

## ECLAIRAGES : Madoff, la mécanique du scandale

**Date de parution:** Mercredi 24 décembre 2008

**Auteur:** Diana Henriques, Avec la collaboration d'Alex Berenson, Alison Leigh Cowan, Alan Feuer, Zachery Kouwe, Eric Konigsberg, Nelson D. Schwartz, Michael J. de la Merced, Stephanie Strom et Dirk Johnson

**Comment les ondes de choc du fonds pyramidal se sont-elles propagées autour du globe? Récit d'une méthode fonctionnant à la confiance qu'on se fait dans les clubs restreints.**

En fin de compte, le monde entier n'a pas suffi à entretenir la gigantesque chaîne de Ponzi mise au point par Bernard Madoff.

Dans un premier temps, il a engrangé de l'argent localement, dans les country-clubs et les dîners de bienfaisance, où des particuliers le priaient de gérer leurs fonds afin qu'eux aussi puissent profiter des appréciables dividendes réguliers dont jouissaient leurs connaissances.

Puis, lui et ses acolytes ont étendu leurs opérations à l'Europe, faisant à nouveau miroiter un investissement dans le fonds Madoff comme une adhésion à un club exclusif. Un gestionnaire de fonds alternatifs suisse, Michel Dominicé, se souvient encore d'avoir été approché par un intermédiaire il y a quelques années à Genève. «Il m'a dit que le fonds d'investissement était fermé, que je ne pouvais pas être acquéreur. Puis il m'a dit qu'il aurait peut-être un moyen de me faire accéder au fonds. C'était bizarre.»

Les agents de Madoff ont ensuite lancé une offensive de levée de capitaux dans le Golfe, puis en Asie du Sud-Est. A la fin, ils se sont précipités en toute hâte et sans grande dignité vers la Chine, où leurs invitations à investir se sont faites plus désespérées, moins exclusives. Un homme d'affaire chinois qui a été sollicité par les courtiers de Madoff dit que le fonds d'investissement était proposé à «quiconque était disposé à écouter». Le rouleau compresseur a commencé à avoir des ratés cet automne, lorsque des investisseurs, pressés par la crise financière, se sont mis à retirer des liquidités plus rapidement que Madoff n'arrivait à alimenter son fonds avec de l'argent frais. Il a été arrêté chez lui, à son adresse new-yorkaise, le 11 décembre, et inculpé de fraude criminelle, après que ses fils, auxquels il avait avoué que toute son affaire n'était qu'une «gigantesque chaîne de Ponzi», eurent prévenu les autorités.

Aujourd'hui encore, l'affaire est plus confuse qu'éclaircie. Mais quel qu'ait été le jeu de Madoff, une chose est sûre: il représente la toute première escroquerie pyramidale à l'échelle mondiale - une fraude qui a duré plus longtemps, atteint plus de personnes et plus profondément que tout autre fraude de l'Histoire, éclipsant totalement les mesquines ambitions régionales de l'escroc de Boston qui a donné son nom à ce montage financier il y a près d'un siècle.

«Il n'y a jamais rien eu de la sorte, rien qui puisse être qualifié de vraiment global», dit Mitchell Zuckoff, un professeur de l'Université de Boston, auteur de La Chaîne de Ponzi: la véritable histoire d'une légende de la finance.

Ces fraudes pyramidales reposent essentiellement sur une confiance générée localement, ajoute-t-il. «Cette affaire constitue donc une preuve de ce que nous savons être de plus en plus vrai à propos du monde actuel: que les barrières n'existent plus, que l'argent ne connaît pas les frontières, qu'il n'y a pas de limites.»

Bien que plusieurs des victimes connues de la société Bernard L. Madoff Investment Securities (BMIS) soient des organisations et des chefs d'entreprise juifs de premier plan - le producteur de cinéma Jeffrey Katzenberg, l'Université Yeshiva, la Fondation Elie-Wiesel, des œuvres de bienfaisance fondées par l'éditeur Mortimer Zuckerman et le metteur en scène hollywoodien Steven Spielberg - il est maintenant évident que quiconque avait de l'argent à investir était une cible potentielle. A un moment donné, l'Abu Dhabi Investment Authority, un important fonds souverain du Moyen-Orient, a confié près de 400 millions de dollars à la société de Bernard Madoff.

