

# LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT

L'innovation : indispensable  
bouclier de protection  
pour les **Fintechs**



# SOMMAIRE

<b>Introduction</b>	<b>3</b>
<b>Entre centre de coûts et scandales financiers, quels enjeux pour l'AML ?</b>	<b>4</b>
Un coût colossal et difficile à évaluer	
Une déperdition de temps pour l'ensemble des collaborateurs	
Des sanctions de plus en plus lourdes	
<b>Entre Business et AML, faut-il encore choisir ?</b>	<b>7</b>
L'ouverture de compte, entre enjeu d'acquisition client et enjeu réglementaire	
Comment concilier instantanéité et conformité ?	
<b>L'AML, un frein à la productivité et au bonheur au travail ?</b>	<b>13</b>
<b>Conclusion</b>	<b>16</b>
<b>Sources</b>	<b>17</b>
<b>Annexes</b>	<b>18</b>

## Les FinCEN Files font **scandale**.

Les nombreuses réactions du secteur financier sont tout aussi contestées. Selon les institutions financières, la trop forte pression réglementaire de la lutte anti-blanchiment ( « Anti-Money Laundering » ou AML) génère une charge colossale en termes de moyens financiers et de temps pour absorber l'ensemble des obligations qui en découlent, et ce dans les délais impartis par les autorités. Pourtant, en 2020, peut-on encore affirmer qu'il est de plus en plus difficile de se conformer aux obligations compte tenu des avancées technologiques ?

### À propos d'AML Factory

AML Factory est une start-up française qui contribue à la lutte contre la criminalité financière à travers l'innovation. Pour cela, nous innovons et proposons la seule solution globale pour lutter contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Notre solution s'adresse à tous les professionnels assujettis à cette réglementation, en France dès aujourd'hui et bientôt en Europe.

Pour plus d'informations : [www.aml-factory.com](http://www.aml-factory.com) ou [bonjour@aml-factory.com](mailto:bonjour@aml-factory.com)

Are you  
ready to  
**#BeCompliant ?**



# ENTRE CENTRE DE COÛTS ET SCANDALES FINANCIERS, QUELS ENJEUX POUR L'AML ?

On pourrait presque donner raison à ceux qui arguent de l'impossibilité de se conformer aux contraintes AML, elles sont en effet titanesques. Les professionnels assujettis à cette réglementation appréhendent bien la **connaissance client** et la **supervision des transactions**, mécaniquement liées à leur cœur de métier et bien connues du marché. Mais ils doivent aussi jongler avec un **ensemble d'obligations périphériques** : gouvernance et organisation de la structure, adoption et mise à jour des normes, veille réglementaire, formation et information des collaborateurs, déclarations et reportings aux autorités, pilotage du dispositif, mécanismes de contrôle interne sur plusieurs niveaux, etc.

Beaucoup de temps et donc d'argent sont consacrés par ces professionnels afin de gérer toutes ces obligations. Plusieurs études de LexisNexis vont dans ce sens. En plus de ces coûts, le risque de sanction continue de planer lourdement sur eux.

**La note salée de l'AML :  
plusieurs milliards d'euros  
de sanction chaque année  
en Europe**



## UN COÛT COLOSSAL ET DIFFICILE À ÉVALUER

**117 milliards d'euros** ont été dépensés en Europe en 2019 pour gérer et respecter ces contraintes, incluant à la fois les dépenses de personnel ainsi que les investissements IT / techs.

Mais ce montant n'inclut que les dépenses des institutions financières traditionnelles. Quel est le véritable coût de l'AML si on y ajoute les autres professionnels assujettis (établissements de paiement ou de monnaie électronique, notaires, agents immobiliers, casinos, etc.) ?



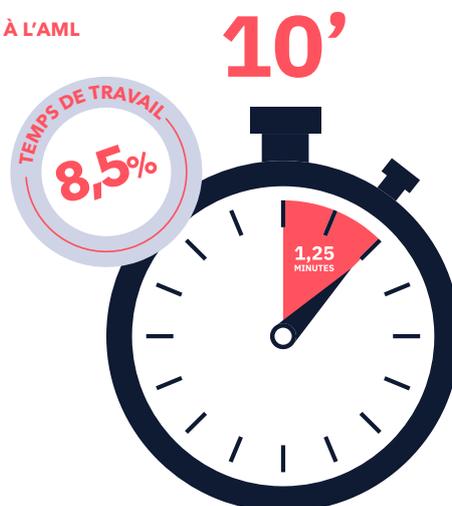
## UNE DÉPÉDITION DE TEMPS POUR L'ENSEMBLE DES COLLABORATEURS

Entre 111 et 154 heures sont perdues chaque année par chaque collaborateur, soit entre 13 et 20 jours-homme.

La charge à laquelle il est fait référence ici ne porte pas sur l'application de process pour respecter les obligations mais sur la charge administrative liée à l'AML. Cette charge représente donc près de **8,5% du temps de travail** de n'importe quel salarié, soit 1,25 minute par tranche de 10 minutes.

Avec autant de ressources consacrées, on comprend aisément la réaction du secteur financier face au scandale des FinCEN Files : comment pourrions-nous aller au-delà ? Faire mieux ?

### LES CHARGES ADMINISTRATIVES LIÉES À L'AML





## DES SANCTIONS DE PLUS EN PLUS LOURDES

C'est pourtant ce qu'attendent et exigent les régulateurs qui se montrent de plus en plus sévères avec eux. Ainsi ont été prononcées des sanctions pouvant atteindre des dizaines voire des centaines de millions d'euros ; **rare sont maintenant les sanctions inférieures à la centaine de milliers d'euros et ce, quelle que soit la taille de l'entité.**

On constate d'ailleurs que les exigences des régulateurs sont en train de pivoter. Le marché a désormais bien conscience (parce que sanctionné ?) que la connaissance client et la surveillance des opérations sont des « must have ». Mais la plupart des dernières sanctions se fondent sur des griefs liés aux obligations périphériques citées précédemment : notamment le défaut de déclaration aux autorités ou encore les inadéquations entre les normes internes et le paramétrage des outils.

