

# Les secrets bien gardés de la finance internationale

*par Anne Monier*

---

**Explorant le monde très fermé des gestionnaires de fortune, B. Harrington plonge au cœur de la globalisation du capital. Piliers de la complexe architecture financière internationale, ils protègent, font croître et circuler le capital des plus riches en contournant les régulations étatiques.**

---

À propos de : Brooke Harrington, *Capital Without Borders. Wealth Managers and the One Percent*, Cambridge MA: Harvard University Press, 2016, 318 p.

Qui sont les gestionnaires de fortune (« *wealth managers* ») ? En quoi consiste leur métier ? À l'heure de l'accroissement des inégalités dans le monde, Brooke Harrington, Professeure de sociologie économique à la Copenhagen Business School, s'intéresse à ces acteurs clés du système de gestion, d'accumulation et de circulation du capital.

Ce livre offre une plongée passionnante dans un monde peu connu du grand public et sur lequel peu de travaux existent, car il est particulièrement malaisé d'obtenir des informations sur ces hommes de l'ombre. Cette difficulté ne tient pas seulement à la complexité des enquêtes sur les classes supérieures, mais aussi au culte du secret qui caractérise cette profession, encore accru ces dernières années par le sentiment qu'ont les gestionnaires de fortune de faire l'objet d'attaques, de la part d'organisations comme l'OCDE, très critique, et de la presse, à travers la révélation d'une série de scandales financiers – des « Offshore Leaks » en 2013 aux « Paradise Papers » en 2017, en passant par les « LuxLeaks » en 2014 et les « Panama Papers » en 2016.

Si mener une longue enquête de terrain dans ce milieu est rare, car coûteux (en argent, en temps, etc.), elle permet d'accéder à des informations difficiles à obtenir autrement. Surmontant ces difficultés, B. Harrington a à la fois mené une ethnographie – en suivant une formation de gestion de fortune pendant deux ans en Suisse et au Lichtenstein, et en enquêtant au sein de la principale association professionnelle des gestionnaires de fortune, STEP (Society of Trust and Estate Practitioners) – et conduit des entretiens semi-directifs avec des gestionnaires de fortune, dont le profil est relativement homogène – hommes (71%), blancs (70%), issus de divers domaines (le droit, la comptabilité, la banque, etc.).

Le rôle des gestionnaires de fortune est de protéger et faire croître le patrimoine de leurs clients. Pour ce faire, ils le font circuler entre structures et entre pays, afin que celui-ci ne soit pas affecté par les autorités fiscales, les créiteurs, les tribunaux, voire les héritiers ou quiconque susceptible d'en revendiquer une part. Les trois éléments clés du métier sont la liberté, la mobilité et la discrétion. Par leur travail, ils contribuent à l'internationalisation de la finance mondiale et à l'émergence d'une nouvelle ère : celle du capitalisme financier.

## **Le métier de gestionnaire de fortune**

Le rôle des gestionnaires de fortune est de rechercher, dans le monde entier, les conditions fiscales, réglementaires et politiques les plus favorables pour la fortune de leurs clients, en fonction du type de leur patrimoine et de leurs objectifs, puis de créer des structures complexes, composées d'entités liées les unes aux autres (telles que des sociétés, des *trusts*, des fondations) et ayant souvent plusieurs finalités (réduction de l'impôt, évitement des régulations, contrôle d'une entreprise familiale, etc.). Si certains professionnels possèdent les nombreuses compétences nécessaires à la mise en œuvre de ces structures au sein d'une juridiction nationale, les transactions internationales appellent l'intervention d'une équipe de conseillers spécialisés.

### **L'exemple des *trusts***

*Une structure qui remonte au Moyen-Âge et qui repose sur les relations interpersonnelles*

Le *trust* est né dans l'Angleterre médiévale. Lorsque les chevaliers partaient en croisade, ils devaient laisser leur fief et leurs droits féodaux à une personne de confiance : apparaît ainsi un procédé juridique, appelé *use*, qui deviendra plus tard le *trust*. Le *trust* se fonde ainsi sur les relations interpersonnelles, et sur la notion de confiance (« *trust* ») entre deux personnes.

