



**HAL**  
open science

## Acteurs, stratégies et impasses des paradis fiscaux

Jean-Marc Figuet, Bernard Sionneau

► **To cite this version:**

Jean-Marc Figuet, Bernard Sionneau. Acteurs, stratégies et impasses des paradis fiscaux. Annales de l'Université Toulouse 1 Capitole, Tome LII, 2010-2011, Tome LII, pp.309-348, 2011, Annales de l'Université Toulouse 1 Capitole. hal-03176725

**HAL Id: hal-03176725**

**<https://hal.science/hal-03176725>**

Submitted on 22 Mar 2021

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## Acteurs, stratégies et impasses des paradis fiscaux

Jean-Marc FIGUET \* et Bernard SIONNEAU \*\*

In *Annales de l'Université Toulouse1 Capitole*, Tome LII, 2010, pp. 309-348.

La crise des crédits « *subprime* » (2007-2008), dont le coût pour l'économie mondiale a été évalué à 10 500 milliards de dollars (7 300 milliards d'euros) <sup>1</sup> et la destruction d'emplois associés estimée dans une fourchette de 30 à 50 millions à la fin de l'année 2009, a révélé les comportements « à risques » des plus grands établissements bancaires de la planète, avec deux types d'effets induits : la crainte, dans un premier temps, d'un krach bancaire planétaire suivi d'une nouvelle « grande dépression » ; la mise en danger, ensuite, des comptes publics nationaux des pays dont ces établissements étaient originaires. De fait, obligés de venir massivement en aide aux banques mises en difficulté par la commercialisation de crédits fragiles et de leurs produits financiers dérivés pour éviter le krach, subissant la récession induite par la crise, les États les plus riches ont vu leurs déficits budgétaires et leur dette exploser. Leurs dirigeants s'efforcent ainsi aujourd'hui de récupérer des recettes fiscales mises à mal par la crise bancaire et financière, dont ils ont un cruel besoin pour relancer leurs économies et assainir leurs comptes. Ils s'efforcent également de concevoir des modes de régulation financière à la mesure des risques majeurs pris, la plupart du temps, par des personnes physiques et morales <sup>2</sup>, à l'abri du secret bancaire et judiciaire offerts par des territoires qui en ont fait leur principal facteur d'attractivité.

Présentés ainsi, le 10 octobre 2008 par le président Nicolas Sarkozy devant les chefs d'État et de gouvernement de l'Union européenne réunis à Bruxelles, comme des « zones d'ombre de la finance internationale » dont il réclamait « l'élimination », ces territoires, encore appelés paradis fiscaux ou centres *offshore*, ont fait l'objet de condamnations publiques largement relayées par les médias. De fait, les propos du chef de l'État français ont été repris par son Premier ministre, François Fillon, qui déclarait : « Ces trous noirs ne doivent plus exister. Leur disparition doit prélude à une refondation du système financier international. » Alors ministre du Budget, Éric Woerth, ne manquait pas de réitérer le message, au cours de la réunion du 21 octobre 2008 des membres de l'OCDE : « Nous ne pouvons plus accepter que des États prospèrent sur la fraude. [...] Nous ne pouvons plus tolérer que l'image du système financier international soit vérolée par des poches d'opacité, du secret excessif, d'absence de régulation. » Ces déclarations ont semblé trouver un écho chez les représentants du G20 réunis à Londres en avril 2009, puisque le communiqué final annonçait : « L'ère du secret bancaire est terminée. » Et lors du sommet de l'emploi, organisé en juin 2009 à Genève par l'Organisation internationale du travail, le président brésilien Luiz Inacio Lula da Silva appelait à « adopter une attitude dure contre les paradis fiscaux et les spéculateurs qui ne fabriquent aucune richesse et qui ne créent aucun emploi mais qui ont plongé le monde dans la catastrophe <sup>3</sup> ».

Hier, combattus pour le blanchiment de l'argent provenant des pratiques mafieuses et terroristes, les paradis fiscaux sont donc aujourd'hui accusés, avec les zones *offshore*, de siphonner des recettes fiscales indispensables pour lutter contre la crise de 2007-2008, de promouvoir l'opacité bancaire, financière et judiciaire et de favoriser ainsi la spéculation par l'intermédiaire d'opérations à fort effet de levier. Quels sont les enjeux politiques et économiques associés à ces territoires de l'ombre ? Qui en profite et qui n'en profite pas ? Quels sont les obstacles à leur régulation, voire à leur disparition. Quels en sont les risques induits et quelles sont les propositions avancées pour en limiter les dégâts ?

### DÉFINITIONS ET NOMENCLATURES

S'il n'existe pas de définition théorique consensuelle d'un paradis fiscal ou d'un centre *offshore* <sup>4</sup>, une différenciation a été faite, il y a quelques années, entre paradis fiscaux, paradis bancaires et paradis réglementaires.

---

\* Professeur d'économie, Université Bordeaux4-Montesquieu.

\*\* Professeur de relations internationales et d'études stratégiques, Kedge, membre du Groupe de recherche Sécurité et Gouvernance, Université Toulouse 1 Capitole.

1. C'est une estimation de la Commerzbank, dont l'économiste en chef, Jörg Krämer précise que « cela équivaut à un peu plus de 1 500 dollars pour chaque habitant de la planète », *Courrier international*, n°983, 3-9 septembre 2009, p. 38.

2. Ici, en droit français, des « personnes morales de droit privé », de type entreprises ou établissements bancaires, etc.

3. R. ETWAREEA, « le président dénonce les paradis fiscaux », *Le Temps*, 16 juin 2009.

4. Sur la genèse de ces territoires « hors normes », cf. J.-M. FIGUET et B. SIONNEAU, « Paradis fiscaux et places *offshore* (1) : Histoire et définitions », *Ecoflash* (scérén/CNDP), n°243, décembre 2009.

Chacune des trois catégories a, en effet, été identifiée par une institution qui, en outre, a produit, à la fois dans le cadre d'une volonté politique de stigmatisation (*name and shame*), et dans celui d'une volonté de mieux comprendre le phénomène pour l'appréhender de façon plus précise, une liste de territoires qui lui était associée, comme le précise un rapport d'information de l'Assemblée Nationale de septembre 2009 <sup>5</sup>.

Ainsi, l'OCDE s'est intéressée aux paradis fiscaux, définis à partir des caractéristiques suivantes : un niveau de fiscalité particulièrement bas appliqué aux résidents étrangers, un manque de transparence dans le fonctionnement des dispositions législatives, juridiques ou administratives du territoire; de la réticence à échanger de l'information traduite par l'opposabilité du secret bancaire; l'absence d'obligation à exercer une activité substantielle, assortie d'une présence locale réelle. Les rapporteurs de cette institution ont ajouté que la notion de place *offshore* était également utilisée pour parler des paradis fiscaux, précisant que l'on entendait par là un territoire dont la place financière était utilisée par des non-résidents comme plate-forme d'investissement ou de placement (on pourrait ajouter que les transactions faites dans ces places l'étaient en monnaie différentes de celle du territoire d'accueil). C'est à partir de ces notions que, dès 2000, l'OCDE a publié une liste de trente-cinq paradis fiscaux non coopératifs.

Les paradis réglementaires, quant à eux, ont fait l'objet d'une étude par le Forum de Stabilité Financière, mis en place en 1997 par le G7 à la suite des crises financières russes et asiatiques, devenu depuis Conseil de stabilité financière (depuis le G20 de Londres du 2 avril 2009) <sup>6</sup>. Dès 2000, le Forum, qui entreprenait d'étudier les vulnérabilités structurelles du système financier international, identifia quarante-deux territoires, répartis en trois groupes selon le niveau de risque, dont les pratiques de sous-réglementation pouvaient favoriser une montée des risques financiers internationaux. Ces « paradis réglementaires » réunissaient ainsi plusieurs caractéristiques : un régime peu contraignant et très rapide d'enregistrement des entreprises (cinq jours pour le Delaware, quinze pour les îles Vierges britanniques et le Panama) ; un niveau de confidentialité des transactions excessifs ; une très faible régulation et supervision des marchés et des acteurs qui y opéraient illustrée, entre autres, par des obligations comptables et prudentielles particulièrement restreintes (pas d'obligation de tenue de comptabilité, de certification des comptes, de déclaration de flux de transactions ou d'information sur les bénéficiaires réels des opérations) <sup>7</sup>.

Dernière catégorie de territoires identifiée et traitée par le Groupe d'action financière (GAFI) créé en 1989, celle des paradis du blanchiment où la combinaison de sous-réglementation et d'opacité des transactions, favorise le recyclage d'argent sale. Les caractéristiques de ces territoires : absence de transparence et lacune de supervision et de réglementation dans les domaines financiers et juridiques – permettent de cacher l'identité réelles des donneurs d'ordre, des propriétaires et des bénéficiaires, et favorisent le blanchiment d'argent sale issu de tous les trafics (drogue, armes, corruption, grand banditisme, prostitution, etc.). Suite à ses travaux sur la question, le GAFI publia en 2000 une liste des « pays et territoires non coopératifs » qui comptait alors vingt-trois entités et élaborait une liste de quarante recommandations contre le blanchiment des capitaux, ajoutant après le 11 septembre 2001, un complément de neuf autres recommandations issues de la lutte contre le terrorisme et son financement. À noter qu'après septembre 2001, l'activité du GAFI sur ces questions fut relayée par le Groupe d'intégrité financière du FMI créé en 2006, qui en a intégré les recommandations dans ses programmes d'évaluation des secteurs financiers, dans ses rapports sur l'observation des standards et des codes <sup>8</sup>.

À partir de ces travaux institutionnels, complétés par des travaux universitaires, il a été possible d'isoler progressivement un certain nombre de critères permettant d'identifier les paradis fiscaux. Un travail de recherche, réalisé en 1994 par James R. Hines et Eric M. Rice, identifiait ainsi quatre critères caractérisant les paradis fiscaux : de faibles taux d'imposition pour les personnes physiques ou morales ; une législation qui favorise le secret dans le domaine des activités bancaires et entrepreneuriales ; des infrastructures sophistiquées

---

<sup>5</sup>. Cf. Assemblée Nationale, Constitution du 4 Octobre 1958, Treizième Législature, Rapport d'Information n°1902 enregistré à la Présidence de l'Assemblée Nationale le 10 septembre 2009, déposé en application de l'article 145 du règlement par la Commission des Finances, de l'Economie Générale et du Contrôle Budgétaire sur les Paradis Fiscaux et présenté par MM. Didier MIGAUD, Président, GILLES CARREZ, Rapporteur général, Jean-Pierre BRARD, Henri EMMANUELLI, Jean-François MANCEL et Nicolas PERRUCHOT Députés, p.p. 12-13.

<sup>6</sup>. Chargé de promouvoir la coordination et les échanges d'informations entre les autorités chargées du maintien de la stabilité financière, d'établir des directives à destination des instances de supervision et de procéder à l'examen des travaux menés par les organisations de fixation des normes internationales. Son programme de travail, destiné à une meilleure application des standards de supervision et de régulation internationaux, doit être précisé lors du G20 de Pittsburg en septembre 2009, *ibid.*, p. 16.

<sup>7</sup>. *Ibid.*, p. 14-15.

<sup>8</sup>. *Ibid.*; p. 16-18.

en matière de télécommunications ; la promotion de ces territoires en tant que zones d'activité financière offshore<sup>9</sup>. L'OCDE, déjà citée, et qui fait aujourd'hui référence sur la question, isolait également, en 1998, quatre critères, dont trois différaient des travaux de Hines et Rice : « Pas d'impôt, ou du moins pas d'impôt directement associé à une personne physique ou morale ; pas d'échange d'information sur les contribuables ; manque de transparence sur la façon dont sont appliquées les principales dispositions juridiques, administratives ou législatives ; absence d'obligation liée à la dimension des activités enregistrées<sup>10</sup>. » Dans les travaux de ses divers comités et forums, l'OCDE distingue ainsi, grâce à ces quatre critères, les paradis fiscaux des autres centres financiers<sup>11</sup>.

Au travers des contributions précédentes, une réalité s'impose : en l'absence de définition objective des paradis fiscaux universellement acceptée, la synthèse des différentes contributions peut être utile pour aborder le phénomène. C'est le choix fait par Christian Chavagneux et Ronen Palan qui proposent une approche en dix critères : « Une taxation faible ou nulle pour les non-résidents ; un secret bancaire renforcé ; un secret professionnel étendu ; une procédure d'enregistrement relâchée ; une liberté totale des mouvements de capitaux internationaux ; une rapidité d'exécution ; le support d'un grand centre financier ; une stabilité politique et économique ; une bonne image de marque ; un réseau d'accord bilatéraux permettant d'éviter une double taxation des filiales d'entreprises<sup>12</sup>. » Sur la base de ces critères et de leurs recherches, les deux auteurs parviennent à la conclusion suivante : Londres est le premier paradis fiscal de la planète<sup>13</sup>, une situation qui peut expliquer, entre autres, la présence massive, depuis la fin des années 1990, de capitaux associés à des oligarques et des entreprises russes<sup>14</sup>. Trois raisons, selon Chavagneux et Palan, motivent cette situation : l'histoire, tout d'abord, de l'Angleterre puis du Royaume-Uni en relation avec cette question (cf. *infra*) ; ensuite, sur les dix critères recensés par les deux auteurs, Londres en remplit dix ; enfin, l'implication documentée, après enquêtes officielles, des grandes banques de la City dans la circulation d'argent sale.

Précisons, pour terminer cette présentation, que la France a adopté, en février 2010, sa propre liste noire de dix-huit paradis fiscaux, suite à la signature, par la ministre de l'Économie, Christine Lagarde, et le ministre du budget, Éric Woerth, d'un arrêté ministériel. Si les Caraïbes, avec sept pays, sont très largement représentées tout comme l'Amérique centrale avec notamment la Costa-Rica et le Panama, y figurent également le sultanat de Brunei, les Philippines ou encore le Liberia. Concrètement, Paris taxera à 50% (contre jusqu'à 33 % auparavant) les dividendes, intérêts et redevances versés par des entités françaises à des destinataires domiciliés dans ces territoires<sup>15</sup>.

## **PARADIS FISCAUX ET SOUVERAINETÉS NATIONALES : LE CAS PROBLÉMATIQUE DES « GRANDS »**

Comme il est possible de le constater, définitions et nomenclatures abondent aujourd'hui qui permettent de mieux cerner ce que sont les paradis fiscaux ou les centres *offshore*. Malgré ces efforts de clarification et malgré les déclarations des dirigeants des pays les plus riches appelant à en finir avec ces territoires (cf. *supra*), force est de constater qu'ils demeurent un pilier central (et non un épiphénomène) de l'économie financière

---

<sup>9</sup>. « Fiscal Paradise : Foreign Tax Havens and American Business », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, n°1, 1994, p. 149-182.

