

La mer accroit encore

Après les géants américains et les pétroliers russes, le négoce voit déferler une nouvelle

Roland Rossler

Généraliste de plus en plus de la mer grâce au renforcement d'un pôle formé par les métiers du négoce. La ville est au coude à coude avec Londres. Et, selon l'association des négociants (le GISA - Geneva Trading and Shipping Association), 75% des exportations de pétrole russe sont gérées depuis les bords du Léman.

Des millions de tonnes de coton, de café, de sucre, de cacao, d'huiles végétales, de soja ou de maïs s'échangent chaque jour via des bureaux de sociétés établies à Genève. Quant aux emplois, ils se comptent désormais par milliers. Il y a deux ans, le GISA évaluait à 6000 le nombre de postes de travail liés au négoce dans l'arc lémanique. Notre propre enquête révèle que les vingt acteurs principaux regroupent déjà environ 5000 collaborateurs. Selon diverses estimations, la région abrite entre 400 et 500 sociétés.

Au moment où la gestion de fortune doit se battre pied à pied pour protéger les lambeaux du secret bancaire, le négoce pourrait bien compenser en partie cet essoufflement. Avocat dans un cabinet spécialisé, Me Marc Gilliéron observe que «la gestion de fortune classique, telle qu'on l'a connue, a son âge d'or derrière elle. Le négoce, en revanche, l'a plutôt devant.»

Les premiers négociants se sont installés dans la région entre les deux guerres mondiales pour se rapprocher d'un gros client: Nestlé. En 1927, des relations commerciales s'affirment avec des pays alors exportateurs de céréales, comme l'Argentine. Après la fin de la Deuxième Guerre mondiale, la Suisse, pays neutre et quasi intact, attire de nouveaux acteurs parmi lesquels des géants américains comme Cargill. La solidité du franc, mais aussi la fiscalité plus douce qu'ailleurs expliquent l'installation de ces firmes, comme le souligne Dan Morgan, dans un des rares livres de référence consacrés au négoce (*Les géants du grain*, Favard, 1979).

D'autres - en particulier russes - sont arrivés après la dissolution de l'URSS. «Aujourd'hui, explique Geert Descheenaeker, secrétaire général du GISA, une quatrième vague est représentée par les sociétés de services, les courtiers maritimes et en assurances, des consultants, des études d'avocats, des cabinets de RH spécialisés dans la branche, voire même des organisateurs de conférences.»



Extension
En cinq ans, la surface des locaux de BRS, courtier maritime depuis 1856, a été multipliée par six. Et son effectif est passé de 3 à 22 personnes. Son effectif idéal? 30 collaborateurs. PIERRE ABEUSKURF

«Genève est presque au négoce ce que Hollywood est au cinéma, les paillettes en moins»
Me Marc Gilliéron Avocat

Aujourd'hui et demain à Lausanne, la grande famille du négoce se retrouve d'ailleurs dans le cadre d'une grande conférence. Ces assises accompagnent le développement de ce secteur. Exemples de sociétés de services qui ne cessent de se renforcer? Le courtier maritime BRS (Barry Rogliano Salles): en 2007, ils étaient trois dans des bureaux de 80 m². «Aujourd'hui, précise le patron Gilbert Walter, nous sommes 22 dans des bureaux de 500 m².» A deux pas de la gare. A deux cents mètres de là, la même histoire se répète chez Chabrier

Avocats. «J'ai rejoint Me Patrick Chabrier en 2002. Nous étions alors deux, et une secrétaire. Aujourd'hui, l'étude compte plus de 30 personnes et près de vingt avocats», lâche Me Marc Gilliéron. Quels sont les atouts de ce pôle? D'abord, le pôle lui-même! Tout le monde se connaît, s'épèle, se fréquente. L'ensemble des métiers, du négociant au banquier, en passant par les sociétés d'inspection, les courtiers maritimes, les armateurs et les assureurs, y sont désormais représentés. «Il est très important, pour une société

comme la nôtre, d'être proche de clients. A Genève, vous pouvez visiter personnellement tout le monde en une demi-heure à pied, dit Gilbert Walter. Les armateur passage peuvent fixer quatre rendez-vous par jour.» A Londres, c'est mission impossible. Bref, ajoute Me Marc Gilliéron, «deux du secteur doivent être ici car l'industrie s'y trouve. Genève est présente au négoce ce que Hollywood est au cinéma les paillettes en moins.» Et l'avocat de citer d'autres acteurs: «Hormis la fiscalité, la Suisse offre