Les autorités de régulation indiquent que d'après les chiffres fournis par Madoff lui-même, quelque 50 milliards de dollars investis par des particuliers et des institutions se sont volatilisés. Ils ont disparu des grandes propriétés privées de Long Island à New York, des suites luxueuses de Palm Beach en Floride, des domaines réservés aux riches en Europe. Mais avant de disparaître, ils ont servi à financer le train de vie opulent de Madoff, qui possédait un appartement à New York, une résidence aux Hamptons à Long Island, une villa au-dessus du Cap d'Antibes sur la Côte d'Azur, un bureau à Mayfair à Londres, des yachts à New York, en Floride et en Méditerranée.

Cette fraude qui s'étendait bien au-delà des frontières nationales a totalement échappé aux autorités de surveillance locales. Ses mensonges ont été traduits dans une demi-douzaine de langues, ses larcins chiffrés en une demi-douzaine de dénominations. Les signaux d'alerte ont été négligés par les autorités de réglementation du monde entier, et ses victimes se comptent de Zurich à Abu Dhabi.

En fait, bien que les plus gros perdants semblent se trouver aux Etats-Unis - une fondation importante acculée au dépôt de bilan, une université honorable plongée dans l'embarras, et une confiance intercommunautaire mise en lambeaux - la leçon la plus manifeste est universelle: lorsque l'argent circule globalement, les fraudes deviennent aussi globales.

\*\*\*

En 1960, alors que Wall Street secouait sa léthargie d'après-guerre pour repartir de plus belle, Madoff établissait une petite société financière. Son projet était de faire des affaires dans les produits boursiers moins connus, sur les marchés non cotés, à la périphérie des activités boursières traditionnelles. Il avait 22 ans, et était licencié de Hofstra, alors une petite université de la banlieue de New York.

En 1989, la société de Madoff représentait plus de 5% du volume des échanges de la bourse de New York. Le magazine Financial World le plaçait en tête de liste des personnes les mieux rémunérées de Wall Street, aux côtés de deux financiers plus connus, le roi des junk bonds Michael Milken et l'investisseur international George Soros.

En 1990, Madoff devient président du Nasdaq, le premier marché électronique d'instruments financiers qui, à l'époque, opérait avant tout comme le comité de l'Association nationale américaine des agents de change. L'ascension de Madoff à Wall Street s'explique par sa croyance en une notion qui semblait étrange à l'époque: que les actions pouvaient être échangées par des personnes qui ne se voyaient jamais et qui n'étaient connectées que par voie informatique.

Vers le milieu des années 1970, il a dépensé plus de 250000 dollars pour moderniser le système informatique de la bourse de Cincinnati, où il commença à acheter et vendre des actions cotées à la bourse de New York. Celle de Cincinnati devint de fait la première bourse entièrement informatisée. «Il fut un des pionniers», affirme Michael Ocrant, un journaliste nourrissant depuis longtemps des doutes quant aux succès financiers de Madoff. «Il était connu pour affirmer que les échanges boursiers seraient informatisés - ce qui s'est révélé juste.»

Contrairement à certains financiers de Wall Street qui firent fortune durant les grisantes années 1980 et 1990, Madoff n'a jamais été connu du grand public. Mais dans la coterie de la philanthropie juive new-yorkaise, sa fortune et sa réputation croissantes parmi les initiés du marché ont poli le lustre de son prestige personnel. Il devint un donateur généreux, puis un membre courtoisé des conseils d'administration, pour être finalement le gérant de fonds préféré de plusieurs organisations caritatives américaines.

La porte-parole du New York Community Trust, Ani Hurwitz, évoque un couple de Long Island qui avait suggéré en 1994 au Trust de placer leurs 20 millions de dollars de dons dans des produits Madoff. «Nous avons un comité d'investissement qui supervise tous les investissements, et il ne pouvait rien obtenir de lui, aucune information, rien», précise Hurwitz. «Nous avons alors indiqué aux donateurs que nous n'investirions pas dans sa société.»