<sup>10</sup>. Harmful Tax Competition : An Emerging Global Issue, 1998, p. 21-25.

<sup>11</sup>. « Some questions and answers on the project », in *Countering Offshore Tax Evasion*, 28 juillet 2009, p. 11.

<sup>12</sup>. *Les paradis fiscaux*, Paris, La Découverte, 2006, p. 12-15.

<sup>13</sup>. *Ibid.*, p. 19.

<sup>14</sup>. « Pour les capitaux russes, Londres est la place *offshore* de prédilection grâce au statut fiscal favorable et à la réglementation souple en matière de contrôle sur l'origine des fonds investis ». Résultat, les liens croisés entre le Royaume-Uni et la Fédération de Russie sont plus étroits que jamais : le Royaume-Uni est devenu le premier investisseur étranger en Russie et 52 compagnies russes sont aujourd'hui inscrites à la Bourse de Londres, représentant une capitalisation boursière de 300 milliards de livres. Si l'on y ajoute la douzaine d'oligarques qui y a élu domicile, (Roman Abramovich, Oleg Deripaska, Len Blavatnik, Alexander Krasner, Vladimir Potanin, ou le magnat de l'aluminium, Igor Sagiryan) les avoirs russes sont estimés entre 50 et 75 milliards de livres (111 milliards d'euros), voir M. ROCHE, « Réfugié à Londres, Boris Berezoski accuse le Kremlin d'avoir tenté de le faire assassiner », *Le Monde*, 20 juillet 2007.

<sup>15</sup>. Anguilla (Caraïbes), Belize (Amérique centrale), Brunei (Asie), Costa Rica (Amérique centrale), Dominique, Grenade (Caraïbes), Guatemala (Amérique centrale), Îles Cook, Îles Marshall (Océanie), Liberia (Afrique), Montserrat (Caraïbes), Nauru, Niue (Océanie), Panama (Amérique centrale), Philippines (Asie), Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte Lucie, Saint-Vincent et Grenadines (Caraïbes), « Paris a arrêté sa propre liste de dix-huit paradis fiscaux », *La Tribune*, 15 février 2010.

globalisée. Histoire et actualité permettent d'en comprendre la raison : ce sont les pays les plus riches et les plus influents qui en ont été à l'origine et continuent d'en profiter et d'en faire profiter leurs agents économiques multinationaux.

Si en 1791, Alexander Hamilton, alors secrétaire d'État au Trésor, conseille déjà d'attirer les investisseurs étrangers aux États-Unis en leur accordant des avantages fiscaux, c'est toutefois au cours du XIX<sup>e</sup> siècle que se développera l'expansion des territoires à fiscalité privilégiée, à la périphérie, et parfois au cœur, des grands États. Les îles anglo-normandes (Jersey et Guernesey) et l'île de Man comptent parmi les premières à obtenir de leur grand voisin ce type d'avantages, en acceptant de se soumettre à la couronne britannique et en renonçant à protéger les activités de contrebande et de piraterie<sup>16</sup>. La principauté de Monaco s'illustre également à l'époque, supprimant, avec sa « taxation zéro », toute imposition sur les personnes, l'objectif étant de préserver l'attractivité de son casino, principale source de revenus. Les États américains du New Jersey et du Delaware ne sont pas en reste. Ils assouplissent, en 1880, la législation sur les sociétés afin de pouvoir héberger, sur leur territoire, les sièges sociaux d'entreprises qui ont leur activité dans d'autres États<sup>17</sup>. Pratiquant une taxation réduite qui se limite à un droit d'enregistrement indépendamment du profit généré ailleurs, ils multiplient les immatriculations de ces firmes *offshore*, tout en augmentant les ressources de leurs Trésors. La Suisse s'inscrit, sans surprise, dans cette progression vers le moins disant fiscal. À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, ses banquiers inventent les comptes numérotés et, pour rassurer leur clientèle européenne avide d'évasion fiscale et de fraude par dissimulation de revenus, les autorités helvétiques introduisent, en 1934, des sanctions pénales visant à dissuader toute violation du secret bancaire. Pour demeurer un pays attractif, la Suisse adopte également le modèle américain des firmes *offshore* et avec son refus de mettre en place un contrôle des changes et d'incriminer l'évasion fiscale, est l'un des premiers pays, avec le Liechtenstein, à présenter un modèle de place *offshore*<sup>18</sup> combinant avantages fiscaux, discrétion bancaire et droit faiblement contraignant des sociétés et des banques. À partir des années 1960, le modèle s'internationalise. Son développement permet ainsi au Luxembourg (déjà doté en 1929 d'une législation fiscalement attractive pour les holdings) de développer sa place financière comme alternative à l'effondrement de son économie sidérurgique.

Ce sont ensuite les territoires de l'ensemble des îles Caraïbes, puis à partir des années 1980, des territoires du Pacifique Sud et de l'océan Indien qui organisent leurs législations et leurs économies autour de ce modèle *offshore*, jusqu'à devenir dépendant, en termes de ressources, des activités juridiques, bancaires et financières qui y sont associées (entre 20 et 30 % de leur PIB). Le développement du modèle *offshore* des années 1960 accompagne l'expansion des entreprises multinationales cotées occidentales, surtout américaines, qui, par souci d'optimisation fiscale, localisent des filiales dans ces territoires à faible niveau d'imposition et de contrainte juridique. Le mouvement accompagne également l'essor des grandes banques internationales qui, désireuses de pouvoir capter la manne se dirigeant vers les établissements bancaires des places exotiques ouvrent dans ces pays des succursales afin de pouvoir proposer leur gamme de service et intervenir sur les nouveaux produits financiers tout en évitant les contraintes nationales.

Les années 1950 et 1960 voient ainsi se développer ce que l'on appelle les activités *offshore*. Souvent associées aux paradis fiscaux pour la discrétion et les conditions fiscales avantageuses qui leur sont associées, ce sont en fait des opérations et services financiers offerts par les agents économiques d'un pays uniquement à des non-résidents, en monnaie étrangère et à des conditions (fiscales et financières) particulièrement avantageuses. Et si, sur ce créneau, les micro-États et territoires exotiques semblent tout d'abord l'emporter, le Royaume-Uni, ancienne superpuissance financière, est très vite décidé à reprendre l'avantage. Sous l'impulsion de la Banque d'Angleterre, la City accueille alors les dépôts du monde entier en dollars, développant ainsi un marché très lucratif : celui des *eurodollars*. Profitant en particulier d'une législation américaine qui taxe les emprunts des non-résidents et décourage les dépôts étrangers par des rémunérations trop faibles, les établissements bancaires

---

<sup>16</sup>. Le XVIII<sup>e</sup> siècle verra l'apparition de l'expression anglaise « *tax haven* » dont l'utilisation n'est pas directement associée à la fiscalité, mais plutôt à la protection, par des villes portuaires ou de petites îles (Man, Jersey et Guernesey), contre rémunération et parfois investissement dans l'économie locale, de pirates et surtout du fruit de leurs rapines, in T. GODEFROY et P. LASCOURMES, *Le Capitalisme clandestin. L'illusoire régulation des places offshore*, Paris, La Découverte, 2004, p. 23-24.

<sup>17</sup>. Dans la deuxième moitié du XX<sup>e</sup> siècle, les États-Unis, qui privilégient la conquête économique externe, étendent cette défiscalisation des activités extérieures aux entreprises ayant une activité internationale (*foreign sales corporations*). Dans la réforme fiscale de 1962 le système des *foreign sales corporations* visait à soutenir les intérêts économiques privés américains à l'étranger en permettant de transformer les profits qui y étaient réalisés en investissements. Plus tard, en 1984, le système sera étendu aux grandes entreprises exportatrices, afin de réduire leurs impôts sur les profits réalisés à partir de ventes à l'étranger, *ibid.*, p. 26.

<sup>18</sup>. *Id.*

britanniques deviennent incontournables. Ils offrent des rémunérations élevées à leurs déposants et des taux compétitifs pour leurs clients emprunteurs. Des firmes multinationales américaines ainsi que les banques centrales du monde entier y placent alors leurs réserves de change en dollars. Les Eurobanques, qui s'y installent progressivement en masse, bénéficient, de la part des autorités anglaises de faibles contraintes réglementaires : elles ne sont pas tenues de constituer des réserves obligatoires et se voient offrir des conditions fiscales avantageuses, la protection du secret des transactions et des marchés financiers développés. Les banques étrangères, et en particulier les banques américaines, y créent alors des centaines de filiales, ainsi que dans des destinations plus exotiques. Elles désirent en effet accompagner l'expansion des activités internationales de leurs firmes clientes qui cessent de rapatrier leurs capitaux, recherchent des localisations alternatives pour réduire leurs coûts salariaux, échapper à des conflits sociaux et réduire leur participation au financement de l'État providence. La City de Londres devient ainsi le centre de cette activité *offshore*. Entre 1964 et 1970, les banques américaines ouvrent 156 agences en Europe et 181 dans les Caraïbes <sup>19</sup>. La City prend ainsi une place déterminante sur ce marché des eurodollars <sup>20</sup>.

D'autres places financières vont lui emboîter le pas. C'est le cas de Singapour qui crée un marché similaire, celui des *Asian market dollars*. Là encore, l'environnement fiscal est particulièrement favorable pour les opérateurs. Les non-résidents qui font des dépôts en *Asian market dollars* sont exonérés d'impôts et de restriction de change. Singapour réduit, dans le même temps, l'impôt sur les sociétés de 40 à 10 % pour stimuler son activité *offshore*. Les États-Unis suivent alors le mouvement <sup>21</sup>. Sous l'effet de la concurrence des activités étrangères offshore, les contraintes sur les dépôts (plafonnement des taux d'intérêt, obligation de réserves) sont amendées en 1981. Et, dans la foulée, est créée à New York et dans onze autres États, l'*International banking facility* <sup>22</sup>, une zone de finance *offshore* à domicile, sous contrôle de la Réserve fédérale qui permet aux banques américaines d'intervenir sur le marché des eurodollars. Cette décision n'est pas sans conséquences, puisqu'au milieu des années 1980, ce sont l'Irlande et le Japon qui suivent. La situation mondiale se complexifie alors : des activités *offshore* sont donc conduites *onshore* par des établissements bancaires de premier plan au sein même des places financières des pays les plus riches, dans des conditions qui apparentent ces activités à celles conduites dans des paradis fiscaux et pour le bénéfice d'opérateurs non résidents et souvent mal identifiés. Il devient donc progressivement impossible de dissocier établissements et activités financiers *onshore* et *offshore*. Avec ces activités, s'installe également une tolérance certaine pour l'opacité dans laquelle elles sont conduites, et des questions quant à la volonté des grandes puissances de réguler leurs activités.

En cette première décennie du nouveau millénaire, le poids historique et politique des « grands » continue de peser lourd dans le traitement des paradis fiscaux. Et l'inscription de tel territoire dans telle catégorie d'une nomenclature officielle relève davantage de compromis politiques entre grands États, que le fruit d'un travail de fond.

Si l'on prend les cas de Hong Kong et de Macao, le poids économique et politique de la République populaire de Chine dont elles dépendent, pourrait ainsi expliquer leur absence de la « liste grise » OCDE <sup>23</sup>. Car ces deux territoires, malgré leur statut de régions administratives spéciales, ont exprimé leur engagement à se soumettre aux normes fiscales de cette institution. Pourtant, elles n'en sont encore qu'à des déclarations d'intention, n'ayant pas, comme les autres États de la liste grise, conclu au moins douze accords d'échange de renseignement selon la norme. À cette étape de leur progression, rien ne justifie donc leur absence de la liste grise. Le cas de la City de Londres est également intéressant. Il y existe « un îlot d'économie offshore au cœur même de l'*onshore* qui échappe à toute supervision et régulation <sup>24</sup> ». Pour autant, il est difficile de l'inclure sur les listes OCDE, car seul le Royaume-Uni détient, en tant qu'État souverain, la capacité de négocier et de conclure des conventions fiscales. En outre, même si les opérateurs de la City utilisent massivement les juridictions de Jersey, Guernesey et île de Man, les autorités britanniques font remarquer que le Royaume-Uni a conclu des accords d'échange d'information à la demande avec ces territoires, de même qu'avec les îles Vierges britanniques.

---

<sup>19</sup>. *Ibid.*, p. 41.

<sup>20</sup>. *Ibid.*, p. 41.

<sup>21</sup>. *Ibid.*, p. 42.

<sup>22</sup>. FEDERAL RESERVE BANK OF NEW YORK, « International Banking Facilities », *Fedpoint*, avril 2007.

<sup>23</sup>. Cf. Assemblée Nationale, Constitution du 4 Octobre 1958, Treizième Législature, Rapport d'Information n°1902 enregistré à la Présidence de l'Assemblée Nationale le 10 septembre 2009, op. cit., p. 80-83.

<sup>24</sup>. *Ibid.*, p. 82.

Autre cas, celui de l'Allemagne que la presse helvétique s'est récemment réjoui de pouvoir présenter comme « paradis fiscal pour ses grandes entreprises qui abusent de ses lois inefficaces <sup>25</sup> ». Une enquête du *Spiegel* révélait en effet, début septembre 2009, sur la base des travaux de l'institut allemand de recherche économique, qu'il existait une différence de 100 milliards d'euros entre les profits que les grandes entreprises allemandes annonçaient publiquement et leurs revenus effectivement soumis à la taxation. Au point que les impôts versés par les sociétés allemandes au titre de leurs profits ne représentaient que 2,8 % des 561 milliards d'euros de revenus fiscaux de l'Allemagne et que cette part versée par les entreprises ne faisait que diminuer d'année en année. L'enquête du magazine faisait également apparaître les techniques fiscales agressives que les entreprises allemandes les plus prestigieuses (Lufthansa, Puma, BASF, BMW) utilisaient, principalement à partir de Malte, devenue l'une des destinations préférées de l'industrie allemande. Les journalistes constataient également que « personne ne semble s'offusquer que des trous dans la loi privent le fisc de revenus considérables », indiquant même qu'un avocat de Francfort parlait lui d'« amateurisme du législateur » et se faisait fort de pouvoir offrir à ses clients multimillionnaires une quasi-immunité fiscale. « Cerise sur le gâteau » pour la presse suisse, le *Spiegel* ajoutait que « Peer Steinbrück, le ministre allemand des Finances qui avait pris plaisir à stigmatiser la Suisse et le Luxembourg pour manque de coopération fiscale, se montrait toutefois beaucoup moins pressé de commenter cette injustice <sup>26</sup> ».

