

FINANCE

Fiduciaire



LA SUISSE, UN TRÈS BON DOMICILE POUR LES TRUSTEES

Pour servir une clientèle haut de gamme aujourd'hui, il faut être réglementé, garder les informations dans une même juridiction et offrir des interlocuteurs stables et hautement qualifiés, estiment les dirigeants de la fiduciaire familiale genevoise Reliance. Par Myret Zaki

Marius Krul (gauche), Annemarie de Wit et Herman Krul forment le trio à la tête de Reliance, la plus grande entreprise trustee de Suisse en mains familiales, avec 45 employés.

«La Suisse reste le centre mondial de conservation des avoirs.» Herman Krul, directeur de Reliance, en est convaincu: la place financière helvétique conserve d'excellents atouts, malgré les troubles géopolitiques et possibles effets boule de neige des sanctions contre la Russie.

Ce Néerlandais, qui a auparavant fait partie de la haute direction de Cargill, a cofondé Reliance en 2014, avec sa fille Annemarie de Wit, experte en gestion de trusts, et conseillère juridique et fiscale chevronnée pour clientèle ultrariche, ayant travaillé des années pour Bonnard Lawson et Loyens & Loeff. Par la suite, les deux fondateurs ont été rejoints par Marius Krul, petit frère d'Annemarie, qualifié TEP (Trust and Estate Practitioner) et ex-gestionnaire de la banque E.I. Sturdza. «Nous sommes devenus, dix ans après la création, la plus grande entreprise trustee de Suisse en mains familiales, avec 45 employés», souligne Herman Krul.

Reliance, qui a des antennes à Zoug et au Luxembourg, se spécialise dans les activités de trustee et peut compter sur l'expertise du trio familial. Le trust est par excellence l'outil des familles fortunées, et sied chez nous à des avoirs de 50 à 60 millions de dollars en moyenne. Le travail du trustee consiste à agir comme mandataire pour des familles qui lui ont confié la propriété légale de leurs avoirs, afin qu'il les gère dans l'intérêt des bénéficiaires désignés.

Même si le trust (le contrat qui organise le patrimoine) est typiquement «offshore», c'est-à-dire qu'il relève du droit d'une juridiction étrangère (en principe anglo-saxonne, comme Jersey, Guernessey ou les Bahamas), le trustee quant à lui peut être «onshore», c'est-à-dire

domicilié en Suisse et réglementé ici. À cet égard, Reliance se prévaut d'être la première grande entreprise trustee à avoir reçu la licence complète du régulateur suisse, la Finma. Les cofondateurs de Reliance voient en la Suisse «un très bon domicile de trustees».

«TRÈS BON ÉCHANGE AVEC LA FINMA»

«La Suisse offre une stabilité pour l'administration (custody) des avoirs, estime Annemarie de Wit. Chez nous, les clients ont des interlocuteurs stables, une confidentialité, des trust officers qui ont au moins quinze ans de métier, et aussi un environnement régulé.» Mais surtout, explique-t-elle, les clients high level apprécient de regrouper l'information auprès d'un trustee avec lequel ils peuvent parler de tout. «Nous savons des choses que la banque ne sait pas, ajoute Marius Krul. Le client peut parler de tous ses autres comptes, de

«Nous ne travaillons qu'en Suisse et ne diffusons pas d'informations à travers les frontières.»

Annemarie de Wit, experte en gestion de trusts

son divorce. Nous avons une image globale.» Par contraste, «avoir cette discussion avec un trustee à Guernessey n'est pas pareil qu'à Genève. Qui se rend là-bas?» note Annemarie de Wit.

Fait rare, la famille jette un regard très positif sur la Finma: «Nous avons eu un très bon échange avec la Finma, qui nous a paru très professionnel et constructif», estime Annemarie de Wit, qui était l'interlocutrice du régulateur et qui estime que la rigueur de la Finma est entièrement dans l'intérêt de la Suisse.

Au niveau mondial, la richesse des familles s'est beaucoup développée et internationalisée depuis ces dix dernières années. «Reliance a suivi cette tendance et doit sa croissance à son approche prudente et à sa capacité d'avoir dit «non» aux clients qui n'étaient pas en ligne avec sa philosophie», souligne Marius Krul. Parmi les clients de Reliance figurent des familles du Moyen-Orient. «Elles apprécient toujours la Suisse, assure Herman Krul. Même si la clientèle du Golfe peut sembler méfiante au vu du contexte international, la Suisse reste parmi les juridictions de premier choix.»

Quant aux perspectives, le marché mondial des fortunes privées n'est pas en passe de fléchir. Il continuera à progresser, à un taux entre 35 et 40% ces

cinq prochaines années. Une croissance qui va profiter aux trustees comme Reliance, auxquels les banques préfèrent désormais déléguer cette activité, constate Annemarie de Wit.

«ÉVITER LES DISPUTES FUTURES»

Le besoin de confidentialité reste très important pour les clients. À cet égard, Annemarie de Wit relève que l'outsourcing que pratiquent des prestataires suisses en utilisant plusieurs juridictions est peu favorable à la confidentialité. «Nous ne travaillons qu'en Suisse et ne diffusons pas d'informations à travers les frontières», souligne-t-elle.

Avec la gestion de trusts, la société a pour principales activités la planification successorale, la protection d'actifs et la gouvernance familiale. La plupart du temps, les familles n'organisent pas suffisamment l'héritage, ce qui donne lieu à des destructions de patrimoine, constate Herman Krul. «Je suis convaincu que les entreprises familiales comme nous sont les mieux placées pour comprendre les familles à cet égard.» Ainsi, il estime être mieux positionné pour parler à un patriarche de 70 ans qu'un jeune avec lequel ce dernier aurait peu de points communs. L'aspect de gouvernance familiale est devenu très important, constate Herman Krul: «Pour éviter les spoliations, il faut organiser les choses afin d'éviter les disputes futures. Le trust n'est qu'un outil de gestion de ce qui a été décidé, mais le droit prévaut; les temps sont révolus où, comme il y a vingt ans, des trusts pouvaient se faire contre le droit, à l'instar de cas très médiatisés.»

Quant à la protection des actifs, Herman Krul note qu'«une majorité de clients aujourd'hui n'ont pas d'asset protection. Cela signifie beaucoup de risques pour les avoirs, et notamment un risque de perte de 50% de la fortune en cas de divorce.»

Pour ces services haut de gamme avec de telles qualifications, les dirigeants de l'entreprise trustee se rémunèrent au tarif horaire («time spent»). «Nous sommes plus chers que sur les îles, mais cette qualité de service a un prix», conclut Marius Krul. ■