

L'impossible pyramide de Charles Ponzi



Charles Ponzi en 1920. | Boston Library via Wikimedia Commons

Cet escroc italien a laissé son nom à un système ravageur, qu'il n'est pourtant pas le premier à avoir expérimenté.

Chaque détail du parcours de Charles Ponzi est à prendre avec des pincettes. À différentes étapes de son existence, il fit preuve d'un sens aigu de l'affabulation doublé d'un immense pouvoir de persuasion, si bien qu'a posteriori, il est bien difficile de savoir si sa biographie ne serait pas, elle aussi, faite de poudre aux yeux.

D'après l'histoire officielle, Carlo Ponzi est né en 1882 dans la ville italienne de Lugo, située en Émilie-Romagne. Après avoir étudié pendant quatre ans à La Sapienza, principale université romaine, il serait arrivé aux États-Unis à la fin de l'année 1903. La légende dit que lorsqu'il posa pour la première fois le pied sur le territoire américain, à Boston, il avait moins de trois dollars en poche. Bien décidé à empoigner la vie, désireux de ne pas faire de la figuration et de vivre à fond son rêve américain, Carlo Ponzi se résolut néanmoins à commencer au bas de l'échelle. Dès 1904, il décida de se faire appeler Charles, ce qui ne suffira pas à favoriser son intégration: parlant un anglais rudimentaire, n'ayant ni ressources ni contacts, il ne parvint qu'à se faire engager en tant que plongeur dans un restaurant, où il finit serveur après la défection d'un autre employé. Renvoyé pour avoir mis au point une combine lui permettant de récupérer à son unique profit la monnaie laissée par la clientèle, Charles Ponzi fila au Canada en 1907, fuyant la crise financière qui paralysa les États-Unis cette année-là. C'est là que se mit en place le mécanisme qui allait faire sa renommée, puis sa chute. À Montréal, Ponzi s'arrangea pour rencontrer Luigi Zarossi, immigré italien ayant tiré son épingle du jeu grâce au commerce de cigares.

Le précédent Zarossi

Zarossi ne s'était pas contenté des cigares: dès que cela lui a été possible, il créa sa propre banque, sobrement nommée Banca Zarossi, principalement destinée aux Italien-nes qui, comme lui, avaient quitté leur pays pour rejoindre le territoire américain. Si la Banca Zarossi était aussi attractive, c'est parce qu'elle proposait des taux d'intérêt de 6% aux personnes lui faisant confiance, là où les autres banques ne proposaient généralement que 2%.

Se présentant sous une fausse identité pour mieux séduire Zarossi (il s'inventa une famille fortunée et des compétences dans le domaine bancaire), Ponzi démarra comme caissier, puis monta rapidement en grade. Observant le système

Zarossi pour comprendre comment un taux d'intérêt aussi avantageux pouvait être proposé aux client·es, il finit par saisir que tout reposait sur un équilibre instable et terriblement éphémère.

La réalité, c'est que pour satisfaire celles et ceux qui venaient retirer leur argent (et donc leurs intérêts), Luigi Zarossi se servait de l'argent fraîchement placé par ses client·es les plus récent·es... Conclusion: si un jour ou l'autre, tout le monde décidait de retirer son argent simultanément, ce serait la faillite immédiate. D'ailleurs, dès 1908, lorsque le doute se mit à assaillir une partie des déposant·es, Zarossi décida de filer à l'anglaise avec leurs économies, abandonnant femme et enfants par la même occasion. Le système Zarossi n'était pas viable, c'est un fait, mais cela n'empêcha pas Ponzi de prendre bonne note de sa méthode en se disant qu'il pourrait la réadapter à sa sauce. Après quelques années de prison (pour avoir volé un chéquier et tenté de faire entrer illégalement des ouvriers italiens aux États-Unis), Ponzi retourne à Boston et, après quelques tentatives professionnelles infructueuses, commence à mettre en place le système qui finira par porter son nom.

Entreprise de séduction

C'est en commençant à pratiquer l'arbitrage (il achète et vend des timbres dans différents pays, en profitant du fait qu'ils n'ont pas la même valeur partout) que Ponzi peaufine son idée. Ses calculs lui ayant montré que cette activité pouvait lui rapporter de très grosses sommes s'il s'organisait suffisamment bien pour y parvenir, il décida de créer son entreprise, la Old Colony Foreign Exchange Company, à laquelle ne manquait qu'un capital de départ suffisant –car pour pouvoir revendre de façon avantageuse, il faut au préalable pouvoir acheter.