Prolongement d'une situation historique, l'État du Delaware, comme d'autres États Fédérés des États-Unis, ne fait pas non plus partie de la liste grise de l'OCDE, une situation qui constitue, là encore, autant d'entraves à un traitement de fond des paradis fiscaux. Cette situation faisait d'ailleurs réagir, en avril 2009, le Premier ministre luxembourgeois, Jean-Claude Juncker, très irrité par ce qu'il estimait être, à l'époque, des attaques portées contre son pays : « Le G20 est une entreprise sans crédibilité, si, sur la liste "noire" des paradis fiscaux, il n'y a pas le Delaware, il n'y a pas le Wyoming, il n'y a pas le Nevada <sup>27</sup>. » De fait, ce qui pouvait apparaître comme la réaction épidermique du dirigeant d'un pays de l'Union Européenne dont la réputation internationale était mise en cause, se voyait confirmé par les appels urgents du président Mexicain, Felipe Calderon auprès du gouvernement américain. Ce dernier, très inquiet de la fuite des capitaux en provenance de son pays (estimés à quelques 41,7 milliards de dollars annuels) vers les États-Unis, appelait l'administration Obama à réagir pour inciter les États frontières américains et leurs banques les plus prompts à accueillir ces capitaux (Floride, Texas, Californie où un numéro de passeport suffit à un non-résident pour ouvrir un compte américain) à pratiquer de façon systématique l'échange d'informations. Dans ce cas précis de fuite des capitaux vers un pays voisin, se posait bien un problème d'opacité et de laxisme administratif généralement associé aux paradis fiscaux puisque, si les banques américaines étaient bien détentrices des informations relatives à ces comptes, elles ne les transmettaient pas aux autorités fiscales américaines, comme le précisait Robert Goulder, rédacteur en chef des publications internationales de l'organisation Tax Analysts <sup>28</sup>.

Si, pour comprendre le problème posé par le cas des États-Unis, on prend l'exemple déjà mentionné du Delaware dont l'actuel vice-président des États-Unis, Joe Biden, était le sénateur, de nombreux attributs le font rentrer dans la catégorie des paradis fiscaux <sup>29</sup>. Tout d'abord, il n'existe pas d'impôt sur les bénéfices pour les entreprises réalisant des profits en dehors de ses frontières, seulement une taxe annuelle de franchise de l'ordre de 200 euros. Ensuite, il n'existe, pour les sociétés qui y sont domiciliées, aucune obligation de tenir une comptabilité et leurs dirigeants sont assurés de bénéficier d'un anonymat total - leurs noms, comme ceux de leurs membres ou actionnaires n'étant pas soumis à enregistrement public. Également, toute société immatriculée dans le Delaware n'est pas obligée d'y avoir son siège, ni d'y exercer une activité réelle ; une seule personne peut en être actionnaire, administrateur et dirigeant, tout en sachant que les actions détenues par une personne non résidente de cet État ne feront l'objet d'aucune imposition ; les réunions du conseil d'administration peuvent aussi se faire par téléphone ; enfin, la législation est particulièrement attractive pour les *trusts* (cf. *infra*) établis pour des non-résidents de l'État, puisque l'accumulation de leurs revenus de placement et de leurs gains en capitaux ne sont pas imposés ; les juges savent, en outre, se montrer particulièrement compréhensifs à l'égard des directions d'entreprises en cas de plaintes d'actionnaires, d'OPA ou en matière de protection des droits des consommateurs.

---

<sup>25</sup>. F. PILET, « L'Allemagne est aussi un paradis fiscal », *Le Temps*, 5 septembre 2009.

<sup>26</sup>. *Ibid.*

<sup>27</sup>. Y. DUGUA, « L'État du Delaware, le paradis fiscal américain qui irrite le Luxembourg », *Le Figaro*, 2 avril 2009..

<sup>28</sup>. K. SCHAEER, « Les États-Unis servent de paradis fiscal aux capitaux mexicains », *Le Temps*, 23 juillet 2009.

<sup>29</sup>. Cf. Assemblée Nationale, Constitution du 4 Octobre 1958, Treizième Législature, Rapport d'Information n°1902 enregistré à la Présidence de l'Assemblée Nationale le 10 septembre 2009, op. cit., p. 81.

Paradis fiscal et paradis juridique comme d'autres États américains (Delaware, New Jersey, Wyoming, Nevada, etc.), les États fédérés ne sont toutefois pas souverains comme le rappellent les autorités américaines et, en tant que tels, ne peuvent négocier et signer, en leurs noms, de conventions internationales. Ce qui explique leur absence de la liste grise de l'OCDE. Les autorités fédérales américaines précisent, en outre, que le secret bancaire, dans ces États fédérés, ne peut être opposé à l'Internal Revenue Service (l'équivalent américain du fisc français).

## DES PARADIS FISCAUX INTÉGRÉS DANS LES STRATÉGIES DES PLUS GRANDES FIRMES MULTINATIONALES COTÉES

Si l'on prend simplement les cas des États-Unis et celui de la France, que ce soit, dans le premier cas, par rapport à une liste établie par le Government Accountability Office (GAO) en 2007 des 100 plus importantes entreprises américaines cotées<sup>30</sup>, ou pour les Françaises en 2009, par rapport aux 40 références du CAC<sup>31</sup>, pratiquement toutes ces sociétés (entreprises, banques, compagnies d'assurance) avaient des filiales dans les paradis fiscaux, les américaines privilégiant les îles Caïmans, les Bermudes, les îles Vierges britanniques et la Barbade, alors que les françaises avaient tendance à s'orienter vers la Suisse, Jersey et le Luxembourg, sans pour cela négliger d'autres destinations plus exotiques (Caïmans, Singapour, etc.). Ces sociétés utilisent les paradis fiscaux principalement pour les raisons suivantes : réduire leur imposition ; échapper à des contraintes réglementaires ; dissimuler un niveau élevé d'endettement et présenter ainsi des comptes artificiellement assainis (pour leurs actionnaires et investisseurs potentiels)<sup>32</sup> ; verser des commissions afin d'obtenir des contrats.

Dans le cas des politiques de réduction d'impôt, encore appelée politiques d'« optimisation fiscale », le recours aux « prix de transfert » (ou « prix de cession interne ») est tout à fait courant dans les grandes multinationales (FMN). Il s'agit des prix auxquels les filiales d'un même groupe se vendent des biens et des services. Ces cessions internes peuvent concerner la vente de produits manufacturés, la vente de prestations de services, la rémunération de licences, la location d'immeubles, le versement d'intérêts sur des prêts intra-groupe, etc. Leurs prix sont supposés ne pas être différents de ceux qui s'appliquent entre deux entreprises appartenant à des groupes différents. Ils sont également sensés obéir à une réglementation stricte établie par chaque pays ou au niveau multilatéral (OCDE). Dans la réalité, et malgré les réglementations, ces prix sont largement différents, car « manipulés » par les entreprises à des fins d'optimisation fiscale. Celles-ci vont surfacturer la fourniture de biens et services livrés à des filiales situées dans des pays à fiscalité élevée et sous-facturer la fourniture de biens et de services livrés à des filiales dans des pays à très faible niveau de fiscalité, augmentant et réduisant d'autant les bénéfices réalisés par les filiales et in fine par le groupe, en fonction du niveau d'imposition. C'est ainsi que l'ancien géant de l'énergie russe Ioukos, auparavant dirigé par l'oligarque eltsinien Mikhaïl Khodorkovski (rattrapé depuis pour fraude fiscale)<sup>33</sup>, vendait en 1998 du pétrole à bas prix à l'une de ses *holdings* située dans un paradis fiscal. Sur le papier, cela faisait perdre beaucoup d'argent à Ioukos, mais dans la réalité, ce qu'elle déclarait comme 79 millions de dollars de pertes (motivant des exonérations fiscales en Russie), se traduisait par des gains très substantiels non taxés, grâce aux prix de transferts<sup>34</sup>. La même chose était faite avec la société russe Avisma, également propriété de Khodorkovski, qui vendait du Titane à TMC Trading (société contrôlée par la banque Menatep (cf. *infra*), autre propriété de Khodorkovski et de ses associés), pour un prix extrêmement bas, permettant ensuite à celle-ci de l'écouler sur le marché international avant de dissimuler les profits réalisés dans des paradis fiscaux comme l'île de Man, Chypre et la Suisse<sup>35</sup>.

Le recours à la manipulation des prix de cession interne fait donc partie intégrante des pratiques des grandes FMN, comme l'indiquait un sondage réalisé par le cabinet Ernst & Young fin 2005 auprès de 476 FMN

---

<sup>30</sup>. « International Taxation : Large US Corporations and Federal Contractors with Subsidiaries in Jurisdictions Listed as Tax Havens or Financial Privacy Jurisdictions », *Report to Congressional Requesters*, décembre 2008.

<sup>31</sup>. « Les entreprises françaises aiment les paradis fiscaux », *Alternatives économiques*, n° 279, avril 2009, p. 10.

<sup>32</sup>. CHAVAGNEUX et PALAN, *op. cit.*, p. 62.

<sup>33</sup>. « Khodorkovski : dans les coulisses du pétrole russe », *Le Journal du management*, avril 2004. Cf. aussi M. CHUDNOVSKY, « Privatizing Russia : Case Study of Yukos Oil Company », Europe : East and West Undergraduate Research Symposium, 2004.

<sup>34</sup>. « Foreign Loans Diverted in Monster Money Laundering ? The Mafia, Oligarchs, and Russia's Torment », *The World Bank Group*, juillet-août 1999.

<sup>35</sup>. M. GRANDJEAN, « L'oligarque Khodorkovski est visé par une plainte en Suisse », *Le Courrier*, 6 mars 2004.



réparties dans 22 pays. Pour 77 % d'entre elle, les stratégies de prix de transfert qui leur permettent de réduire leur charge fiscale et d'augmenter leurs bénéfices grâce aux paradis fiscaux, auraient été au centre de leurs politiques fiscales pour 2006-2007. Cette réalité en fait un sujet de préoccupation majeur pour le congrès (en particulier la commission du Sénat présidée par Carl Levin)<sup>36</sup> et l'exécutif américains, comme l'indiquent des rapports officiels sur la question réalisés par le trésor américain en 2007<sup>37</sup> et par le GAO en 2008<sup>38</sup>. À la lumière des études précitées, il apparaît clairement que les départements fiscaux des grandes entreprises sont considérés par leurs directions de la même façon que les départements de gestion de la trésorerie. C'est-à-dire comme des centres de profit qui, selon la logique des grandes sociétés cotées, doivent créer de la valeur pour les entreprises et leurs actionnaires. Les politiques fiscales des FMN sont d'ailleurs aux mains de professionnels de l'impôt (salariés ou consultants extérieurs issus des grands cabinets d'audit) et ces techniciens ont la tâche redoutable de devoir arbitrer entre la minimisation des impôts de leur employeur et la gestion du risque de réputation. Car, si l'on prend les cas de politiques de manipulation de prix de transfert, ces politiques ne sont pas exemptes de risques. En 2007, afin d'éviter un procès médiatique sur la question, le laboratoire pharmaceutique GlaxoSmithKline préférait payer une amende record de 3,4 milliards de dollars au fisc américain. Motif de cette décision : falsification des prix de transfert<sup>39</sup>. Rien n'a d'ailleurs vraiment été fait pour inciter à la prudence les personnels impliqués dans les politiques fiscales. De fait, les rémunérations des techniciens de la manipulation des prix de transfert sont indexées sur les résultats obtenus. Selon une enquête réalisée en 2000 par *Fortune* auprès de 1 000 directeurs de services fiscaux de grandes FMN, « 46 % indiquaient que leur travail était d'abord jugé par leur capacité à faire baisser le taux d'imposition effectif de l'entreprise ; 16 % seulement répondaient que leur objectif premier était la recherche de mise en conformité des pratiques fiscales avec la loi ; aucun ne disait qu'il était jugé sur la véracité de la situation fiscale déclarée<sup>40</sup> ».

Mais les paradis fiscaux ne servent pas seulement à payer moins d'impôts sur les bénéfices, les FMN les utilisent aussi pour cacher leurs dettes. L'objectif est alors de faire apparaître un bilan sain ou de truquer les comptes (cf. Vivendi Universal, Enron, Parmala, Worldcom, etc.) toujours dans le souci de maintenir ou doper artificiellement si nécessaire, le cours du titre. L'affaire Enron qui a laissé un trou de 40 milliards de dollars, a ainsi révélé que l'entreprise, avec l'aide du cabinet d'audit et de conseil, Arthur Andersen LLP, avait créé une nébuleuse de filiales (une pour cinq employés) à des fins fiscales. Ces montages avaient permis à Enron, non seulement de ne pas payer d'impôts pendant les cinq dernières années de son existence (1996-1999)<sup>41</sup>, mais aussi d'occulter ses fraudes comptables grâce à 3 000 structures d'allègement de bilan (*Special purpose vehicles* ou *entities*) sociétés plus ou moins factices domiciliées dans des paradis fiscaux et qui avaient permis d'héberger les créances irrécupérables de la maison mère. C'étaient d'ailleurs, sans surprise (vu la croissance de leurs activités de banque d'investissement), les plus grandes banques de la planète (Citigroup, Merrill Lynch, Barclays Bank, Deutsche Bank, Bank of America) celles là même qui ont été les plus touchées par la crise des *subprimes*, qui, en sus d'Arthur Andersen, avaient aidé Enron à réaliser ces montages pour faire disparaître de ses comptes plus de 8 milliards de dollars de prêts.

Autre utilisation des paradis fiscaux par les FMN, la distribution de commissions occultes. Le cas de Kellogg Brown and Root, filiale de la société Halliburton alors dirigée par Dick Cheney (1995-2000) avant que ce dernier ne devienne vice-président des États-Unis, peut être évoqué pour illustration. À l'époque, Kellogg Brown and Root, établie au large du Portugal, à Madère, bénéficiait d'exonérations fiscales en tant que société de droit portugais. À l'occasion d'un projet de complexe gazier au Nigeria (Bonny Island Liquid Natural Gas - LNG - project), ce statut de société offshore permit à ses dirigeants de verser 180 millions de dollars de commissions aux intermédiaires et subordonnés de l'ancien dictateur du Nigeria, Sani Abacha. Cette transaction répondait au but suivant : obtenir un contrat pour la construction d'une usine de liquéfaction du gaz. La somme transita tout d'abord par Madère et fut virée ensuite à Gibraltar dans une autre structure *offshore* dirigée par un avocat londonien. Puis les fonds disparurent. En février 2009, après de longues années d'enquêtes et de procédures, Halliburton et son ancienne filiale (devenue KBR Inc. en 2007) acceptèrent de payer une amende de 402 millions de dollars au gouvernement américain pour mettre un terme à une enquête

---

<sup>36</sup>. Il s'agit du Permanent Subcommittee on Investigations, Committee on Homeland Security and Governmental Affairs, United States Senate.

<sup>37</sup>. DEPARTMENT OF THE TREASURY, *Report to the Congress on Earnings Stripping, Transfer Pricing, and U.S. Income Tax Treaties*, novembre 2007.

