

Comment les banques gèrent leur clientèle américaine

Aucun établissement ne semble vouloir traiter des avoirs provenant des Etats-Unis. Même comme simple banque dépositaire.



BARACK OBAMA La stratégie de dissuasion de la nouvelle administration américaine est-elle d'ordre protectionniste? C'est en tout cas l'impression qu'elle donne au-delà des strictes questions fiscales.

SÉBASTIEN RUCHE

Le traumatisme du 19 février reste très présent. Aucune banque basée en Suisse ne veut se retrouver dans la position qui a poussé UBS à révéler fin février les noms de certains clients américains. Dégât d'image, amendes colossales, lourdeur des procédures spécifiques: les risques liés aux clients américains paraissent disproportionnés face aux gains potentiels. De manière assez générale, les banques confirment qu'elles refusent tout nouveau client et découragent ceux qui le sont déjà (*lire ci-dessous*). Il semble même que ce soit la nouvelle politique de la plupart des banques suisses à l'égard de leurs clients américains.

A Genève, le sujet est particulièrement sensible. Les établissements interrogés ne souhaitent être associés de près ou de loin à des fonds américains, déclarés ou

pas. Même le simple fait de s'exprimer sur cette politique semble délicat, à en juger par les réponses obtenues à nos questions.

Apparemment, à la notable exception des Zurichois de Kaiser Ritter Partner, qui aident la clientèle offshore et en particulier américaine à régulariser son statut vis-à-vis de l'IRS (*lire L'Agefi du 20 mai*), plus personne ne fait de prospection en direction des portefeuilles américains.

Une politique qui tranche avec l'ambiance générale de la place financière, où chacun recherche intensivement de nouveaux clients, en créant par exemple des plateformes de gérants ou en se plaçant à l'affût des indépendants proches de la retraite.

Même basé sur des critères de nationalité, ce refus de contracter reste tout à fait légal en Suisse. Le cabinet d'avocat sollicité par *L'Agefi* pour examiner cette problématique a fourni une réponse sans équivoque (*lire ci-dessous*). Il n'empêche qu'une certaine confusion reste de mise. Certains croient voir des règles là où il n'y en a pas, que des restrictions concernant les possibilités de servir des clients américains découlent des accords de «Qualified Intermediary». Faux: c'est la SEC (Securities and Exchange Commission, l'autorité de contrôle des marchés américains), qui réglemente la manière dont doivent être gérés les comptes de ressortissants américains à l'étranger.

La lourdeur des procédures, notamment dans le back-office, et

le surcoût qu'elles engendrent ont semble-t-il découragé certains établissements. D'autres, peu nombreux en Suisse, ont choisi de créer une structure dédiée aux clients américains et enregistrée auprès de la SEC. C'est le cas par exemple de Pictet North America Advisors, mis en place en 2007 à Genève. Difficile cependant d'obtenir davantage de détails sur le nombre de clients ou la taille des actifs gérés. La preuve au passage que le secret professionnel est toujours bien vivant en Suisse.

Les avis divergent cependant sur la nécessité d'être reconnu par la SEC. Contactée par *L'Agefi*, cette dernière déclare qu'une accréditation est nécessaire pour pouvoir effectuer des opérations bancaires pour le compte de clients américains en dehors des Etats-Unis. L'Association suisse des banquiers (ASB) précise en revanche «qu'aucune autorisation n'est nécessaire pour servir des clients américains en Suisse et que la régulation par la SEC de filiales dédiées n'est nullement obligatoire, mais facultative».



tive». Oui, dans la mesure où la banque n'agit que comme simple dépositaire des fonds, et n'offre aucun conseil d'investissement, ni aucun service de courtage. Autre stratégie en vogue: servir un nombre limité de clients américains. Limité, mais précis. Pour certaines filiales de groupes américains, la limite a ainsi été fixée à 15 clients étatsuniens pour l'ensemble du territoire suisse. Des quotas qui ne tiennent pas compte de la taille des avoirs sous gestion ou du domicile des clients en question. Ces limitations sont fixées par les banques elles-mêmes, de manière à réduire leur exposition aux risques liés aux clients américains. Or les grands cabinets d'avocats internationaux effectuent une lecture plus ou moins restrictive de la réglementation de la SEC, ce qui explique les différentes stratégies déployées dans les banques. Ce qui explique également que deux banques américaines de la place, conseillées par le même cabinet d'avocats, se soient fixées exactement le même nombre de clients.*

LE REFUS DES CLIENTS
AMÉRICAINS TRANCHE
AVEC L'AMBIANCE
GÉNÉRALE DE LA PLACE
FINANCIÈRE: CHACUN
EST PLUTÔT À LA
RECHERCHE DE CLIENTS.