

Zeitschrift: Le messenger suisse : revue des communautés suisses de langue française
Herausgeber: Le messenger suisse
Band: - (1999)
Heft: 116-117

Artikel: Un compte en Suisse, mythes et réalités
Autor: David, Philippe
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-847537>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 23.12.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Un compte en Suisse, mythes et réalités

Combien de légendes ne circulent-elle pas au sujet des comptes en Suisse ? Pour en avoir le cœur net, le *Messageur Suisse* a interviewé un spécialiste opérationnel de la chose.

Propos recueillis par Philippe David

MS : Monsieur Micheloud, vous êtes le responsable de *Sostegno Consulting*, pouvez-vous nous décrire en quelques mots votre activité.

SC : Nous offrons aux étrangers fortunés désireux de s'installer en Suisse un service complet de *relocation* qui comprend certes les permis de séjour, mais aussi l'immobilier, les écoles et les relations bancaires.

MS : Toute personne qui le désire peut-elle venir s'établir en Suisse si elle en a les moyens ?

SC : Si seulement ! Nos lois protègent très efficacement les travailleurs suisses de la concurrence des étrangers, et cela nous vaut des taux d'occupation records. Mais pour les étrangers fortunés qui désirent s'établir en Suisse - notre clientèle - les choses ne sont pas toujours simples. Pour les gens de plus de 55 ans, c'est en général possible, avec certaines restrictions, mais pour les jeunes, c'est souvent très compliqué. Et chaque canton à sa manière de voir les choses, pour ne pas parler des communes. Enfin, heureusement que notre pays à des atouts tels que la sécurité, la fiscalité raisonnable, la position centrale en Europe, la beauté des paysages, la propreté et le fonctionnement des infrastructures...

MS : Vous ouvrez aussi des comptes en Suisse pour des clients étrangers. Voilà une activité qui apparaît bien sulfureuse. Comment vous positionnez-vous vis à vis de la loi ?

SC : Le respect de la loi est essentiel dans notre activité. Nous sommes donc extrêmement vigilants quant à

la provenance de l'argent et posons toutes les questions nécessaires dès le premier entretien. Dans la grande majorité des cas, les réponses sont satisfaisantes, dieu merci. Il existe une distinction essentielle entre argent *noir* et argent *sale* : le premier est le résultat d'une simple évasion fiscale et donc normalement non punissable en Suisse s'il est commis par des étrangers à l'étranger, le second désigne l'argent du crime. En faisant cette distinction, nous n'entendons pas encourager l'évasion fiscale, mais refuser un amalgame ou le petit épargnant un peu froissé par le fisc est diabolisé comme un trafiquant de drogue international. Le grand public connaît mal les nouvelles lois qui régissent l'activité des banques relativement à ces problèmes et c'est bien dommage, car elles sont drastiques, bien plus sévères que dans bon nombre de pays européens.

MS : Vous faites une grande différence entre l'évasion fiscale, que vous pouvez comprendre, et la fraude fiscale, que vous vous refusez à encourager. N'y a-t-il pas là une position un peu casuistique ?

SC : Pas du tout ! Que nous puissions comprendre qu'une personne tâche d'éviter de donner à l'état plus de la moitié des fruits de son travail, c'est une chose. D'encourager activement la fuite des capitaux ou l'évasion fiscale en est une autre, et nous ne les pratiquons pas. Alors sommes-nous des jésuites ? Résumons en un exemple la situation actuelle : si un médecin suédois ne déclare pas une partie de ses

affaires au fisc de son pays et qu'il dépose cet argent sur un compte suisse, le fisc suédois ne pourra pas en principe obtenir d'informations sur ce compte. Par contre, si notre médecin avait commis une *fraude fiscale*, c'est-à-dire falsifié ses comptes et truqué des documents, le fisc suédois pourrait demander une collaboration avec la Suisse. «Oublier» de déclarer des patients est une chose, faire des faux en est une autre. Mais en aucun cas nous ne faisons métier d'inciter à la débauche fiscale, qu'il s'agisse de fraude ou d'évasion.

MS : Dans notre numéro 113, nous avons publié un long plaidoyer de Madame Carla del Ponte contre l'assistance financière au crime organisé. Que pensez-vous de la croisade de Mme del Ponte en relation avec votre travail ?

SC : Nous appuyons la croisade de Mme del Ponte contre les bandes de criminels. D'ailleurs ceux-ci n'ont jamais constitué à ma connaissance une partie importante de la clientèle des banques suisses et ont plutôt endommagé la réputation de notre pays. Notre activité nous amène à vérifier autant que possible la provenance de l'argent et l'identité de nos clients, mais ces informations sont vérifiées une deuxième fois par les banques avec lesquelles nous travaillons, et ce sont elles qui prennent la responsabilité d'ouvrir le compte ou pas. Il est évident que si des doutes subsistent quant à l'honnêteté des déposants, l'intérêt de la banque (moral et financier) est de poliment leur montrer la porte. Au risque d'insister, je répète que les nouvelles dispositions anti-blanchiment sont extrêmement rigoureuses et que si certains pensent encore que la Suisse est un paradis pour les truands blanchisseurs, ils font une lourde erreur. Il n'existe pas en Suisse de comptes anonymes ; même si le compte est ouvert au nom d'une société écran, la banque doit toujours connaître le propriétaire réel de l'argent. De plus, désormais les opérations de caisses sont très réglementées et la personne qui viendrait avec un sac de sport plein de cash se ferait... très mal recevoir et très vite éconduire.

