

Questionnaire Annuel Strix

- JURIDIQUE ■ LCB/FT-P-C
- *Newsletter N°5*

Les étapes clés pour bien préparer et réussir son questionnaire Annuel – Strix

Conformément à la loi n°1.362 du 3 août 2009 modifiée ainsi qu'à son ordonnance souveraine d'application relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux, le financement du terrorisme et de la prolifération des armes de destruction massive et la corruption, les professionnels assujettis, à l'exception des avocats, doivent remplir et soumettre un questionnaire annuel STRIX portant sur leur activité.

Sous le contrôle de la Supervision de l'AMSF, cet exercice vise à mettre en évidence le profil de risque des assujettis en Principauté, tout en identifiant les éventuels manquements à leurs obligations en matière de LCB/FT-P-C.

Enjeux et risques

Réaliser le questionnaire annuel constitue une obligation réglementaire qui peut s'avérer être particulièrement fastidieuse, en raison du niveau de précision attendu et du volume conséquent des données devant être collectées et retraitées.

En effet, les informations demandées couvrent des aspects quantitatifs, incluant notamment l'organisation interne, la connaissance client et le transactionnel, ce qui implique la mobilisation de sources variées et souvent non centralisées au sein des systèmes informatiques.

À cela s'ajoutent les exigences strictes du régulateur en matière de qualité et de cohérence des informations transmises. Un questionnaire incomplet, mal renseigné ou comportant des données jugées insuffisantes peut entraîner la mise en œuvre de contrôles sur place par l'autorité compétente.

Dans ce contexte, il est essentiel d'anticiper en amorçant les travaux préparatoires dès la fin de l'exercice précédent. Cette anticipation permet de structurer la collecte des données, d'impliquer les équipes concernées en amont et de garantir une réponse conforme, exhaustive et dans les délais impartis.

Calendrier et délais

- **Lancement de la campagne** : début d'année 2026, selon le [calendrier publié par le régulateur](#).
- **Délai de réponse** : 6 semaines à compter de la réception via l'interface STRIX.
- **Réponse obligatoire** : le questionnaire doit être complété dans les délais impartis.

Bonnes pratiques afin de réussir l'exercice

1. Identification et formalisation des données clients :

- **Tenir à jour** les informations des **dossiers clients** tout au long de l'année ;
- Définir précisément les **informations requises** ;
- **Structurer** et rendre **disponible** les données.

2. Compréhension de l'organisation interne déployée :

- Maîtriser les **attendus du questionnaire** en matière d'organisation interne de l'entité notamment la gouvernance ainsi que les diligences mises en œuvre ;
- **Anticiper les questions quantitatives** du questionnaire.

3. Mobilisation des ressources humaines :

- Impliquer les équipes dès les **premières étapes** ;
- Assurer une **répartition claire des rôles** et la **disponibilité** nécessaire ;
- Élaborer une **note méthodologique** afin de clarifier les rôles et responsabilités de chacun.

4. Anticipation des échéances et des contraintes :

- Identifier les **blocages éventuels** permettant l'exploitation et le retraitement des données ;
- Planifier les travaux préparatoires **dès la fin de l'exercice précédent** ;
- Etablir un **calendrier de réalisation**.

(...)

5. Traitement structuré et efficace des données :

- Regrouper les éléments dans un **référentiel unique** ;
- Mettre en place des **outils spécifiques LCB/FT-P-C** pour une exploitation fluide et fiable des données.

6. Accompagnement par un prestataire externe local :

- Grâce à son **expertise**, celui-ci peut détecter les erreurs ou incohérences, conseiller sur les éléments attendus et préparer en amont les données nécessaires ;
- Cette approche optimise l'efficacité, **réduit les risques** de non-conformité et fait **gagner un temps** précieux.

Conclusion : Anticipation, rigueur et gestion des données pour un questionnaire réussi

Réussir son questionnaire annuel repose sur une **préparation rigoureuse**, une **coordination efficace** des équipes et une **gestion optimisée des données**. Une **anticipation** bien menée est la clé pour transformer cette obligation réglementaire en levier de conformité et de performance.

Notre équipe est à votre disposition pour vous accompagner dans cette démarche, depuis la préparation des données jusqu'à l'assistance lors du remplissage.

Nous mettons également à votre disposition des outils adaptés (tels que l'outil KPMG VigiLAB de gestion de la relation conformité), conçus pour la mise en conformité avec vos obligations LCB/FT-P-C ainsi que faciliter la centralisation, la structuration et l'exploitation des informations nécessaires au suivi client et au remplissage du questionnaire annuel STRIX.

Auteurs



Sabina DEBUSSY

Directeur Associé • Advisory • KPMG Monaco

sdebussy@kpmg.mc



Roman JANECEK

Directeur • Advisory • KPMG Monaco

romanjanecek@kpmg.mc



Sandra CORREIA CLOUPET

Manager • Advisory • KPMG Monaco

scorreiacloupet@kpmg.mc

Contactez-nous



**Bettina
RAGAZZONI**

Associé

bragazzoni@kpmg.mc



**Stéphane
GARINO**

Associé
Principal

sgarino@kpmg.mc



**Xavier
CARPINELLI**

Directeur Associé
Expertise

xaviercarpinelli@kpmg.mc



**Anne Marie
FELDEN**

Directeur Associé
Audit

afelden@kpmg.mc



**Cécile
BOZANO-BODIN**

Directeur Associé
Advisory

cbozanobodin@kpmg.mc



**Sabina
DEBUSSY**

Directeur Associé
Advisory

sdebussy@kpmg.mc



**Sylvie
ROTI**

Directeur Associé
Expertise

sroti@kpmg.mc



**Patrice
DARMON**

Directeur Associé
Expertise

pdarmon@kpmg.mc



**Mélanie
LE MOIGN**

Directeur Associé
Audit

mlemoign@kpmg.mc



**Alain
CHARPENTIER**

Directeur Associé
Audit

acharpentier@kpmg.mc

KPMG GLD & Associés Monaco



[2, rue de la Lûjèrneta • "Athos Palace" • 98000, Monaco](#)



mc-news@kpmg.mc



www.KPMG.mc



[@KPMG_Monaco](#)



[+377 977 777 00](tel:+37797777700)



[@kpmg-monaco](#)



[@KPMGMonaco](#)

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

[Déclaration de Confidentialité](#) | [Mentions légales](#)