

J'ai fait tomber le système

En 2007, Bradley Birkenfeld, banquier grande gueule, a fait sauter la banque en dénonçant la fraude fiscale massive aux États-Unis. Pour ça, il a passé presque trois années en taule, avant d'empocher le pactole.

Propos recueillis
par Michel Henry
Illustrations
Aline Zalko

Il me restait cinq mois de prison à tirer quand mon avocat m'a rendu visite: «Brad, tu vas être payé pour ce que tu as réalisé.

— Heïn ? Qu'est-ce que tu racontes ? Ils ont fait de moi le sale type de l'histoire, et maintenant j'en suis le héros ? Quelle hypocrisie ! »

Stephen Kohn, mon avocat, avait raison. Un mois après ma sortie de taule en août 2012, j'ai touché 104 millions de dollars du fisc américain. Après impôts, il m'est resté 75 millions. Oui, ce même pays, à mes yeux corrompu, qui m'avait collé en prison pendant deux ans et demi, m'a payé 104 millions de dollars en récompense de mes informations qu'il qualifiait d'« exceptionnelles par leur ampleur et leur profondeur ». La plus grosse somme jamais versée par le fisc. Certains ont pris leur calculatrice: chaque heure en prison m'a rapporté 4 600 dollars. Qui dit mieux ? « Parfois, le crime paie », a ironisé le *New York Times*.

Je suis devenu instantanément retraité, à 47 ans, passant directement de « banquier privé » à « client privé ». Première chose, je me suis offert une Porsche Cayenne Turbo. À l'époque, je devais finir quelques mois de travail dans le cadre de ma libération conditionnelle comme jardinier chez un particulier. Les gens demandaient: « À qui appartient la Porsche ?

— À mon jardinier ! », rigolait mon patron.

Voilà mon histoire: j'ai braqué – sans armes – la plus grande banque et l'État le plus puissant du monde et j'ai gagné contre les deux. Ça n'a pas été facile. Avec trente et un mois derrière les barreaux, j'ai perdu beaucoup de batailles. Mais à la fin, j'ai gagné la guerre. Et si c'était à refaire, je le referais.



Je suis entré chez UBS à Genève en 2001. La banque avait viré le précédent banquier : il regardait du porno sur son ordi. Un chasseur de têtes m'a contacté, il savait que je connaissais le boulot. J'avais 36 ans et une bonne expérience : cinq ans dans une banque à Boston, ma ville natale, deux ans au Credit suisse à Genève, quatre ans chez Barclays, en Suisse également. Mon secteur : le *private banking*, l'activité à destination des riches, pour gérer leur fortune et leurs investissements. On les partage par catégories selon leur patrimoine, 1 million de dollars minimum : de 1 million à 3 millions, de 3 à 5, de 5 à 10, de 10 à 25, et les « clients VIP », au-dessus de 25 millions de dollars.

Barclays, banque britannique, m'a confié les comptes du Canada et des États-Unis. J'allais voir les clients, ils étaient ravis, personne ne s'occupait d'eux jusque-là. Puis Barclays a arrêté ce business outre-Atlantique, sans doute par peur des conséquences ; pourtant, ce sont les Britanniques qui ont inventé le *private banking*. Je me suis rabattu sur Londres et démarché mes clients en fréquentant régulièrement les plus prestigieux clubs privés, où l'élite financière se retrouve, vers Sloane Square, Pall Mall et Knightsbridge. J'allais y dîner ou déjeuner, l'argent rentrait.

Avant de signer chez UBS, j'ai exigé 20 % de *performance bonus*, la commission sur l'argent que je faisais gagner à la banque. Une procédure habituelle aux États-Unis, mais pas en Suisse, où les banquiers étaient comme des soldats de l'armée. Moi, je ne rentrais pas dans ce moule. J'ai dit : « *On va négocier les règles.* »

Ils ont tiqué puis accepté 18 %, avec un gros salaire en plus. Je suis devenu le banquier privé le mieux payé de Suisse. Les autres étaient furieux – pour sûr, UBS n'a jamais signé à nouveau un contrat pareil.