<sup>38</sup>. *Op. cit.*

<sup>39</sup>. « Prix de transfert. Glaxo paiera 3,4 milliards de dollars au fisc », *Le Temps*, 12 septembre 2006.

<sup>40</sup>. CHAVAGNEUX et PALAN, *op. cit.*, p.67.

<sup>41</sup>. GODEFROY et LASCOUMES, *op. cit.*, p. 78-81.

d'une dizaine d'années<sup>42</sup>. En plus des commissions occultes, KBR avait utilisé toutes les ressources traditionnelles de son implantation dans les paradis fiscaux. Une enquête de 2008 prouvait qu'au moins quatre ans plus tôt, le département de la défense savait déjà que KBR avait évité de payer des centaines de millions de dollars en assurance maladie (Medicare) et en taxes pour la Sécurité Sociale<sup>43</sup> en utilisant deux sociétés (Service Employees International Inc., et Overseas Administrative Services) implantées aux îles Caïmans. On découvrait également qu'en gérant près de 10 500 salariés Américains à partir de ce type de sociétés, KBR se dispensait par là même de devoir verser à ces mêmes salariés tout type d'indemnité en cas de licenciement. Selon certains observateurs assidus de l'activité des FMNs, lorsque Dick Cheney était aux commandes d'Halliburton, le nombre de filiales de cette société situées dans les paradis fiscaux avait fait un bon. Elles étaient passées de 9 en 1995 à 44 en 1999<sup>44</sup>, autorisant des gains fiscaux de 85 millions pour cette dernière année et un contournement d'embargo avec l'Iran, grâce à Halliburton Product & Services, une filiale basée à Dubai et enregistrée aux Caïmans qui lui avait permis de continuer à opérer dans ce pays<sup>45</sup>.

Dernier type d'utilisation des paradis fiscaux par les grandes entreprises multinationales, le contournement des réglementations. Pour illustration, dans le domaine maritime, une société comme International Registries Inc (IRI), sise à Reston, dans l'État de Virginie (quasi-banlieue de Washington), offre à sa clientèle d'entreprises la possibilité de contourner la réglementation maritime, en domiciliant leurs navires dans des pays aux lois particulièrement accommodantes (une dizaine de pavillons de complaisance domine ainsi le palmarès mondial en fonction des tonnages accueillis<sup>46</sup>). Parmi ses clients, on compte deux sociétés impliquées, en association, dans la catastrophe écologique d'avril 2010 au large de la Nouvelle-Orléans dont l'écosystème pourrait mettre plusieurs centaines d'années à se rétablir : la société Transocean, qui est la plus grande compagnie de sous-traitance de forages pétroliers au monde et dont le siège est installé en Suisse, dans le canton de Zoug et le géant pétrolier BP. Transocean (dont 29 des 83 navires présentés sur son site internet sont enregistrés aux îles Marshall, le reste étant essentiellement immatriculé au Liberia et au Panama) est le propriétaire de la plateforme qui a explosé dans le Golfe du Mexique et dont BP (à la tête de 294 filiales enregistrées dans des paradis fiscaux ou réglementaires) avait loué, jusqu'en 2013, les services pour des opérations de forage offshore dans cette partie du monde. Quel est l'intérêt, pour les sociétés citées, de domicilier leurs navires<sup>47</sup> dans ces territoires? Il est de plusieurs ordres que l'on retrouve pour la plupart des paradis fiscaux avec, toutefois, une spécialisation sur certaines niches comme celle des pavillons de complaisance. Si l'on prend le cas des îles Marshall<sup>48</sup>, des sociétés comme IRI se chargent de toutes les procédures en un temps record : pas besoin de se rendre sur place pour créer des sociétés de tous types (partenariat limité, responsabilité limitée, etc.) : échange de fax, courrier ou courriels suffisent pour la création d'une société de droit marshallais qui ne prend ainsi qu'une journée pour un coût de 650 dollars et 450 dollars de renouvellement annuel. En échange, le client se voit assurer la confidentialité des informations le concernant : les statuts de sa société ne sont publiés que s'il le demande expressément et l'organisation et le pilotage sont effectués par des directeurs et des actionnaires dont les noms sont enterrés dans des archives juridiques (*records of jurisdiction*, cf. *infra*) bien souvent situés dans d'autres paradis fiscaux (aux îles Marshall, comme dans d'autres havres fiscaux, il n'est pas obligatoire de publier ces informations sur le territoire d'enregistrement d'une société). Récapitulatif des avantages : une taxation zéro qui permet donc d'échapper au paiement de taxes et de royalties, le secret sur les dirigeants et propriétaires réels des sociétés enregistrées et une juridiction qui permet d'ignorer le droit du travail ou les réglementations contraignantes sur l'environnement.

## LES BANQUES MULTINATIONALES ET LES PARADIS FISCAUX

---

42. J. LEOPOLD, « Halliburton, KBR Plead Guilty to Cheney-Era Bribery Charges », *The Public Record*, 11 février 2009.

43. F. STOCKMAN, « Top Iraq contractor skirts US taxes offshore », *The Boston Globe*, 6 mars 2008.

44. B. WILLIAMS et J. WERVE, « Gimme Shelter (From Taxes), U.S. oil and gas companies have 882 subsidiaries in tax haven countries », Center for Public Integrity, 15 juillet 2004.

45. M. LUO, « Senators Question Halliburton Executive About Dealings in Iran », *The New York Times*, 1 mai 2007.

46. Ce sont dans l'ordre : Panama, Liberia, Bahamas, Îles Marshall, Malte, Chypre, Bermudes, Antigua-et-Barbuda, Île de Man, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, UNCTAD, *Review of Maritime Transport*, 2009, cité in « Juridictions du secret », *Le Monde diplomatique*, juillet 2010, p. 19.

47. Le droit maritime international considère les plateformes comme des navires.

48. En 2009, le registre d'immatriculation maritime des îles Marshall connaissait la plus forte croissance, pour un total de 221 navires pétroliers, soit quatre fois plus d'immatriculation qu'aux États-Unis, pays des plus grandes sociétés pétrolières : K. SHARIFE, « Comment BP se joue de la loi », *Le Monde diplomatique*, juillet 2010, p. 19.

En 2007, la personne morale étatsunienne détenant le plus de filiales dans les paradis fiscaux était, selon la liste du GAO, une banque : il s'agissait de Citigroup avec 427 filiales (90 dans les seules îles Caïmans) ; quant à Bank of America Corporation, elle affichait plus modestement 115 filiales (59 dans les Caïmans)<sup>49</sup>. En 2009, en ce qui concerne les établissements bancaires français, apparaissait à la première place des groupes du CAC 40 ayant des filiales dans les paradis fiscaux, BNP Paribas avec 189 filiales et le Crédit agricole avec 115 (en 4<sup>e</sup> position)<sup>50</sup>.

À partir des années 1950 et 1960, les banques américaines, avec l'approbation tacite des autorités, établirent des filiales *offshores*. Le but était alors d'échapper à une partie des réglementations nationales (depuis le Glass Steagal Act de 1933<sup>51</sup>, les activités bancaires étaient strictement cloisonnées, aux États-Unis, entre banques d'affaires et banques commerciales) pour rester compétitives à l'échelon international. C'est comme cela que, dans les années 1970, Citicorp, ancêtre de Citigroup, société mère de Citibank, avait pu, grâce à l'habileté de ses juristes, s'imposer comme le premier « supermarché international de services financiers<sup>52</sup> ». Depuis cette époque, en raison des bénéfices générés par les activités de ces filiales bancaires *offshore* et des conditions opératoires particulièrement attractives offertes par les centres et autres paradis fiscaux du globe qui les accueillent (secret des transactions, protection de l'identité des clients étrangers, faible imposition, etc.), les grands établissements bancaires des pays riches n'ont cessé d'y renforcer leur présence et leur activité.

Que font ces établissements à partir des paradis fiscaux ? Ils les utilisent pour eux-mêmes afin de payer moins d'impôts, de gérer les salaires de leurs cadres à hauts revenus et de conduire des opérations plus risquées car moins encadrées que dans leurs pays d'origine (spéculation en compte propre<sup>53</sup> à partir de leurs propres *hedge funds*), tout en proposant une gamme de produits et de services à des particuliers aisés et à toute autre personne morale, en échange de fortes commissions, bien souvent liées à la fabrique d'opacité. De fait, tous les scandales financiers de ces dernières années ont impliqué (et continuent d'impliquer cf. *infra*) les plus grandes banques internationales. L'affaire Enron a révélé le rôle de complice actif dans la faillite et les fraudes joué par des établissements bancaires aussi prestigieux que JP Morgan Chase, Citigroup, Merrill Lynch, Barclays Bank, Deutsche Bank, Bank of America, Crédit Suisse-First Boston, etc.<sup>54</sup>. Toutes ces banques ont été accusées d'avoir soutenu le titre en aidant l'ancien géant du courtage en énergie à éliminer des dettes de ses écritures et en les évacuants sur les comptes de filiales *offshore*. Elles auraient aussi dissimulé plus de 8 milliards de dollars de prêts accordés à l'entreprise et investi pour leur propre compte des dizaines de millions de dollars dans les filiales hors bilan, réalisant ainsi d'énormes profits. En juillet 2003, ces banques étaient condamnées pour ces faits à verser 305 millions de dollars d'amende. Selon un juriste qui avait suivi l'affaire : « Au lieu de protéger le public de la fraude à laquelle Enron se livrait, les banques ont, en toute connaissance de cause, choisi de devenir des partenaires de cette supercherie<sup>55</sup>. »

Cette dérive avérée de la banque *offshore* pose de réels problèmes de sécurité financière internationale. De fait, si pendant longtemps, tous les efforts de lutte contre l'argent sale ont été consacrés à mieux connaître et à traquer les banques exotiques à risques, les affaires les plus récentes (cf. *infra*) montrent que c'est insuffisant, puisque les circuits financiers illicites passent par les établissements bancaires les plus importants, situés au cœur des premières places financières mondiales. À cet égard, « le terme de blanchiment est inadapté », affirme le juge français Jean de Maillard, « car il suggère un crime au deuxième degré, une infraction qui ferait suite à

---

<sup>49</sup>. *Op. cit.*

<sup>50</sup>. L'eurodéputée Eva Joly (Europe-Ecologie) ancienne juge chargée d'instruire l'affaire *Elf*, a souhaité savoir ce que la BNP avait pu gagner dans ses 2 filiales à Chypre, ses 27 filiales au Luxembourg et ses 21 filiales aux îles Caïmans, ajoutant qu'au cours de ses anciennes activités professionnelles, elle avait eu l'occasion de voir trop souvent la banque impliquée dans des montages sur le pétrole qui avaient permis à des chefs d'État de dégager des fonds pour leur compte propre, ensuite abrités dans des paradis fiscaux, in « Eva Joly dénonce les filiales de la BNP dans les paradis fiscaux », *Le Monde.fr* avec AFP, 21 août 2009 ; aussi « Les entreprises françaises aiment les paradis fiscaux », *Alternatives économiques* n° 279, avril 2009.

<sup>51</sup>. Encore appelé *Banking Act*, il fut abrogé en 1999 sous la présidence de William Clinton et remplacé par le Gramm-Leach-Bliley Act. Ce dernier élimina les restrictions séparant les activités de banque commerciale et d'investissement et leurs sur les affiliations, permettant ainsi aux établissements bancaires d'être présents sur toutes les activités de marché.

<sup>52</sup>. Cité in Y. DEZALAY, « Notables et mercenaires », *Manière de voir* n° 28, novembre 1995, p. 15.

<sup>53</sup>. *Proprietary trading* en anglais.

<sup>54</sup>. GODEFROY et LASCOUMES, *op. cit.*, p. 80.

<sup>55</sup>. M.-C. BONZOM, « Le scandale Enron éclabousse le CSFB », *Tsrinfo.ch*, 9 avril 2002.

une autre infraction, celle des mafieux. La criminalisation des banques correspond en fait à des pratiques engendrées directement par le système financier et qui répondent à ses intérêts directs <sup>56</sup> ».

L'affaire *Menatep* est, à ce titre, représentative des liaisons dangereuses que les plus grandes banques de la planète peuvent entretenir avec des établissements bancaires peu fiables, opérant avec, et à partir, des paradis fiscaux. Quelques précisions pour en rappeler les origines. Après avoir fait fortune en montant, sous la perestroïka, une coopérative d'importation de produits américains, l'oligarque Mikhaïl Khodorkovski (emprisonné en 2004 pour escroquerie et fraude fiscale) créait, en 1988 sa propre banque, Menatep <sup>57</sup> (du nom d'un groupe de recherche scientifique et technique qu'il avait mis sur pied en 1987). Proche de Boris Eltsine, il fut ensuite nommé ministre de l'Énergie en 1993 et lorsque Eltsine lança la privatisation des entreprises d'État en 1995 à l'instigation d'Anatoli Tchoubaï, il obtint, sans difficulté que ZAO Laguna et ZAO Monblan, deux filiales de Menatep situées dans des paradis fiscaux soient les seules à pouvoir se porter acquéreur à 85 % de Ioukos <sup>58</sup>, l'un des géants russes du pétrole. L'acquisition, dont les deux sessions d'enchères successives avaient elles-mêmes été organisées par Menatep, se fit ainsi, dans la plus grande opacité, et pour un montant dérisoire (319 millions de dollars), permettant à Khodorkovski, dans les années qui suivirent, de devenir l'homme le plus riche de Russie (fortune estimée à 8 milliards de dollars). Si Ioukos, à la faveur d'un marché pétrolier russe en forte croissance, connaissait le profit et devenait le premier groupe pétrolier russe (valeur estimée à 18 milliards de dollars en 2001), ce n'était pas, toutefois, le cas de la banque (Menatep) qui en avait permis l'acquisition. Entraînée dans la débâcle du krach financier de 1998 qui ruinait des milliers d'épargnants, la banque en difficulté, afin d'éviter de rembourser les créanciers étrangers qui lui avaient accordé un prêt de 266 millions de dollars, transférait la plupart des actifs du géant de l'énergie Ioukos à Gibraltar dans un trust *offshore* baptisé Menatep Group. Menatep s'était déjà fait un nom dans la malversation, lorsque l'une de ses filiales, la European Bank localisée à Antigua, premier établissement à proposer des transactions en ligne à ses clients dès 1994, avait soudainement disparu du *web* trois ans plus tard avec l'argent de ses clients <sup>59</sup>. Mais un nouveau pas allait être franchi lorsqu'en août 1999, Menatep était accusée par les autorités américaines d'avoir été l'un des acteurs d'un détournement portant sur plus de 10 milliards de dollars provenant en partie des fonds du FMI <sup>60</sup>. Étaient mises en cause, une vice-présidente de la Bank of New York aux États-Unis dont le mari, ancien représentant de la Russie au FMI, avait ensuite rejoint la banque Menatep <sup>61</sup> (il devint ensuite « n° 2 » de Ioukos) et une directrice adjointe de la branche londonienne de la Bank of New York mariée au directeur d'une entreprise Benex Worldwide limited (soupçonné d'être lié à l'organisation russe du crime Soltnevo) dont les transferts de fonds massifs (entre 10 et 15 milliards de dollars) par des comptes à la Bank of New York (dont Menatep était également cliente) avaient éveillé l'attention des enquêteurs du FBI.

