

# la richesse genevoise

vague, composée de sociétés de services. Coup de projecteur sur un secteur très discret

## Des transactions internationales entièrement contrôlées depuis Genève

Les métiers principaux intervenant dans le négoce

• **L'importateur** passe un contrat d'achat avec une société de trading (un négociant).

• **Le négociant**  
- choisit un **avocat spécialisé** qui va vérifier les clauses du contrat et suivre la transaction.  
- **mandate** une société ou s'assure lui-même contre les variations de prix grâce à des produits financiers.  
- demande à un **courtier maritime** de lui trouver la meilleure solution de transport.

• **La société d'inspection** vérifie la quantité et la qualité de la marchandise. Elle vérifie à nouveau, au port de destination, si tout est en règle.

• **L'assureur** garantit la cargaison contre tout dommage.

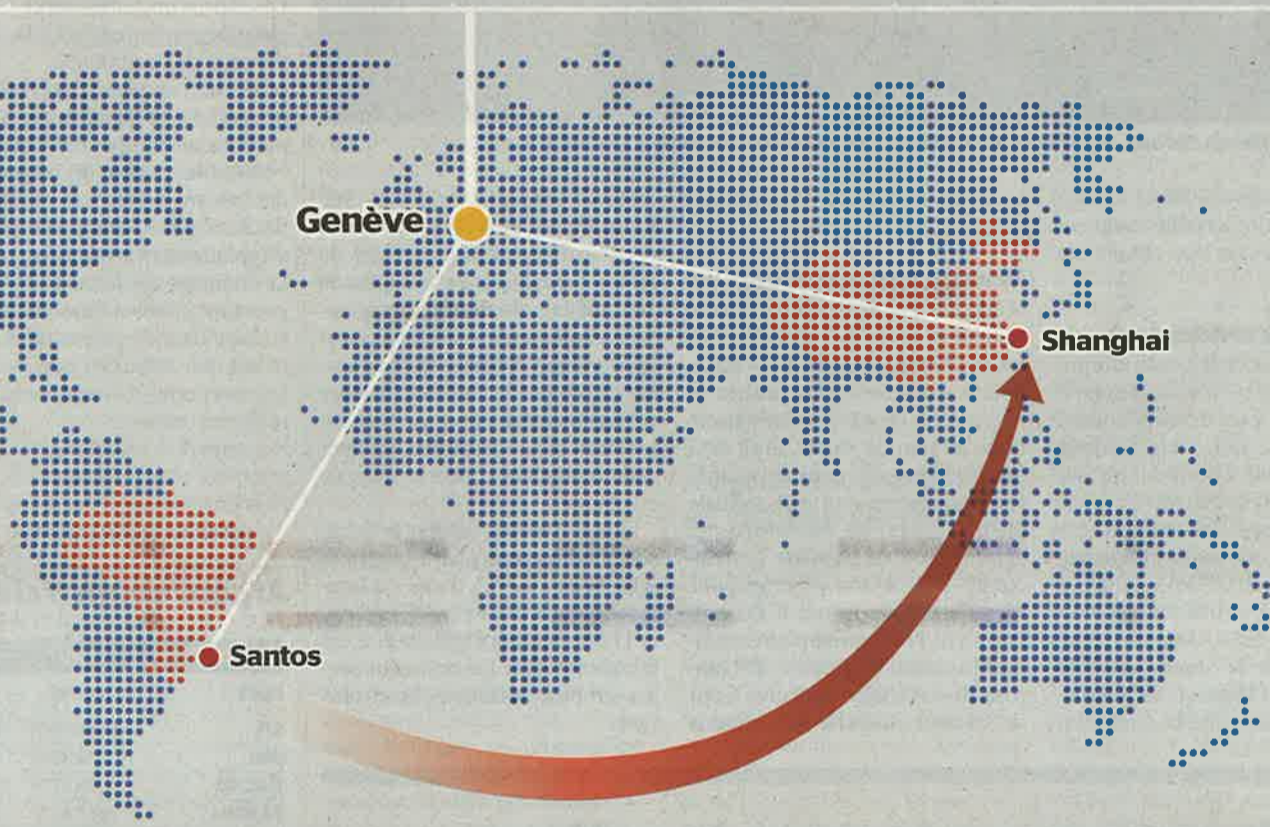
• **Le banquier** va financer l'opération au moyen d'une lettre de crédit.