Dans les trois premiers mois, je leur ai apporté 200 millions de dollars d'un client californien, Igor Olenicoff. Ce milliardaire d'origine russe avait fait fortune dans l'immobilier. Je l'ai récupéré de chez Barclays qui fermait ses activités aux Bahamas. Mon job consistait à convaincre des Américains comme lui de placer leur argent en Suisse. Souvent, ils créaient des trusts au Liechtenstein ou ailleurs pour servir de paravents. On se doutait qu'ils ne déclaraient pas ces sommes aux États-Unis, mais un banquier est un banquier, pas un percepteur : comment savoir s'ils déclarent ou pas ? Votre banque vous demande chaque année votre déclaration d'impôts ? Non ! On respectait scrupuleusement la loi suisse. Je n'ai pas inventé ce système. Ces Américains ouvraient un compte, tout était légal – en Suisse. Évidemment,

si l'argent provient de la drogue, de la prostitution ou du terrorisme, ça pose un gros problème. Mais comment savoir ?

Cent cinquante clients figuraient dans mon portefeuille, dont trente Nord-Américains, que je conseillais en matière d'investissements et de planification successorale. En tout, chez UBS, nous avions dix-neuf mille clients américains. Quatre ou cinq fois par an, j'allais en chercher de nouveaux aux États-Unis dans des événements souvent parrainés par UBS :

du yachting à Newport (Rhode Island), la foire d'art de Miami, des tournois de tennis ou de golf, des concerts VIP... Quand on me demandait ma profession, je répondais « *banquier à Genève* ». Si ça les intéressait, je les invitais en Suisse, au Festival de Cannes, à Venise, à Wimbledon pour le tennis, à la Oktoberfest (« la fête de la bière ») de Munich...

La relation avec les clients dépendait de chaque banquier privé ; s'il était engageant, instruit, dynamique. Ces clients sont en général des personnes sophistiquées. J'essayais de comprendre tous leurs aspects, de connaître leurs passe-temps et leurs goûts. Leurs plats et vins préférés, leurs vacances, leur équipe de sport, leur affiliation politique et leurs antécédents familiaux. Ils aimaient mon style ouvert mais pro, nouveau et rafraîchissant par rapport à la rigidité du banquier privé suisse. Je ne les pouvais pas à investir dans les *hedge funds* d'UBS, des fonds spéculatifs non réglementés qui comportaient trop de frais, pour une performance médiocre. Je préférerais ne pas prendre de risque excessif.

« Le système protège la banque, pas les banquiers, ni les clients ou les actionnaires. »

Une nuit typique à Genève n'était jamais typique. Certains clients appréciaient un dîner au bord du lac ou dans la vieille ville, un cigare sur une terrasse avec du cognac. D'autres aimaient faire du bateau sur le lac ou jouer au golf dans un country-club prestigieux. Parfois, on allait en France, pour déguster une cuisine merveilleuse et jouer au casino. Dépenser 500 dollars pour un déjeuner ne posait pas de problème. Pas difficile de les convaincre : UBS avait une bonne image, j'avais le sens du contact, et « l'optimisation fiscale » les excitait. La banque nous conseillait de rester discrets aux États-Unis : pas de documents sur nous, que des noms de code, pas de relevés bancaires, des cartes de visite sans le logo UBS... Pendant quatre ans, mon existence avait tout du rêve, entre mon appartement à Genève et mon chalet à Zermatt.

En 2005, un de mes collègues trouve sur l'intranet de la banque un document caché, un mémo de trois pages datant de 2004 : les « Cross-Border Banking Policies », les règles sur les mouvements d'argents transfrontaliers. Et là, c'est le choc. C'est conçu pour couvrir la banque : la hiérarchie décrète nos activités illégales, première nouvelle, et s'il nous arrive un pépin, elle s'en lave les mains. Le système protège la banque, pas les banquiers, ni les clients, ou les actionnaires. La banque ramasse les bénéfices, on paie les pots cassés.