### *Principe et caractéristiques du trust*

Un *trust* est créé quand une personne (the « *settlor* ») transfère ses actifs à une autre (the « *trustee* »), pour le bénéfice d'un tiers (the « *beneficiary* »). Le *trust* présente deux principales caractéristiques : la transformation de la propriété (1) et un statut juridique particulier (2). Tout d'abord (1), la propriété et la responsabilité juridiques des actifs passe du *settlor* au *trustee*, mais leur utilisation revient aux bénéficiaires : le *trustee* doit gérer les actifs dans l'intérêt des bénéficiaires et non pour son propre profit. Ensuite, contrairement à d'autres structures d'actifs, comme les fondations ou entreprises, les trusts ne sont pas des entités légales séparées (2) : ceci a, entre autres, pour conséquence qu'un *trust* ne peut pas être poursuivi ni faire faillite comme une entreprise.

### *Opacité et flexibilité : jouir des avantages de la propriété sans les inconvénients*

Surtout, les *trusts* sont des structures peu soumises à la régulation et qui permettent une confidentialité presque totale aux différentes parties. Comme ce ne sont pas des entités séparées, leur existence n'est pas enregistrée. Le *trust* est ainsi un outil qui permet de jouir des bénéfices de la propriété d'actifs sans toutes les contraintes et obligations inhérentes à celle-ci.

### *Le trust, structure-clé de la financiarisation*

La liberté offerte par les trusts vis-à-vis de la régulation fiscale et d'autres formes de régulation en fait des lieux / instruments privilégiés de l'accumulation de capital, pour les individus comme les entreprises. C'est pourquoi les *trusts*, au delà du service des plus aisés, sont utilisés dans les transactions financières internationales entre entreprises. Les *trusts* contribuent ainsi à la financiarisation de l'économie de trois façons : en consolidant le pouvoir de l'investisseur comme figure centrale de l'économie globale ; en contribuant à la domination de la finance anglo-américaine ; en augmentant l'autonomie de la finance vis-à-vis du système des États-nations. En facilitant la maximisation du profit et la mobilité internationale du capital, les *trusts* ont contribué à l'autonomisation de la finance par rapport au contrôle de l'État et participé à la financiarisation de l'économie.

Source : Brooke HARRINGTON, « Trusts and financialization », *Socio-Economic Review*, 2017, Vol. 15, N°1, 31-63.

L'analyse du positionnement des gestionnaires de fortune dans la hiérarchie des métiers de la finance est révélatrice des normes propres à ce milieu. Les gestionnaires de

fortune ont des salaires relativement « intermédiaires » (autour de 200 000 \$ annuels) par rapport à d'autres métiers de la finance et souffrent d'un manque de prestige dans le milieu, car leur activité coûte beaucoup avec une marge relativement peu importante – or la hiérarchie de prestige au sein de la finance est proportionnelle aux profits qui sont faits. Cependant, ils jouissent de compensations symboliques : ils estiment faire un travail créatif et intellectuellement stimulant (ce qui est rare dans la finance), et trouvant un « sens » à leur métier dans le sentiment « d'aider les familles » et d'être en contact avec des élites difficiles d'accès, au style de vie enviable.

## **Le rôle central de la confiance**

Les gestionnaires de fortune construisent ainsi avec leurs clients une relation de long terme, qui se maintient parfois toute une vie, voire au delà, lorsqu'elle continue avec les enfants et petits-enfants. Cette longévité s'explique par le fait que, comme un médecin de famille, un gestionnaire de fortune a accès à des informations très privées, intimes et sensibles sur la famille, en tant qu'elles peuvent affecter la fortune. Cette connaissance intime de leurs clients donne aux gestionnaires de fortune un immense pouvoir, les rendant indispensables et difficiles à remplacer.