Lorsqu'il frappa à la porte d'investisseurs potentiels, Charles Ponzi n'y alla pas de main morte, conscient qu'il tenait peut-être là la chance de sa vie. Il leur proposa deux offres clé en main: soit il leur ferait multiplier leur mise de départ par 1,5 en 45 jours, soit ils pourraient carrément la doubler en 90 jours. Petit exemple: un investisseur qui lui confie 100 dollars se retrouverait avec 200 dollars au bout de trois mois. Et parce qu'il n'y a pas de raison de s'arrêter là, ces 200 dollars réinvestis se transformeraient en 400 dollars trois mois plus tard, puis en 800 dollars le trimestre suivant... pour arriver à 1.600 dollars au terme d'une année d'investissement.

Multiplier sa mise par 16 en un an: il fallait être inconscient pour y croire. Ou être aveuglé par l'incroyable charisme de Ponzi, dont on dit qu'il était capable de vendre n'importe quoi à n'importe qui, tant il inspirait confiance. Les premiers poissons ferrés, la légende Ponzi était en marche: effectivement, au bout de 45 ou 90 jours, les clients originels furent satisfaits, en redemandèrent et firent passer le message autour d'eux. Très demandé, Charles Ponzi fit fortune en quelques mois, sans jamais révéler les rouages du fonctionnement de son affaire.

Il s'avère que très vite, il avait laissé de côté les investissements liés aux timbres, qu'il fallait acheter en Italie en grande quantité avant de les faire venir par bateau jusqu'à Boston. Trop compliqué, trop long, trop suspect aux yeux des autorités, qui finirent par lui apprendre que de telles spéculations n'étaient pas légales. Le savait-il dès le début? C'est fort possible, même si la petite histoire affirme qu'au départ, Ponzi pensait au contraire avoir trouvé un filon inattaquable. À ce stade, Ponzi continuait de satisfaire ses investisseurs, les payant rubis sur l'ongle lorsque ceux-ci exigeaient leur argent. À ces fins, il utilisait les sommes fraîchement reçues de la part des nouveaux arrivants, toujours plus nombreux car alléchés par le profit facile. Ponzi savait pertinemment que cette méthode n'était pas viable, mais il espérait réaliser d'importants investissements bancaires et immobiliers, qui finiraient par lui rapporter de très grosses sommes, lesquelles lui permettraient d'assainir son système.

Objectifs inatteignables

Si Charles Ponzi s'était davantage penché sur la partie mathématique de son entreprise, il aurait sans doute fini par réaliser que seuls des investissements records auraient pu lui permettre de mettre fin à ses méthodes frauduleuses, et que plus il laissait les jours filer, plus il courait à la catastrophe.

Pour les calculs qui vont suivre, et à des fins de simplification, on supposera que chaque investisseur confie 100 dollars à Ponzi, et que tout le monde souhaite récupérer mise et intérêts au bout de 90 jours. C'est une version quelque peu simpliste du schéma de Ponzi, puisqu'il y a fort à parier que les participants, attirés par l'appât du gain, y réinjectent encore et encore l'argent fraîchement gagné, et qu'il y ait donc moins besoin de nouveaux investisseurs à chaque étape que dans la modélisation qui va suivre.

Supposons qu'au départ, Ponzi ait réussi à convaincre 50 personnes d'investir 100 dollars, soit un total de 5.000 dollars. Au bout de trois mois, puisqu'elles souhaitent récupérer le double de ce qu'elles ont versé, il doit disposer de 10.000 dollars à leur restituer. Pour cela, il lui faut trouver 100 nouveaux investisseurs à 100 dollars. Six mois après le lancement des opérations, Charles Ponzi doit rembourser ces 100 nouveaux investisseurs, ce qui nécessite 20.000 dollars... qu'il récupère grâce à 200 nouveaux investisseurs. Au bout de neuf mois, il a donc besoin de 40.000 dollars, donc de 400 nouveaux investisseurs, et à la fin de la première année, il lui faut 80.000 dollars, soit 800 nouveaux investisseurs.

