

market

LE MEDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

PATRIMOINE(S)
LA SUISSE RÊVE DE DEVENIR
LA FINTECH VALLEY

FINANCE(S)

L'INDÉPENDANCE
DES BANQUES
CENTRALES

INVESTIR

RETOUR SUR
LES COMMODITIES

PHOTOGRAPHIE(S)

AUTOUR
DES RENCONTRES
D'ARLES AVEC
JOËL MEYEROWITZ

INDEX

GASTRONOMIE :
12 ACTEURS
D'INFLUENCE

MARCHÉ DE L'ART

ÉTATS-UNIS :
POP ART OU
ABSTRACTION ?

INVITÉ

JEAN-MARC
SABET

GÉOPOLITIQUE(S)

LES INGRÉDIENTS DE LA GUERRE D'APRÈS : LES MARINES DÉPLOYÉS EN SYRIE

15 CHF



LES FINANCEMENTS ALTERNATIFS MONTENT EN PUISSANCE

Entretien avec Dimitri Rusca, fondateur et CEO de Structured Commodity & Corporate Finance (SCCF)

Par Fabio Bonavita

GRÂCE NOTAMMENT AUX PLATEFORMES DE CROWDLENDING, LE SECTEUR DES MATIÈRES PREMIÈRES VOIT SA STRUCTURE CONSIDÉRABLEMENT MODIFIÉE. QUELLES SERONT LES CONSÉQUENCES DE CETTE MUTATION ?

SCCF est une société de financement de négoce qui existe depuis 2004, quelles sont vos spécialisations ?

Nous favorisons le financement des petits et moyens producteurs actifs dans le secteur des matières premières. Cela concerne le commerce, la production, la transformation, le transport et la distribution de biens dans le monde entier. Nos clients sont essentiellement des producteurs, traders ou distributeurs. Les opportunités sont réelles depuis que les banques ont décidé de cibler uniquement les gros traders dans leurs opérations de financement. En d'autres termes, nous effectuons le travail que les établissements bancaires ne font plus. Pour réunir les fonds nécessaires, nous recherchons des financements alternatifs. Nous levons aussi des fonds auprès des hedge funds ou même parfois auprès d'investisseurs privés (family office, etc.).

Quelles sont les matières premières concernées ?

Il y a d'un côté les soft commodities (les grains, cacao, huiles végétales, fertilisants, café, sucre et coton) ainsi que les énergies (pétrole et charbon), sans oublier les métaux. De 30 à 40% de nos financements concernent les céréales. Ces matières premières sont ensuite revendues essentiellement en Europe.

Et le profil de vos clients ?

Ce sont des personnes qui connaissent très bien un produit. Elles maîtrisent parfaitement des marchés de niche, sur lesquels les gros traders ont du mal à rentrer ou ne sont pas intéressés car trop petits. Elles ont aussi souvent travaillé plusieurs années dans une société de négoce et souhaitent désormais se lancer en tant qu'indépendants. D'anciens traders nous sollicitent aussi régulièrement. Nous sommes



Dimitri Rusca

en quelque sorte un incubateur de start-up de trading. Ce que nous leur proposons, c'est une plateforme suisse clé en main. Elle comprend la création d'une société, des tâches de back-office et toute une série de services connexes essentiels au lancement de leur activité. Notre système de facturation est aussi très incitatif puisque nous facturons au tonnage et non à l'heure ou à la tâche.

En 13 ans, vous avez bâti un solide réseau qui vous permet d'avoir de nombreuses sources de financement...

Exactement. Notre force a été de nous entourer de personnes qui nous font confiance. Nos investisseurs, par exemple, sont de véritables partenaires car ils souhaitent investir dans quelque chose de concret, de palpable, plutôt qu'en Bourse. Il faut également préciser que nous ne faisons aucune spéculation, mais, au contraire, dans le vrai négoce. Nos financements vont de la récolte ou de la production de matières premières, jusqu'à la destination finale d'acheminement. La plupart des transactions financées concernent de la marchandise déjà produite et souvent même vendue à des acheteurs en Europe.

Vous vous êtes récemment lancés dans le financement structuré, pourquoi ce choix ?

Je me suis associé avec d'anciens collègues qui ont travaillé chez BNP Paribas. Ils disposent tous de trente ans d'expérience dans les produits structurés. Grâce à leurs compétences, nous avons débuté le financement de plus grosses structures avec des lignes de crédit allant de 30 à 100 millions de francs. Ces prêts structurés concernent

(Président de l'association suisse de crowdfunding). Notre but est de trouver des fonds à investir dans la véritable économie. Cette plateforme en ligne permettra d'obtenir des tranches de financement allant de 10 000 à 100 000 francs.

Et les perspectives pour le marché des matières premières ?

Elles sont très intéressantes même si la situation reste complexe. Il faut savoir que le nombre d'intervenants diminue. La raison est très simple, les financements pour les plus gros sont bon marché, alors que pour les plus petits, ils sont très chers. Le risque consiste évidemment à devoir assister à un phénomène de consolidation. Mais avec la montée en puissance des financements alternatifs, je pense notamment aux plateformes en ligne, je reste très optimiste. Et je pense que les banques peuvent aussi décider de revenir sur ce marché des PME qu'elles ont abandonné ces dernières années. ■

NOUS FAVORISONS LE FINANCEMENT DES PETITS ET MOYENS PRODUCTEURS

toujours les matières premières. Il s'agit de réunir et de conseiller de plus grands traders ou groupes industriels autour de projets de préfinancement de la production future, d'achats d'actifs ou de fusion-acquisition.

Quelles sont vos relations avec les partenaires bancaires ? Vous voient-ils comme un concurrent direct ?

Non, au contraire, je dirais que nos relations sont très bonnes. En effet, les établissements bancaires sont très heureux de trouver des solutions alternatives pour leurs clients qui souhaitent se lancer dans le secteur des matières premières. Nous leur facilitons le travail en proposant une solution efficace et instantanément opérationnelle. En d'autres termes, les banques et notre société avons mis sur pied une alliance stratégique.

Quels sont les prochains développements de la société SCCF ?

Nous sommes actuellement en pleine phase de création. Nous allons lancer un nouveau service de crowdlending avec la structure WeCan.Fund, dirigée par Vincent Pignon

INVESTISSEZ DANS LE NOUVEAU MARKET.

LE MÉDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS



ABONNEZ-VOUS SUR MARKET.CH

1 an/8 éditions pour 109 chf

2 ans/16 éditions pour 188 chf