Mais beaucoup d'organisations caritatives n'ont pas été aussi prudentes, pour leur plus grand désespoir actuel. Le North Shore-Long Island Jewish Health System, par exemple, a indiqué avoir perdu 5,7 millions de dollars investis dans la société Madoff à la demande d'un donateur (qui s'est engagé à couvrir la perte). D'autres groupes d'intérêt ont perçu des profits considérables sur leurs premiers investissements et ont continué à placer de l'argent dans le fonds Madoff, selon leurs dirigeants. «Il faut comprendre que pendant des années, nous avons gagné beaucoup d'argent», dit l'un d'entre eux.

La plupart des dirigeants d'entreprise qui réussissent mélangent leur vie privée et leur vie professionnelle. Mais dans le cas de Madoff, ces deux aspects étaient pratiquement indissociables. Il utilisait parfois son yacht, Bull, comme plate-forme de divertissement flottante pour ses clients. Il se servait également de son soutien à des organisations comme le Public Theater de New York et Special Olympics pour bâtir des réseaux de confiance qui s'étendent toujours plus au sein de la communauté juive.

Par le biais d'amis, les réseaux Madoff ont bientôt débordé du cadre new-yorkais. Au country-club d'Oak Ridge, à Hopkins dans le Minnesota, connu pour sa clientèle juive prospère, nombre d'adhérents furent introduits à la société de Madoff par un de ses amis, Mike Engler.

La même invitation se répéta dans d'autres enclaves de fortune et de confiance juives: «Je connais Bernie. Je peux vous faire entrer [dans son fonds d'investissement].» Engler est décédé en 1994, mais plusieurs adhérents d'Oak Ridge sont toujours des clients de Madoff.

Un des membres de longue date, qui affirme être trop embarrassé pour être nommé, dit qu'il a perdu plusieurs millions de dollars et que certains de ses amis ont été «complètement ruinés».

Des dizaines d'investisseurs, aujourd'hui furieux, se souviennent de cette incitation très particulière - le sentiment d'être invité dans un cercle fermé, qui n'était pas accessible au commun des mortels. Un avocat appelait un client, lui disant: «Je suis en train de mettre sur pied un fonds pour Bernie Madoff. Voulez-vous en faire partie?» Un comptable proposait à son partenaire du jour sur le terrain de golf: «Je peux vous introduire. Faites-moi savoir si ça vous intéresse.» Des accords furent conclus au restaurant et lors de soirées mondaines, parfois par Madoff lui-même, mais de plus en plus souvent par des amis qui agissaient en son nom.

«C'était toujours lors d'un événement social que les transactions avaient lieu», dit Jerry Reisman, un avocat de Garden City, l'une des banlieues de New York à Long Island, qui connaissait Madoff par acointance.

«Dans les clubs, les vestiaires, sur les terrains de golf. Par recommandation, par le bouche-à-oreille, c'est

comme ça que ça marchait.»

Madoff et son épouse, Ruth, une diététicienne et éditrice de livres de cuisine, étaient considérés comme des gens affables et charmants. «Ils sortaient du lot», précise Reisman. «Ils étaient philanthropes, avaient du succès, l'estime d'autrui, et si vous aviez la chance de l'avoir de votre côté comme investisseur, l'argent entrait en ligne de compte. C'était ça le point le plus important; il était perçu comme quelqu'un qui pouvait vous faire gagner de l'argent - beaucoup d'argent.»

\*\*\*

Vers le milieu des années 1990, Madoff, dont la fortune personnelle et la position sociale allaient croissant, avait laissé loin derrière lui l'époque où les avocats et les comptables de ses partenaires de golf arrangeaient des contrats d'investissement dans sa société. Des acteurs clés du monde des affaires juif commencèrent à courtiser Madoff et, par leur entremise, il prit pied dans un nouveau cercle, plus fortuné encore.

Aucun intermédiaire n'a été plus efficace que Jacob Ezra Merkin, une grande figure de Wall Street qui était aussi le président de la synagogue de la Cinquième Avenue de New York.

