



Destinataire : Comité permanent des finances de la Chambre des communes

Expéditeur : Association canadienne des bijoutiers

Brian Land, directeur général

Phyllis Richard, présidente du comité des relations

gouvernementales de l'Association canadienne des bijoutiers

Objet : Note d'information complémentaire de l'Association canadienne des bijoutiers suite à sa comparution dans le cadre de l'examen parlementaire de la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* le 21 mars 2018

Objet : Négociants en métaux précieux et pierres précieuses

Le 5 avril 2018

Au nom de l'Association canadienne des bijoutiers, nous aimerions remercier le Comité de nous avoir donné l'occasion de témoigner dans le cadre de l'examen parlementaire de la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (la *Loi*).

Cette note d'information complémentaire a un double objectif. D'abord, nous souhaitons résumer brièvement les renseignements sur les négociants en métaux précieux et pierres précieuses que nous avons présentés dans nos propos liminaires. Ensuite, nous aimerions mettre en relief d'autres éléments que nous n'avons pas abordés ou n'avons abordés que partiellement pendant notre témoignage.

Résumé des propos liminaires

- Exception faite des grandes surfaces et de quelques chaînes de bijouteries, le secteur des négociants en métaux précieux et pierres précieuses est principalement constitué de petites entreprises.
- Les métaux précieux, les pierres et les bijoux finis ne sont pas un instrument d'échange courant au Canada.

- On estime que, sur le marché canadien, à la revente, un bijou fini perdrait en valeur de 75 à 95 p. 100 en moyenne de son prix de détail.
- Les produits qui perdent moins de valeur à la revente sont les plus vulnérables — les mêmes articles qui sont la cible des voleurs : les montres de marque et les gros diamants de qualité.
- Contrairement aux autres entités déclarantes, il n'y a pas d'exigence de permis propre au segment de ces négociants visé par la *Loi*.
- D'autres entités déclarantes, comme les institutions financières, ont un environnement très structuré et réglementé, alors que le secteur des négociants en métaux précieux et pierres précieuses n'est pas réglementé et repose sur l'esprit d'entreprise.
- Ces négociants, aux niveaux du commerce indépendant de détail et de gros, ne sont pas avancés sur le plan technologique et ont des canaux de communication limités.
- Le secteur englobe divers produits présentant des risques qui varient. Il faut bien comprendre ces risques afin d'élaborer des mesures pour les atténuer.
- Les diamants, par exemple, se comparent beaucoup plus à une « marchandise » que les pierres de couleur.
- Les bijoux finis achetés au détail présentent peu de risques pour le blanchiment d'argent ou le financement d'activités terroristes dans le contexte canadien.
- Les bijoutiers du commerce de détail ne sont probablement pas la solution la plus facile pour les criminels qui souhaitent liquider des biens volés.
- Parmi les négociants en métaux précieux et pierres précieuses, il y a un segment de l'industrie qui n'est pas visé, mais qui semble exposé aux risques de blanchiment d'argent, celui des maisons de vente aux enchères.

Complément d'information

À travers les époques, les bijoux ont parfois été utilisés comme moyen de protéger et de transporter la richesse en des temps incertains. À l'heure actuelle, l'or peut remplir cette fonction, surtout dans les pays où les gouvernements et les banques ne jouissent pas de la même confiance que celle qui leur est accordée au Canada.

Ici, on achète surtout des bijoux dans un but romantique. Les bagues de fiançailles en sont un exemple. Dans les pays où l'or est couramment vendu au gramme, est un bien donné en dot ou est utilisé pour amasser de la richesse, les gens traitent aussi l'or et les diamants comme une monnaie secondaire. Il n'en est pas ainsi au Canada.

Le marché canadien des bijoux est bien établi, mais, relativement parlant, n'est pas de vaste envergure.

Si le Canada est assez actif dans l'exploitation des mines de diamants, il n'est pas un centre de commerce du diamant important.