J'attrape mon chef par le col : pourquoi personne ne nous a prévenus ? D'un côté, on nous pousse à ces pratiques, de l'autre, on les déclare en cachette illégales ?! Pas de réponse. Je monte plus haut dans la hiérarchie. Toujours rien. J'explose : « *Si on fait 200 millions de bénéfice par an (ce que gagnait UBS sur les 20 milliards de dollars déposés par des Américains sur ses comptes), on est des voyous ?* »

Après plusieurs mois à me plaindre auprès du service juridique, je démissionne d'UBS. Je veux alerter le département de la Justice américain, à Washington. Pour moi, ils seront contents de récupérer mes infos, ils vont enquêter et m'accorderont le statut de lanceur d'alerte. Grossière erreur ! Je passe trois jours

« Je suis devenu le banquier privé le mieux payé de Suisse. Les autres étaient furieux. Dans les trois premiers mois, je leur ai apporté 200 millions de dollars. »

avec des magistrats à Washington en juin 2007, je leur déballe tout: des documents, des noms, des e-mails, des infos que la justice américaine n'a jamais eues. Finalement, moi, Birkenfeld, je serai le seul à aller en taule. Normalement, on ne jette pas les lanceurs d'alerte en prison ! C'est quand même moi qui suis venu les trouver, alors que je vivais depuis quinze ans en Suisse, et que j'aurais pu y rester ! L'une des magistrates chargées des affaires fiscales m'a lâché: « *Vous n'êtes pas un lanceur d'alerte ! Vous êtes un informateur !* »

J'ai compris, mais trop tard, qu'ils méprisaient les lanceurs d'alerte.

Mon problème, à la base, c'est que la loi suisse m'interdisait de révéler les noms des détenteurs de comptes. Il fallait que le département de la Justice américain délivre contre moi un mandat m'obligeant à témoigner, ce qui m'aurait protégé. Ils n'ont pas voulu. En fait, ils comptaient me coincer, et ils ont utilisé mon meilleur client, Olenicoff, pour ça: je ne le dénonçais pas, donc je le protégeais. Mais comment aurais-je pu le balancer ? Cela

m'était impossible à cause de la loi suisse.

Ils m'ont accusé de l'avoir aidé à transférer ses comptes de la Suisse au Liechtenstein, pour les mettre à l'abri, en 2005, après une descente du fisc américain chez lui. Mais Olenicoff m'avait donné cet ordre, je devais lui obéir ! J'ai dénoncé un autre client qui gagnait de l'argent avec des

ventes illégales du pétrole de Saddam Hussein en Irak. Il avait 420 millions de dollars sur ses comptes secrets, un appartement de 50 millions à New York, le procureur m'a dit: « *Nous ne sommes pas intéressés par les non-Américains.* »

Ah oui ? Dans ce cas, ils n'étaient pas non plus intéressés par les terroristes non américains qui se sont écrasés sur les tours du World Trade Center, le 11 septembre 2001 ?

J'ai expliqué qu'en décembre 2007 se tiendrait la Art Basel Exhibition à Miami, parrainée par UBS. J'ai proposé de nommer les banquiers qui y recruteraient des clients, il n'y avait plus qu'à les cueillir à leur hôtel, mais en faisant vite, car les « *panic buttons* » sur les ordis nettoient instantanément toutes les données. Ils n'ont pas voulu.

J'ai proposé d'enquêter, équipé d'un micro pour enregistrer les responsables de la banque. Ils m'ont dit que je regardais trop les films hollywoodiens. Sans doute que parmi tous ces clients ils avaient des contacts politiques. Pour moi, le département américain de la Justice devrait être poursuivi pour collusion, corruption, complot et trahison.

En mai 2008, j'atterris à Boston à une réunion d'anciens de mon lycée. Mauvaise surprise à l'aéroport: la police m'arrête, grâce notamment à des infos d'Olenicoff. Je plaide coupable, puisque je m'étais déjà incriminé en révélant l'affaire. On me libère contre le paiement d'une caution de 100 000 dollars, avec un bracelet électronique. Le vent tourne de plus en plus.

Pendant ce temps, le département de la Justice attaque UBS et exige les noms des dix-neuf mille comptes américains en Suisse. Grâce à mon travail, mais sans le reconnaître ! La banque refuse de les donner: la loi helvète l'interdit. Pour elle, le département accepte: il attend que le Parlement suisse

« **J'ai proposé d'enregistrer les responsables de la banque. Ils m'ont dit que je regardais trop de films.** »

change la loi. Deux poids, deux mesures. En 2009, après un accord avec le gouvernement, la banque révèle quatre mille sept cents noms sur dix-neuf mille. Soit un taux d'échec de 75%. Pourquoi ? Elle paie 780 millions de dollars pour régler l'affaire judiciaire. Pas grand-chose: de 2000 à 2007, UBS a engrangé 1,6 milliard de dollars grâce à ces comptes !

