



MOHAMMAD
FARROKH

Chroniqueur

m.farrokh@banque-finance.ch

L'offshore à portée de presque tous

Avec 3000 clients privés, SFM Corporate Services est leader sur le marché européen des structures offshore. La demande est forte pour des raisons de confidentialité, notamment dans les transferts passant par SWIFT, mais aussi pour des raisons fiscales et commerciales.

Avant de créer sa société SFM en 2006, Reza Afshar était gérant dans le cadre de la Royal Bank of Canada. «Cela inclut la planification successorale», précise-t-il. Qui dit «planification successorale», dit trusts, surtout dans le contexte d'une banque à dominante anglophone. Pourtant, l'idée qui est à la clé du succès de SFM a été non pas de pratiquer le trust avec toutes les contraintes imaginables, notamment en matière de due diligence, mais bien d'élargir le concept de sociétés offshore à d'autres instruments. Car les besoins de confidentialité excèdent de loin les possibilités du trust, même si celui-ci peut toujours représenter une sorte d'idéal-type dans ce domaine. A l'heure actuelle, disposer d'une structure offshore constitue un must pour celui voulant effectuer des transferts internationaux d'argent, sans que son nom apparaisse en tant que donneur d'ordres. C'est désormais le principal motif de création d'une structure offshore, mais non le seul. Il existe aussi une demande de la part de créateurs d'entreprises n'étant pas en mesure (ou ne désirant pas bloquer leur capital) d'apporter les 100'000 francs requis pour la constitution d'une société anonyme. Une société offshore, créée dans l'une des quelque quinze juridictions offertes par SFM, permet donc de réduire la mise de fonds pour un résultat comparable. La nouvelle société n'est pas une SA helvétique, mais la succursale

d'une offshore basée aux Seychelles. L'exemple est approprié, car cette juridiction est la moins onéreuse, puisqu'il est possible d'y créer une structure pour seulement 1000 francs. D'autres usages de la structure offshore sont également d'actualité, notamment dans l'immobilier. Les nombreux clients britanniques de Reza Afshar apprécient particulièrement l'avantage offert par une offshore, dans la mesure où elle permet d'éviter les droits de succession qui, au Royaume-Uni, sont susceptibles de frapper lourdement les héritiers. «Une société ne meurt pas», relève le fondateur de SFM qui, malgré son jeune âge (34 ans), ne manque pas d'un certain sens de la durée. La liste des utilisations des structures offshore, sans même prétendre à l'exhaustivité, comporte bien sûr les sociétés utilisées dans le contexte du commerce international, ainsi que les sociétés créées pour détenir des droits de propriété intellectuelle.

Une moitié de Français

Mais comme le reconnaît Reza Afshar, la motivation principale reste, et semble-t-il d'assez loin, le désir de préserver la confidentialité depuis que la plateforme internationale SWIFT exige la mention de donneur d'ordres. L'argument de la confidentialité paraît particulièrement porteur auprès des Français, qui re-

Un modèle précaire

Le modèle d'affaires de SFM est particulièrement intéressant, mais précaire. Car la tolérance par rapport aux structures offshore est non seulement très variable d'un pays à l'autre, mais aussi menacée par la lutte contre l'évasion fiscale menée avant tout par l'UE. Certes, toutes les sociétés de ce type n'ont pas été créées à des fins fiscales, on pense notamment aux structures destinées à faciliter le commerce international, mais il n'en demeure pas moins que, dans le contexte actuel, la plupart des clients cherchent avant tout à échapper à une identification nominale, lors de transferts d'argent internationaux. En filigrane, une telle préoccupation fait surtout sens pour les titulaires de comptes non déclarés. D'une manière générale, les clients vont chercher des solutions toujours plus lointaines, et d'aucuns font transférer leur compte à Singapour, quitte ensuite à demander une « mise à disposition » d'un montant sur un compte accessible en Suisse. L'idée paraît clairement, au moins virtuellement, de fuir l'Europe. Or, ce n'est pas un hasard si 90% des clients de SFM sont Européens. Nombre d'entre eux doivent secrètement se réjouir des difficultés de l'UE. MF

