exclusivement. Les conseillers financiers virent des dollars américains. Cela est un avantage important pour le bénéficiaire qui peut vendre des dollars américains sur le marché local et obtenir une prime ou un taux de change avantageux par rapport à celui des institutions financières.

La livraison à domicile (cueillette et livraison) est un autre avantage. Les conseillers n'exigent aucun frais pour ce service. Le bénéficiaire ne doit présenter aucun document, car l'adresse, le nom ou un code sont suffisants pour exécuter la transaction.

Le niveau d'instruction et les coutumes sociales jouent un rôle important. Les bénéficiaires sont habituellement moins instruits que les expéditeurs. Les bénéficiaires sont mal à l'aise avec les institutions financières et préfèrent recevoir les fonds à domicile. Dans certaines régions les coutumes sociales ne permettent pas aux femmes de voyager seules. Nous avons observé que, dans la plupart des cas, le mari ou un membre masculin de la famille émigre dans les pays occidentaux et la femme, les enfants et les parents restent dans le pays bénéficiaire. Dans ces circonstances, les clients préfèrent la livraison à domicile.

En outre, les bureaux des institutions financières sont situés dans les villes principales et les bénéficiaires vivent dans des villages éloignés. Pour recevoir les fonds d'une institution financière, ils doivent se rendre en ville, ce qui est difficile. Dans ces cas, la livraison à domicile offerte par les conseillers financiers est un avantage pour le client.

Certains clients ont parlé de longs délais pour transférer des fonds par l'intermédiaire d'institutions financières. Par exemple, s'ils envoient en Inde un chèque par la poste, les bénéficiaires doivent attendre 30 jours avant de pouvoir toucher les fonds (après avoir déposé le chèque dans leur compte bancaire). Il faut entre trois et cinq jours pour transférer des fonds électroniquement, lorsque les conseillers financiers voient les fonds dans un délai de 24 heures.

Si les fonds sont perdus, le processus pour les retracer est plus long. Une personne doit faire une déclaration et remplir un formulaire pour permettre à l'institution financière de retracer les fonds. Donc le processus est excessivement compliqué. Les conseillers financiers transfèrent normalement les fonds dans le délai promis et dans la devise demandée.

PARTIE TROIS

IX. Conclusions et recommandations

Comme mentionné, en raison des déclarations contradictoires et de la réticence d'un grand nombre de participants à parler de ce sujet, nous recommandons d'autres recherches empiriques pour confirmer les tendances observées dans la présente étude et découvrir les nouvelles tendances.

La présente étude n'a pu déterminer exactement les montants transférés au Canada et à l'étranger par les conseillers financiers. Puisque certains conseillers ont indiqué une moyenne (par exemple, « entre un demi-million et trois quarts de million », « jusqu'à deux cent milles » ou « tout montant ») nous pouvons conclure que les montants sont considérables.

Cependant, d'autres recherches sont plus précises. Par exemple, les fonctionnaires pakistanais estiment que plus de cinq milliards de dollars circulent dans les réseaux « Hawala » chaque année. Les fonds que les Pakistanais émigrés envoient à leur famille au Pakistan constituent un tiers de ces transactions. Les citoyens pakistanais possèdent entre 40 et 60 milliards de dollars de biens à l'étranger, un montant qui correspond au produit intérieur brut du pays (Looney, 2002:2).

En ce qui concerne l'Inde, Interpol estime que les transactions « Hawala » représentent 40 p. cent du produit intérieur brut du pays. On estime qu'en 1998, la dernière année pour laquelle nous avons des données, les systèmes « Hawala » du pays ont transféré 680 milliards de

dollars, un montant correspondant à toute l'économie canadienne (Looney, 2002: 3; Baldauf, 2002:12).

Cependant, les recherches n'expliquent pas les méthodes utilisées pour calculer ces montants. En outre, la présente étude se fonde sur l'hypothèse que le processus est étroitement lié aux économies monétaires, mais d'autres recherches l'ont relié au marché noir, à la contrebande, au commerce illicite et au financement du terrorisme dans le but de démontrer sa menace potentielle (Passas, 2002). Mais il s'agit de « menaces potentielles » ou « d'allégations ». Puisqu'on ne peut déterminer l'étendue du marché noir (Naylor, 2002:7-11) ou calculer les montants utilisés pour ces autres activités, il est impossible de calculer les montants réels transférés au moyen d'opérations bancaires officieuses.