## Le coût, le temps et les sanctions liés à l'AML constituent de véritables facteurs de déstabilisation d'une entreprise.

Concentrer des dépenses sur une fonction support plutôt que sur le développement de la structure est un premier risque de sous-performance. Si on y ajoute la perte de productivité de l'ensemble des collaborateurs, on s'approche dangereusement d'une non-performance. Et pour des acteurs déjà fragilisés, notamment dans le contexte économique actuel, la cerise sur le gâteau, c'est la sanction.

L'AML génère aussi des impacts plus sournois et moins visibles notamment pour les acteurs plus modestes ou nouvellement entrés dans le « merveilleux monde des professionnels assujettis ». Aucune Fintech ne peut y déroger, qu'elle soit établissement de paiement, de monnaie électronique, société de gestion, entreprise d'investissement ou encore agent et distributeur de PSP.

# ENTRE BUSINESS ET AML FAUT-IL ENCORE CHOISIR ?

Alors même que les Fintechs ont conquis 2 millions de clients en 2019, soit une augmentation de 75% par rapport à l'année précédente, une étude menée par l'ACPR démontre qu'elles peinent encore à dégager un résultat net positif.

## Un onboarding client peut-il être attractif, sexy tout en étant conforme ?

Face aux investissements technologiques très élevés nécessaires au démarrage de leur activité, leur rentabilité repose largement sur leur capacité à acquérir et fidéliser un grand nombre de clients rapidement. Ainsi, le marché des néobanques comptait une trentaine d'acteurs en 2019 en France, dont seulement cinq (Nickel, N26, Revolut, Orange Bank et Lydia) regroupaient près de 78% des comptes ouverts. Cette forte concentration du marché dans un environnement de plus en plus concurrentiel illustre bien le challenge que représente l'acquisition client.



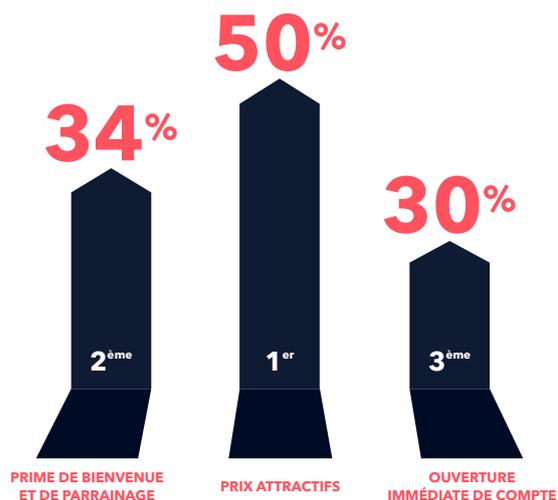
## L'OUVERTURE DE COMPTE, ENTRE ENJEU D'ACQUISITION CLIENT ET ENJEU RÉGLEMENTAIRE

Dans ce contexte, les Fintechs tentent de répondre aux principales attentes des clients : d'abord des prix attractifs, puis les primes de bienvenue et parrainages, et enfin l'ouverture immédiate du compte.



## TOP 3 DES MOTIVATIONS

Quelles sont les raisons principales qui motivent le client à ouvrir un compte ?