• **L'opérateur de transport maritime** suit le bateau, reste en contact avec lui et signale à ses partenaires toute anomalie, avarie ou tout retard.



Un bateau transporte une cargaison de soja du port brésilien de Santos au port chinois de Shanghai.

- Poids de la cargaison: **150 000 tonnes.**
- Valeur (à 500 dollars la tonne métrique): **75 millions de dollars.**
- Coût du transport (30 jours à 5000 dollars par jour): **150 000 dollars.**



G. LAPLACE. TEXTE R. ROSSIER

avantages non négligeables: stabilité politique et juridique, main-d'œuvre qualifiée, position géographique au cœur de l'Europe, autorités à l'écoute du secteur.» Au chapitre des handicaps, Paul Rieveley, associé chez KPMG, relève la cherté du logement et le sentiment d'insécurité.

**Lire l'éditorial en page une:**  
«Les petits secrets du négoce»

## du secteur

Paul Rieveley abonde dans le même sens: «Je suis sceptique quant à l'introduction en Bourse massive de négociants, tout simplement parce que leur activité n'est pas facile à comprendre pour les investisseurs.»

L'image, voilà le véritable défi qui attend les groupes de négoce pour les années à venir. A l'instar des ONG Action de Carême ou de la Déclaration de Berne, les pratiques de ces multinationales sont souvent épinglées aussi bien au niveau du respect des droits de l'homme que de celui des normes environnementales. Pour Paul Rieveley, les négociants ne peuvent ignorer ces critiques et ce sont les impératifs économiques qui les pousseront à évoluer: «Pour développer ou pouvoir poursuivre leurs affaires, les négociants devront de plus en plus intégrer l'importance de considérations environnementales, aussi bien sur le plan sociopolitique que sur le plan purement technique. Le succès d'un projet en 2012 dépend de son acceptation environnementale.» **Frédéric Thomasset**



Chaque année, la Haute Ecole de gestion de Genève forme les traders de demain. Surprise: ces métiers très masculins commencent à attirer les femmes. PIERRE ALBOUY

## Un bachelor et un master

• Vendredi soir, campus de Battelle. Une vingtaine d'étudiants et étudiantes planchent, sous la direction d'Emmanuel Fragnière, sur toutes les facettes du commerce international. La HEG (Haute Ecole de gestion de Genève) a décidé d'inclure il y a cinq ans l'enseignement du négoce international. Pour la *Tribune de Genève*, ils ont même créé un exemple représentatif d'opération commerciale (lire ci-contre et voir notre graphique ci-dessus). Cette formation de trois ans n'est pas l'unique enseignement dispensé à Genève. Sous l'impulsion de

Bernard Morard, doyen de la Faculté des SES (sciences économiques et sociales) de l'Université de Genève, l'alma mater a aussi créé un master en commerce international, financement de matières premières et *shipping*, et un diplôme postgrade en commerce en matières premières, pour répondre aux besoins de cette branche économique en plein essor. Chaque volée du master regroupe au maximum 25 étudiants. Leur moyenne d'âge est de 26 ans et ils sont choisis parmi 300 candidats validés (ayant passé un test dans le domaine). **R.R.**