Il faut tenir compte du rôle historique joué par ces systèmes qui ont l'avantage d'être fiables, efficaces et économiques et qui sont la seule méthode possible dans certaines régions (comme en Afghanistan ou dans les villages éloignés du Pakistan ou de l'Inde) avant de les relier à des activités criminelles. Avant de promulguer des lois contre ces systèmes visant à empêcher les activités criminelles, il est important de reconnaître et de prendre en considération leurs valeurs et leurs exigences. L'adoption prématurée de règlements poussera ces systèmes dans la clandestinité et ne pourra empêcher leur abus. Pour pouvoir appliquer efficacement la réglementation, il faut comprendre les différences culturelles et répondre aux besoins.

En outre, nous avons observé que le processus se fonde sur la demande des pays bénéficiaires. Par exemple, son succès peut découler des coutumes sociales, de l'absence d'infrastructure ou des politiques économiques nationales des pays bénéficiaires. Il faut avant tout résoudre le problème de la demande dans les pays bénéficiaires. Les règlements adoptés dans les pays qui envoient les fonds (les pays « source ») peuvent ne pas être en mesure

d'empêcher l'abus du système. Les historiens de l'économie ont démontré qu'au cours de l'histoire, l'offre n'a jamais pu vaincre le marché noir, du prohibitionnisme à la prostitution, des jeux de hasard aux drogues. L'offre contrôle les lois, à l'instar des subventions agricoles, pour encourager la production et faire augmenter les profits. Dans le meilleur des cas, seulement quelques intermédiaires doivent se retirer des affaires. Pour autant que la demande existe, les services vont continuer d'être offerts (Naylor, 2002:11).

La réglementation dans les pays bénéficiaires joue un rôle essentiel pour contrôler ou réglementer le processus. Par exemple, l'unité du renseignement a décidé de prendre des mesures sévères sur les transactions « Hawala » en Inde (Times of India: 2004) ou le processus d'enregistrement du gouvernement du Pakistan a encouragé les bénéficiaires à choisir des moyens officiels pour transférer les fonds. Les préférences du client dans les pays bénéficiaires aident à empêcher les abus parce qu'elles obligent l'expéditeur à utiliser des moyens officiels au lieu des systèmes officieux.

La plupart des participants étaient suspects et hésitaient à discuter de leurs activités et des problèmes connexes. Ils ne connaissaient pas leurs obligations. Dans ces circonstances, l'éducation joue un rôle important. Nous recommandons d'établir un organisme d'autoréglementation (OAR) pour les participants. Cela aiderait à éduquer les participants et à empêcher l'abus du système. Tous les participants ont admis avec une certaine hésitation qu'il faut régler le problème. Un tel organisme peut faire respecter les exigences de conformité du gouvernement et, en même temps, adopter ses propres règlements en plus d'être un organisme indépendant dont les membres participent au système. Par exemple, dans un contexte différent, la National Association of Securities Dealers est l'organisme d'autoréglementation des courtiers en valeurs mobilières des États-Unis. Les membres paient des droits d'adhésion et contrôlent le

fonctionnement de l'organisme. Ce dernier veille à ce que les règlements soient respectés et s'occupe des problèmes des membres.

La création d'un organisme d'autoréglementation pour les conseillers financiers et d'autres entreprises qui offrent des services financiers peut aider le gouvernement, ainsi que les conseillers financiers. En encourageant la création d'une telle organisation, le gouvernement ne s'engage à verser aucune subvention car les membres de l'organisme paient des droits d'adhésion. L'organisme est donc financé par les droits d'adhésion de ses membres. Il est possible de résoudre efficacement les problèmes des conseillers financiers, ainsi que les préoccupations du gouvernement sur l'abus potentiel du système.

