

Extrait du Spyworld Actu

<http://www.spyworld-actu.com/spip.php?article2515>

"Les banques doivent payer des services de renseignement au sujet de leurs clients"

- Renseignement - International -



Date de mise en ligne : mardi 12 septembre 2006

Spyworld Actu

Entretien avec Jean-Pierre Diserens, administrateur délégué de la société de gestion Fidurhône à Genève, membre d'honneur du Groupement suisse des conseils en gestion indépendants (GSCGI), et vice-président de la Convention of Independent Financial Advisors (CIFA).

Le Temps : Comment un gérant de fortune indépendant ou une banque se protègent-ils contre le risque de blanchiment ?

Jean-Pierre Diserens : Il y a une chose que l'on ne peut jamais éviter : que le client vous mente. Si l'on a un doute, soit on n'entre pas en affaires avec ce client, soit l'on se renseigne. Et là, différentes catégories de sociétés sont capables de gérer différentes catégories de clients. Les petits établissements doivent appliquer le dicton « Dans le doute, abstiens-toi ». C'est notre philosophie chez Fidurhône.

- Quelles sont les méthodes de renseignement ?

- ▶ Vous pouvez recourir aux services de sociétés de renseignement, ou vous informer par l'intermédiaire d'un détective privé. La première règle est de ne pas se dévoiler auprès de la source d'informations : en effet, toute banque ou gérant qui souhaite des renseignements sur un client ne doit jamais voir son nom apparaître nulle part afin de protéger le secret professionnel du banquier. Il faut donc utiliser plusieurs filtres pour que les services de renseignement ne sachent à aucun moment quelle société fait la demande. Les liens ne sont pas inexistant entre ces services et d'autres entités de l'Etat en question. Si ces filtres ne fonctionnent pas, le risque de rupture de confidentialité est là. Une demande auprès d'une société de renseignement basée en Grande-Bretagne, et donc non soumise au secret professionnel du banquier, pose déjà le risque de dévoiler les activités de la banque.

- Que se passe-t-il si un client apprend que la banque s'est renseignée à son sujet ?

- ▶ Chaque client va réagir en fonction de ses sensibilités personnelles. S'il apprend l'indiscrétion de la banque, il y a violation du secret professionnel. Le client peut alors se retourner contre la banque, entamant une procédure pénale. Cela est théoriquement possible. La banque a certes accès à la sphère privée du client, mais cela ne doit jamais aller plus loin.

- Où se trouvent ces sociétés de renseignement ?

- ▶ Beaucoup de sociétés de renseignement sont à Londres. Mais en réalité, les meilleurs services sont tout simplement les agences officielles classiques des différents Etats : Interpol, KGB, CIA, MI5... Les banques se retrouvent parfois amenées à emprunter des chemins détournés. Une grande banque française avait par exemple recruté un ancien agent secret d'un pays concerné, qui utilisait régulièrement les services de son ancien employeur grâce à la discrétion de certains ex-collègues, qui fermaient les yeux lorsqu'il venait au bureau chercher les informations...

- Comment les services de renseignement sont-ils rémunérés ?

- ▶ La banque (sous le couvert de l'anonymat) les paie pour les documents qu'ils achètent au sujet d'une personne.

"Les banques doivent payer des services de renseignement au sujet de leurs clients"

Ces services ont les bras longs et arrivent à se procurer des informations difficiles à trouver. La documentation est en général très complète et fiable, et permet à la banque de se faire une idée de l'activité du client et du niveau de risque qu'il représente en termes de blanchiment d'argent. L'information est coûteuse, mais les banques acceptent de payer le prix lorsqu'elles ont un doute. C'est le prix pour acquérir un nouveau client en s'assurant contre le risque, au lieu de ne pas prendre le client et perdre ainsi une affaire.

- Cette pratique de s'adresser aux services de renseignement est-elle éthique ?

- ▶ C'est là tout le paradoxe : pour bien faire, les banques s'adressent à la seule source d'informations fiable disponible, à savoir les services de renseignement officiels travaillant pour un Etat. Ce faisant, elles les rémunèrent, ce qui est une méthode discutable, car ce genre de rémunération accessoire n'apparaît pas dans la fiche de paie de ces fonctionnaires. Ces derniers sont censés renseigner leurs Etats, qui les paient. Mais on ne peut pas dire que la banque suisse qui va chercher ces informations soit responsable de corruption. Car, en réalité, comment les banques pourraient-elles faire autrement ? Les règles de due diligence et de compliance se sont tellement durcies, et l'accès à des informations telles que les fichiers d'Interpol ne leur est pas autorisé en direct. Elles doivent donc payer pour des renseignements que la loi exige d'elles. Si elles ne le font pas, elles sont exposées à des sanctions pour blanchiment. On demande donc l'impossible aux banques. Du coup, elles jouent le jeu, et se documentent au maximum pour parer au risque de se voir reprocher par les autorités de ne pas avoir fait le nécessaire.