À mon procès, à l'été 2009, au tribunal de Fort Lauderdale (Floride), le procureur reconnaît: « *Si M. Birkenfeld n'avait pas poussé la porte du département de la Justice à l'été 2007, je doute que cette fraude massive aurait été découverte.* » Kevin Downing qualifie mon aide d'« *opportune, significative, utile, vérifiée, complète et fiable* ». Il souligne que grâce à moi le gouvernement suisse prépare de nouveaux traités fiscaux avec les États-Unis pour lever le secret bancaire, « *ce qui n'était jamais arrivé auparavant* ». Et on me traite comme un délinquant, parce que je n'ai pas balancé Olenicoff ! Le procureur réclame trente mois de prison en m'accusant de « *complot pour échapper à l'impôt* ». Selon lui, ma dénonciation visait à « *obtenir une compensation de la part d'UBS* »: « *M. Birkenfeld voulait gagner de l'argent en divulguant les méfaits d'autres personnes.* »

Ça n'a aucun sens. Si j'étais mal intentionné, pourquoi aurais-je quitté un job où il m'arrivait de gagner 1 million de dollars dans l'année ? Mon avocat suggère six à neuf mois de détention effectuée à domicile. Le tribunal reste sourd et ajoute dix mois aux réquisitions, soit une peine de quarante mois ferme. « *Birkenfeld mérite une statue sur Wall Street, pas une peine de prison* », proteste le *Daily News*.

Le National Whistleblower Center (ou NWC, le Centre national des lanceurs d'alerte) demande une grâce au président Barack Obama, sans succès. Trois jours après ma condamnation, il joue au golf avec le patron d'UBS Amérique, Robert Wolf, un des gros donateurs de sa campagne électorale. Dix-huit mois auparavant, Olenicoff avait signé un accord: deux ans de prison avec sursis et 52 millions de dollars d'amende. Pas un jour derrière les barreaux. Deux poids, deux mesures. Après m'avoir enfoncé, Olenicoff me réclame de l'argent en prétendant qu'il a fraudé le fisc sur nos conseils ! Heureusement, sa plainte est rejetée. Quant à mon supérieur chez UBS, qui a orchestré et encouragé nos pratiques,



il est arrêté à l'aéroport de Miami en 2008, assigné à résidence dans un grand hôtel, le Ritz Carlton. Puis il promet de coopérer avec la justice et regagne tranquillement la Suisse. Pas d'incarcération. Deux poids, deux mesures.

La prison est un business aux États-Unis. On les construit pour ensuite les remplir, ça rapporte de l'argent. La justice colle quinze ou vingt ans pour des histoires de drogue minables, elle détruit la vie de gens qui ne méritent pas de pourrir en taule, cible les Latinos et les Noirs parce qu'ils sont socialement défavorisés. Avec les réductions de peine, je purge deux ans et demi, c'est comme une sorte d'université. Complètement dingue. La prison fédérale de Schuylkill, en Pennsylvanie, est une sorte de camp, pas de clôture, pas de cellules. Une expérience productive, pour moi. J'aide les détenus avec leur paperasse, je fais des pompes, je nettoie le sol et deviens champion du linoléum. Je suis comme le comte de Monte-Cristo: accusé injustement, mis au ban de la société, attendant d'être réhabilité.

Dans ces endroits, il n'y a que deux possibilités : tu es fort et tu sors plus fort, tu es faible et tu sors plus faible. J'ai choisi. Je m'y suis amélioré comme être humain, renforcé par cette certitude: mon action a eu un impact.

J'ai dénoncé la plus grande fraude fiscale de l'histoire américaine. J'ai fait tomber le système, je l'ai nettoyé alors que personne ne voulait le faire. Grâce à moi, la Suisse a en partie abandonné le secret bancaire, UBS a fermé

dès 2008 le service dans lequel je travaillais. Le fisc américain a déclenché trois procédures d'amnistie. Le département de la Justice a lancé en 2013 un « Swiss Bank Program » dans lequel près de cent banques suisses avaient, en 2016, payé 1,4 milliard de dollars tout en renonçant à leurs pratiques de banque offshore aux fins d'évasion fiscale. Rien que dans cette procédure, cinquante-quatre mille Américains qui planquaient leur argent à l'étranger ont versé plus de 8 milliards de dollars en impôts, amendes et pénalités.