Il est important de souligner que, lorsque l'interviewer a parlé de la création d'un tel organisme, un certain nombre de personnes ont montré de l'intérêt et étaient disposées à discuter d'une telle possibilité avec d'autres conseillers financiers et d'autres personnes œuvrant dans le même secteur d'activité, ainsi qu'avec le gouvernement. La plupart ont approuvé la proposition et l'ont considérée comme un atout.

Nous recommandons aussi de faire une distinction entre les questions relatives à l'immigration et les questions financières. Cependant, dans le présent climat politique, une telle distinction est probablement impossible. Toutefois, si on peut faire une distinction entre les questions relatives à l'immigration et les questions financières, on peut trouver des solutions. Nous avons observé que le système est utilisé surtout par des immigrants clandestins. Différents pays bénéficiaires examinent d'autres facteurs qui favorisent le processus tels que la livraison à domicile et le faible coût. Par exemple, en Inde et dans les Émirats arabes unis, certaines institutions financières offrent la livraison à domicile. D'autres entreprises financières (comme l'UAE Exchange Centre LLC, etc.) offrent des services aussi économiques que ceux offerts par les

conseillers financiers. Il faut avant tout résoudre le problème de transfert des fonds des immigrants clandestins. Si on peut faire une distinction entre les questions financières et celles relatives à l'immigration, les clients seront moins intéressés aux opérations bancaires officieuses.

En dernier lieu, nous recommandons d'autres recherches empiriques. Cette recommandation découle de la réticence d'un grand nombre de participants, des déclarations contradictoires pendant les entrevues et des demandes de précision qui ont eu pour conséquence le refus de continuer la discussion ou la dénégation des déclarations précédentes. Nous recommandons d'autres recherches pour confirmer nos conclusions et tendances.

RÉFÉRENCES

- Aggarwal, C. L. (1966). *The Law of Hundis and Negotiable Instruments*. Lucknow: Eastern Book Co. Première édition 1931.
- Axelrod, P. (1983). *The evolution of cooperation*. Basic Books, New York.
- Baldauf, Scott. (2002). *The War on Terror's Money – India's Six Month Investigation Lessons on Fighting Underground Bankin*. Christian Science Monitor.
- Ballard, Roger. (6 avril 2003). *A Background Report on the Operation of Informal Value Transfer Systems (Hawala)* [Version électronique]. Stalybridge, Royaume-Uni. téléchargé le 10 octobre 2004 du site www.art.man.ac.uk/casas/pdfpapers/hawala.pdf.
- Buchanan, J.M.. (1965). *An Economic theory of clubs*, *Economica*, Volume 32.
- Buencamino, Leonides et Gorbunov, Sergei. (2002). *Informal Money Transfer Systems: Opportunities and Challenges for Development Finance*. DAES Document de travail N° 26. New York: Nations Unies. www.un.org/esa/esa02dp26.pdf.
- Butler, Mark et Boyle, Rachele. (2003). *APG Typologies Working Group on Alternative Remittance and Underground Banking Systems. Alternative Remittance Regulation Implementation Package*. Asia/Pacific Group on Money Laundering. www.treas.gov/offices/enforcement/key-issues/hawala/ARUBS-WB-2003.pdf.
- Carroll, Lisa C. (2001). *Alternative remittance systems distinguishing sub-systems of ethnic money laundering in Interpol member countries on the Asian continent*. Interpol. Secrétariat général. <http://www.interpol.int/public/financialcrime/moneylaundering/ethnicmoney>.
- Dasgupta, P. (1988). *Trust as a commodity*, Gambetta D., (Ed) *Trust: Making and breaking cooperative relations*. Basil Blackwell, New York.
- Dasgupta, P., Serageldin J. (1999), *Social capital. A multifaced perspective*, Banque mondiale, Washington DC.
- El-Qorchi, Mohammed. (2002). Hawala. *Finance and Development*, 39, (4). Fonds monétaire international. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2002/01/index.htm>.

El Qorchi, Mohammed, Maimbo, Samuel Munzele et Wilson, John F. (2003). *Informal Funds Transfer Systems. An Analysis of the Informal Hawala System*. Washington, DC: Fonds monétaire international, Page documentaire 222.

Groupe d'action financière sur le blanchiment de capitaux (GAFI). (2000). *Report on Money Laundering Typologies 1999-2000*. Téléchargé le 10 octobre 2004 du site www1.oecd.org/fatf/fatdocs_en.htm#trends.

Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN). (2003). *FinCEN Advisory on Informal Value Transfer Systems*. www.fincen.gov/advis33.pdf.

Fitzgerald, James L. (1999). *The Mahabharata*. Knoxville: University of Tennessee, Department of Religious Studies. <http://web.utk.edu/~jftzgrld/MBh1Home.html>.

Granovetter, M.(1985), *Economic action and social structure: The problem of embeddedness*, American Journal of Sociology, Volume 91.

Greif, A.(1989), *Reputation and coalition in medieval trade: Evidence on the Maghribi trades*, Journal of Economic History, Volume 49.

Greif, A. (1993). *Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders coalition*, American Economic Review, Volume 83.

Gouvernement du Canada. (2004). Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada, téléchargé le 10 octobre 2004 du site http://www.fintrac.gc.ca/re-ed/money_e.asp.

Howlett, Christine. (2001). *Investigation and Control of Money Laundering via Alternative Remittance and Underground Banking Systems*. Churchill Trust: 2000 Churchill Fellowship. Téléchargé le 6 octobre 2004 du site <http://www.churchilltrust.com.au/Fellows%20Reports/Howlett%20Christine%202000.pdf>.

Iannaccone, L.R. (1998). *Introduction to the economics of religion*, Journal of Economic Literature, Volume: 36.

Inalcik, H.I. (1969). *Capital formation in the Ottoman empire*, Journal of Economic History, Volume 29.

Times of India, (Economic Times) (2004). *Intelligence unit to track hawala* - Téléchargé le 12 novembre 2004 du site <http://timesofIndia/economictimes/hawala/default.asp>.

- Jost, Patrick et Sandhu, Harjit Singh. (2000). *The hawala alternative remittance system and its role in money laundering*. Lyon: Secrétariat général, Interpol. Téléchargé le 18 août 2004 du site <http://www.interpol.int/public/FinancialCrime/MoneyLaundering/hawala/default.asp>
- Kapoor, S (1998). *Bad Money, Bad Politics. The Untold Hawala Story*. Har-Anand Publications. New Delhi: South Asia Books.
- Kauran, T. (1996). *Islamic economics and the Islamic subeconomy*, Journal of Economic Perspectives, Volume 9, (1995). *The discontent of Islamic economic morality*, American Economic Review, Volume 86.
- Looney, R.L. (2002). *Following the Terrorist Informal Money Trail: The Hawala Financial Mechanism*. Strategic Insight, Volume 1, Issue 9.
- Maimbo, Munzele, S et Passas, N., (2003). *The Design, Development, and Implementation of Regulatory and Supervisory Frameworks for Informal Funds transfer Systems*
- Maimbo, Samuel Munzele. (2003). *The Money Exchange Dealers of Kabul. A Study of the Hawala System in Afghanistan*. Washington, DC: Banque mondiale, Document de travail N° 13.
- Matthias Schramm, Mark Taube. (2003). *Evolution and institutional foundation of the hawala financial system*. International Review of Financial Analysis. Vol 12 Issue: 4.
- Miller, Matt. (1999). *Underground Banking* [Version électronique]. Institutional Investor, 33 (1), 102-107.
- Naylor, R.T. (1999). *Follow-the-Money Methods in Crime Control Polic*". Étude pour Nathanson Centre of Organized Crime and Corruption.
- Naylor, R.T. (2002). *The Wages of Crime: Black markets, Illegal Finance and the Underground Economy*. Ithaca, NY Cornell University Press.
- Orozco, Manuel. (2003). *Worker Remittances in an International Scope*. Document de travail préparé à la demande du Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank. <http://www1.worldbank.org>.

Orozco, Manuel, *Latino Hometown Associations*, Inter-American Dialogue et le Tomas Riviera Policy Institute, 2000.

Passas, N. (1999). *Informal Value Transfer Systems and Criminal Organizations: a study into so-called underground banking networks*. La Haye : Ministère de la Justice des Pays-Bas. www.minjust.nl:8080/b_organ/wodc/publications/ivts.pdf.