- Les grandes banques n'ont-elles pas de longues listes de noms contenant les persona non grata ?

- ▶ Oui, mais ces listes, ce sont les services internes de grands établissements eux-mêmes qui les compilent. Les plus petits établissements n'ont rien de tel. Et les listes des grandes banques contiennent peut-être les « politically exposed persons » (personnes politiquement exposées, ou PEPs), c'est-à-dire les clients à risque accru liés aux hautes sphères politiques, mais elles sont loin d'avoir tous les noms plus ou moins connus du crime organisé. En outre, avant de mettre un nom sur ces listes, les banques doivent être sûres de leur source, sinon elles auront des problèmes. Enfin, ces listes, totalement incomplètes, sont très sécurisées et ne circulent qu'auprès d'un nombre restreint d'employés.

- Ces pratiques sont-elles identiques dans toutes les places financières ?

- ▶ Non, car les banques de certains pays ont une législation nationale à leur avantage. Ainsi, il ne faut pas croire que la règle « Know Your Customer » (KYC) soit appliquée de la même façon à Genève, Londres ou New York. Il suffit de consulter le rapport du GAFI de juin sur le blanchiment d'argent aux Etats-Unis pour se souvenir que c'est la première place de blanchiment au monde. La définition nationale du blanchiment y est la plus restrictive, se limitant aux trafiquants de narcotiques. Aux Etats-Unis, les avocats qui défendent le crime organisé, bien connus, constituent déjà un indice si votre candidat à l'ouverture d'un compte a été leur client. En Europe, il est plus difficile d'avoir de tels indices.

- Pourquoi des banques engagent-elles des détectives privés ?

- ▶ Les établissements y recourent pour brouiller davantage les pistes. En effet, passer par un détective privé fournit un filtre supplémentaire : le lien avec le client s'en trouve réduit de manière significative. Ainsi, le détective privé vous permet d'éliminer le doute dans une confidentialité quasi absolue. Mais lui-même s'adresse aussi aux agences de renseignement : elles sont la source ultime d'informations.

- Quels types de clients sont-ils les plus risqués ?

- ▶ Les clients russes et ceux des pays de l'Est, notamment, exigent une très grande infrastructure pour gérer la compliance correctement, que seules les grandes banques peuvent se permettre. Les PEPs en général sont une clientèle délicate. Une petite société ne peut se permettre cette clientèle.

- Les prix varient-ils en fonction de l'origine du client ?

- ▶ Oui. Les renseignements sur les clients de l'Est sont meilleur marché que sur ceux des Etats-Unis. Les barèmes de rémunération des agences respectives sont différents. Mais, en général, il faut compter 10 000 francs minimum pour avoir une information assez complète. Si vous souhaitez en savoir plus, cela coûtera toujours plus. Ce tarif n'est théoriquement pas cher au vu du risque évité. Mais il apparaît cher s'il ne fallait pas devoir payer de façon détournée des informations qu'en théorie les banques et intermédiaires financiers devraient avoir gratuitement.

Une association qui défend les intérêts des gérants indépendants

Myret Zaki

La Convention of Independent Financial Advisors est une fondation, créée en 2002 à Genève, qui défend au plan international une tradition libérale pro-investisseurs de la fiscalité et de la confidentialité, et la protection de la sphère privée de l'individu. Ces valeurs, selon l'organisation, ont perdu passablement de terrain depuis le 11 septembre 2001. Fondée sous les auspices du Groupement suisse des conseils en gestion indépendants (GSCGI), la CIFA a notamment comme partenaire la Fédération européenne des conseillers et intermédiaires financiers (FECIF), ainsi que près de 40 associations nationales. Elle partage les préoccupations de 250 000 sociétés exerçant comme intermédiaires financiers indépendants en Europe. La CIFA lutte contre la réglementation croissante au plan national et international, qui menace la sphère privée de l'individu. Les membres de la CIFA voient dans les restrictions liées aux lois anti-blanchiment et anti-terrorisme une faillite de l'Etat dans la protection du citoyen, « un report de charge de l'Etat sur le secteur des services financiers ».

Pour affronter ces défis, les intermédiaires financiers indépendants, qui n'ont pas la licence bancaire, ont désormais pour mot d'ordre le réseau international.

Véritable tissu constitutif de la place helvétique, le secteur des intermédiaires financiers non bancaires est composé de gérants indépendants, courtiers, agents fiduciaires, avocats d'affaires. Il compte 6000 acteurs privés en Suisse. Le nombre d'opérateurs - souvent actifs dans des niches de clientèle - a augmenté sensiblement, passant de 5% de parts du marché suisse en 1990 à plus de 20% en 2006, contre par exemple seulement 5% en France.

Post-scriptum :

<http://www.letemps.ch/template/supp...>