

## FINANCE

Matières premières



# NÉGOCE À GENÈVE, GARE À L'HÉMORRAGIE

Accès au financement plus compliqué, fiscalité défavorable, recul de l'attractivité de la capitale historique du trade finance: le point avec une série de professionnels du secteur. Par Anne Barrat

Les négociants en matières premières pourraient se déplacer vers des pays plus favorables comme Dubaï et son port de Jebel Ali.

**L**e bénéfice net du secteur des matières premières a doublé depuis le Covid pour atteindre plus de 104 milliards de dollars en 2022, selon une étude de McKinsey & Company. Une tendance que la guerre russo-ukrainienne n'a pas manqué de prolonger. Grands gagnants de cette envolée, les sociétés de négoce, dont les plus grandes mondiales sont basées en Suisse, à Genève notamment – Gurnvor, Mercuria, Trafigura, Vitol...

Pourtant, le nombre de négociants n'aurait pas augmenté ces dernières années. Le Dubaï Multi Commodities Centre revendique l'arrivée de 3049 nouveaux membres en 2022 et 2692 en 2023, pour un total de 22'000 fin 2023. Dans un marché en plein essor, la part relative de Genève ne semble pas croître. Pourquoi?

## UN ACCÈS AU FINANCEMENT DIFFICILE ET SÉLECTIF

«Cela fait vingt ans que je me bats pour attirer des négociants à Genève, et pour retenir les existants. Aujourd'hui, je suis à court d'arguments, déplore Dimitri Rusca. Il n'y a quasiment plus de banques à Genève pour financer le commerce de matières premières. Depuis le retrait de BNP Paribas et le rachat de Credit Suisse, on compte à peine une poignée d'acteurs, souvent paresseux, surtout des banques étrangères, qui ne prennent que peu de risques et ne font affaire qu'avec les plus gros négociants.»

Le fondateur de SCCF (Structured Commodities & Corporate Finance), un groupe spécialisé dans le *trade finance*, regrette que l'attitude des banques de la place «n'engendre un futur «GAFTA» des matières premières où il ne resterait qu'une vingtaine de «majors» contrôlant 80% du marché mondial. Lesquels reçoivent des lignes de crédits quasi illimités à des taux proches du zéro alors que les plus petits peinent à décrocher des conditions beaucoup moins favorables...»

Emmanuel Lemoigne, General Manager de la banque spécialisée BIC-BRED, corrobore ces propos: «Depuis le retrait de BNP Paribas, le financement des négociants en matières premières est structurellement en sous-liquidité, la quinzaine de banques encore actives ne parvenant pas à couvrir les besoins.» Tout en nuancant. «Même si l'écosystème financier est moins favorable qu'il y a une dizaine d'années, il reste infiniment plus rassurant pour les négociants, petits ou gros, suisses et, plus largement, européens. Bien sûr, ils sont de plus en plus nombreux à avoir une implantation à Dubaï, devenu leur hub secondaire depuis la crise russo-ukrainienne. Cela dit, ils se montrent très prudents face au manque d'expertise des banques moyen-orientales et conservent leurs relations avec des banques installées en Suisse.»

Un petit négociant installé à Genève où il a passé quatre décennies dans le domaine de l'énergie déplore la double peine fiscale. «Un impôt sur les sociétés et sur les personnes physiques qui donne envie de plier bagage et rejoindre la cohorte de nouveaux entrants qui préfèrent s'installer à Dubaï.» Dimitri Rusca désespère des «conditions offertes par Genève, qui ne cessent de se dégrader: fiscalité pesante sur les entreprises et sur les personnes physiques, Tribunal des prud'hommes (le seul en Suisse géré le soir par des juges non professionnels avocats le jour), coût du logement, le tout mettant en péril les 1 à 2% de marge que les négociants perçoivent sur les volumes». Sans parler d'un «accès aux permis de travail difficile et lent, des transports médiocres, un aéroport de moins en moins performant par rapport à Zurich.»

Pas étonnant dès lors que «de nombreux négociants quittent la Suisse ou, plus exactement, réallouent leurs ressources et opérations, détaille Florence Schurch, secrétaire générale de Suisssenégoce. Avant les sanctions contre la Russie, ils avaient, par

exemple, 200 personnes en Suisse et 50 à Dubaï, aujourd'hui les proportions sont inversées.» Pas de «retrait massif des négociants», poursuit-elle, mais, «et ce n'est pas nouveau, leurs réflexions face à une inflation et au haut niveau de la fiscalité sur les personnes physiques de plus en plus ne font que croître.»

## GENÈVE DOIT ÉVOLUER

Genève peut compter sur la solidité de «l'écosystème, qui est toujours d'une grande qualité, insiste Michiel Mannaerts, Partner Treasury and Commodity Management chez PWC. La proximité est un atout majeur pour les acteurs: ils ont tout ce dont ils ont besoin sous la main (professionnels, financement, shipping, conseillers). Certes, de plus en plus les activités à faible valeur ajoutée sont délocalisées vers des sites moins chers. Genève a conservé les activités à plus forte valeur ajoutée.»

Pour Penda Coulibaly, fondatrice du groupe Ampersand World, cabinet genevois de recrutement dans les matières premières, «Genève reste une place clé du trade finance, un véritable laboratoire. Nous n'avons pas observé de baisse d'activité en recrutement, mais la typologie des profils recherchés a sensiblement évolué: autant de traders que de C-Level, avec une demande croissante pour des experts en gestion des risques et en compliance, des fonctions devenues essentielles face aux nouvelles exigences du secteur.»

Reste que «Genève perd de son attractivité, regrette Florence Schurch, que ce soit en termes de fiscalité, d'innovation, de coût du logement, du coût de la vie ou des assurances maladie. Plus que jamais, les 25 autres cantons de la Confédération deviennent plus attractifs.»

Dimitri Rusca conclut: «Sans sursaut des autorités genevoises, dans dix ans Genève ne sera plus le «hub» qu'elle est encore aujourd'hui. Le gouvernement genevois doit réagir, sans quoi l'hémorragie sera fatale à la place.» ■

**«Depuis le retrait de BNP Paribas, le financement des négociants en matières premières est structurellement en sous-liquidité.»**

**Emmanuel Lemoigne,  
General Manager de  
BIC-BRED**



**REMI(COM)**  
LOCALUX COMMERCIAUX - COMMERCE - ENTREPRISES

**IL N'EST JAMAIS TROP TARD  
POUR PRÉPARER  
LA TRANSMISSION DE  
SON ENTREPRISE**

[www.remicom.com](http://www.remicom.com)

- N°1 en Suisse
- 2000 produits
- pme@remicom.com
- 20 agences
- 1000 transactions / an
- Tél. 022 700 22 22