Passas, N. (2003). *Hawala and Other Informal Value Transfer Systems: How to Regulate Them?* [Version électronique]. *Risk Management*, 5 (2), 49-59. Proquest Direct.

Passas, N. (2003). *Informal Value Transfer Systems, Terrorism, and Money Laundering* and *Financial Controls of Terrorism and Informal Value Transfer Systems*. US National Institute of Justice.

Passas, N. (2002) *Financial Controls of Terrorism and Informal Value Transfer Methods* US National Institute of Justice.

Posner, R.A. (1980). *A theory of primitive society, with special reference to law*, *Journal of Economics*, Volume: 23.

Raub, W., Weesie J. (1990), *Reputation and efficiency in social interactions: An example of network effects*, *American Journal of Sociology*. Volume 96.

Ray, N.D. (1997). *The medieval Islamic system of credit and banking: legal and historical considerations*, *Arab Law Quarterly*, Volume 12.

Secrétaire du U. S. Department of the Treasury. (novembre 2002). *A Report to the Congress in Accordance with Section 359 of the Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act of 2001 (USA PATRIOT ACT)*.

Shehu, Abdullahi Y. (2003). *The Asian Alternative Remittance Systems and Money Laundering* [Version électronique]. *Journal of Money Laundering*, 7 (2), 175. Proquest.

Telser, L.G. (1980). *A theory of self-enforcing agreements*, *Journal of Business*, Volume 53, Issue 1.

US Department of Treasury (2002). *Report to Congress in Accordance with Section 359 of the Uniting and Strengthening America by providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act of 2001 (USA PATRIOT ACT)*.

- van de bunt, Henk et van Dijken, Aljen. (2004). In Henk van de bunt and Cathelijne van der Schoot (Eds.), *Prevention of organised crime: a situational approach*. (pp. 55-62). (La Haye : WODC/Boom Juridische Uitgevers.
www.minjust.nl:8080/b_organ/wodc/reports/ob215i.htm.
- Wilson, John F. (2002, May 16). *Hawala and other Informal Payments Systems: An Economic Perspective* [Version électronique].
www.imf.org/external/np/leg/sem/2002/cdmfl/eng/wilson.pdf.
- Wilson, John and Ballard, Roger. (2003). *Informal Funds Transfer Systems: an analysis of Hawala*. London, Department for International Development.
www.livelihoods.org/hot_topics/docs/Migr_100103.doc.
- Banque mondiale (2003). *Informal Funds Transfer Systems in the APEC Region: Initial Findings and a Framework for Further Analysis*". www.worldbank.org.
- Banque mondiale, Global Development Finance (2003): *Striving for Stability in Development Financ*".
- Zahraa, M. (2000) *Characteristic features of Islamic law: perceptions and misconceptions*, Arab Law Quarterly, Volume: 15.

ANNEXE 1

NOUS DONNONS CI-APRÈS LA LISTE DES QUESTIONS POSÉES AUX PARTICIPANTS

QUESTIONS POSÉES AUX CONSEILLERS FINANCIERS :

Numéro de code de l'interviewé : _____

Pays d'origine : _____

Date : _____

1. Depuis combien de temps êtes-vous propriétaire d'une entreprise de transfert de fonds?
2. Pourquoi avez-vous choisi cette activité?
3. Quelles sont les principales difficultés de cette activité?
4. Avez-vous reçu du gouvernement un questionnaire portant sur votre activité? Vos associés ont-ils reçu un questionnaire?
5. Dans l'affirmative, avez-vous donné suite aux directives du questionnaire?
6. Quel est le sens du mot « conformité »? Avez-vous déposé des rapports auprès du gouvernement?
7. Comment pouvez-vous vous assurer que vos clients n'utilisent pas vos services pour des activités criminelles?
8. Cette activité est-elle votre activité principale ou une activité secondaire? Si tel n'est pas le cas, quelle est votre activité principale?
9. Vous rendez-vous souvent dans les pays vers lesquels vous transférez les fonds? (Pour affaires? Pour des raisons familiales ou personnelles? Combien de fois?)
10. Lorsque vous voyagez, réglez-vous les comptes avec les conseillers financiers affiliés?
11. Vos conseillers financiers affiliés sont-ils des membres de votre famille ou des associés d'affaires?
12. Comment réglez-vous les comptes avec les conseillers financiers?
13. Quel est votre statut légal au Canada?
14. Combien d'argent transférez-vous en moyenne par mois?
15. Comment le système fonctionne-t-il?
16. En combien de temps transmettez-vous les fonds?