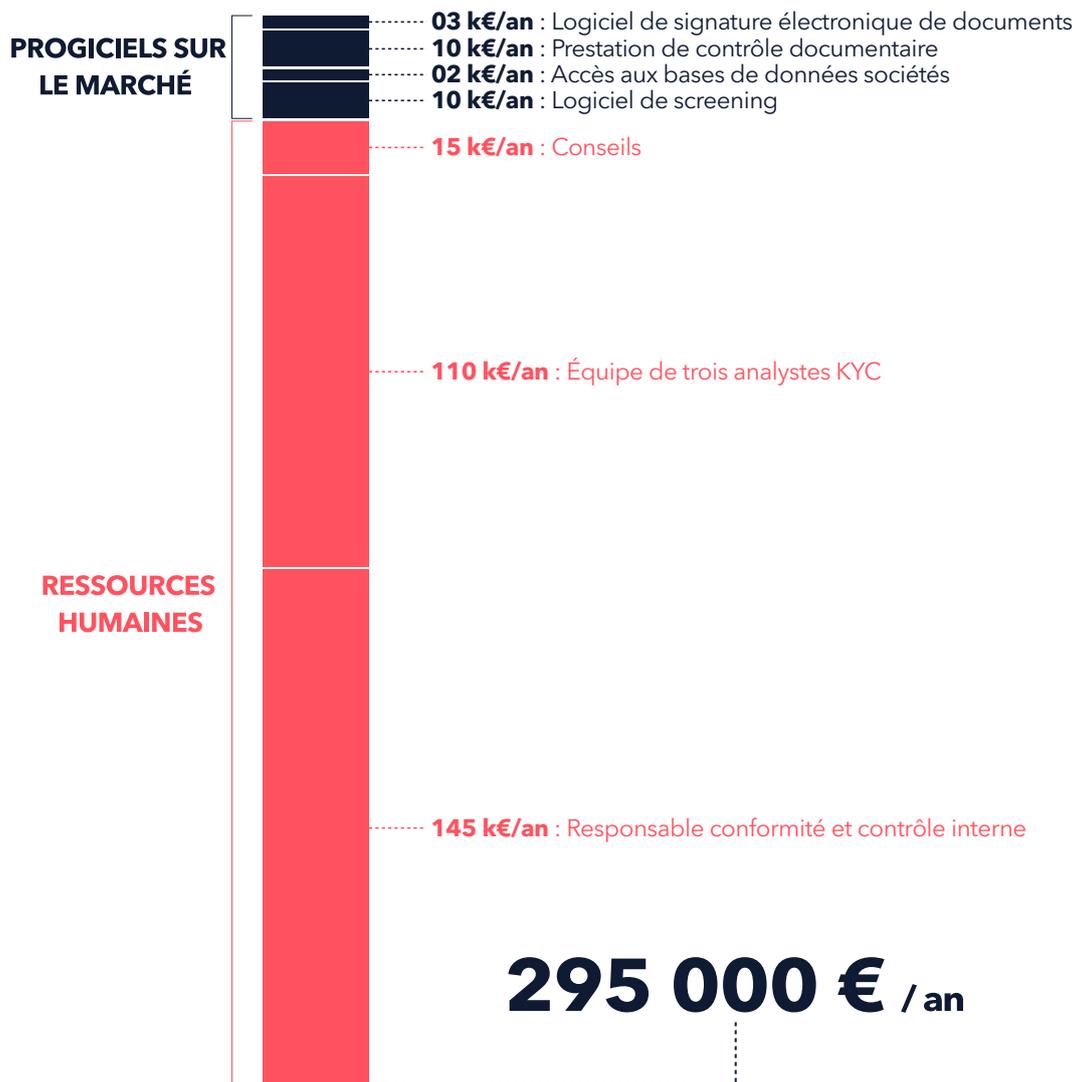


(Source : Étude KPMG 2019)

Les primes de bienvenue et les parrainages grèvent fortement les coûts d'acquisition client mais s'avèrent souvent nécessaires dans un milieu concurrentiel où les clients recherchent des tarifs attractifs sans pour autant être prêts à confier leur argent à n'importe qui. La question de l'ouverture d'un compte, quant à elle, constitue un véritable enjeu d'expérience client ET réglementaire, deux points pouvant paraître antinomiques.

## DÉPENSES LIÉES À LA CONFORMITÉ POUR L'ENTRÉE EN RELATION DE 2000 CLIENTS

Selon une étude menée par AML Factory<sup>1</sup> en 2020, les dépenses relatives aux due diligences à l'entrée en relation sont très élevées, notamment lorsque le dispositif d'identification et de connaissance client (KYC - Know Your Customer) est entièrement manuel ou lorsque l'entreprise recourt à des outils multiples.



(1) L'étude porte sur un établissement fictif exerçant une activité B2B, employant 30 collaborateurs concernés par la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. Il acquière 2000 nouveaux clients par an, réalise en moyenne 3 screening et exige 6 documents à l'entrée en relation.

# LA SOLUTION PAR L'INNOVATION

Et pourtant dépenser des fortunes dans son processus KYC lors de l'entrée en relation n'est pas une fatalité.

Aujourd'hui, un certain nombre de « solutions KYC » sur le marché propose diverses fonctionnalités pour optimiser le parcours client ou réduire le nombre d'informations à transmettre. Toutefois, aucune d'entre elles ne s'intéresse au processus KYC dans son ensemble, elles ne répondent donc que partiellement aux besoins du marché. Il faut donc les multiplier et avoir recours à l'analyse humaine.

Le bénéfice d'une automatisation de toutes les tâches au sein d'un même outil serait triple :

1. Simplifier au maximum les tâches de tous les collaborateurs en lien avec l'AML : ils vous remercieront !
2. Limiter les erreurs en réduisant le nombre de saisies, vous éviterez les problèmes de réconciliation et/ou de non-intégrité !
3. Réduire les coûts d'intégration entre différentes solutions, assurer l'interopérabilité des fonctionnalités et, surtout, ne payer qu'un seul d'abonnement !

Pour tenir cette promesse, une telle solution doit disposer des fonctionnalités suivantes :

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES	FONCTIONNALITÉS NÉCESSAIRES
 <b>Peur de la sanction</b>	Donner une vision claire et objective de la situation via un taux de conformité en temps réel et une vue consolidée des non-conformités
 <b>Perte de temps</b>	Organiser l'interopérabilité entre les différents outils et permettre qu'ils soient reparamétrés automatiquement en cas de modifications normatives opérées
 <b>Éparpillement</b>	Centraliser toutes les données du dispositif pour obtenir une vue d'ensemble de celui-ci avec des indicateurs et des tableaux de bord dynamiques
 <b>KYC non conformes</b>	Automatiser le profilage du risque client ainsi que les contrôles de la complétude et de la validité des dossiers clients
 <b>Méconnaissance</b>	Disposer d'alertes et/ou de notifications sur les non-conformités et les sur-conformités. Assurer une diffusion à l'ensemble des opérationnels de toute modification des normes internes
 <b>Manque de visibilité</b>	Mettre à disposition du management des outils de pilotage afin qu'il puisse suivre à la fois le développement commercial et le niveau de conformité de l'établissement

