

“ La connaissance du risque réglementaire transfrontière est un **outil indispensable** d'aide à la prise de décision ”

LES AFFAIRES DE DÉMARCHAGE TRANSFRONTIÈRE DE CLIENTS ET D'ÉVASION FISCALE DÉFRAIENT LA CHRONIQUE DEPUIS DE NOMBREUX MOIS. L'OCCASION DE FAIRE LE POINT SUR CETTE PROBLÉMATIQUE ET SUR LES SOLUTIONS DISPONIBLES AVEC PATRICK GENAZZI, ASSOCIÉ AU SEIN DE BRP BIZZOZERO & PARTNERS SA. ENTRETIEN.

PROPOS RECUEILLIS PAR ROHAN SANT

PATRICK GENAZZI

Né en 1977, Patrick Genazzi a fait ses études de droit à l'Université de Lausanne avant de rejoindre PricewaterhouseCoopers en 2001. Dès 2005, il a travaillé comme responsable de la compliance auprès du département Trading & Asset Management au sein de l'Union Bancaire Privée. Spécialiste de la réglementation MIFID et de l'audit prudentiel, conférencier du Centro Studi Bancari de Lugano, il officie, depuis mai 2011, auprès de BRP Bizzozero & Partners SA en tant qu'Associé.

BRP est aujourd'hui une référence en matière de conseil et de formation pour tout ce qui concerne la gestion transfrontalière. Quel a été le déclencheur de cette orientation pour votre cabinet?

■ **Patrick Genazzi:** En 2010, l'industrie financière s'est soudain rendu compte qu'il était devenu indispensable de maîtriser les risques transfrontaliers. Cette année-là, la FINMA a en effet publié une prise de position* suite au cas UBS (en juin 2010, le Parlement a ratifié l'accord d'entraide administrative passé le 19 août 2009 avec les États-Unis, qui vise la transmission de données concernant quelque 4500 clients d'UBS soupçonnés de fraude fiscale, ndr). ■■



■ Dans ce document, l'autorité de surveillance des marchés financiers souligne que, bien qu'elle ne soit pas la garante du droit étranger, elle estime que la connaissance et le respect des règles internationales est une condition essentielle au maintien de l'autorisation bancaire en Suisse. La publication des attentes de la FINMA a fait drastiquement évoluer la situation. En effet, une grande partie des financiers suisses pensaient alors que toutes leurs activités transfrontières étaient couvertes par le secret bancaire. Dans les faits, ce n'était évidemment pas le cas, mais ce sentiment d'impunité était très répandu. En termes de compliance, cela représentait aussi, de fait, l'apparition d'un «nouveau» marché: il s'agissait de faire comprendre à l'ensemble de la communauté financière l'importance de ces enjeux et, surtout, comment rester dans la légalité afin

“ Agir en respectant les législations étrangères est dès lors devenu une nécessité quasi vitale pour les acteurs de la finance helvétique. ”

de conserver son autorisation d'exercer. Agir en respectant les législations étrangères est dès lors devenu une nécessité quasi vitale pour les acteurs de la finance helvétique.

A partir de ce constat, comment avez-vous élaboré votre offre?

Au début, les banques se sont concentrées sur leurs marchés principaux, à savoir, pour la plupart, les pays limitrophes de la Suisse. Mais, si les restrictions leur étaient connues, il n'existait aucun document rédigé. Chaque institution avait ses propres fiches pour les pays dans lesquels elle opérait. De plus, force est de constater que la réglementation bancaire de chaque État s'attache avant tout à réglementer l'activité des banques indigènes. Elle ne contient pas de réglementation sur les visites de clients effectuées par des acteurs financiers étrangers. Ce double constat nous a amenés à une conclusion simple: les banques avaient, et ont toujours, besoin d'être soutenues dans leurs efforts. A partir de là, une des idées fondatrices de notre société a donc consisté à créer un modèle de

document que nous avons intitulé «fiche pays» ('Country Manual'). Afin d'en faire une référence, nous avons tout d'abord développé un réseau de spécialistes à travers le monde qui compte aujourd'hui quelque 120 partenaires dans autant de pays. Nous avons également élaboré un questionnaire standardisé que nous envoyons à nos partenaires étrangers et que nous utilisons comme base pour la rédaction de nos «fiches pays». Notre offre comptera 120 manuels d'ici à fin 2014.

Quelle est la valeur ajoutée de ces fiches?