Top 20 des sociétés de négoce dans l'arc lémanique en fonction du nombre d'employés

Nom de l'entreprise	Siège social en Suisse	Employés dans l'arc lémanique	Employés dans le monde	Domaines d'activité
Cargill	Genève	650 (GE), 300 (VD)	139 000	Céréales, sucre, ingrédients alimentaires
MSC (Mediterranean Shipping Company)	Genève	566	+ de 35 000	Affrètement
Traifigura	Genève	400	3360	Pétrole et métaux
Totasa (Total)	Genève	330	96 000	Pétrole
Louis Dreyfus	Genève	300	34 000	Coton, sucre, jus d'orange, maïs
SGS (Société Générale de Surveillance)	Genève	280	+ de 70 000	Contrôle et certification
Bunge	Genève	225	32 000	Céréales, sucre et bioénergie
RWE	Genève	220	Non communiqué	Energie, biocarburants, émissions de gaz
Lhasco	Genève	210	400	Pétrole brut et produits dérivés
Socar	Genève	205	80 000	Pétrole et gaz
Mercuria	Genève	200	800	Pétrole brut, produits raffinés, électricité, charbon
Addax Petroleum	Genève	200	Non communiqué	Pétrole
ADM (Archer Daniels Midland)	Rolle	180	30 000	Céréales
Vitol	Genève	170	2700	Pétrole
Noble	Genève	120	7100	Produits agricoles et énergétiques
Vale	Saint-Prix	117	134 485	Minerais
Cotecna	Genève	109	2262	Inspection et certification
Gunvor	Genève	100	1500	Pétrole
Ecom AgriIndustrial	Pully	70	Non communiqué	Coton, café, cacao, sucre
ABC Maritime	Nyon	50	580	Affrètement

G. LAPLACE, DONNÉES F. THOMASSET. SOURCE: TRIBUNE DE GENÈVE/SOCIÉTÉS CONCERNÉES

Crise financière, éthique: défi

«Le négoce est un business qui a toujours existé et qui existera toujours», Emmanuel Fragnière, professeur à la Haute Ecole de gestion de Genève, ne se montre pas inquiet pour le futur de ses élèves. La place lémanique est dynamique et demandeuse. Pour autant, l'enseignant tient à mettre en garde contre les excès d'optimisme. La crise financière de 2008 a eu des effets non négligeables sur le secteur.

Les négociants ont besoin des banques et de leur activité de *trade finance*: 70 à 80% du financement de leurs opérations passent par ce biais. Malheureusement pour la branche, les institutions financières sont aujourd'hui appelées à renforcer leurs fonds propres et se montrent de plus en plus frileuses à l'idée de s'engager dans un secteur à risque. Emmanuel Fragnière admet avoir sous-estimé la situation:

«Traditionnellement, ce sont les banques françaises qui œuvraient dans le secteur; BNP Paribas ou encore la Société Générale. Récemment, on a assisté à un désengagement de ces établissements.»

A l'image d'UBS, de Credit Suisse et de la BCGE, les banques suisses ont aujourd'hui pris le relais, sans pour autant compenser la filiosité des établissements français.

Heureusement, le négoce est un secteur réactif, comme le confirme P-Rieveley, associé chez KPMG: «Actuellement, il est possible d'observer une tendance qui émerge: certains grands négociants développent des activités financières afin de moins dépendre de banques.» Un financement sur fonds propres salvateur mais encore limité seuls grands groupes qui possèdent des réserves en liquidités suffisantes.

Autre solution: l'introduction en Bourse. En mai 2011, Glencore avait été le pari de lever quelque 10 milliards de dollars. Mais pour Emmanuel Fragnière cette option devrait rester une exception, et ce pour une raison simple: «Pour attirer des investisseurs, une société doit prendre soin de son image. Avec les négociants, on touche aux questions de famines, de prix des carburants. C'est loin d'être attirant.»