présentent environ la moitié des clients de SFM. Pour des raisons de proximité géographique évidentes, ils sont aussi nombreux parmi ceux préférant se déplacer dans les bureaux genevois de SFM, plutôt que de faire usage des possibilités offertes par la société de créer des structures juridiques par internet. « Environ 30% des clients se déplacent physiquement », précise Reza Afshar, qui ajoute qu'il s'agit de ceux « ne voulant pas laisser de traces ». Dans certains pays, il vaut mieux que le fisc ne sache pas qu'un tel détient une offshore. Ailleurs, en Suisse par exemple, cela passe beaucoup mieux. D'autres clients, et ils sont de plus en plus nombreux, se fient aux possibilités de l'informatique. « Nous offrons des services de création de sociétés depuis des bureaux virtuels », explique Reza Afshar, dont la société est clairement devenue leader européen sur ce marché. « Tout est faisable en ligne », poursuit-il avant de préciser que SFM est directement réglementée par la Finma, qui a approuvé son modèle d'affaires. Que demander de plus? Autre rapprochement significatif avec l'univers bancaire, le site de SFM est sécurisé avec le même protocole que celui applicable aux banques.

Juridictions à choix

L'existence d'une telle plateforme sécurisée permet à SFM de créer une centaine de sociétés par mois, un chiffre qui n'est parait-il ni atteint ni même approché par les concurrents de Reza Afshar, dont le plus actif n'arrive pas à la moitié. Les cinq premières de la société ont été particulièrement porteuses pour SFM. « Il y a cinq ans, j'étais encore seul. Maintenant nous

sommes une vingtaine, avec des bureaux aux Seychelles et à Hong Kong » Contrairement à ce que l'on pouvait penser, la vocation d'une offshore n'est pas un one stop shop. De telles structures exigent un suivi se traduisant par des mises de fonds périodiques de la part des clients. Les avantages, mais aussi les contraintes, sont réels, et l'exercice demande certaines explications. « Nous dépensons 100'000 francs par mois en frais de marketing », relève Reza Afshar. Il n'en dira pas plus, car ses concurrents, eux, ne donnent pas de chiffres. La liste des juridictions n'est pas non plus exhaustive. A l'une extrémité, se trouve la meilleure marché, les Seychelles, et à l'autre, la plus chère qui est Chypre. Entre les deux, un vaste choix. Mais si le contexte actuel est porteur, plus encore depuis la crise financière de 2008-2009, il est très changeant, alors que s'accroissent les pressions en faveur d'une transparence totale. ■

Par Mohammad Farrokh

Note de la rédaction: une malencontreuse omission a dénaturé le graphique de la Compagnie Benjamin de Rothschild, paru dans Banque & Finance 110, chronique Investir-Devises en page 45. Voici donc le graphique rectifié.

ER-COM: Gestion dynamique du risque de change

Le programme ER-COM de la Compagnie Benjamin de Rothschild a été pensé et bâti dans un objectif prioritaire de « hedging dynamique ». Sa structure repose depuis plus de dix ans sur des modèles quantitatifs visant à détecter les grandes tendances de change, puis à les accompagner tout en modulant, selon leur direction et leur intensité, le ratio de couverture de la position de change. L'approche quantitative couplée à une application disciplinée des modèles offrent ainsi à l'entreprise une protection efficace en cas de tendance défavorable d'une devise – en d'autres termes, en cas de besoin –, en maintenant sur cette période un ratio de couverture élevé. Dans le cas inverse d'une tendance favorable du cours de change, le programme permet de participer à ce mouvement positif par le biais d'une diminution graduelle du ratio de couverture.

Une stratégie qui n'obéit donc pas à des prévisions aléatoires ou à des spéculations hasardeuses. La gestion est faite d'adaptations progressives et continues aux marchés. ■

Exemple de Réactivité en USD/CHF