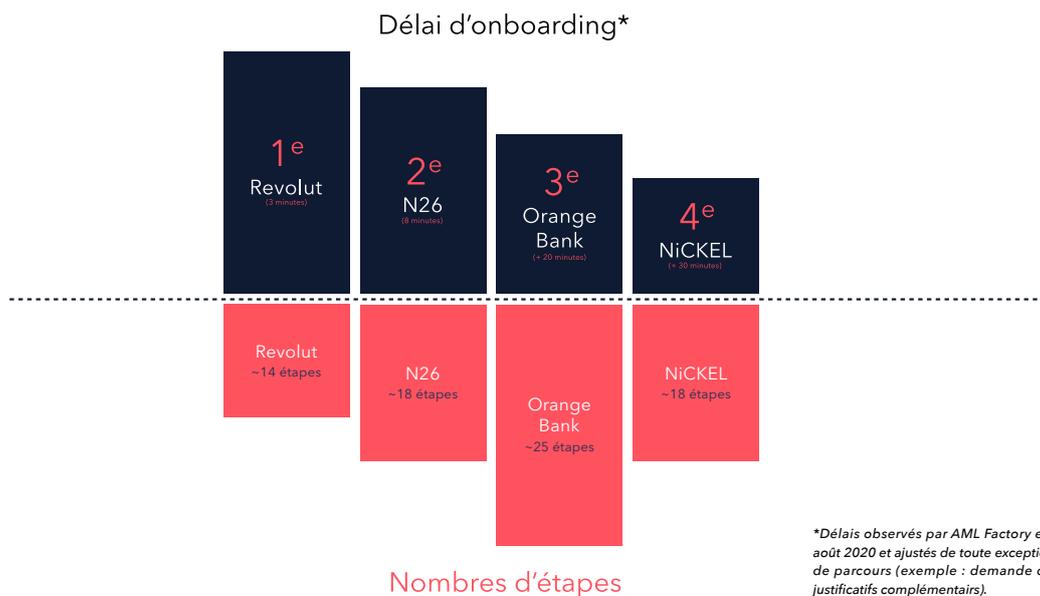


## COMMENT CONCILIER INSTANTANÉITÉ ET CONFORMITÉ

Depuis l'apparition des néobanques, une tendance générale s'est confirmée : un processus d'ouverture de compte rapide et efficace est indispensable pour un processus d'entrée en relation performant. C'est d'ailleurs un des éléments permettant aux Fintechs de se différencier.

Pour autant, elles ne sont pas toutes logées à la même enseigne. **Une étude menée par AML Factory sur le process d'entrée en relation des 4 principales néobanques en France illustre leur caractère disparate.**

D'une part, l'échantillon étudié révèle un écart important entre les délais d'onboarding des Fintechs étudiées. Alors que l'ouverture d'un compte Revolut prend moins de 5 minutes, il faut environ une trentaine de minutes pour ouvrir un compte chez Orange Bank (cf. schéma ci-dessous). Le process d'ouverture de compte comprend en moyenne 19 étapes - soit 19 « clics », pour le client - ce qui met sa patience à rude épreuve.



De plus, les pièces justificatives demandées à l'entrée en relation peuvent varier d'un établissement à l'autre, comme en témoignent les résultats de la recherche effectuée par AML Factory.

Ne nous méprenons pas, il s'agit le plus souvent d'un **parcours d'ouverture de compte progressif** consistant à demander un nombre minimum d'informations et de pièces justificatives pour ouvrir le compte afin de ne pas perdre le client dans le parcours d'entrée en relation. En revanche, des informations ou documents supplémentaires seront exigés plus tard, lorsque le client souhaitera notamment souscrire à un autre produit ou service, ce qui entraîne très souvent des frictions génératrices d'attrition (le churn).

En outre, au cours de cette étude, AML Factory a réalisé un comparatif entre les éléments collectés par les Fintechs et ceux exigés par la réglementation en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB/FT). Les détails de cette étude sont disponibles en annexe 1 p. 19.

Les résultats démontrent que **certaines Fintechs collectent systématiquement des informations ou des documents qui ne sont pas nécessaires à l'identification et à la vérification de l'identité des clients** ; dès lors, leur process d'ouverture de compte n'est pas optimisé. Qu'il s'agisse d'une volonté de l'établissement d'aller bien au-delà des obligations en matière d'identification et de vérification d'identité ou d'une approche par les risques inappropriée, la multiplicité des informations et des documents demandés au client allonge le délai d'onboarding et augmente le risque de friction à l'entrée en relation.

**A contrario, certains documents ou informations exigés par la réglementation ne sont pourtant pas collectés**, ce qui constitue une non-conformité. Afin de garantir des délais d'onboarding courts, certaines Fintechs réduisent au maximum le nombre d'informations et documents demandés et ainsi dérogent à leur obligation d'identification et de connaissance client, avec un risque de sanction disciplinaire et d'amende à la clé. Conséquence de la sanction ? Un délai d'onboarding rallongé, des frais de compliance non anticipés et une réputation mise en péril.

Les Fintechs se retrouvent alors face un dilemme : limiter les étapes lors de l'onboarding pour conserver leur avantage concurrentiel ou respecter leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme pour éviter la sanction...

# LA SOLUTION PAR L'INNOVATION

Pour concilier instantanéité et conformité des dossiers clients, l'innovation doit proposer un pilotage intelligent du KYC. Cela passe par une automatisation des contrôles à l'onboarding et la digitalisation du dispositif AML.

## L'AUTOMATISATION DES CONTRÔLES

La plupart des contrôles à l'entrée en relation doivent être automatisés pour fluidifier le process d'onboarding. C'est notamment le cas du contrôle documentaire, dont le rôle consiste à s'assurer que les justificatifs transmis par le client sont probants. Les enjeux pour les institutions financières sont nombreux : la rapidité, la fiabilité et la conformité du contrôle. La lecture par OCR apporte une première réponse à ces enjeux, puisqu'elle permet de vérifier la validité de la pièce et d'en extraire automatiquement les informations. Ce contrôle automatisé est très efficace pour les documents normés (pièce d'identité, passeport, permis de conduire récents, avis d'imposition...) mais l'est beaucoup moins pour les autres documents (livrets de famille, liasse fiscale, statuts, bulletins de salaire, etc.). Une intervention humaine reste nécessaire, mais les progrès dans ce domaine sont rapides.