En novembre 1999, le Sénateur démocrate Carl Levin remettait un rapport explosif sur la participation au blanchiment d'argent sale des plus grandes banques installées aux États-Unis <sup>62</sup>. L'intérêt de ce rapport était qu'il mettait à jour les techniques et circuits utilisés par ces banques pour blanchir des capitaux douteux par l'intermédiaire d'un de leurs métiers particulièrement lucratif : celui de la « gestion de fortune » (*private banking*). Ce secteur est en effet identifié par les banques comme un secteur à fort potentiel de rendement et de croissance. L'une des raisons en est le nombre croissant d'individus disposant de fortunes personnelles immenses <sup>63</sup> ; ils forment, plus particulièrement depuis le début des années 1990, un segment de clientèle en

---

<sup>56</sup>. *Le marché fait sa loi. De l'usage du crime par la mondialisation*, Paris, Fayard, 2001. Aussi C. CHAVAGNEUX, « Les banques sont mouillées jusqu'au cou dans la circulation mondiale de l'argent sale. Les preuves sont là » *Alternatives économiques* n° 194, juillet-août 2001.

<sup>57</sup>. T. GASTON-BRETON, « Mikhaïl Khodorkovski », *Les Échos* n° 19470 4 août 2005, p. 9.

<sup>58</sup>. « Foreign Loans Diverted in Monster Money Laundering ? The Mafia, Oligarchs, and Russia's Torment », *The World Bank Group*, juillet-août 1999 ; CHUDNOVSKY, *op. cit.*.

<sup>59</sup>. J. ROBINSON, « Russian Villains Clean up : Bank of New York Staff are at the Centre of a Probe into the Laundering of \$10bn of Eastern European Mob Money », *The Independent*, 22 août 1999.

<sup>60</sup>. « Foreign Loans ... », *op. cit.*

<sup>61</sup>. Il s'agit des époux Kagalovski. Konstantin était un proche de Khodorkovski et Natacha était la *Senior* vice-présidente en charge de superviser la division Europe de l'Est de Bank of New York. C'est avec Lucy Edwards, vice-présidente de Bank of New York à Londres, mariée à Peter Berlin, patron de la Benex Worldwide Limited, que la fraude a été effectuée, ce qui a valu aux deux femmes d'être poursuivies et suspendues de leurs fonctions, cf. S. PASQUIER, A. CHEVELKINA et P. COSTE, « Le tsar pervers et corrompu », *L'Express*, 23 septembre 1999.

<sup>62</sup>. S. Hrg. 106-428 « Private Banking and Money Laundering: A Case Study of Opportunities and Vulnerabilities », 9 et 10 November, 1999.

<sup>63</sup>. Jean Ziegler précise qu'en une année, de 2002 à 2003, le nombre de millionnaires en dollars originaires de l'un ou de l'autre des 52 pays d'Afrique a augmenté de 15 %. Ils étaient ainsi plus de 100 000 et détenaient, en cumul, des avoirs privés

expansion pour les opérations de gestion de patrimoine ; l'autre raison, ce sont les profits. Les experts de la Réserve fédérale ont déclaré, lors des auditions organisées par la commission Levin, que cette activité génère des revenus qui sont deux fois plus élevés que la plupart des activités bancaires traditionnelles (dans de nombreux cas, plus d'1 million de dollars par client et par an). En échange de commissions qui se chiffrent entre 15 et 25 % des opérations effectuées (selon la complexité et les risques) les clients obtiennent un conseil privilégié sur la gestion de leur portefeuille, l'immobilier, les meilleures offres de prêt et les secteurs d'investissement les plus attractifs. Les unités de « banque privée » permettent ainsi aux grands acteurs du secteur de compenser les moindres performances de leurs activités à revenu fixe et de crédit, un facteur confirmé encore en juillet 2010 pour Crédit suisse dont la gestion de fortune surpassait alors la banque d'affaires, et cela malgré « des pressions accrues sur le secret bancaire <sup>64</sup> » (CS étant soupçonné par la justice allemande d'avoir aidé 1 100 contribuables allemands à se soustraire à leurs obligations fiscales <sup>65</sup>).

Pour optimiser leur patrimoine, les particuliers fortunés se voient offrir, par les banques plusieurs types de services à forte valeur ajoutée dans lesquels les paradis fiscaux jouent un rôle clé <sup>66</sup>. Il s'agit d'abord des comptes *offshore* et des comptes numérotés, autant de comptes courants, comptes d'investissement (obligations, actions, parts de fonds, etc.) ou comptes de dépôts que nécessaire, répartis dans des paradis fiscaux, sous des noms de code. L'ensemble produit une complexité redoutable pour les enquêtes menées sur l'origine des fonds déposés : un gestionnaire de compte a ainsi déclaré qu'il était courant que ses clients aient des comptes répartis entre plusieurs sociétés écrans ; en outre, il a été constaté qu'aucune banque ne possédait de base de données centrale, capable de rassembler toutes les informations sur chacun de ses clients ; et même si le procédé existait, il dépendrait tout de même de sa mise à jour régulière par les gestionnaires ; le secret bancaire associé à des havres fiscaux en limiterait également l'usage. Ce faisant, la réalité actuelle, c'est que les banques permettent à leurs clients d'avoir une multitude de comptes dans de multiples endroits sans compréhension globale de leur situation.

Il s'agit encore des sociétés écrans, appelées encore *Private investment corporations* (PIC) : elles sont en général enregistrées dans des territoires qui protègent l'identité des investisseurs et qui sont des paradis fiscaux <sup>67</sup> ; les banques ouvrent alors des comptes dans leurs établissements au nom de ces PIC, permettant par là même à leurs titulaires d'éviter d'être identifiés ; il est courant qu'un client soit le propriétaire de plusieurs PIC et les utilise pour conduire toutes formes de transactions à partir des comptes de ces sociétés ; certaines banques vont plus loin et acceptent d'ouvrir des comptes pour des PIC dont la propriété est détenue par tous ceux qui en possèdent des parts (*bearer-share PICs*) ; lorsque la banque ne détient pas physiquement ces parts, il lui est alors impossible de savoir qui sont les propriétaires réels des sociétés ou de leurs comptes.

Il s'agit aussi du « *correspondent banking* » : cette pratique intervient quand une banque offre ses services à une autre banque située à l'étranger <sup>68</sup>. Elle devient alors sa banque « correspondante ». L'activité permet à des banques étrangères de mener des affaires et de fournir des services à leurs clients dans des juridictions où elles n'ont pas de présence physique. Une banque juridiquement enregistrée dans un pays étranger, mais qui n'a pas de bureau aux États-Unis peut ainsi utiliser le *correspondent banking* pour attirer des clients désireux de frauder le fisc de leur pays, voire de blanchir de l'argent criminel aux États-Unis. Au lieu de devoir subir les contrôles américains et de payer un coût d'installation élevé, la banque ouvrira un « compte de correspondant » (*correspondent account*) avec une banque américaine. Grâce à la création de cette relation, la banque étrangère (appelée *respondent*), et ses clients, pourront bénéficier de tous les services offerts, contre commissions, par la banque américaine (appelée *correspondent*) <sup>69</sup>. Une cascade de comptes de correspondants ouverts dans des places

---

s'élevant à 600 milliards de dollars, contre 500 milliards en 2002. Ziegler ajoute que ces derniers n'investissaient qu'exceptionnellement dans leur pays d'origine, préférant placer leur argent là où le rendement pouvait être maximal, à la Bourse de New York ou dans l'immobilier genevois, sans prendre en considération les besoins en investissements sociaux de leurs compatriotes, in J. ZIEGLER, *L'Empire de La honte*, Paris, Fayard, 2005, p. 43.

<sup>64</sup>. Y. HULMANN, « Crédit Suisse : la gestion de fortune dépasse la banque d'affaires », *Le Temps*, 23 juillet 2010.

<sup>65</sup>. N. VERSIEUX, « La justice procède à une méga-perquisition chez Crédit suisse », *Le Temps*, 15 juillet 2010.

<sup>66</sup>. B. SIONNEAU, « La création illicite de valeur : agents, stratégies, effets induits », *Management et création de valeur, actes du Colloque international organisé par Bordeaux école de management*, Bordeaux, 25 et 26 avril 2002.

<sup>67</sup>. L'identité des clients est enterrée dans des « *records of jurisdiction* » (archives juridiques) placées dans des pays qui ont des lois très strictes sur la protection de l'identité des investisseurs privés.

<sup>68</sup>. S.Hrg. 107-84 « Role of U.S. Correspondent Banking In International Money Laundering », 1<sup>er</sup>, 2 et 6 mars 2001.

<sup>69</sup>. Comme l'ont indiqué les enquêtes menées par le Sénat américain et les auditions de témoins en mars 1999, les banques américaines ouvrent des « comptes de correspondants » pour des banques à risques, parce que c'est de l'argent facilement gagné. Ces comptes fournissent des commissions sur les services offerts. En juin 1999, les cinq plus importantes banques

*offshores* et des pays peu regardants permettra également de perdre l'identité et l'origine réelles des clients <sup>70</sup>. Comme l'a déclaré en 2001 un propriétaire de banque offshore, lors de son audition devant la commission du Sénat des États-Unis : « Sans la banque de correspondance pour accepter les chèques et les transferts en dollars, les établissements bancaires n'auraient plus de travail dans les îles Caïmans <sup>71</sup>. »

Autres dispositifs utilisés par les banquiers privés pour leurs clients fortunés : des mouvements de fonds rapides, massifs et difficilement repérables par l'intermédiaire de comptes centralisateurs de passage (*concentration accounts*) ou de comptes d'ordre (*suspense accounts*) ; ce sont des comptes établis par les banques pour des raisons administratives qui leur permettent de rassembler des fonds d'origine diverses avant de les expédier vers leur destination finale. Par leur intermédiaire, il est possible à des banques d'expédier des fonds d'un pays à un autre, sans passer par les comptes officiels de leurs clients.

L'enquête, menée à l'époque par la commission spéciale du Sénat révélait que, trop souvent, les instruments du *private banking*, s'ils servaient à gérer des patrimoines acquis légalement, étaient aussi utilisés, par l'intermédiaire des paradis fiscaux et des places offshore, pour l'évasion et la fraude fiscale et pour faire circuler et valoriser les patrimoines illicites d'organisation du crime et de politiciens corrompus. Comme le déclarait le Sénateur Carl Levin : « Les banques américaines ne sont pas autorisées à ouvrir des comptes secrets sur le territoire des États-Unis ; c'est pourquoi, les gestionnaires de fortune ouvrent des comptes secrets et des sociétés écrans dans des pays qui les autorisent. En fin de compte, les banques américaines aident leurs clients aisés à faire à l'étranger ce que ni leurs établissements, ni leurs clients, ne peuvent faire à l'intérieur des frontières du pays <sup>72</sup>. »

Au début des années 1990, Citibank de Citigroup avait ainsi pu faire bénéficier de ses services de banque privée des personnages « exposés politiquement » (*Politically exposed persons*) gravitant dans les plus hautes sphères du pouvoir de leurs pays d'origine. Dans le cas de Raul Salinas de Gortari, le frère de l'ancien président du Mexique, les services du *private Banking* de Citibank l'avaient aidé, entre 1992 et 1994, à transférer 87 millions de dollars issus du trafic de drogue hors du Mexique à destination de comptes bancaires en Suisse, en cachant, grâce à des noms de code, des filiales offshore dans des paradis fiscaux (Panama, Caïmans et Suisse) et l'utilisation de comptes centralisateurs de passage, l'origine des fonds et leur destination. À la suite de l'arrestation de Salinas, les enquêtes sur Citibank prouvèrent l'implication de la banque dans le transfert de fonds (plus de 300 millions de dollars) pour le cartel de Juarez au Mexique. Elles révélèrent également l'existence de « comptes Politiques » appartenant à quelques milliers d'anciens et actuels officiels de haut rang d'Amérique Latine, d'Asie et d'Afrique <sup>73</sup>, parmi lesquels Ali Zardari (élu en 2008 président du Pakistan) alors mari de l'ancien premier ministre du Pakistan, Benazir Bhutto, accusé d'avoir utilisé trois comptes bancaires de Citibank en Suisse pour dissimuler 10 millions de dollars de dessous de table sur un contrat d'importation d'or vers son pays <sup>74</sup> ; Omar Bongo, président du Gabon qui, depuis 1970, avait pu faire transférer hors de son pays plus de 130 millions de dollars par l'intermédiaire de ses comptes à la Citibank (les fonds qui alimentaient la caisse personnelle de Bongo avaient pour origine les fonds du gouvernement du Gabon) ; les fils de l'ancien dictateur du Nigeria Sani Abacha : grâce à leurs comptes privés à la Citibank ils avaient pu utiliser des sociétés

---

américaines impliquées dans ce type d'activité détenaient des *comptes de correspondants* pour un montant de 17 milliards de dollars ; le total pour les 75 plus importantes banques américaines s'élevait lui à 34, 9 milliards de dollars, in « Minority staff report for permanent subcommittee on investigations hearing on private banking and money laundering: a case study of opportunities and vulnerabilities », 9 novembre 1999.

<sup>70</sup>. La Plate-forme paradis fiscaux et judiciaire (collectif d'ONG) fournit l'exemple suivant : « Le Nigérian Sanin Abacha n'aurait pas pu transférer plus de 4 milliards de dollars sans être inquiété, s'il n'était passé par les paradis fiscaux. Il recrutait des agents dans les îles Vierges britanniques ou aux Bahamas pour lui servir de prête-nom et ouvrir une société internationale anonyme, elle-même possédée par une société d'investissement créée par lui dans une juridiction plus respectable, telle que l'île de Man. La société des Îles Vierges ouvrait alors un compte par Internet dans une banque en Lettonie, au Liechtenstein ou à Vanuatu, qui traitait alors, pour le compte de la société des Îles Vierges, avec les principales banques à New York, Londres, Hambourg, Paris et Zurich, grâce à des "comptes de correspondants" », in « Paradis Fiscaux et Judiciaires : La bataille ne fait que commencer », communiqué du 22 octobre 2008.

<sup>71</sup>. Témoignage de John M. Mathewson, citoyen américain, ancien propriétaire de la Guardian Bank and Trust (îles Caïmans), in S.Hrg. 107-84, « Role of U.S. Correspondent Banking... », *op. cit.*

<sup>72</sup>. « Levin Says U.S Private Banks Profit off Foreign Corruption », in *Minority Staff Report for Permanent Subcommittee on Investigations Hearing on Private Banking and Money Laundering : A Case Study of Opportunities and Vulnerabilities*, 9 novembre 1999.