En résumé, ils contiennent l'ensemble des informations nécessaires à la gestion des risques générés par les activités transfrontières. Mais surtout, nous amenons une connaissance approfondie des problématiques spécifiques à chaque réglementation. Au départ, le plus souvent par ignorance ou par crainte, les banques édictaient des directives très strictes qui limitaient fortement l'activité. Or notre approche se situe aux antipodes de cette réaction initiale: notre analyse exhaustive de la situation spécifique dans un pays et la confrontation de nos conclusions avec les informations que nous récoltons auprès de nos partenaires indépendants sur place nous permettent d'offrir une analyse fine et nuancée. De plus, grâce à notre expertise, nous sommes en mesure d'interpréter l'esprit de la loi et des prises de position du régulateur de chaque pays. Notre produit permet aux utilisateurs de comprendre quelle est leur marge de manœuvre et, surtout, d'identifier ainsi les opportunités qui se présentent. En cela, notre produit est un véritable outil d'aide à la prise de décision.

A qui s'adressent ces manuels en priorité?

De quoi sont-ils composés?

Les «fiches pays» se composent de trois documents. D'abord, un *Regulatory Summary* qui s'adresse principalement aux membres de la Direction générale et du Conseil d'administration. Il expose de manière succincte les principes essentiels régissant l'exercice d'une activité bancaire et/ou financière transfrontière. Ensuite, un *Regulatory Template*, fiche qui traite de manière approfondie les questions liées à l'exercice d'une activité transfrontière et s'adresse à un public de spécialistes. Elle offre, entre autres, des solutions relatives au statut et au domicile du client, fournit des informations sur la collaboration avec des apporteurs d'affaires et gérants indépendants, et pré-



BRP Bizzozero & Partners SA

BRP Bizzozero & Partners SA (BRP SA) est une société indépendante basée à Genève, spécialisée dans le conseil réglementaire, la création de produits compliance et la formation dans les domaines bancaire et financier. BRP est aujourd'hui un expert reconnu en Suisse avec plus de 150 clients bancaires, dont une part importante de groupes internationaux, auxquels s'ajoute un nombre croissant d'autres intermédiaires financiers. La clientèle se compose d'entités de toutes dimensions, du gérant de fortune indépendant au conglomérat de plus de 150'000 collaborateurs. BRP SA a annoncé l'ouverture d'un bureau à Zurich en juillet prochain.

“ Notre produit permet aux utilisateurs de comprendre quelle est leur marge de manœuvre et, surtout, d'identifier les opportunités qui se présentent. C'est un véritable outil d'aide à la prise de décision. ”

serte les opportunités offertes par les licences transfrontalières, les bureaux de représentation et les entités existantes du groupe. Et enfin, un *Behaviour Template* de type Dos and Don'ts, qui résume les comportements admis ainsi que leurs limites.

Ces trois documents offrent une analyse évolutive permettant aux utilisateurs d'affiner leur stratégie de développement dans un pays cible, et ce tout en maîtrisant ses risques. Ils permettent également d'identifier des opportunités que l'on ne verrait pas depuis la Suisse. Sur le plan pratique, ces manuels sont disponibles sous forme d'abonnements à un ou plusieurs pays, y compris les mises à jour car ces lois évoluent et s'étoffent constamment.

Concrètement, comment cela se traduit-il?

En termes d'implantation, on peut prendre l'exemple de l'Australie. S'il n'est pas permis de démarcher des clients dans ce pays depuis la Suisse, il est possible de le faire depuis Singapour, l'île-État ayant des accords dans ce domaine avec l'Australie. Une opportunité qui n'aurait pas

été visible depuis la Suisse et qui permet à une société helvétique d'opérer en Australie à partir de sa filiale singapourienne en toute légalité.

Et l'avenir?

Notre avenir passe par deux projets principaux: notre expansion à l'international et le développement de notre gamme de produits. Aujourd'hui, notre expertise et notre puissant réseau de partenaires nous permettent d'élaborer des manuels depuis n'importe quel pays pour n'importe quel marché cible. A terme, notre objectif est de nous positionner non seulement comme le leader incontesté en Suisse, mais également à l'étranger.

En termes d'offre, nos produits couvrent déjà l'aspect réglementaire bancaire et financier. Nous voulons désormais développer notre offre afin de proposer des solutions – d'investissement, de services, etc. – fiscalement efficaces.

* «Position de la FINMA à propos des risques juridiques et de réputation dans le cadre des activités financières transfrontières», FINMA, 2010