Les œuvres philanthropiques étaient au centre des activités de Merkin. Il était à la tête du comité d'investissement de la fédération des associations d'entraide juives de New York depuis dix ans et aux conseils d'administration de l'Université Yeshiva, du Carnegie Hall et d'autres organisations. Il était également le président de GMAC, la division financière de General Motors.

Confortablement installé dans ces postes de confiance, Merkin avait tout du grand sage de Wall Street à qui l'on pouvait sans l'ombre d'un doute confier son argent. Un des instruments qu'il utilisa était un fonds appelé Ascot Partners.

Ce n'était qu'un des innombrables montages financiers mis au point par les principaux acteurs de la finance ces dernières années et proposés aux investisseurs qui pensaient pouvoir exploiter la perspicacité de géants de Wall Street, comme Merkin.

Mais à l'arrivée, leur argent s'est retrouvé au même endroit: dans les mains de Madoff.

Ces nouveaux fonds commencèrent à amener des milliards de dollars dans les opérations de Madoff. Ils ont fonctionné en dessous du radar des autorités de régulation jusqu'à ce que la fraude pyramidale du financier s'effondre et que les investisseurs commencent à recevoir des lettres du grand sage expliquant que tout leur argent, ou une grande partie, avait probablement disparu.

Rien qu'Ascot Partners a attiré 1,8 milliard de dollars d'investissement, dont la quasi-totalité a été confiée à Madoff. La Law School de New York a investi 3 millions de dollars dans Ascot il y a deux ans et a aujourd'hui entamé une action en justice, accusant Merkin d'avoir failli à ses responsabilités en tant qu'associé.

Zuckerman, le propriétaire milliardaire du Daily News de New York, s'en est pris à Merkin dans une interview télévisée, affirmant qu'il avait été induit en erreur à propos de ce que Merkin comptait faire avec les quelque 30 millions de dollars provenant de sa fondation caritative.

Protégé par une horde d'avocats, Merkin refuse de répondre à tout appel, après avoir envoyé une lettre commençant par «Cher associé», le 11 décembre. Dans cette lettre, il souligne le fait que lui aussi est une des victimes de Madoff et qu'il accuse des pertes importantes, autant que les investisseurs qu'il a cooptés.

Un autre instrument était le Fairfield Greenwich Group, créé par Walter Noel en 1983. Originaire du Tennessee, Noel avait travaillé pour des entreprises importantes, notamment la Chemical Bank où il avait fondé un département de banque privée internationale, avant de s'établir à son compte.

La famille de Noel entretenait des relations dans des milieux sociaux prestigieux. L'épouse de Noel, Monica, appartient à la famille Haegler, établie à Rio de Janeiro et à Zurich, et leurs filles ont elles-mêmes épousé des fils de famille ayant des relations internationales, élargissant d'autant les réseaux relationnels de la société Madoff.

En 1989, Noel a fusionné son affaire avec une petite maison de courtage dont le principal associé était Jeffrey Tucker, un New-Yorkais de longue date avec une licence de l'école de droit de Brooklyn et un C.V. comprenant huit ans passés à la Securities and Exchange Commission [la SEC, le «gendarme» de Wall Street].

Cette expérience particulière était sans cesse soulignée par Fairfield, qui se constituait peu à peu en un fonds de fonds, plaçant de l'argent dans d'autres hedge funds. Auprès des investisseurs potentiels, la société se prévalait d'un examen des options d'investissement «plus détaillé et plus approfondi» que celui des concurrents grâce à l'expérience de Tucker dans le domaine de la réglementation.

Bien qu'il n'ait pas le même statut social que les Noel, qui étaient au premier plan de la bonne société du Connecticut, Tucker a tout autant profité du succès de Fairfield. L'an dernier, il a par exemple pris la tête d'un groupe d'intérêts hippiques cherchant à obtenir la franchise des courses pour l'Etat de New York.

C'est par l'intermédiaire de Tucker que Fairfield et Madoff sont entrés en contact. D'après George Ball, l'ancien président de E.F. Hutton et directeur général de Prudential-Bache, qui fréquentait les mêmes cercles que Walter Noel, Fairfield a commencé à placer des capitaux dans les opérations Madoff au début des années 1990.