## Discrets et mobiles

Cherté du logement? Sentiment d'insécurité? Si les négociants ne se sentent pas bien dans une ville ou un pays, ils peuvent rapidement plier bagage. Et disparaître aussi vite qu'ils sont apparus. Car, relève Me Marc Gilliéron, «les acteurs de ce secteur sont, comme dans le cas de la banque, également sensibles aux changements réglementaires et fiscaux, et il serait bon que nos autorités fédérales tirent les leçons du passé et évitent de surréagir aux pressions internationales, comme elles ont pu le faire dans le secteur bancaire depuis 2008». La branche souffre aussi d'un important déficit d'image. Certains de ses acteurs ont trempé dans des affaires peu avouables. Leur domaine est sensible. «Il est clair que, même si on ne le crie pas sur les toits, dans certains pays, on ne peut pas faire des affaires sans l'intervention de facilitateurs», observe l'avocat genevois. Facilitateurs? En versant des pots-de-vin à des officiels locaux? «Non! Il s'agit de gens qui donnent accès aux décideurs (publics ou privés d'ailleurs), à ceux qui décident concrètement s'agissant des ressources naturelles du pays. Mais que les choses soit claires: soit une transaction est illégale, par exemple parce qu'elle implique un acte de corruption ou une personne visée par des sanctions internationales, soit elle est légale. Il n'est pas toujours facile pour le trader de se préoccuper de l'aspect moral du négoce.» Certains négociants «sont des pirates, certes, mais à la Jack Sparrow», lâche avec tendresse l'enseignant - et ancien trader - Emmanuel Fragnière. **R.R.**

## Cargo géant géré depuis Genève

• Chaque jour, d'immenses cargos et pétroliers se déplacent d'un port à l'autre. Ces transactions nécessitent l'intervention de véritables professionnels du négoce: traders, armateurs, courtiers maritimes, inspecteurs, mais aussi assureurs, banquiers, avocats.

Avec l'aide active de la classe d'Emmanuel Fragnière, enseignant à la HEG de Genève, le schéma ci-contre répertorie l'ensemble des métiers qui surveillent le transport d'une cargaison de soja du port brésilien de Santos au port chinois de Shanghai.

Ces cargos sont souvent de véritables mastodontes. Ils peuvent peser plus de 150 000 tonnes, tel ce *Capsize* (nom générique rappelant que sa route passe par Le Cap, en Afrique du Sud) dont la marchandise servira à nourrir du bétail en Chine continentale.

Comme dans chaque transaction commerciale, il faut un acheteur et un vendeur. Une fois que le négociant a décroché l'affaire, le montage se met en place. Chacun joue son rôle. L'avocat rédige ou supervise les contrats, dont les clauses peuvent être complexes.

L'importateur demande ensuite à sa banque d'émettre une lettre de crédit (crédit documentaire) au bénéfice de l'exportateur. La lettre est délivrée après examen de la marchandise (poids, qualité, etc.) et des autres conditions liées au contrat passé entre l'acheteur et le vendeur (nom du bateau, itinéraire, assurance du bateau, assurance de l'équipage, etc.) La banque de l'importateur transmet ensuite la lettre de crédit à la banque de l'exportateur.

Le négociant demande ensuite à un courtier maritime de lui trouver la meilleure solution de transport. Les employés de ces sociétés connaissent sur le bout des doigts les mouvements de bateaux, et sont donc capables de proposer à leurs clients le cargo ou le pétrolier idéal. Le négociant doit aussi résoudre une foule d'autres problèmes: comment gérer ses stocks? Doit-il conditionner la marchandise avant le départ, pendant la traversée, à l'arrivée?

Quant à l'assureur, il garantit la cargaison contre tout dommage, à l'exemple d'un incendie qui se déclarerait à bord - mais aussi, selon l'exemple d'Emmanuel Fragnière, des ennuis soudains, comme l'apparition d'insectes s'invitant dans une cargaison de maïs.

Autre métier peu connu qui intervient dans cette chaîne: l'inspection et les tests de la cargaison. La société d'inspection vérifie que la quantité et la qualité de la marchandise correspondent aux données du contrat, avant qu'elle soit embarquée.

Le négociant mandate aussi une société ou s'assure lui-même contre les variations de prix grâce à des produits financiers (il se couvre contre ce risque). Enfin, l'opérateur de transport maritime suit le bateau, reste en contact avec lui, et signale à ses partenaires toute anomalie, avarie ou retard. Si tout s'est bien passé, l'agent de la société d'inspection vérifie à nouveau, au port de destination, si tout est en règle. L'ensemble de ces opérations peut se réaliser depuis Genève. **R.R.**