Les centres de commerce du diamant comme l'Inde, Israël, Dubaï et la Belgique présentent en outre de plus grands risques pour la simple raison que le volume du commerce du diamant y est beaucoup plus grand.

Ailleurs dans le monde

Il y a lieu de mentionner que, comparativement à d'autres pays, dont notre principal partenaire commercial, le programme de conformité pour lutter contre le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes imposé aux négociants en métaux précieux et pierres précieuses au Canada figure parmi les plus exigeants.

Les États-Unis

Aux États-Unis, dans le secteur du commerce des métaux précieux et des pierres précieuses, un programme de lutte contre le blanchiment d'argent doit être mis sur pied par ceux considérés être des négociants, c'est-à-dire ceux qui ont acheté des « produits visés » (métaux précieux, bijoux, pierres ou produits finis) pour plus de 50 000 \$ pendant l'année civile ou financière précédente ET ont tiré plus de 50 000 \$ bruts de la vente de métaux précieux, bijoux et pierres pendant la même période. (Raffineurs, grossistes, commerçants, importateurs, fabricants, détaillants, fournisseurs, prêteurs sur gages et ceux qui achètent du public.) Il existe cependant des EXCEPTIONS IMPORTANTES POUR LES DÉTAILLANTS.

Selon les règles définitives, les détaillants (ceux qui vendent principalement au public) n'ont pas à mettre un tel programme sur pied si leur situation correspond à l'une des exceptions suivantes :

1. Si vous êtes un détaillant et n'achetez qu'auprès d'autres négociants (selon la définition qui précède) qui ont un programme américain de lutte contre le blanchiment d'argent, vous n'avez pas à vous conformer à cette exigence.
2. Si vous achetez auprès d'entités ou de personnes autres que des négociants, comme des particuliers et des sources d'approvisionnement étrangères (auxquelles les règles américaines ne s'appliquent pas) et que la valeur des produits visés est inférieure à 50 000 \$, vous n'avez pas à vous conformer à cette exigence. Si la valeur des produits visés dépasse 50 000 \$ pendant une année civile ou financière donnée, vous devez vous conformer.

Le Financial Crimes Enforcement Network a exclu la plupart des détaillants de la portée de la réglementation.

Le Royaume-Uni

Au Royaume-Uni, tous les « négociants importants » (toute entreprise et non pas seulement les négociants en métaux précieux et pierres précieuses) doivent s'inscrire auprès du gouvernement (HM Revenue and Customs) pour pouvoir accepter légalement des sommes en espèces de 10 000 £ ou plus.

L'Australie

Seuls les négociants de lingots sont visés dans le secteur des négociants en métaux précieux et pierres précieuses. Soulignons que, comme le Canada, l'Australie est un pays producteur de diamants.

On a établi un seuil de 10 000 \$ AU pour les entités déclarantes.

La Belgique

Seuls les négociants en diamants sont visés. Il convient de mentionner qu'Anvers est le plus important (en valeur) centre de commerce du diamant au monde.

Depuis 2014, les opérations en liquide de plus de 3 000 euros ou 10 % de la valeur des produits ou services sont interdites, quoique le gouvernement ait indiqué que le plafond pourrait passer à 7 500 euros.

Le coût du programme de conformité

Lorsque nous avons comparu devant le Comité le 21 mars dernier, on nous a posé une question à propos de ce qu'il en coûte aux entreprises de la bijouterie de se conformer à la *Loi*.