C'est ainsi que débuta un partenariat durable, qui permit à Fairfield d'engranger des dividendes étonnamment stables, même sur les marchés baissiers - et à Madoff de se placer sur une orbite mondiale et d'étendre ses opérations au sein des principaux centres bancaires européens.

Si le milieu juif prospère dont il est originaire fut son aire de lancement, les relations qu'il entretenait avec les

riches gestionnaires de Fairfield Greenwich furent sa fusée.

Fairfield Sentry était un des fonds nourriciers par lequel transitait l'argent des riches investisseurs étrangers vers la société de courtage Madoff - et qui a permis à ces mêmes investisseurs de percevoir ces dividendes privilégiés et réguliers qui avaient fait de Madoff le chouchou de Palm Beach et de Long Island plusieurs années auparavant.

Avec ses faramineux retours sur investissements, le fonds Sentry devint rapidement le produit phare de Fairfield. Dans sa publicité, Fairfield vantait des 11% par an sur les quinze dernières années, avec seulement treize mois de retour négatif, un bilan de plus en plus intéressant ces dernières années au fur et à mesure que les marchés devinrent plus volatils.

Bien que Fairfield Greenwich ait son siège à New York et que son fondateur, Walter Noel, gère ses affaires depuis Greenwich, dans le Connecticut, une banlieue huppée de New York, un récent rapport montre que les investissements étrangers composaient 95% des actifs du fonds - 68% d'investissements européens, 6% asiatiques et 4% du Moyen-Orient.

Les amis et associés indiquent que les gendres de Noel consacraient énormément de temps à promouvoir le fonds Fairfield, dans les pays ou les régions dans lesquels ils avaient des contacts par le biais de leurs familles.

La visibilité accrue de Madoff dans le monde hautement compétitif de la gestion des hedge funds a amplifié le scepticisme concernant le rendement étrangement constant de ses opérations. Un certain nombre d'enquêtes diligentées par les autorités de réglementation n'aboutirent à rien - à tel point que le président de la SEC à Washington a mandaté une enquête interne pour comprendre comment l'agence avait pu ignorer autant de signaux d'alerte et de plaintes tout à fait crédibles au cours des dernières années.

Les autorités de réglementation étrangères ne furent pas plus promptes à déceler les anomalies de la société Madoff - ou le montant croissant de l'argent confié aux fonds nourriciers qui constituaient son réseau.

Madoff n'était pas une figure éminente dans les cercles de l'élite suisse. Mais les gérants de fortune suisses faisaient le voyage à New York pour le voir. Lui rendre visite était un peu comme rendre visite au magicien d'Oz: malgré sa capacité infaillible à générer des rendements fabuleux, il semblait plutôt ordinaire, sans le côté flamboyant d'autres riches gestionnaires.

«Il ne donnait pas l'impression d'être un flambeur, mais plutôt d'être un bon père de famille», dit un banquier de Genève, dont la société a investi dans BMIS, mais qui a requis l'anonymat en raison des poursuites probables de la part de clients floués. «La conversation portait essentiellement sur les marchés.»

La seule chose que le banquier suisse trouva bizarre était la collection d'objets représentant des taureaux [«bull» en anglais - «bull market» signifie marché haussier.] «C'était étrange de voir tous ces taureaux, des petites sculptures, des peintures de taureaux», se souvient-il. «J'avais déjà vu des bureaux avec des ours, chez lui, il n'y avait que des taureaux.»

Mais l'aura d'exclusivité était le fil conducteur, précise ce banquier. «Le boniment habituel était: c'est impossible d'entrer dans le fonds, mais si vous êtes gentil, on pourra peut-être faire quelque chose. Il faisait de son fonds une affaire de privilège.»

Ce qui avait commencé comme une occasion confidentielle d'investissement au sein de la communauté juive fortunée de Long Island devint, dans sa dernière phase de croissance, un produit financier totalement mondialisé dont les ramifications étaient camouflées par les légions d'intermédiaires chics et polyglottes arpentant tous les hauts lieux financiers européens.