Le défi est de parvenir à acquérir et maintenir cette relation de confiance avec leurs clients, ce qui est d'autant plus difficile que ceux-ci tendent à se méfier des intentions des autres – étrangers, État ou famille – vis-à-vis de leur argent. Pour surmonter cette suspicion, les gestionnaires de fortune vont chercher à incarner la confiance de manière très personnelle avec chaque client. Leur présence physique est essentielle – impliquant de nombreuses interactions en face à face –, ainsi que leur apparence, leurs dispositions, leur attitude, qu'ils doivent adapter au contexte culturel et socio-économique de leurs clients.

## **Les techniques de gestion de fortune**

Deux grandes évolutions sont à l'origine de la professionnalisation de la gestion de fortune : la fongibilité croissante du capital ; la financiarisation des années 1970 et 1980 qui s'est accompagnée d'une levée des restrictions à la circulation internationale des capitaux et un affaiblissement des régulations sur les marchés financiers. La création, en 1991, de l'une des principales associations professionnelles, STEP (qui représente aujourd'hui plus de 20 000 membres dans 95 pays) a accéléré cette professionnalisation, même si les frontières de cette activité restent encore floues.

La financiarisation conduit à l'émergence de nouvelles élites très mobiles, au capital disséminé aux quatre coins du monde : les gestionnaires de fortune ne doivent plus seulement faire au mieux dans un pays en fonction des opportunités légales et financières, mais exploiter les failles juridiques et les conflits entre les lois de différents pays : cette technique est appelée « arbitrage réglementaire ». Les gestionnaires de fortune développent ainsi des activités financières et légales qui « opèrent selon la lettre mais contre l'esprit de la loi », dans une zone grise. L'évitement fiscal n'est que la partie émergée de l'iceberg : l'objectif est avant tout de défendre le patrimoine contre les dangers extérieurs (impôts, régulations, crédateurs etc.) et intérieurs (ex-épouses, héritiers etc.) qui le menacent.

## **Le rôle des gestionnaires de fortune dans le maintien et l'accroissement des inégalités**

Après la crise financière de 2008, la question des inégalités est redevenue centrale. Leur accroissement, selon B. Harrington, doit en partie se lire au prisme des transformations du patrimoine. Plus stable que le revenu, le patrimoine crée des configurations sociales persistantes entre les générations, mais il est difficile d'obtenir des données. En effet, souvent dissimulé, placé dans des structures non enregistrées, il est protégé par une stratégie d'opacité – dans plusieurs pays, les gestionnaires de fortune font même face à des sanctions pénales s'ils divulguent des informations sur les flux de capitaux de leurs clients. Les quelques données accessibles sont généralement issues de procès ou de révélations des employés de ces structures.

S'il est difficile de déterminer le rôle précis des gestionnaires de fortune dans l'accroissement des inégalités, B. Harrington montre que les gestionnaires de fortune interviennent à trois moments du cycle d'accumulation de patrimoine de leurs clients : ils minimisent la dissipation du patrimoine due aux taxes, dettes et pénalités, en maximisant le surplus disponible pour que ces fortunes continuent de croître ; ils donnent la possibilité exclusive à leurs clients de récolter des profits significatifs en courant peu de risques ; ils gèrent avec prudence les successions afin que la fortune reste concentrée entre peu de mains. Il en résulte un mouvement perpétuel d'accroissement des patrimoines, qui préserve et renforce les avantages au cours du temps. Ainsi, leur travail contribue à consolider les fortunes dynastiques et alimente des schèmes de stratification sociale persistants.