MS : On a beaucoup parlé des fonds en déshérence. Lorsqu'on ouvre un compte par votre intermédiaire, comment le client peut-il être sûr que la discrétion que vous offrez ne l'empêchera pas plus tard d'accéder à son compte ?

SC : Le compte est toujours ouvert par la banque, pas par nous. Le client est donc en relation avec la banque directement, dès que le compte est ouvert. Nous n'avons jamais accès aux comptes de nos clients. Quant aux problèmes de successions, il est vrai que nous conseillons à nos clients de donner une procuration à une autre personne pour faciliter l'accès au compte en cas de décès. En effet, si le client meurt, ses héritiers devraient d'abord connaître le compte, ensuite prouver le décès du déposant initial pour finalement faire valoir leurs droits. Ces dispositions tâchent d'éviter qu'un escroc puisse venir et s'approprier de l'argent déposé sur un compte en prétendant un décès du déposant. Je pense que tout un chacun peut comprendre que c'est dans l'intérêt du client.

MS : Êtes vous amené à refuser des demandes de clients potentiels. Dans quels cas récents avez-vous été amené à ne pas donner de suite positive ?

SC : Comme je vous l'ai dit, ces cas sont rares. Notre manière d'opérer est d'annoncer au client lors du premier contact que la Suisse a de nouvelles lois très strictes sur le blanchiment, et que la banque n'hésitera pas à geler un compte et ouvrir une enquête si elle a des soupçons sur un compte qu'elle a ouvert. Ensuite nous lui demandons la provenance de l'argent et quelques informations sur sa personne. Si certains clients ne rappellent pas, est-ce parce qu'ils voulaient laver de l'argent et qu'on leur a fait peur ? Impossible à dire. Mais les règles du jeu sont claires dès le départ.

MS : La Suisse risque un jour ou l'autre de se trouver intégrée dans l'Union européenne. Quel sera alors l'avenir des comptes dont

l'intérêt était d'être en dehors de l'espace communautaire ?

SC : L'intérêt des comptes suisses n'est pas uniquement d'être en dehors de l'UE. Nous avons d'excellents gestionnaires de fortune, des banques solides, un pays stable, une fiscalité raisonnable (en particulier l'absence d'imposition sur les gains en capitaux), un bon secret bancaire, et, si nous pouvions garder le franc suisse, une monnaie stable. Pour le reste, c'est difficile à prévoir,



mais si l'on considère le pays de l'Union européenne qui ressemble le plus à la Suisse, le Luxembourg, on peut se rassurer. En effet, la place financière Luxembourgeoise est en pleine expansion et commence même à nous faire concurrence. Bien sûr, si le cauchemar de l'harmonisation fiscale devient réalité, cela constituerait une menace pour les places financières sises dans l'Union européenne.

MS : Vous n'êtes pas seul sur le marché. Un service similaire peut être obtenu auprès de fiduciaires, d'agents d'affaires ou même des banques en direct. Quelle est votre avantage et votre plus value ?

SC : Tant mieux si la concurrence existe, ça n'est pas si commun en Suisse et c'est bon pour les clients. Notre plus value par rapport aux banques «en direct» est que nous pouvons conseiller les gens quant au meilleur établissement pour leurs besoins - certaines banques se spécialisent dans la clientèle de certains pays, d'autres ne font pas de gestion

de fortune, etc. Le client qui vit en Australie ou qui passe à Genève pendant 36 heures n'a pas forcément le temps de faire son marché et de comparer les centaines d'établissements bancaires disponibles.

MS : Votre présentation montre que l'on peut ouvrir un compte simple ou, au-delà d'une certaine fortune, un compte dans une banque privée. Y a-t-il le compte en Suisse du pauvre et le compte

en Suisse du riche ?

SC : Bien évidemment, il y a différents comptes pour différents clients. Si vous venez déposer Sfr 20 000, vous voulez sans doute la sécurité, la discrétion et peut-être aussi un bon système d'*internet banking* pour accéder à l'argent. Mais si c'est pour Sfr 2 000 000 que vous venez, vous aurez besoin d'un gestionnaire de fortune qui puisse vous conseiller sur comment investir cet argent dans un portefeuille de titres qui vous garantisse la sécurité (par la diversification) ainsi qu'une certaine croissance. Les banques qui se spécialisent dans le

deuxième client sont les *banques privées*, spécialités de Genève.

MS : Une dernière question, puisque nous parlons d'argent. Que pouvez-vous offrir comme privilège aux abonnés qui vous appelleront de la part du Messenger Suisse ?

SC : Nous n'offrons normalement pas nos services aux Suisses mais uniquement aux étrangers. Mais les Suisses ayant leur résidence à l'étranger peuvent devenir nos clients. De même si un lecteur a un ami étranger qui aurait besoin de nos services (permis de séjour, immobilier, banques) nous voulons bien lui faire un rabais de 10% sur le total pour autant qu'il nous amène cet article. **+**

Comment joindre Sostegno Consulting ?

Téléphone : 00 41 21 728 17 61

Télécopie : 00 41 21 728 19 28

Répondeur : 00 41 1 27 42 347

Email : info@switzerland.isyours.com

site internet :

<http://www.switzerland.isyours.com>