17. Comment cela est-il possible?
18. Quels sont les frais?
19. Comment faites-vous un profit?
20. Comment trouvez-vous des clients? La publicité? Du bouche-à-oreille? Ou d'autres façons?
21. Considérez-vous votre entreprise comme un service offert à la communauté?
22. Combien de personnes travaillent pour vous? Quels sont les accords avec les personnes qui travaillent pour vous, payez-vous un salaire ou des commissions?
23. Les personnes qui travaillent pour vous respectent-elles les exigences en matière d'information?
24. Pendant combien de temps conservez-vous les registres des transactions?
25. Pouvez-vous expliquer vos registres?
26. Comment trouvez-vous des produits dans d'autres pays? Comment exécutez-vous les transactions? (lettres de crédit, virements ou opérations de compensation?)
27. Pendant combien de temps accumulez-vous des fonds (au Canada) avant d'exécuter une transaction?
28. Quel genre de produits achetez-vous pour les transactions?
29. Avec quelles autres communautés faites-vous des affaires?
30. Les attentats du 11 septembre ont-ils eu des conséquences sur votre entreprise? Dans l'affirmative, pouvez-vous expliquer?
31. Les autorités policières canadiennes vous ont-elles posé des questions, interviewé ou contrôlé?
32. Dans l'affirmative, pouvez-vous expliquer?
33. Questions sur les transactions vers les É.-U. : Avec qui avez-vous fait affaire? Sont-ils des agents enregistrés? Pourquoi exigez-vous des frais pour les transactions avec les É.-U.?
34. Comment les dollars américains sont-ils disponibles dans le pays bénéficiaire? Faites-vous un profit avec le taux de change lorsque vous achetez des fonds compte tenu du fait que vous exigez des frais minimes?
35. Quel genre de problèmes avez-vous avec les banques? Comment réglez-vous ces problèmes?
36. Avez-vous (ou vos associés) songé à créer un organisme (avec d'autres personnes œuvrant dans le même secteur) pour discuter des problèmes ou attirer l'attention du gouvernement sur vos problèmes?

37. Auriez-vous des hésitations à discuter de vos problèmes (par exemple les problèmes avec les banques ou les coûts liés à la conformité) avec le gouvernement?
38. Avez-vous d'autres renseignements à nous communiquer?

ANNEXE II

QUESTIONS POSÉES AUX CLIENTS :

Numéro de code de l'interviewé _____

pays d'origine _____

Date _____

1. Pourquoi utilisez-vous le système?
2. Comment trouvez-vous les conseillers financiers? (publicité? réputation? membres de la famille?)
3. Pourquoi n'utilisez-vous pas les banques ou Western Union?
4. Quel est votre statut au pays?
5. Combien d'argent transférez-vous généralement?
6. À qui envoyez-vous l'argent? Quel est le but (du soutien régulier ou des cadeaux pour certaines occasions?).
7. Quelle monnaie préférez-vous?
8. Quelle est la différence, lorsque votre famille reçoit des dollars américains, si elle les vend sur le marché? Votre famille court-elle des risques avec ce processus?
9. Avez-vous peur de faire affaire avec les conseillers financiers?
10. Un conseiller financier vous a-t-il volé?
11. Dans l'affirmative, qu'est-ce que vous avez fait?
12. Quel est votre travail? Comment obtenez-vous les dollars américains (par opposition aux dollars canadiens) que vous versez au conseiller financier?
13. Quels sont les frais exigés par le conseiller financier pour vos transactions? Avez-vous fait « du magasinage » pour obtenir un meilleur prix?
14. Connaissez-vous d'autres conseillers financiers dans la communauté?
15. Feriez-vous appel aux services d'un conseiller financier d'une autre communauté? Dans l'affirmative, laquelle?
16. Pourquoi feriez-vous confiance au conseiller financier de cette communauté?