Enfin, les gestionnaires de fortune et leurs clients exercent un certain pouvoir politique. Par le lobbying auprès des gouvernements, l'écriture de nouvelles lois relatives à la finance *offshore*, l'influence sur certaines élections (par exemple en soutenant certains candidats), ils bloquent effectivement l'adoption de lois et de politiques qui pourraient entraver la concentration du patrimoine et ses conséquences. L'effet de ces pratiques n'est pas

seulement de rendre les riches plus riches, mais aussi de mettre à mal l'idéologie méritocratique, de compromettre la mobilité sociale et d'entraver l'expression égale des voix politiques.

## Une relation ambiguë avec l'État

Contrairement aux autres professions libérales, le métier de gestionnaire de fortune se caractérise par son indépendance par rapport à l'État ; il prospère même en exploitant les failles et les ressources des États dans l'intérêt de leurs clients. Les gestionnaires de fortune ne sont pas des adversaires de l'État ou du droit, bien au contraire : c'est parce qu'il existe des États, des lois et des régulations ancrées dans le système westphalien des États-nations qu'ils peuvent les contourner. Il s'agit de « jouer au chat et à la souris » avec les autorités fiscales du monde entier, ce qui est d'autant plus simple qu'il n'existe pas de règles internationales gouvernant le capital et ses circulations, ni d'institution qui aurait pour but de résorber les failles et les conflits entre lois nationales. L'État n'a donc pas perdu sa pertinence, mais a été « piraté » pour servir les intérêts des plus riches : la gestion de fortune ne s'est pas construite « contre l'État » mais « tout contre l'État » (Vauchez & France, 2017).

En outre, la relation entre les gestionnaires de fortune et les États *offshore* qui accueillent ces capitaux est ambiguë. Si la profession apporte aux États une certaine prospérité économique, du moins sur le court terme, le prix à payer en retour semble très élevé, et ce d'autant plus que les clients des gestionnaires de fortune n'ont souvent aucune connexion avec ces pays et se préoccupent donc peu de leur développement : les lois et les politiques de ces pays sont souvent orientées d'abord pour ces élites étrangères, leur économie est fragile et les institutions politiques, éducatives et sociales sont affaiblies par cette dépendance à la finance *offshore*.

### Pour aller plus loin

- CHAUVIN Sébastien, CLEGG Peter, COUSIN Bruno, *Euro-Caribbean Societies in the 21st Century. Offshore finance, local elites and contentious politics*, Routledge, 2018
- CHAUVIN Sébastien, COUSIN Bruno, « Vers une hyper-bourgeoisie globalisée ? » in *Un monde d'inégalités*, Paris, La Découverte, 2015
- DEZALAY Yves, GARTH Bryant, *The Internationalization of Palace Wars: Lawyers, Economists, and the Contest to Transform Latin American States*, Chicago, University of Chicago Press, 2002
- HARRINGTON Brooke, « Trusts and Financialization », *Socio-Economic Review*, Vol. 15, No. 1, 1. 2017, p. 31-63

- HERLIN GIRET Camille, *Les mondes de la richesse : Travailler et faire travailler le capital*, Thèse de doctorat, Paris Dauphine, sous la direction de Brigitte Le Grignou, 2016
- PIKETTY Thomas, *Le Capital au XXIe siècle*, Le Seuil, coll. « Les Livres du nouveau monde », 2013
- SPIRE Alexis, BARRAULT Lorenzo, « Quand les classes supérieures s'arrangent avec le droit », *Sociétés contemporaines*, n°108, 2017
- SPIRE Alexis, « La domestication de l'impôt par les classes dominantes », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°190, 2011, p. 58-71, 2011
- VAUCHEZ Antoine, FRANCE Pierre, *Sphère publique, intérêts privés. Enquête sur un grand brouillage*, Paris, Les Presses de Sciences Po, coll. « Domaine gouvernance », 2017, 196 p.
- ZUCMAN Gabriel, *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*, University of Chicago Press, Fall 2015.

Publié dans [lavedesidees.fr](http://lavedesidees.fr), le 10 septembre 2018.