Il y a une différence entre les grandes chaînes de détail qui sont dotées de systèmes perfectionnés pour gérer la conformité [lorsque la valeur de l'opération dépasse 10 000 \$, un formulaire apparaît et le système de point de vente empêche l'opération de s'effectuer tant que le formulaire n'a pas été rempli au complet] et le bijoutier indépendant qui consigne ses opérations à la main. Comme la majorité des bijoutiers au Canada sont de petites entreprises, le coût de la conception, de la mise en place et du maintien du programme de conformité prévu par la *Loi* peut effectivement être élevé. En règle générale, dans une petite entreprise, la responsabilité retombe entièrement sur le propriétaire exploitant. Il y a d'abord la « courbe d'apprentissage » : il faut se familiariser avec ce en quoi consiste le programme de conformité. CANAFE s'efforce de mieux définir les exigences en matière de conformité selon les

entités déclarantes, mais les bijoutiers sont visés depuis 2008. À l'époque, on comprenait peu le secteur. Les exigences qui s'appliquaient à d'autres entités déclarantes, des institutions financières surtout, ont été très peu modifiées en fonction du petit bijoutier qui, dans le cas des détaillants, essaie d'exploiter l'entreprise, de vendre ses produits, d'offrir un service aux clients ainsi que de conserver du personnel et de se tenir au courant des moyens de prévention du crime afin de se protéger contre le vol. Autrement dit, le programme de conformité était un élément dont on ne savait trop que faire.

Après notre passage devant le Comité, un bijoutier a communiqué avec l'Association pour obtenir de l'aide et des conseils à propos d'une évaluation de CANAFE. En 2013, ce bijoutier avait fait l'objet d'une évaluation par téléphone d'une heure et demie et la seule lacune relevée par CANAFE à ce moment au chapitre du programme de conformité avait été l'absence d'un « examen de l'efficacité » tous les deux ans. CANAFE voulait à présent procéder à une évaluation sur place et demandait au bijoutier de lui réserver une journée à cette fin. Outre le propriétaire — un concepteur de bijoux qui travaille directement avec les clients —, cette entreprise ne compte qu'un employé. En plus de consacrer du temps aux préparatifs en vue de cette visite, le propriétaire étant aussi l'agent de conformité devant être disponible pour l'évaluation, ne pourrait travailler ce jour-là.

L'élimination des risques

Dans certains cas, les institutions financières éliminent les risques liés aux membres d'un secteur, ce qui s'inscrit dans ce qu'on pourrait appeler les « dommages indirects ». Selon ce qu'on nous dit, certains bijoutiers ont eu à faire face à ce problème avec certaines grandes banques canadiennes. Dans certains cas, les exigences de l'institution financière dépassaient de beaucoup celles de CANAFE au chapitre de la conformité. L'ampleur des risques varie plus particulièrement dans le secteur des négociants en métaux précieux et pierres précieuses selon la taille, le type et le lieu de l'entreprise et le genre de produits que cette dernière achète ou vend. Les bijoutiers ne sont pas tous forcément dans une situation qui présente des risques élevés en matière de blanchiment d'argent et de financement d'activités terroristes. Le secteur est très diversifié et englobe tout un éventail de modèles d'affaires.

La transparence, une tendance qui prend de l'ampleur

Dans nos propos liminaires, nous avons brièvement abordé la question des mesures adoptées dans le secteur pour assurer la transparence de la chaîne d'approvisionnement. On constate une tendance croissante vers l'approvisionnement responsable et la transparence en ce qui a trait aux produits que les bijoutiers vendent à d'autres bijoutiers et aux consommateurs. Il s'agit là d'une nouvelle tendance importante, car elle apportera une plus grande transparence au secteur et compliquera la tâche aux éléments malveillants qui

voudraient utiliser ces produits à des fins criminelles. Les grandes multinationales sont à l'origine de ce mouvement, mais nous pensons que ce dernier finira par se rendre jusqu'à la petite bijouterie.

Certains des plus grands détaillants de bijoux du monde, comme Tiffany, Chopard, Cartier, Birks et Signet (au Canada, Signet est représenté par Peoples Jewellers et Mappins Jewellers), ouvrent la voie dans ce domaine et veillent à ce que les produits qu'ils vendent soient acquis de manière responsable et à ce que l'origine des diamants, des pierres précieuses ou des métaux précieux puisse être retracée.

