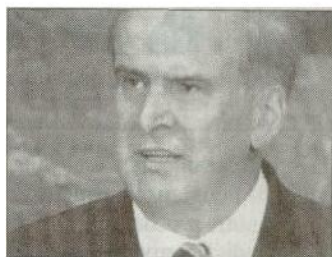


Comment régulariser la situation fiscale des clients américains

Kaiser Ritter Partner a pris le contre-pied du secteur de la gestion

de fortune dès 2006 en traitant ce problème de manière offensive.



OTMAR HASLER. L'ancien chef du gouvernement de la Principauté de Liechtenstein devient associé et membre du conseil d'administration de Kaiser Ritter Partner Holding.

PHILIPPE REY
ZÜRICH

Visionnaire. Ce qualificatif sied au groupe Kaiser Ritter Partner, qui a reconnu dès 2006 que le monde changeait en matière fiscale et qu'il fallait traiter de manière offensive la problématique de la conformité fiscale, en régularisant des situations, tout en préservant fermement la sphère privée, pour la clientèle bancaire offshore, en particulier américaine.

Alors que cette initiative a suscité au début de l'irritation et du scepticisme au sein du monde bancaire, ce choix s'avère payant aujourd'hui! Car toute banque, tout avocat et tout gérant de fortune devront se préoccuper au plus vite de ce thème pour éviter d'être eux-mêmes passibles de sanction pénale, résume Fritz Kaiser, président exécutif de Kaiser Ritter

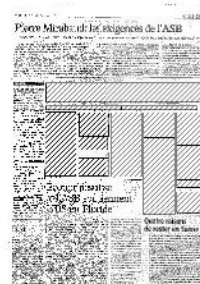
Partner. Au demeurant, bon nombre de banques interdisent à leurs collaborateurs de se rendre aux Etats-Unis.

Une très bonne idée centrale a été de prendre et établir l'été dernier des contacts avec l'IRS (Internal Revenue Service) aux Etats-Unis. Kaiser Ritter Partner estime en effet à 30-50 milliards de dollars la fortune de la clientèle américaine possédant des actifs non déclarés au fisc en Suisse et au Liechtenstein, qui a besoin d'un conseil en matière fiscale. Ce groupe fiduciaire basé au Liechtenstein a créé, à cet effet, une filiale à Zollikon, dans le canton de Zurich, Ritter Partner Financial Services SA. Les contacts avec l'IRS lui permettent de traiter les procédures dites de «Voluntary Disclosure» (déclaration volontaire) d'actifs n'ayant pas été déclarés au fisc américain.

Afin que le contribuable puisse profiter pleinement des avantages de telles instances, aucune poursuite fiscale ne doit avoir été engagée contre lui au moment de la prise de contact. Le contribuable doit établir la comptabilité relative aux actifs concernés pour les six dernières années et justifier intégralement l'ensemble des processus imposables. Après coup, le contribuable devra payer la dette fiscale majorée des intérêts et d'une amende fiscale. Fritz Kaiser recommande aux clients de

profiter de l'amnistie fiscale offerte par l'IRS et d'engager une procédure de «Voluntary Disclosure» avant le 23 septembre.

La politique commerciale de l'entreprise et le processus de transfert organisé des capitaux américains non déclarés vers la conformité fiscale sont définis dans un mémorandum signé avec l'IRS. Kaiser Ritter Partner souhaite ainsi créer une meilleure sécurité juridique pour ses clients, pour lui-même et ses partenaires d'affaires. Le groupe réunit ses spécialistes en la matière au sein de sa société à Zollikon et renforce leur expertise grâce à des coopérations avec des cabinets d'avocats aux Etats-Unis, en particulier Baker & McKenzie, ainsi qu'avec une société de compliance américaine. Par ailleurs, Kaiser Ritter Partner a déposé auprès de la SEC (United States Securities and Exchange Commission) une demande d'autorisation comme «Investment Advisor». En effet, il est nécessaire selon le droit amé-



ricain de disposer d'une autorisation de la SEC, afin de pouvoir s'occuper depuis la Suisse de clients aux Etats-Unis. Kaiser Ritter Partner compte dans ses rangs l'ancien directeur général de l'autorité de surveillance du marché financier au Liechtenstein (FMA), Stephan Ochsner, ainsi qu'à partir de juin, Otmar Hasler, ancien chef du gouvernement de la Principauté du Liechtenstein, qui de-

vient associé et membre du conseil d'administration de Kaiser Ritter Partner Holding. Ce groupe peut justement s'occuper de la fortune de clients américains par le biais de sa banque privée Kaiser Ritter Partner Privatebank, à Vaduz, qui est présidée par Peter Wagner (ancien président du conseil d'administration Vontobel Holding et ex-CEO du groupe Danzas). Celle-ci livre les relevés fiscaux (formulaire 1099)

et connaît les règles d'investissement efficient sur le plan fiscal américain. ■

**L'ENGAGEMENT D'UNE
PROCÉDURE DE
DÉCLARATION
VOLONTAIRE EST
PRÉCONISÉ AVANT LE 23
SEPTEMBRE PROCHAIN.**

Quatre raisons de rester en Suisse

Fritz Kaiser voit quatre raisons pour les clients américains de rester en Suisse ou au Liechtenstein, s'agissant de leur fortune. La première réside dans une diversification des risques politiques ; beaucoup d'Américains ne veulent pas garder toute leur fortune aux Etats-Unis. La seconde est le secret bancaire, qui conserve toute sa signification, même sans soustraction fiscale. Le troisième motif consiste dans l'investissement en dehors de la zone dollar et de pouvoir le faire en euro, via un pays politiquement stable. Enfin, la dernière raison, non dépourvue d'émotion, est celle du Swiss Banking, qui incarne un professionnalisme, l'expérience, un réseau mondial de relations et des vertus traditionnelles. Kaiser Ritter Partner est un regroupement d'entreprises né d'une fusion en 2006. Il comprend une banque privée liechtensteinoise (fondée en 1977) et l'une des principales sociétés fiduciaires (fondée en 1931). A fin 2008, le groupe Kaiser Ritter Partner s'occupait d'une fortune de 28 milliards de francs, dont une majorité relative à une clientèle institutionnelle (17,8 milliards). Il gère 8000 mandats. Les actifs gérés par Kaiser Ritter Partner Privatebank se montaient à 2,1 milliards de francs. – (PR)