<sup>73</sup>. Pour avoir une idée précise de la question, cf. DIRECTION DES ETUDES ET DU PLAIDOYER, *Bien mal acquis...profitent trop souvent : la fortune des dictateurs et les complaisances occidentales*, Paris, Terre Solidaire-CCFD, mars 2007.

<sup>74</sup>. *Ibid.*

écrans pour transférer et détenir des actifs évalués à 110 millions de dollars <sup>75</sup>. L'enquête officielle établissait que, dans tous les cas de figure, les gestionnaires de fortune de Citibank n'avaient pas respecté les procédures de contrôle et les recommandations du gouvernement des États-Unis : aucune enquête n'avait été organisée sur les antécédents des clients ; aucune enquête sur l'origine des fonds. Au contraire, la banque avait tout fait pour faciliter l'arrivée des dépôts dans ses agences : établissement de sociétés écrans ; création de noms de code ; mouvement des fonds par l'intermédiaire de comptes centralisateurs ; investissements des fonds dans des activités économiques licites ou en bons du trésor américain.

Depuis, est-ce que Citigroup a modifié ses pratiques ? En 2000, dix grandes banques internationales signaient les « principes de Wolfsberg », sorte de code de conduite dont les mots d'ordre étaient les suivants : « *Know Your Customer - KYC* », « *Enhanced Due Diligence - EDD* », etc.) à destination de la banque privée. Citigroup en faisait partie et se dotait peu de temps après d'une cellule de 50 personnes veillant à ce que l'établissement ne participe pas à des activités suspectes. Quatre ans plus tard (en 2004), ses quatre succursales chargées de l'activité « banque privée » au Japon, perdaient pourtant leur licence. Elles étaient accusées par les autorités japonaises d'avoir violé la loi sur les transactions obligatoires. Et en 2005, un rapport du Sénat américain établissait que l'ancien dictateur Chilien Augusto Pinochet possédait 63 comptes chez Citigroup formant un réseau complexe monté pour blanchir de l'argent.

Malgré la poursuite des travaux du groupe de Wolfsberg préconisant une approche fondée sur le risque (*Risk-Based Approach, RBA*) en juin 2006<sup>76</sup> et un engagement à mettre en œuvre toutes les mesures de prévention (*Anti-Money Laundering, AML*) prévues, le problème posé par le *private banking* et sa consubstantialité avec les paradis fiscaux demeure, ainsi qu'en témoigne la proposition de loi déposée par le sénateur Carl Levin en 2007 <sup>77</sup> et les exemples qu'il cite sur les manques à gagner fiscaux pour le trésor public américain (de la part de particuliers ou entreprises). L'affaire UBS qui a défrayé la chronique aux États-Unis et en Suisse à partir de 2008, en est une illustration <sup>78</sup>. Cette affaire, suivie par le ministère de la justice, la Securities and Exchange Commission et l'IRS a vu l'interpellation d'un responsable de haut rang, Bradley Birkenfeld, accusé d'avoir aidé, pour le compte d'UBS, 4 500 riches clients à échapper au fisc de leur pays <sup>79</sup> (le montant de leurs actifs cachés a pu atteindre plus de 18 milliards de dollars <sup>80</sup>). Les accords signés pendant l'été 2009 avec la Suisse par des pays riches comme les États-Unis et la France avaient ainsi but de permettre à l'IRS appuyé par 784 nouveaux postes à plein temps, du côté américain, et une Direction nationale des enquêtes fiscales (DNEF) forte de 400 collaborateurs, du côté français, de lutter contre l'évasion et la fraude fiscales <sup>81</sup>, tout en récupérant le manque à gagner fiscal qu'elles autorisaient. Si l'on en juge par le cas, évoqué plus haut, des banques américaines frontalières peu regardantes sur l'origine des capitaux mexicains venant grossir leurs dépôts ou par le laxisme des autorités de Floride qui, entre 1998 et 2005, ont laissé le financier Robert Allen Stanford ouvrir, avec l'aide d'un prestigieux cabinet d'avocats (Greenberg Traurig) un bureau de représentation d'un trust étranger (Stanford Fiduciary Investor Services) lui ayant permis de vendre pour 600 millions de certificats de dépôts auprès de 2100 investisseurs sans en rendre compte aux autorités, puis d'escamoter les sommes aussitôt encaissées vers une banque fantôme sise à Antigua, il est à craindre que les forces nationales déployées ne suffisent pas <sup>82</sup>.

Certains affirment que les grands cabinets internationaux de comptabilité, qui vérifient les comptes des banques, pourraient jouer un rôle plus actif dans ce domaine. Malheureusement, des informations tendent à montrer qu'ils sont parfois du côté des personnes douteuses, facilitant les transferts illicites. Le sénateur Levin indiquait d'ailleurs que, lors de son enquête sur cette profession en 2003 (cf. *infra*), les comptables contactés « étaient non coopératifs et même hostiles » lorsqu'il leur demandait des informations <sup>83</sup>.

---

<sup>75</sup>. J. PETRAS, « US Banks and the dirty money empire », *Dollars and Sense Magazine*, septembre-octobre 2001.

<sup>76</sup>. Le postulat de base de la démarche : reconnaître que la menace constante du blanchiment peut être gérée efficacement par une bonne compréhension des risques potentiels liés aux clients comme aux transactions, in *Rapport moral sur l'argent dans le monde 2007*, *op. cit.*, p. 374.

<sup>77</sup>. « Introducing the Stop Tax Haven Act, part I », 17 février 2007.

<sup>78</sup>. Sur le détail de l'affaire UBS et d'autres, voir PERMANENT SUBCOMMITTEE ON INVESTIGATIONS, « Tax Haven Banks and U.S. Tax Compliance », *Staff Report*, 17 juillet 2008.

<sup>79</sup>. F. PILET, « L'ex-banquier d'UBS Bradley Birkenfeld offre son aide aux autorités suisses », *Le Temps*, 20 août 2009.

<sup>80</sup>. F. PILET, « Le fisc américain crie victoire », *Le Temps*, 20 août 2009.

<sup>81</sup>. S. BESSON, « Bercy intensifie sa lutte contre les paradis fiscaux », *Le Temps*, 31 août 2009; aussi, « Les États-Unis renforcent leur lutte contre la fraude fiscale », *Le Temps*, 1<sup>er</sup> septembre 2009.

<sup>82</sup>. F. PILET, « Une banque fantôme accueillait les millions de Robert Allen Stanford », *Le Temps*, 18 juillet 2009.

<sup>83</sup>. C. CHAVAGNEUX, « Des banquiers aux mains sales », *Alternatives économiques*, n° 194 - juillet-août 2001.

## LES GRANDS CABINETS D'AUDIT ET DE CONSEIL

Les experts fiscaux et légaux internationaux jouent un rôle essentiel dans l'utilisation des paradis fiscaux. Selon Sol Picciotto, « ce rôle consiste à s'appuyer sur le vague et les incertitudes des règles fiscales et financières, afin de déterminer des stratégies efficaces de contournement réglementaire <sup>84</sup> ». L'opportunité de gains est d'autant plus forte que ces experts, en conformité avec la croyance anglo-saxonne dans la notion d'auto-surveillance professionnelle, participent souvent à la mise au point des réglementations internationales dont ils connaissent ainsi toutes les failles <sup>85</sup>. Deux éléments expliquent l'importance croissante de leurs activités : tout d'abord, la multiplication et la diversification des centres offshore qui, avec l'afflux d'euro- puis de pétrodollars, ont permis de toucher un public plus nombreux et diversifié ; ensuite, le développement de produits financiers sophistiqués : leur manipulation est complexe et nécessite l'expérience de spécialistes divers ; conçus par des financiers, ils offrent une gamme de leviers de dissimulation très puissants pour l'expertise comptable et juridique qui sait en localiser de façon stratégique les pertes et les profits, et ils sont devenus, pour cette raison, des conduits privilégiés d'évasion fiscale, de fraude et de blanchiment.

Pour les spécialistes du service central de prévention de la corruption qui travaillent sur ces populations de spécialistes de l'offshore (conseillers juridiques, pénalistes, fiscalistes, experts comptables et auditeurs, ou encore, notaires et gestionnaires de fortune) lorsque ces compétences techniques sont croisées pour traiter des opérations spéciales, les montages sont alors redoutables, car la plupart des failles et des risques sont pris en compte. Ce croisement de compétences est, d'ailleurs, à la base des produits offerts par ces « ouvreurs de portes » vers les paradis fiscaux. Où trouve-t-on ces spécialistes ? Ce peuvent être des indépendants ou des professionnels employés par les grandes banques d'affaires. Mais ce sont aussi les professionnels employés par les fameux « quatre grands » du conseil international : KPMG, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte Touche Tomatsu. Ils exercent à la fois des activités de conseil et de vérification des comptes des entreprises et contrôlent le marché des 500 plus grosses multinationales dans ces domaines. Chacun opère dans 140 pays.

Quels sont les éléments qui ont permis leur domination ? Le développement de l'activité multinationale des firmes américaines ; les nouvelles technologies juridico-financières conçues outre-Atlantique ; et la place prépondérante jouée ainsi dans ce processus par Londres et New York ; la volonté des autorités de régulation anglo-saxonnes de laisser aux professionnels le soin de définir eux-mêmes les pratiques acceptables. Or, ces pratiques, dans la définition des règles qui les encadrent, restent vagues, ce qui permet aux géants de l'audit, du droit, et leurs professionnels d'en faire ce qu'ils veulent. Car, si l'on prend le cas des quatre grands, leur encadrement ne paraît pas vraiment préoccupé de « sécurité du capitalisme mondial » en vérifiant que les pratiques de leurs établissements sont saines. Leur préoccupation principale, à l'instar des autres entités multinationales cotées reste la création de valeur pour leurs actionnaires, en protégeant avant tout les intérêts de leurs clients. En échange de commissions substantielles (comme les banques dans leurs métiers) ils rendent juridiquement légitime la version des faits qui bénéficie à ceux qui les paient. Et pour ce faire, ces cabinets n'hésitent pas à en œuvre de véritables « systèmes d'ingénierie spécifique de la fraude fiscale ».

C'est du moins ce qu'a révélé une autre enquête menée encore par l'équipe du Sénateur américain Carl Levin à partir de novembre 2003 <sup>86</sup>. Cette enquête a montré l'ampleur des pratiques de fraude fiscale mêlant cabinets d'audit, banques, juristes et paradis fiscaux. Dans le cas de KPMG, qui, dans la première moitié des années 2000, déployait ses opérations à travers un réseau de 18 paradis fiscaux dans le monde <sup>87</sup>, Carl Levin était amené à faire la déclaration suivante : « Un changement dans la culture de KPMG est absolument indispensable. Nos recherches ont mis en évidence une culture de la dissimulation concernant les pratiques fiscales <sup>88</sup>. » De fait, l'enquête sénatoriale révélait plusieurs éléments troublants. KPMG, qui était le plus petit des « quatre grands », avait été également le vendeur le plus agressif de stratégies qu'il présentait à ses clients comme étant le meilleur moyen de réduire de façon drastique le montant de leur imposition <sup>89</sup>.

---

<sup>84</sup>. « La naissance de l'offshore, les paradis fiscaux et le système international », *L'Économie politique*, n° 4, octobre 1999.

<sup>85</sup>. Y. DEZALAY, « Notables et Mercenaires », *Manière de voir*, n° 28, novembre 1995, p. 14.

<sup>86</sup>. Cf. « Tax Me : KPMG's Senate Testimony », *Frontline*, PBS, 19 février, 2004.

<sup>87</sup>. J. CHRISTENSEN, « Power Without Responsibility: Tax Avoidance and Corporate Integrity », *Tax Justice Network*, janvier 2005.

<sup>88</sup>. *Statement of Senator Carl Levin on KPMG Management*, Washington, 12 janvier 2004.

<sup>89</sup>. D. C. JOHNSTON, « Grand Jury Investigating KPMG's Sale of Tax Shelters », *The New York Times*, 20 février 2004.



De 1996 à 2002, KPMG avait ainsi vendu à plusieurs centaines de personnes, avec l'accord de ses dirigeants, des « produits de subterfuge fiscal » (FLIP, OPIS, BLIPS, SC2), qui pour certains, en générant artificiellement des moins-values, et en les déclarant comme telles au fisc américain, leur avait permis en fait de ne payer aucun impôt sur leurs véritables plus-values, à hauteur d'environ 1,4 milliard de dollars<sup>90</sup>. Les risques pris par le cabinet à l'époque avaient été jugés acceptables puisque dans le pire des cas, si le régulateur décidait, par exemple de pénaliser un produit d'optimisation fiscale tel qu'OPIS, la pénalité maximale encourue par le cabinet se serait élevée à 31 000 dollars, alors que les gains générés en moyenne par son utilisation pouvaient atteindre 360 000 dollars<sup>91</sup>. L'enquête établissait que le total des commissions perçues sur ces opérations s'était élevé à 124 millions de dollars, soit un taux moyen de commission de 9 %. Cette enquête du Sénat américain avait donc permis de mettre en lumière un véritable système d'ingénierie de la fraude chez KPMG. Mais comme l'indiquait la déclaration du sénateur Levin, elle avait également mis en lumière une volonté systématique d'ignorer les aspects criminels de ces activités, pourtant dénoncés à plusieurs reprises à l'interne dès 1999. Dans des courriers électroniques adressés à Jeffrey Eischeid, responsable des produits d'optimisation fiscale, Mark Watson, ancien associé, spécialiste des questions d'ordre techniques avait en effet mentionné, dans un courriel, l'utilisation par KPMG de détournement de données (*stealth reporting*) sur des déclarations d'impôt destinées à tromper le fisc, puis, dans un autre, avait précisé encore plus clairement : « Nous fabriquons des déclarations fiscales trompeuses et peut-être fausses pour nos clients<sup>92</sup> ».