Je suis fier de ces avancées. Mon action m'a certes rapporté une grosse somme d'argent, mais l'État américain a récupéré beaucoup plus: au moins 25 milliards de dollars. J'ai fait ce que mes parents m'ont enseigné: la différence entre le bien et le mal. Mon père était un neurochirurgien respecté, ma mère, une ancienne mannequin devenue femme au foyer. Avec mes deux grands frères, nous avons eu une bonne éducation. Un bon lycée privé, puis une académie militaire privée, Norwich University, dans le Vermont. Je rêvais de



devenir pilote de chasse ; je n'étais pas au niveau, et trop grand pour entrer dans le cockpit ! Je me suis lancé dans la finance parce que j'aimais ça.

Aujourd'hui, je vis sur l'île de Malte. J'ai investi mon argent intelligemment dans l'immobilier, les œuvres d'art, les objets de collection liés au sport, ça me rapporte plus que si j'étais resté banquier ! Je suis une grande gueule et j'aime la provocation. Avec mon site www.lucifersbanker.com, je milite pour qu'on reconnaisse le statut des lanceurs d'alerte. Je compte ouvrir un bureau en Europe pour les soutenir et aider les entreprises à respecter les règles. Je donne des conférences – à HEC, la grande école de commerce près de Paris, par exemple. Les lanceurs d'alerte doivent être considérés comme le prolongement des forces de l'ordre. L'Europe doit changer ses lois pour mieux les protéger et les rétribuer. Ils prennent des risques énormes et sont terriblement isolés. Ils subissent des violences physiques, mettent en péril emploi, mariage, stabilité financière.

Mon livre *Le Banquier de Lucifer*, publié en 2016 aux États-Unis, a été traduit en huit langues (il est édité en France en 2018 chez Max Milo). Je cherche un producteur et un réalisateur pour lancer un film et une série télé. Grâce à cet ouvrage, j'ai aidé la justice française dans son procès contre UBS. J'ai témoigné en 2015 pendant dix heures chez le juge d'instruction à Paris et remis des documents. J'ai assisté aux audiences. En première instance, UBS a été condamnée à 4,5 milliards d'euros d'amendes et dommages et intérêts. La cour d'appel a réduit cette somme, en décembre 2021, à 1,8 milliard d'euros. Je vois en France la difficulté à se faire indemniser qu'a rencontrée la lanceuse d'alerte Stéphanie Gibaud, ex-cadre d'UBS France, après avoir dénoncé les pratiques illégales de la banque. Cette dernière a essayé de la détruire. Le système français ne protège pas assez les lanceurs d'alerte.

Je déteste Joe Biden, il vient du Delaware, un État dont la richesse est fondée sur le secret bancaire, qu'il n'a jamais dénoncé, alors qu'il en a été sénateur de 1973 à 2009. Je déteste Hillary Clinton: elle a aidé UBS à signer l'accord avec le fisc américain, en 2009, quand elle était secrétaire d'État (l'équivalent américain de la ministre des Affaires étrangères) d'Obama. Un accord très favorable à UBS. Ensuite, la banque a financé massivement le couple Clinton, via sa fondation.

Je soutiens Donald Trump. Bien sûr, c'est un égocentrique, loin d'être parfait, mais il a une qualité. C'est un homme d'affaires et ce qu'il promet, il le fait: baisser les impôts, reconnaître Jérusalem comme la capitale d'Israël, construire un mur pour empêcher l'immigration illégale... À l'hiver 2020, je cherchais à obtenir une réhabilitation et Trump, battu par Biden, distribuait des grâces à tour de bras avant de quitter la Maison Blanche. Corey Lewandowski, son directeur de campagne, m'a demandé 300 000 dollars pour plaider mon cas [ce qu'il conteste, ndlr]. J'ai refusé. Finalement, je n'ai pas obtenu ce pardon. Trop de monde essayait de tirer les ficelles en coulisses. Mais je continue à me battre et je n'arrêterai jamais. 🇲🇹

« Je déteste Joe Biden, il vient du Delaware, un État dont la richesse est fondée sur le secret bancaire, qu'il n'a jamais dénoncé. »