A ce stade, Madoff était en mesure, avec les fonds nourriciers, d'approcher également les investisseurs arabes. L'Abu Dhabi Investment Authority (ADIA), un des principaux fonds souverains mondiaux, avec des actifs estimés en début d'année à quelque 700 milliards de dollars, s'est retrouvé dans le même bateau que les organisations caritatives juives de New York: piégé par l'effondrement de l'escroquerie pyramidale de Bernard Madoff.

Au début 2005, l'ADIA avait investi près de 400 millions de dollars dans les opérations Madoff, par le biais de Fairfield Sentry, selon un rapport confidentiel de Fairfield de 2007. Fairfield Sentry avait investi plus de 7 milliards de dollars dans le fonds Madoff, dont il était le principal investisseur - et aujourd'hui, sa principale victime apparente. L'ADIA était de son côté l'un des principaux investisseurs de Fairfield Sentry.

Malgré plusieurs rachats importants en avril 2005 et 2006, sa participation de 132 millions de dollars l'année suivante représentait toujours 2% des actifs gérés par Fairfield.

Le rapport de 2007 indique que Philip Toub, un des gendres de Noel, servait d'intermédiaire pour les investisseurs de l'ADIA. Toub, un associé du groupe Fairfield Greenwich, est l'époux d'Alix Noel et le fils de Said Toub, un magnat du transport maritime basé en Suisse.

Il aurait également été l'intermédiaire pour le Public Institute for Social Security, qui fait apparemment référence à une agence gouvernementale koweïtienne, la banque nationale du Koweït, et la banque Safra de New York, contrôlée par la famille Safra du Brésil.

Et jusqu'à récemment, Fairfield prospectait de nouveaux clients pour BMIS. En 2004, le fonds de fonds se tournait vers l'Asie et formait un partenariat avec Lion Capital de Singapour pour créer Lion Fairfield Capital Management, une coentreprise dont l'objectif était d'amener les investisseurs asiatiques à placer leur argent dans la nébuleuse Madoff.

«Beaucoup d'investisseurs estiment que l'Asie offre le meilleur potentiel global pour les fonds alternatifs au cours des prochaines deux à cinq années, comparé aux Etats-Unis et à l'Europe», confiait Richard

Lansberger, un associé de Fairfield et le directeur de Lion Fairfield, au magazine HedgeWorld en 2006. Il semble que Fairfield ait continué à mettre l'accent sur Sentry dans ce nouveau terrain de jeu. Parmi les institutions ayant investi dans ce fonds figurent Korea Life Insurance, à hauteur de 30 à 50 millions de dollars; Cathay Life Insurance de Taiwan, pour près de 12 millions de dollars; et Samsung Investment & Securities, avec près de 6,3 millions.

Pour son entrée sur le marché asiatique, Fairfield a créé un nouveau fonds nourricier, Stellar Absolute Return, basé à Singapour et destiné à alimenter Sentry avec les capitaux des investisseurs asiatiques. Selon des informations de Bloomberg News, Stellar a emprunté 3 dollars pour chaque dollar investi, pour tenter d'améliorer encore les rendements.

L'an dernier, Tucker s'est rendu en Asie pour dissiper les inquiétudes des investisseurs potentiels chinois et thaïlandais concernant les fonds spéculatifs, après diverses faillites sur ce marché, comme celle de Long-Term Capital Management, un fonds alternatif du Connecticut renfloué sous la surveillance de la Fed de New York en 1998, après que ses produits dérivés toxiques l'eurent amené au bord du gouffre.

«La Chine progresse, au fur et à mesure que les réformateurs prennent connaissance de nos produits», indiquait Tucker au magazine HedgeWorld en novembre 2007. «C'est la même chose en Thaïlande. Il y a des malentendus à propos des fonds spéculatifs.»

Traduit de l'américain par Julia Gallin

© «International Herald Tribune, The Global Edition of The New York Times», 22 décembre 2008.

© Le Temps. Droits de reproduction et de diffusion réservés. [www.letemps.ch](http://www.letemps.ch)