Suite à ces révélations et aux témoignages des responsables incriminés de KPMG devant la commission d'enquête du Sénat, le ministère de la justice (administration de Georges W. Bush) choisissait, par la voix de ses procureurs fédéraux, de poursuivre les responsables de KPMG concernés, plutôt que l'entreprise, à l'instar de ce qui ait été fait pour Computer Associates International Inc. ou Bristol-Myers Squib Co., évitant ainsi une nouvelle mise en cause du milieu entrepreneurial à l'échelle de celle d'Arthur Andersen LLP (affaire Enron)<sup>93</sup>. KPMG était ensuite amené à négocier, en août 2005, un arrangement à l'amiable avec les services du Trésor et à acquitter une amende de 456 millions de dollars. Un an auparavant, Ernst & Young, de même que PricewaterhouseCoopers, avaient décidé de clore leurs unités chargées de l'optimisation fiscale et s'étaient engagés à transformer leurs pratiques internes<sup>94</sup>. En 2009, toutefois, deux auditeurs indiens de PwC étaient accusés d'avoir certifié, en connaissance de cause et contre commission exorbitantes, pour le PDG (B. Ramalinga Raju) de Satyam, le quatrième concepteur de logiciel en Inde, les comptes pourtant faux de cette société dont la direction avait fabriqué, pendant sept ans, des actifs totalement fictifs pour un montant d'1,5 milliard de dollars, afin de grossir artificiellement les bénéfices réalisés<sup>95</sup>. Ce que l'on appela alors l'« Enron indien », s'ajoutant aux affaires citées auparavant, interpellait de nombreux observateurs sur l'aptitude des grands de l'audit à l'autodiscipline et leur crédibilité à faire respecter les normes comptables, cela même alors que ces entités privées financent l'International Accounting Standards Board, l'instance internationale, chargée de définir ces mêmes normes. Une fois encore, comme dans le cas des Agences de notation de la dette, la dimension privée de l'activité de ces quatre grands de l'audit engendrait des soupçons, tout à fait fondés, eu égard à la multiplication de leurs erreurs, quant à leur capacité à rester impartial en étant à la fois juges et parties.

## HEDGE FUNDS ET PARADIS FISCAUX

Les *hedge funds*, appelés en France, fonds spéculatifs, fonds de couverture, fonds alternatifs ou encore, fonds d'arbitrage, entretiennent des relations très étroites avec les paradis fiscaux. Cette situation a été facilitée par les autorités fiscales des États-Unis et de la Grande-Bretagne qui ont accepté une interprétation laxiste concernant l'endroit d'où ils sont gérés et celui dans lequel ils sont enregistrés et réalisent leurs bénéfices (de préférence des paradis fiscaux comme les îles Caïmans qui en hébergeraient 9 600, soit le tiers des fonds mondiaux). Ce vide juridique a, jusqu'ici, permis à leurs gestionnaires de prétendre que puisque les profits étaient réalisés dans

---

<sup>90</sup> C. JOHNSON, « KPMG to Admit Role in Tax Shelters ; No Criminal Charges Expected », *The Washington Post*, 28 août 2005, aussi, « Skeptical Hearing for Audit Firm », *The New York Times*, 19 novembre 2003.

<sup>91</sup> J. CHRISTENSEN, *op. cit.*, p. 3.

<sup>92</sup> JOHNSTON, « Skeptical Hearing... », *op. cit.*

<sup>93</sup> JOHNSTON, « KPMG to Admit Role... », *Op. cit.*

<sup>94</sup> D. C. JOHNSTON, « Changes at KPMG after Criticism of Its Tax Shelters », *The New York Times*, 13 janvier 2004.

<sup>95</sup> R. BLAKELY, « PwC Auditors "Ignored" Satyam Fraud for Fees », *The Times*, 24 avril 2009. Cf. aussi R. MURTHY, « Satyam Fraud Check Switches to PwC », *South Asia*, 10 janvier 2009.

des centres *offshore*, ils n'étaient pas soumis à impôt. En outre, la distribution de ces mêmes profits échappe à tout système de retenue à la source <sup>96</sup>.

Très actifs depuis les années 1970, ils géraient, selon le Hedge Funds Research, 1 760 milliards de dollars (1 242 milliards d'euros) dans le monde, soit l'équivalent du produit national brut de l'Italie en 2005 <sup>97</sup>. Plaçant, à court terme, l'épargne des grandes fortunes et des investisseurs institutionnels, n'hésitant pas à prendre des paris parfois très risqués en exploitant de façon systématique les anomalies ou distorsions temporaires du prix de tous les actifs dans le monde, empruntant des montants encore plus élevés que les capitaux qui leur ont confiés (grâce à l'effet de levier que leur consentent banques et autres sociétés financières de type *mutual funds*), leur gestion a, jusqu'à maintenant, été particulièrement opaque. N'ayant pas l'obligation de s'enregistrer auprès de la Securities and Exchange Commission et interdits de publicité sur leurs performances de par leur statut aux États-Unis, 80 % d'entre eux sont domiciliés juridiquement aux îles Caïmans (9 600 *hedge funds*) et personne ne peut donc connaître vraiment le niveau de risques pris par ces fonds ou par ceux qui leur confient leur argent. On se souviendra seulement que, après l'éclatement de la crise des *subprimes* en 2008, autorités et analystes découvraient que les tranches les plus risquées de titres CDO (*Collateral debt obligations*) adossés à des prêts immobiliers fragiles accordés par les banques, avaient généralement été achetées par des *hedge funds* à des structures de titrisation (*Special purpose vehicles*) localisées pour la plupart dans des paradis fiscaux (Jersey, Caïmans, Delaware, etc.) <sup>98</sup>

Tout le monde a encore en tête l'effondrement spectaculaire, en 1998, du fonds spéculatif *Long Term Capital Management* (LTCM) fondé quatre ans plus tôt par John Meriwether, un ancien vice-président de Salomon Brothers (impliqué dans le scandale de l'achat de bons du trésor américain) <sup>99</sup>. LTCM était géré depuis le Connecticut (Greenwich) à travers deux structures enregistrées, l'une au Delaware (LTCM), l'autre aux îles Caïmans (LTCPortfolio). LTCM avait pour clients, en sus de riches particuliers, de nombreux établissements financiers de premier plan, mais aussi des banques centrales (Italie, Chine) attirés par des rendements qui allaient atteindre jusqu'à 40 %. Car entre 1994 et 1997, LTCM avait connu une suite de succès : au bout de trois ans, le fonds reversait 2 milliards de dollars aux investisseurs *qui* triplaient les sommes engagées (malgré une retenue de 25 % de LTCM pour commissions). Mais cette martingale ne devait pas durer. Au début de l'année 1998, LTCM faisait un mauvais pari, misant sur un rapprochement des taux d'intérêt entre les pays de la zone euro <sup>100</sup>. Or cette stratégie fut mise en défaut par les turbulences causées par la crise sur le marché des obligations russes (GKO). Ces turbulences non anticipées provoquèrent, non pas un rapprochement, mais un accroissement des écarts de taux. Avec des fonds propres réduits à 500 millions de dollars et des engagements qui, grâce à l'effet de levier, avaient atteint 100 milliards de dollars, LTCM se trouva en situation de faillite <sup>101</sup>. Pour éviter une crise systémique majeure (due aux répercussions des créances irrécouvrables de LTCM), la Réserve fédérale organisa alors le sauvetage du fonds.

À l'heure actuelle, l'opacité qui entoure la gestion des *hedge funds* préoccupe les autorités de régulation (américaines et européennes), car elle est peu compatible avec les liens de proximité que ces fonds entretiennent avec les principaux acteurs de la finance internationale. Tant que les *hedge funds* n'attiraient que les capitaux de riches individus en mal de sensations avec des placements risqués, il n'y avait pas de problème. Mais ce n'est plus le cas.

Si l'on prend le cas des *mutual funds* (l'équivalent de nos fonds communs de placement) qui gèrent les actifs les plus importants à l'échelle du globe <sup>102</sup>, ces fonds, en raison des contraintes de diversification par la décorrélation des marchés d'actifs traditionnels issues d'exigence de forte rentabilité souhaitées par leurs actionnaires, ont investi dans, ou se sont même portés acquéreurs de, *hedge funds*. Mais cette situation a

---

<sup>96</sup>. S. PICCIOTTO, « How tax havens helped to create a crisis », *The Financial Times*, 5 mai 2009.

<sup>97</sup>. C. GATINOIS, « La crise financière américaine a épargné Greenwich, capitale des *hedge funds* », *Le Monde*, 4 octobre 2007.

<sup>98</sup> Cf. Assemblée Nationale, Constitution du 4 Octobre 1958, Treizième Législature, Rapport d'Information n°1902 enregistré à la Présidence de l'Assemblée Nationale le 10 septembre 2009, op. cit., p. 67.

<sup>99</sup>. C. J. LOOMIS, P. DE LLOSA, C. VINZANT, « A House Built On Sand. John Meriwether's Once-mighty Long-Term Capital Has All But Crumbled. So why did Warren Buffett Offer to Buy it ? », *Fortune*, 26 octobre 1998.

<sup>100</sup>. GODEFROY et LASCOUMES, *op. cit.*, p. 46-48.

<sup>101</sup>. LOOMIS, DE LLOSA et VINZANT, *op. cit.*

<sup>102</sup>. À la fin du premier trimestre 2009, les actifs gérés par ce type de fonds étaient estimés à plus de 18 000 milliards de dollars, in *Worldwide Mutual Fund Assets and Flows*, First Quarter 2009.

également incité leurs gestionnaires à calquer leurs pratiques et leur horizon d'arbitrage (le très court terme <sup>103</sup>) sur celles des professionnels des *hedge funds*. Cette proximité les a également entraînés, pour certains, à commettre des faux pas, révélés à partir de 2003, lorsqu'une quinzaine d'entre eux, importants et anciens, ont fait l'objet d'enquêtes et de poursuites de la part des autorités américaines de régulation <sup>104</sup>. L'affaire Bernard Madoff, qui a vu cet ancien président du Nasdaq, ancien membre du Comité pour la transparence de l'information donnée aux marchés de la SEC, accusé, fin 2008, d'avoir détourné à son profit quelques 65 milliards de dollars <sup>105</sup> n'a pu qu'accroître la défiance dont les *hedge funds* et leurs intermédiaires, les *funds of hedge funds* font l'objet. Pour réaliser en effet ce qui est devenu la plus grosse escroquerie du siècle, Madoff s'est appuyé, entre autres, sur Fairfield Greenwich, un fonds *de hedge funds*, qui lui a servi de rabatteur.

Autre problème de proximité sur lequel l'administration Obama a entrepris de se pencher, c'est celui des liens à hauts risques entre les *hedge funds* et le monde de la banque. De fait, le texte de la loi Dodd-Frank (Wall Street Reform and Consumer Protection Act <sup>106</sup>) devenue loi fédérale après la signature du président Barack Obama le 21 juillet 2010, « exige des régulateurs qu'ils fassent respecter par les banques, leurs affiliés et holdings l'interdiction de se livrer à des activités spéculatives en compte propre, l'investissement dans, et le soutien à, des fonds spéculatifs et autres fonds d'investissement et de limiter leurs relations avec ce types d'acteurs <sup>107</sup>. » Au cours de ce qui a été appelé aux États-Unis le boom des *hedge funds* <sup>108</sup> avant la crise financière dite des *subprimes*, les grandes banques américaines (comme leurs consœurs européennes) ont acquis des parts dans ces entités ou créé leurs propres fonds, cherchant à capter une part des revenus et profits faramineux générés par la gestion d'actifs de leurs managers. Parmi les exemples, on peut citer celui de Morgan Chase & Co investie dans le fond Highbridge Capital Management" ou encore Morgan Stanley et son Front Point Partners, sans oublier Citigroup Inc., dont 40 % des actifs gérés par ses propres fonds spéculatifs étaient issus du capital de la banque. Mais la crise allait passer par là et laisser des traces, tant dans les directoires de banques que dans celles des régulateurs. Morgan Stanley qui, en sus de s'être offert Front Point en 2006 avait acquis des parts minoritaires dans Avenue Capital, Lansdowne Partners et Traxis Partners, évoquait la possibilité de restructurer ses activités alternatives après des pertes significatives dans le secteur. Quant à Citigroup, en 2008, la banque décidait de fermer son *hedge fund* Old Lane, onze mois seulement après avoir dépensé 800 millions de dollars pour en faire l'acquisition. Mais en matière de pertes liée à une gestion risquée des actifs, la palme revenait à Bear Sterns dont deux de ses fonds alternatif avaient fait la culbute en 2007, contribuant en partie à l'effondrement de la banque en 2008. Précisons ici que ces mêmes fonds étaient domiciliés juridiquement aux îles Caïmans, à Jersey et Guernesey, « loin des yeux des régulateurs <sup>109</sup> ».

## PERSONNES PHYSIQUES ET PARADIS FISCAUX

Parmi les services à forte valeur ajoutée que peuvent offrir à des particuliers fortunés les professionnels de la banque privée, les trusts, et en particulier les *trusts offshore* font partie de ces services qui sont aussi de

---

<sup>103</sup>. C. SAUVIAT, « Le scandale des *mutual funds* américains », in F. CHESNAIS (dir.), *La finance mondialisée : racines sociales et politiques, configurations, conséquences*, Paris, La Découverte, 2004, p. 111.

<sup>104</sup>. Selon les enquêtes, ces *mutual funds* (MF) auraient effectué des transactions avec des HF qui auraient permis à ces derniers de profiter d'informations privilégiées après l'heure de clôture (16h.) mais en référence au prix de clôture de la valeur des actifs du fonds (*late trading*) et d'acheter ainsi des parts de MF à des prix non disponibles pour la plupart des investisseurs actionnaires. Comment ? En profitant du décalage horaire entre le moment où les fonds calculent leurs prix journaliers et les mouvements de prix réels sur les marchés étrangers (*market timing*). Ces pratiques sont officiellement découragées par les MF. Mais elles sont en fait répandues auprès des clients privilégiés que MF désirent fidéliser ; elles sont également utilisées par les gestionnaires de fonds pour leur propre compte. Parmi les MF mis en cause : les plus importants du secteur (Bank of America, Putnam, Alliance, Janus Capital Group, Strong Capital Management, Bank One Corp.) ; Plusieurs démissions de hauts responsables ont eu lieu (CEOs de Janus et Putnam) ainsi que nombreux licenciements de salariés. De grands fonds du secteur public décidèrent de retirer la gestion d'une partie des actifs traditionnellement confiés à certains d'entre eux (Putnam et Alliance), *ibid.*, p. 112.

<sup>105</sup>. P.-A. SALLIER, « Le liquidateur de Madoff en pleine traque », *Le Temps*, 23 juillet 2009.

<sup>106</sup>. Pub.L. 111-203, H.R. 4173. Elle est devenue loi fédérale après la signature du président Obama le 21 juillet 2010, dans l'esprit de la « règle Volker » durcie par les parlementaires Carl Levin et Jeff Merkley.

<sup>107</sup>. Pour récupérer une partie des profits liés à cette activité les banques comme Goldman Sachs ou Citygroup envisagent de déplacer leurs équipes de « traders pour compte propre » vers des *hedge funds* dédiés à leurs clients, cf. « Les banques de Wall Street commencent leur mue », *Le Temps*, 24 août 2010.

<sup>108</sup>. J. STRASBURG et A. LUCCHETTI, « Some Hedge Funds See Opportunity », *The Wall Street Journal*, 23 janvier 2010.