Non seulement chaque trimestre lui impose de trouver deux fois plus de nouveaux investisseurs que lors du précédent, mais en plus, il lui faut les trouver dans un vivier de plus en plus réduit. En un an, il a déjà fait appel à 1.550 investisseurs différents (ajoutez 50, 100, 200, 400 et 800), et ce n'est que le début. En poursuivant les calculs, Charles Ponzi aurait 1,28 million de dollars à rembourser à la fin de la deuxième année et aurait atteint un total de 25.550 investisseurs. Au bout de trois ans, la somme est de 20,48 millions de dollars, et 409.550 investisseurs ont été utilisés. Les chiffres obtenus au bout de six ans sont absolument terrifiants: on en arrive à 83,9 milliards de dollars à rembourser, pour près de 1,7 milliard d'investisseurs (dont la moitié dénichée au cours du dernier trimestre écoulé). C'est ce qu'on appelle une croissance exponentielle: de plus en plus rapide, elle finit très vite par devenir incontrôlable.

Multiplier un nombre par deux chaque mois revient à l'avoir multiplié par un milliard au bout de deux ans et demi. Ce système pyramidal (chaque étape nécessite de trouver deux fois plus de personnes que lors de l'étape précédente) ne peut que s'essouffler à plus ou moins court terme, lorsqu'il devient impossible de dénicher de nouvelles personnes ou lorsque la majorité des créanciers commencent à avoir si peur qu'ils finissent par se retirer hâtivement du projet. Il devient alors impossible de rembourser les derniers investisseurs arrivés.

Dans la réalité, les choses se sont passées de façon un peu différente, puisque Ponzi, comme il le confie dans ses mémoires (sobrement intitulées *The Rise of Mr. Ponzi*, titre faisant référence à son ascension mais pas à sa chute), fut dans un premier temps capable de doubler son nombre d'investisseurs chaque mois, tout en fidélisant un grand nombre d'investisseurs satisfaits de ses services. Tout cela ne dura évidemment qu'un temps, puisque multiplier un nombre par deux chaque mois revient à l'avoir multiplié par un milliard au bout de deux ans et demi.

Pause fatale

Ponzi vécut le début de sa fin lorsqu'un investisseur nommé Joseph Daniels décida de le poursuivre en justice au motif qu'il lui avait promis 50% des profits liés à sa société. Une attaque injustifiée et incongrue, mais qui poussa la justice du Massachusetts à demander à Charles Ponzi de mettre son activité en pause le temps qu'une enquête soit menée. Chaque jour ressemblant à une course contre la montre, cela lui était évidemment impossible. Pourtant, contrairement à Luigi Zarossi, Ponzi ne fuit pas. Il consentit à ne plus accepter d'investissements, mais continua à utiliser ses fonds de roulement pour rembourser les nombreux investisseurs qui venaient de prendre peur face à la médiatisation de l'affaire Daniels.

Pendant un temps, baratinant la presse afin qu'elle se concentre sur sa personnalité charismatique et non sur ses pratiques malhonnêtes, il continua à avoir l'opinion publique de son côté, d'autant qu'il parvenait à honorer les remboursements demandés.

Si Daniels finit par retirer sa plainte en échange d'une somme substantielle qu'il ne put que payer, Ponzi ne rebondit pas longtemps. Au bout d'une quinzaine de jours, les médias ayant pris connaissance de ses antécédents judiciaires, la ruée vers les bureaux de l'Old Colony Foreign Exchange Company fut de plus en plus importante, chacun exigeant de récupérer sa mise de départ et les intérêts promis. La justice finit par s'emparer de l'affaire, et en 1926, Charles Ponzi fut condamné à un an de travaux forcés. Tentant de rentrer clandestinement en Italie pour ne pas purger sa peine, il fut arrêté sur le bateau à bord duquel il avait embarqué et resta six ans en prison.

Expulsé vers l'Italie, il tenta ensuite de refaire sa vie au Brésil, où il finit de rédiger *The Rise of Mr. Ponzi*, qui parut en 1936. Il mourut finalement pauvre et aveugle à Rio de Janeiro en 1949, loin du triomphe auquel il aspirait. Au total, quelque 15 millions de dollars lui furent confiés par environ 40.000 individus, mais seuls 5 millions leurs furent redistribués.