Du côté de l'offre, on commence à utiliser la technologie de la chaîne de blocs comme outil de gestion de la chaîne d'approvisionnement. Des entreprises comme DeBeers commencent à employer cette technologie pour suivre les diamants de la mine aux consommateurs. Des négociants de pierres de couleur et des sociétés d'exploitation aurifères commencent aussi à utiliser la chaîne de blocs.

Les paragraphes qui suivent renferment d'autres exemples des mesures adoptées par l'industrie pour assurer un approvisionnement responsable et une plus grande transparence à l'égard des produits vendus par les bijoutiers.

En 2002, avec l'aide du Bureau de la concurrence, l'industrie canadienne du diamant a élaboré et adopté le *Code de conduite volontaire pour l'authentification des indications « Diamant canadien »*. Ce code est toujours en vigueur et permet de veiller à ce que les diamants vendus comme des diamants canadiens proviennent bel et bien d'une mine canadienne.

<http://www.canadiandiamondcodeofconduct.ca/pdf/Canadian%20Diamond%20Code%202017%20French.pdf>

Le *Responsible Jewellery Council* (RJC), un organisme sans but lucratif de normalisation et d'agrément, a été mis sur pied il y a plus d'une décennie. [Traduction libre] « Les membres du RJC s'engagent à respecter le Code de pratiques du RJC — une norme internationale sur les pratiques commerciales responsables en ce qui a trait aux diamants, à l'or et aux éléments du groupe du platine — et sont soumis à des vérifications indépendantes de la conformité. Le Code porte sur de nombreuses questions importantes liées à la chaîne d'approvisionnement en bijouterie, dont les droits de la personne, les droits des travailleurs, les incidences environnementales, les pratiques d'exploitation minière et les renseignements sur les produits. »

https://www.responsiblejewellery.com/reports/annual_reports/2017/#page/22

En 2004, l'Association minière du Canada a conçu et mis en œuvre un programme de rendement qui aide l'industrie à s'acquitter de ses responsabilités environnementales et sociales. Ce programme, intitulé Vers le développement minier durable, a été adopté ou adapté par trois autres pays (la Finlande,

l'Argentine et le Botswana). Un certain nombre d'autres pays sont également intéressés par le programme. Apple l'a adapté à son propre contexte.

Ce ne sont là que quelques exemples d'une tendance croissante. À long terme, ces moyens de suivre et de tracer les produits devraient contribuer à dissuader l'élément criminel du secteur des négociants en métaux précieux et pierres précieuses.

Recommandations

- Afin que les conditions de concurrence soient les mêmes pour tous, tous les négociants de produits de luxe (les voitures, les bateaux et les œuvres d'art par exemple) devraient être tenus de déclarer à CANAFE leurs opérations en espèces importantes.
- Au minimum, les négociants en métaux précieux et pierres précieuses qui ne présentent que de faibles risques devraient bénéficier d'un programme de conformité simplifié.
- Les négociants en métaux précieux et pierres précieuses qui ne font pas d'opérations en espèces dont la valeur dépasse le seuil de déclaration devraient être exemptés du programme de conformité (comme au Royaume-Uni), ce qui éliminerait un fardeau inutile dans un secteur à faibles risques.
- Les maisons de vente aux enchères devraient être assujetties à la réglementation.

L'Association canadienne des bijoutiers est une association commerciale nationale représentant plus de 1 200 membres, dont des détaillants, des fournisseurs et des fabricants de bijoux, ainsi que des fournisseurs de produits et de services au Canada. Fondée par des bijoutiers en 1918, l'Association est le porte-parole de l'industrie canadienne de la bijouterie et de la montre. Elle assure un leadership en matière d'éthique, d'éducation et de communication. Par l'entremise de Jewellers Vigilance Canada, elle offre en outre un programme de prévention du crime qui fournit des renseignements à l'industrie et sensibilise les forces de l'ordre. L'Association veille à ce que le marché soit juste et équitable, aide ses membres à adopter des pratiques exemplaires et cherche à favoriser la confiance des consommateurs.