Pour optimiser encore le process d'onboarding, le scoring en temps réel est un allié précieux. En profilant le risque client en temps réel pour chaque relation d'affaires, les mesures de vigilance sont automatiquement adaptées, ce qui permet un gain de temps, la suppression du risque d'aller-retour et une conformité assurée.

## LA PRISE EN COMPTE AUTOMATISÉE DES NOUVELLES CONTRAINTES AML

L'automatisation des contrôles n'est pas suffisante pour assurer un process KYC conforme dans le temps, puisqu'à chaque évolution réglementaire, l'ensemble des dossiers doit être revu. Les institutions financières font face à un enjeu de veille réglementaire et de mise à jour de leur dispositif dans les délais. Ainsi une digitalisation complète du dispositif AML permettrait entre autres :

- 1.** de piloter globalement ledit dispositif,
- 2.** d'automatiser la veille réglementaire,
- 3.** d'industrialiser le déploiement des normes,
- 4.** d'améliorer la supervision des transactions.

Seule une propagation automatisée des normes actualisées permet une conformité continue aux contraintes AML.

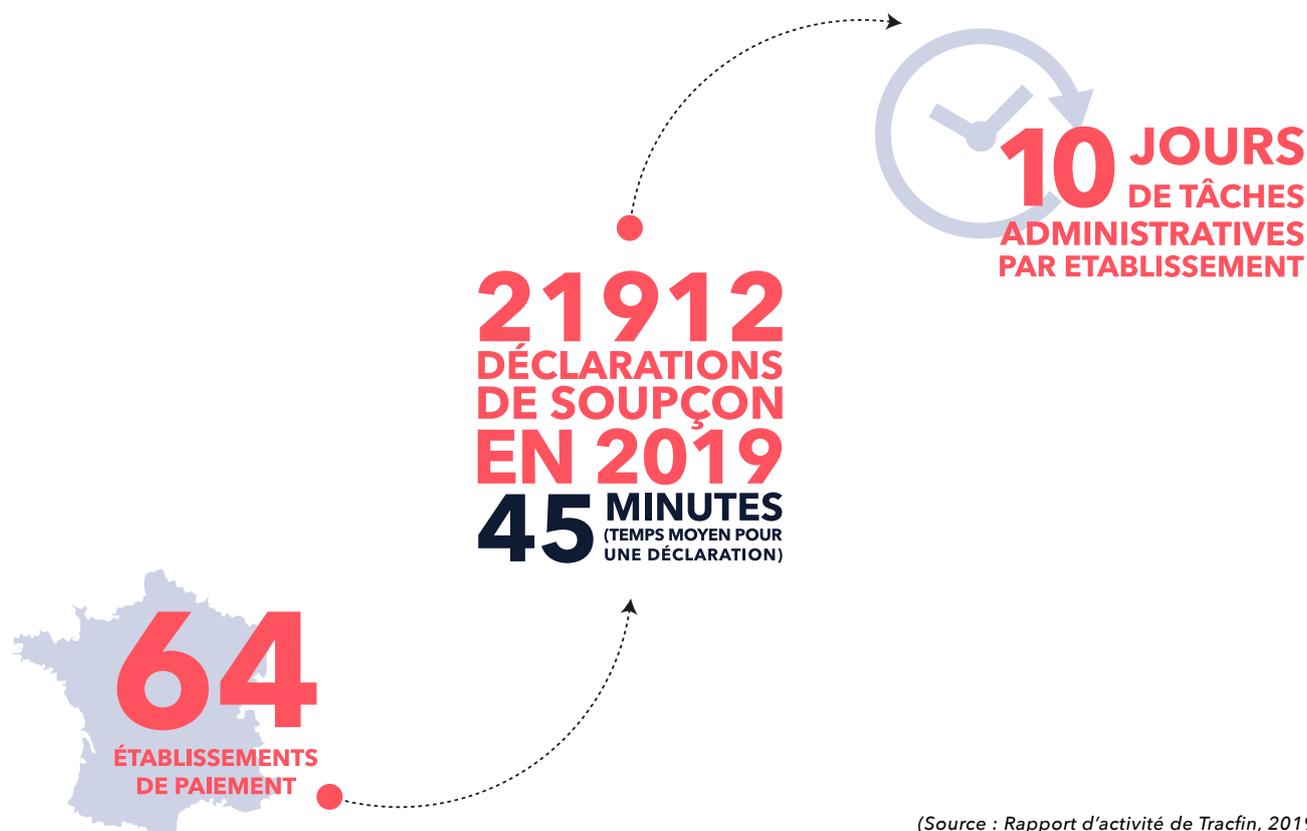
# L'AML, UN FREIN À LA PRODUCTIVITÉ ET AU BONHEUR AU TRAVAIL ?

L'obligation de se conformer aux exigences administratives et réglementaires a des effets considérables sur les PME et TPE, tant en termes d'effectifs dédiés aux tâches administratives qu'en termes de gestion des coûts associés, le tout impactant directement la productivité.

AML Factory s'est intéressée à la charge que représentent les tâches administratives liées à la LCB/FT pour les petites et moyennes entreprises assujetties à cette réglementation et en a listé 12 dans un tableau en annexe («Liste des tâches administratives liées à la LCB/FT», p 22).