<sup>109</sup>. R. KEELER, « Tax Havens and the Financial Crisis », *Dollars and Sense*, juin 2009.

redoutables véhicules d'opacité. L'association Tax Justice Network indique, sans pouvoir avancer d'estimation chiffrée, que ce sont ainsi des milliers de milliards de dollars d'actifs aujourd'hui détenus par les trusts au niveau mondial et ajoute qu'entre 300 et 400 milliards de dollars seraient administrés par les seuls trusts enregistrés à Jersey (aujourd'hui sur la liste blanche de l'OCDE)<sup>110</sup>. Ce faisant, certaines ONG comme CCFD-Terre Solidaire affirment que les critères de coopération fiscale de l'OCDE sont incomplets<sup>111</sup>, car s'ils prennent en compte le secret bancaire, ils semblent oublier que l'opacité peut prendre d'autres formes comme les *trusts*. Un rappel peut-être ici utile pour en comprendre la nature et l'organisation. Trois parties prenantes sont en général impliquées dans un trust : un donateur, un particulier ou une société (*settlor*), confie le contrôle d'un actif à un mandataire ou « fiduciaire » (*trustee*) qui, en tant que propriétaire légal du trust, va en contrôler la gestion pour le compte de tiers, le ou les bénéficiaires (*beneficiary*), sans récolter les fruits de cette gestion. La gestion des mandataires (administrateurs) est strictement définie et encadrée dans un document ou mandat juridique (*deed of settlement*).

À l'origine, comme le voudrait la légende, ce seraient les nobles européens partant en croisade, qui auraient initié cette formule, laissant, pour le compte de leurs proches, la gestion de leurs terres et de leurs biens entre les mains de mandataires. Il existe de nombreux types de trusts dans le monde<sup>112</sup>, dont les formules autorisent les donateurs, en particulier dans le cas des *trusts offshore*, à exercer un certain degré de contrôle sur les actifs gérés par les mandataires et même à en recueillir les bénéfices, tout en leur permettant de prétendre qu'il n'en est rien. Dans ce type de juridictions *offshore*, où de véritables sociétés spécialisées fonctionnent comme mandataires pour des milliers de trusts, il devient très vite impossible de savoir qui en sont les donateurs ou les bénéficiaires réels, les trusts additionnant obstacles juridiques et informationnels entre les parties. Autre problème d'opacité lié aux trusts, le fait que les trusts, dans certaines juridictions comme les Îles Caïmans ou Jersey, n'ont pas besoin d'être enregistrés, au prétexte que ce ne sont que des instruments juridiques n'ayant pas leur propre existence légale. Ce faisant, il devient vite impossible d'en trouver la trace ou d'en prouver l'existence. Renforçant encore le problème d'accès à l'information sur les trusts, le fait que les trois parties prenantes du trust et leurs actifs gérés puissent être domiciliés dans des territoires différents (de préférence dans des paradis fiscaux).

Tous ces éléments, liés aux trusts, permettent ainsi à des riches particuliers d'éviter de payer leur contribution fiscale à leurs territoires d'origine. Pour autant, comme le déclare un gérant indépendant de fortune à Genève, « tous les clients ne sont pas égaux en optimisation fiscale. Les plus fortunés peuvent s'offrir la structure la plus discrète, le *trust* discrétionnaire et irrévocable<sup>113</sup> ». Permettant de constituer un patrimoine distinct de celui du constituant et des bénéficiaires, ce type de trust offre une certaine confidentialité quant aux liens unissant ces parties avec le trust. Il est fréquemment créé dans des juridictions anglo-saxonnes comme les Îles Vierges britanniques, les îles Caïmans, Singapour, voire l'État fédéré du Nevada et permet au bénéficiaire de disparaître complètement. En outre, les paradis fiscaux peu coopératifs et peu impliqués dans le développement d'échanges commerciaux avec d'autres pays, négocient, pour ce type d'entités, des modèles d'accord très restrictifs sur l'échange d'informations en matière fiscale (TIEA : *Tax information exchange agreement*). Ils obligent l'État requérant l'information fiscale à fournir des renseignements très précis sur les constituants du trust, les fiduciaires et les bénéficiaires. Certains accords récemment conclus sont encore plus contraignants, en obligeant que soient transmis les renseignements relatifs au *protector* (les TIEA Jersey-France et Jersey-Allemagne) ou une copie du *deed of settlement* et des statuts (TIEA Liechtenstein-Royaume-Uni)<sup>114</sup>. Sachant que ces informations peuvent être enterrées dans des archives juridiques ventilées sur plusieurs autres paradis fiscaux, il est possible d'imaginer la complexité, pour ne pas dire l'impossibilité d'obtenir des informations précises sur les bénéficiaires réels de ces trusts. Dernier point, dans certains pays, les agents qui offrent leurs

---

<sup>110</sup>. « In Trust we Trust », *Tax Justice Network*, 22 juillet 2009.

<sup>111</sup>. CCFD-Terre Solidaire, « Paradis Fiscaux : une liste biaisée », Communiqué de presse, 3 avril 2009.

<sup>112</sup>. Trust avec clause dite de « migration » qui permet le changement automatique de droit applicable, en cas de menaces judiciaires; « trust alternatif » : où le *trustee* est lié par un collège de sous-trustees qui est censé prendre les décisions stratégiques à sa place; Jersey a aussi développé le « *sham trust* », qui rompt avec le principe d'irrévocabilité et permet donc au fiduciaire de reprendre ses fonds; le « trust avec protection », où le fiduciaire crée en amont une société offshore qui le représente lors de la création du trust et empêche ainsi de remonter jusqu'à lui, in « Paradis fiscaux : à quand la fin des petits arrangements entre amis ? », *Dossier Oxfam France-Agir ici*, 31 août 2009, p. 18-19. Cf. aussi glossaire des trusts, U.S. Internal Revenue Service, <http://www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=106554,00.html> et U.K. Revenue and Customs, <http://www.hmrc.gov.uk/pdfs/ir152.htm>

<sup>113</sup>. Y. GENIER, « L'érosion du secret bancaire incite au départ à Singapour », *Le Temps*, 11 mai 2009.

<sup>114</sup>. D. W. WILSON, « L'OCDE face aux trusts », *Le Temps*, 14 septembre 2009.

services en matière de trust peuvent le faire sur la base d'une « délégation étendue », une disposition en vertu de laquelle ils délèguent toutes leurs obligations de diligence à leurs clients ! Si le trust discrétionnaire et irrévocable peut séduire les particuliers, les experts helvétiques précisent toutefois qu'« il n'est pas rentable, pour les personnes disposant de fortunes de moins de 5 à 10 millions de francs suisses ».

\*\*\*

En février 2010, Eliot Spitzer, ancien gouverneur de l'État de New-York, indiquait qu'« entre 1951 et 1962, alors que le taux marginal d'imposition appliqué à la tranche supérieure du revenu était de 91 ou 92 %, l'économie américaine avait connu une croissance moyenne de 3,71 % par an ». Il ajoutait que « cette situation n'avait pas entraîné de cataclysme économique, bien au contraire », et faisait remarquer qu'à l'inverse, « au cours des sept dernières années, le taux marginal maximum avait été ramené à 35 % et que la croissance annuelle n'avait atteint que 1,71 % <sup>115</sup> ». Les taux d'imposition ayant atteint aux États-Unis leur plus bas niveau depuis 60 ans, la secrétaire d'État Hillary Clinton ajoutait quelques mois plus tard : « Dans aucune nation confrontée à un important problème de chômage, les riches ne paient leur juste part – tant les individus que les entreprises et quelles que soient les formes de taxation <sup>116</sup>. » Le rôle aujourd'hui joué par les paradis fiscaux et les agents économiques des pays les plus riches dans l'existence et l'aggravation de cette situation a été décrit plus haut. Ils permettent ainsi aux élites de la globalisation financière d'échapper à leurs obligations citoyennes, tout en profitant, chez eux, (lorsqu'ils sont ressortissants de pays riches) de la qualité des infrastructures et services collectifs dans des domaines aussi essentiels pour leur "bien-être" que le transport, la santé, l'éducation, la culture, pour lesquels ils ne veulent plus payer. Cette situation confortable de "passagers clandestins" révèle en même tant une myopie qui peut s'avérer dangereuse, tant leurs collectivités nationales d'origine sont aujourd'hui en manque cruel de ressources et donc fragilisées, alors même que leurs dirigeants sont confrontés à des enjeux sociétaux (internes et externes) démesurés. De fait, comme le rappelle Peter B. Evans : « Au delà d'un certain point, la réduction du pouvoir d'intervention de l'État aggrave les risques collectifs plus qu'elle n'augmente les possibilités de profit individuel. Le fait que les acteurs privés transnationaux aient besoin d'États compétents et efficaces, plus que ne veut bien l'admettre leur idéologie, n'élimine pas la possibilité d'un déclin des États. Les calculs des dirigeants d'entreprise, même les plus capables, sont toujours biaisés par leur conception personnelle du monde. Les capitaux transnationaux, désireux de maximiser leur liberté de manœuvre, peuvent aisément devenir complices de la destruction de l'infrastructure d'organismes publics dont dépendent leurs profits <sup>117</sup>. »

Pour contrer les problèmes d'évasion et de fraude fiscale qui rendent toujours plus difficile la lutte contre la croissance des inégalités et de la pauvreté ou la dégradation de l'environnement naturel et de la sécurité des biens et des personnes - autant de problèmes qui faussent le fonctionnement des marchés et des systèmes de réglementation (quelle supervision des filiales ou fonds spéculatifs bancaires dans les paradis fiscaux ?), ont un effet négatif sur la croissance, encouragent la fuite des capitaux dans les pays pauvres et génèrent corruption et criminalité partout dans le monde - des propositions européennes ont été faites, issues des gouvernements, de la commission européenne, de la société civile et du monde de la recherche. Outre le fait que Nicolas Sarkozy et Gordon Brown se sont officiellement prononcés pour une exigence de transparence comptable des multinationales quant aux activités qu'elles mènent dans chaque pays d'implantation <sup>118</sup>, la commission européenne a proposé en février 2009, la fin du secret bancaire entre pays de l'Union et la France et l'Allemagne soutiennent publiquement les travaux engagés, depuis 2005, par la Commission européenne pour renforcer la directive *Epargne* qui permet la taxation des non-résidents. Ces deux pays souhaitent en effet que l'échange d'information devienne obligatoire (un principe jusqu'ici refusé par un pays extérieur à l'UE comme la Suisse) <sup>119</sup> et que la directive s'applique non plus seulement aux placements des individus mais touche

---

<sup>115</sup>. Cité par D. SIROTA, « Taxer les riches, c'est bon pour la croissance », in *Courrier international*, n° 1029, 27-28 juillet 2010, p. 37.

<sup>116</sup>. Ibid.

<sup>117</sup>. « The Eclipse of the State ? », *World Politics*, n° 50, octobre 1997, cité dans *Problèmes économiques*, n° 2611-2612, 7-14 avril 1999, p. 2-6.

<sup>118</sup>. « Paradis fiscaux... », *op. cit.*

<sup>119</sup>. Voisin de l'Union européenne et en pourparler avec ses instances dirigeantes, le Conseil fédéral suisse tient un discours ambigu qui peine à satisfaire aussi bien ses propres banquiers que ses partenaires européens. Si Berne continue de refuser l'échange automatique d'informations avec l'UE au prétexte que cela « nierait le principe du respect de la sphère privée », deux déclarations ont pourtant constitué de véritables « revirements philosophiques » : le 13 mai 2009, lorsque le Conseil

également les personnes morales de types trusts, et qu'elle concerne également les instruments de placements sophistiqués comme les produits dérivés, l'assurance vie, etc. D'autres propositions sont faites par des associations très actives de la société civile ou des militants et des chercheurs européens et sont contenues, peu ou prou, dans les points qui suivent <sup>120</sup> : promouvoir l'échange automatique d'information au moment des ouvertures de comptes ou de trusts; renforcer les administrations fiscales nationales; créer des centres nationaux permanents d'expertise sur la fiscalité; renforcer l'action européenne dans la directive épargne, mais aussi dans la directive ACCIS (projet d'harmonisation des assiettes fiscales de l'impôt sur les sociétés); un projet de plus long terme : une taxation consolidée unique des entreprises au niveau mondial et en attendant, un *reporting* comptable pays par pays; un label de gouvernance fiscale des entreprises en fonction de leur qualité (en cas de mauvais résultats et infractions, elles paieraient des amendes rendues publiques); l'obligation, faite aux cabinets d'audits, de déclarer aux administrations les produits d'optimisation fiscale qu'ils créent (pour réduire le marketing d'optimisation fiscale); pour les banques, des déclarations systématiques de soupçon d'évasion fiscale (obligation d'établir les profils fiscaux de clients à risques qui font des transactions avec les pays des listes grise et noire de 2009 et ces déclarations et informations seraient envoyées à TRACFIN - comme les banques le font déjà pour le blanchiment d'argent); un rapport national régulier pour chaque pays du G20 ou de l'Union européenne, sur les taux d'imposition des personnes les plus aisées, ceux des entreprises multinationales, le nombre de redressements opérés pour ces firmes, mais aussi, le nombre de conventions fiscales bilatérales.

---

fédéral a décidé d'abandonner la distinction entre fraude et évasion fiscale, puis, en février 2010, lorsqu'il a déclaré que la Suisse refuserait désormais le dépôt d'avoirs non déclarés. Mais il y a toujours refus, de la part du Conseil fédéral, de trancher entre impôt libérateur (projet Rubik de l'association suisse des banques) qui autoriserait les banques à prélever un impôt sur chacun de leurs clients (sans toutefois livrer les noms des titulaires de comptes) en fonction de leur nationalité à un taux fixé avec chaque pays et les négociations bilatérales avec chaque pays selon les nouvelles conventions de double impositions conformes avec les exigences de l'article 26 de l'OCDE. Et nombreux sont ceux qui, en Suisse, craignent de voir certains États partenaires exiger, lors de ces négociations bilatérales, des mesures aussi radicales que celles concédées par le Liechtenstein à la Grande-Bretagne. Selon ces mesures, la principauté s'est en effet engagée à ne plus gérer d'argent « évadé » britannique à partir de 2015, un délai qui permettra aux clients britanniques des banques suisses de se mettre en conformité avec les autorités fiscales de leur pays, in P.-Y. FREY, « Secret Bancaire », *La Tribune de Genève*, 2 février 2010; cf. aussi Y. HULMAN, « Imposer les étrangers à la source ? Le projet séduit en Suisse, mais pas à Bruxelles », *Le Temps*, 15 Septembre 2009.

<sup>120</sup>. C. CHAVAGNEUX (dir.), *Pittsburgh et après. Un plan d'action contre les paradis fiscaux*, Paris, Fondation Terra Nova, 2009 ; G. GIRAUD et C. RENOARD, *20 propositions pour réformer le capitalisme*, Paris, Fayard, 2009.