Eu égard à cette liste non exhaustive, il ne fait aucun doute que ces tâches constituent une charge non négligeable. Pour illustration, **la seule saisie des déclarations de soupçons auprès de Tracfin représente en moyenne 10 jours-homme par établissement de paiement et par an.**

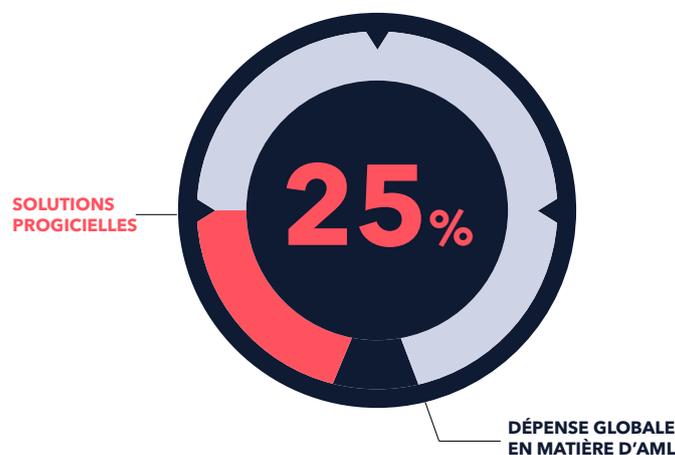
**79 %** des entreprises françaises jugent que les innombrables tâches liées à la LCB/FT ont un impact négatif sur la productivité de leurs équipes.



En outre, l'impact de la lourdeur administrative sur le bonheur au travail ne saurait être écarté. La pression exercée sur les départements Compliance au travers de la multiplicité des tâches (notamment administratives) et des sanctions très médiatisées impacte fortement le moral des équipes. 61% des entreprises européennes interrogées par LexisNexis, en 2017, s'inquiètent ainsi du niveau de satisfaction de leurs équipes. Pourtant, le bien-être au travail a un impact considérable sur la performance des salariés. Selon une étude de Harvard et du MIT (2018), les salariés heureux sont 31% plus productifs. Dans les faits, il est souvent compliqué pour les Fintech de recruter leur Responsable de la Conformité et du Contrôle Interne, s'agissant de profils rares et au turnover important.

Un certain nombre de tâches administratives sont d'ores et déjà simplifiées et optimisées grâce à l'automatisation. C'est le cas par exemple des tâches liées à la paie ou à la facturation, grâce à l'utilisation des logiciels de comptabilité. Pourtant, les PME ne sont pas friandes de la dématérialisation de leurs processus pour se conformer aux exigences réglementaires. Ainsi, à peine ¼ des dépenses en matière d'AML est consacré à l'utilisation de solutions progicielles, alors même qu'elles optimiseraient le parcours client et garantiraient la conformité de la structure.

## DÉPENSES EN MATIÈRE D'AML CONSACRÉES AUX SOLUTIONS PROGICIELLES



(Source : LexisNexis 2017)

# LA SOLUTION PAR L'INNOVATION

**Les tâches ennuyeuses et répétitives ne contribuent pas au bonheur au travail, bien au contraire !**

Les effets produits par la dématérialisation de la charge administrative sur la productivité des effectifs sont évidents : un logiciel a vocation à remplacer l'effort humain, et donc, permettrait de libérer les salariés pour leurs confier des tâches génératrices de revenus. Le recours à l'Intelligence Artificielle, et en particulier le Natural Language Processing (NLP) et le deep learning, permet in fine de revaloriser le travail des AML officers. Ils peuvent revenir aux fondamentaux de leur métier : enquêtes, analyses, soutien au front office...

Alors qu'un certain nombre des tâches administratives sont d'ores et déjà simplifiées et optimisées grâce à l'automatisation, rares sont les solutions AML qui le proposent.

La majorité des tâches administratives relatives à la l'AML pourrait pourtant être automatisée. Un extrait de ces tâches automatisables est disponible en annexe 2 p. 22.

## **Alors, finalement, les institutions financières peuvent-elles se conformer à l'ensemble de leurs obligations AML en 2020 ?**

Compte-tenu des innovations récentes, nous sommes persuadés que la tech peut être mise au service de la conformité. L'argument qui subsiste souvent est celui du coût qui serait exorbitant. Pourtant, une étude de LexisNexis déconstruit ce « stéréotype des coûts ». Même dans les entreprises ayant investi dans la dématérialisation des tâches administratives, les dépenses liées à la technologie n'augmentent que très marginalement. Elles ne dépassent pas 4% des coûts totaux des charges administratives.

A cette question, notre réponse est donc OUI.

# SOURCES



## **LEXISNEXIS**

True cost of financial crime compliance study - Global report  
(mars 2020)

The true cost of AML Compliance - European Survey  
(septembre 2017)



## **AUTORITES DE CONTROLE PRUDENTIEL ET DE RESOLUTION (ACPR)**

Étude sur les modèles d'affaires des banques en ligne et des néobanques  
(octobre 2018)



## **PLUM CONSULTING**

A la recherche du temps perdu : impact du poids de la bureaucratie  
(septembre 2017)



## **KPMG**

Panorama des néobanques en France  
(janvier 2020)



## **TRACFIN**

Rapport d'activité 2019  
(juillet 2020)



INFORMATIONS COLLECTÉES				
EXIGENCES RÉGLEMENTAIRES				
	N26	REVOLUT	ORANGE BANK	NICKEL
Nom	✓	✓	✓	✓
Prénom	✓	✓	✓	✓
Date de naissance	✓	✓	✓	✓
Lieu de naissance	✓	-	✓	✓
Objet et nature de la relation d'affaire (utilité du compte, banque principale)	✓	✓	-	✓
INFORMATIONS COLLECTÉES				
UTILE À LA CONNAISSANCE CLIENT				
	N26	REVOLUT	ORANGE BANK	NICKEL
Sexe	✓	-	✓	-
Nationalité	✓	✓	✓	✓
Résidence fiscale	✓	✓	✓	✓
Citoyen américain (résident ou né aux États-Unis)	✓	-	-	✓
Numéro de téléphone	✓	✓	✓	✓
Adresse mail	✓	✓	✓	✓
Adresse postale (numéro, nom de rue et code postal)	✓	✓	✓	✓
Situation familiale	-	-	✓	✓
Nombre d'enfants à charge	-	-	✓	-
Situation professionnelle	-	-	✓	✓
Ressources financières - Revenus nets mensuels	-	-	✓	✓
Situation patrimoniale (hébergé - locataire - propriétaire)	-	-	✓	✓
Date d'emménagement	-	-	✓	-
Catégorie socio-professionnelle & sous-catégorie	-	-	✓	-
Secteur d'activité	-	-	✓	✓
Intitulé du poste	-	-	✓	-
Type de contrat de travail	-	-	✓	-
DOCUMENTS COLLECTÉS				
OBLIGATOIRE				
	N26	REVOLUT	ORANGE BANK	NICKEL
Document officiel d'identité (avec photo)	✓	✓	✓	✓
DOCUMENTS COLLECTÉS				
UTILE À LA CONNAISSANCE CLIENT				
	N26	REVOLUT	ORANGE BANK	NICKEL
Justificatif de domicile	-	-	✓	-
DOCUMENTS COLLECTÉS				
FACULTATIF				
	N26	REVOLUT	ORANGE BANK	NICKEL
Selfie	✓	✓	-	✓
MESURE COMPLÉMENTAIRE (au moins 1)				
OBLIGATOIRE				
	N26	REVOLUT	ORANGE BANK	NICKEL
Premier paiement effectué en provenance ou à destination d'un compte ouvert au nom du client auprès d'un organisme financier dans un Etat membre de l'UE ou de l'EEE ou dans un pays tiers équivalent	-	-	-	N/A
Mesure de vérification et de certification de la copie du document d'identité par un tiers indépendant	-	-	-	N/A
Confirmation de l'identité du client par un tiers assujéti à la LCB-FT et situé dans un pays de l'UE ou de l'EEE ou dans un pays tiers équivalent	-	-	-	N/A
Recours à un moyen d'identification électronique certifié	-	-	-	N/A
Recueil d'une signature électronique délivrée par un prestataire certifié	-	-	-	N/A

### LÉGENDE :

✓ : collecté - : non collecté

N/A : non nécessaire dans le cadre d'une entrée en relation en physique

# ANNEXE 1



DOCUMENTS COLLECTÉS OBLIGATOIRE	N26	REVOLUT	ORANGE BANK	NICKEL
Document officiel d'identité (avec photo)	✓	✓	✓	✓

Les institutions financières sont dans l'obligation de vérifier l'identité de leur client. Cette obligation repose sur la collecte d'une copie de l'original d'un document officiel d'identité en cours de validité et comportant une photographie, telle qu'une carte nationale d'identité, un passeport, un titre de séjour, le récépissé de demande de titre de séjour/carte de résidence ou de demande d'asile. Dans le cas de l'entrée en relation à distance, les documents d'identité ne comportant pas de date de fin de validité, tels que les anciens permis de conduire ou la carte vitale ne peuvent être acceptés. Aussi, tous les documents d'identité ne constituent pas des preuves d'identité suffisantes au regard de la réglementation en vigueur.



DOCUMENTS COLLECTÉS FACULTATIF	N26	REVOLUT	ORANGE BANK	NICKEL
Selfie	✓	✓	-	✓

A l'ère du digital, le selfie a fait sa grande entrée dans les process d'onboarding des néobanques. Les modalités du selfie varient en fonction des institutions financières. Certaines imposent de télécharger une photo tenant sa pièce d'identité, d'autres imposent de se prendre en photo directement depuis l'application. Le selfie facilite l'entrée en relation et améliore l'expérience client mais il ne permet pas, contrairement à ce que beaucoup pensent, de réduire le nombre de documents exigés. Il ne constitue pas un document d'identité écrit probant au sens de la réglementation AML, ni ne dispense de vérifier l'identité des clients. Par ailleurs, certaines Fintechs utilisent un logiciel de reconnaissance faciale pour vérifier instantanément que la personne tenant le téléphone est bien celle qui ouvre le compte, tel que proposé par Ubbly ou Onfido. Ces solutions de vérification d'identité basées sur des nouvelles technologies ne répondent néanmoins pas encore aux conditions prévues par la réglementation (Certification ANSSI) pour s'abstenir de mettre en œuvre des mesures de vigilance spécifique. Ainsi, leurs clients assujettis à l'AML sont dans l'obligation de collecter des justificatifs d'identité lors de l'entrée en relation à distance.

**LÉGENDE :** ✓ : collecté - : non collecté  
N/A : non nécessaire dans le cadre d'une entrée en relation en physique

# ANNEXE 1



## LÉGENDE :

✓ : collecté – : non collecté

N/A : non nécessaire dans le cadre d'une entrée en relation en physique

MESURE COMPLÉMENTAIRE (au moins 1) OBLIGATOIRE	N26	REVOLUT	ORANGE BANK	NICKEL
Premier paiement effectué en provenance ou à destination d'un compte ouvert au nom du client auprès d'un organisme financier dans un Etat membre de l'UE ou de l'EEE ou dans un pays tiers équivalent	-	-	-	N/A
Mesure de vérification et de certification de la copie du document d'identité par un tiers indépendant	-	-	-	N/A
Confirmation de l'identité du client par un tiers assujéti à la LCB-FT et situé dans un pays de l'UE ou de l'EEE ou dans un pays tiers équivalent	-	-	-	N/A
Recours à un moyen d'identification électronique certifié	-	-	-	N/A
Recueil d'une signature électronique délivrée par un prestataire certifié	-	-	-	N/A

Avec l'entrée en relation à distance, le process d'onboarding des clients devient plus souple, plus fluide et plus rapide ; c'est la raison pour laquelle les institutions financières et leurs clients en raffolent tant. Cependant, l'entrée en relation à distance est risquée (usurpation d'identité, fraude documentaire, etc.) et doit faire l'objet d'une vigilance complémentaire. A des fins de vérification de l'identité, les institutions financières qui ne rencontrent pas physiquement leurs clients doivent mettre en place une mesure de vigilance en plus de la prise d'une copie de la pièce d'identité parmi celles listées dans le tableau.

Ce tableau n'inclut pas les mesures de vigilance complémentaires prévues par la réglementation dans le cas d'une entrée en relation avec une Personne politiquement exposée (PPE) ou avec une personne située dans un pays figurant sur les listes du Groupe d'Action Financière (GAFI) ou de la Commission européenne. En sus des mesures d'identification et de vérification de l'identité des clients vues précédemment, les institutions financières doivent notamment rechercher l'origine du patrimoine et des fonds impliqués dans la relation d'affaires ou dans la transaction et s'assurer que la décision de nouer ou maintenir une relation d'affaires avec la personne est prise par un membre de l'organe exécutif.

La mise en place de mesures de vigilance spécifiques ou complémentaires, dès l'entrée en relation, n'est pas optionnelle.

Exemples de sanctions pour lacunes dans la mise en place des mesures de vigilance à l'entrée en relation :

- o National Bank of Pakistan<sup>2</sup> : **700 000 euros** en 2017
- o Caisse régionale de Crédit Agricole Mutuel Atlantique Vendée<sup>3</sup> : **2 millions d'euros** en 2017
- o CNP Assurance<sup>4</sup> : **8 millions d'euros** en 2018

(2) Les dossiers KYC ne comportaient pas, dans plusieurs cas, les documents nécessaires à l'identification des clients et de leurs bénéficiaires effectifs. En outre, plusieurs dossiers PPE ne contenaient pas d'informations sur l'origine du patrimoine et des fonds des clients.

(3) L'établissement n'a pas collecté d'informations sur les revenus de plusieurs de ses clients.

(4) 35 dossiers clients relevés par la mission de contrôle ne comportaient pas tous les éléments nécessaires à une bonne connaissance de la relation d'affaires, soit en raison de l'absence ou de défaut de mise à jour de l'information sur la situation financière de celle-ci, soit en raison de l'absence ou de l'inexactitude de la profession renseignée.

# ANNEXE 2

## LISTE DES TÂCHES ADMINISTRATIVES LIÉES À LA LCB/FT

TÂCHES ADMINISTRATIVES LIÉES À LA LCB/FT	DESCRIPTION
Formation et information du personnel	Information régulière du personnel concerné sur leurs obligations relatives à la LCB/FT dans le cadre de leur activité, création et mise en place de programmes de formation et de mécanismes de validation des connaissances a minima annuellement et pour tous les nouveaux arrivants.
Recrutement	Diffusion des annonces et processus de recrutement.
Reporting interne et externe	Elaboration, plusieurs fois par an, de reportings à destination de la direction et des autorités compétentes (reportings règlementaires, reportings d'activité, reportings de contrôles, reportings d'incidents, etc.).
Déclaration de soupçon	Déclaration - aux autorités compétentes - des opérations suspectes (ou toute tentative), des opérations soupçonnées de provenir d'une fraude fiscale, des opérations présentant un risque élevé de blanchiment et de financement du terrorisme. Information immédiate du ministre chargé de l'économie en cas de client faisant l'objet d'une mesure de gel des avoirs.
Communication à Tracfin	Communication à Tracfin, et au personnel concerné, de l'identité du (ou des) déclarant(s), chargé(s) de réaliser les déclarations de soupçon auprès de la cellule de renseignement financier française et du correspondant chargé de communiquer avec Tracfin. Archivage de la communication de ladite nomination.
Echanges avec les autorités compétentes	Réponses aux réquisitions judiciaires ou administratives et aux droits de communication exercés par Tracfin.
Consignation & archivage	Centralisation des alertes issues du dispositif LCB/FT dans une base de données. Consignation et archivage des déclarations de soupçon, de toutes les données client (pendant la durée légale), des comptes rendus de comités, ect. En cas de lancement d'un nouveau produit ou service, émission par la clientèle d'un avis de conformité quant aux implications en matière de LCB/FT. Consignation et archivage des communications faites au personnel, ect.
Formalisation des procédures et de la classification des risques	Elaboration d'une classification des risques et mise à jour à minima annuellement ou en cas d'événements internes ou externes affectant l'exposition aux risques de blanchiment et de financement du terrorisme (BC-FT). Etablissement de procédures relatives aux obligations de vigilance à l'égard de la clientèle et tenant compte des risques identifiés dans la classification des risques de BC-FT.
Information des déclarants et des correspondants Tracfin	Les déclarants et correspondants sont informés des anomalies et incidents en matière de LCB/FT révélés par le contrôle interne et des insuffisances constatées par les autorités de contrôles.
Planification et documentation du contrôle interne	Formalisation d'un plan de contrôle pluriannuel et validation par le top management. Préparation des contrôles, revue documentaire préliminaire, formalisation des résultats dans des fiches de contrôle, formalisation d'un rapport et suivi des recommandations.
Délégation d'activités opérationnelles liées au dispositif LCB-FT	Identification des activités à externaliser, validation de l'externalisation par les dirigeants et par l'autorité de contrôle compétente, élaboration d'un plan de contrôle et d'un process de sélection des sous-traitants, suivi régulier (via des reportings).
Contractualisation avec un tiers introducteur	En cas de recours à un (ou plusieurs) tiers introducteur(s), contractualisation et information de l'autorité compétente en cas de domiciliation dans un pays tiers à risque élevé. Élaboration d'un plan de contrôle et suivi régulier (via des reportings).



[www.aml-factory.com](http://www.aml-factory.com)

  [bonjour@aml-factory.com](mailto:bonjour@aml-factory.com)