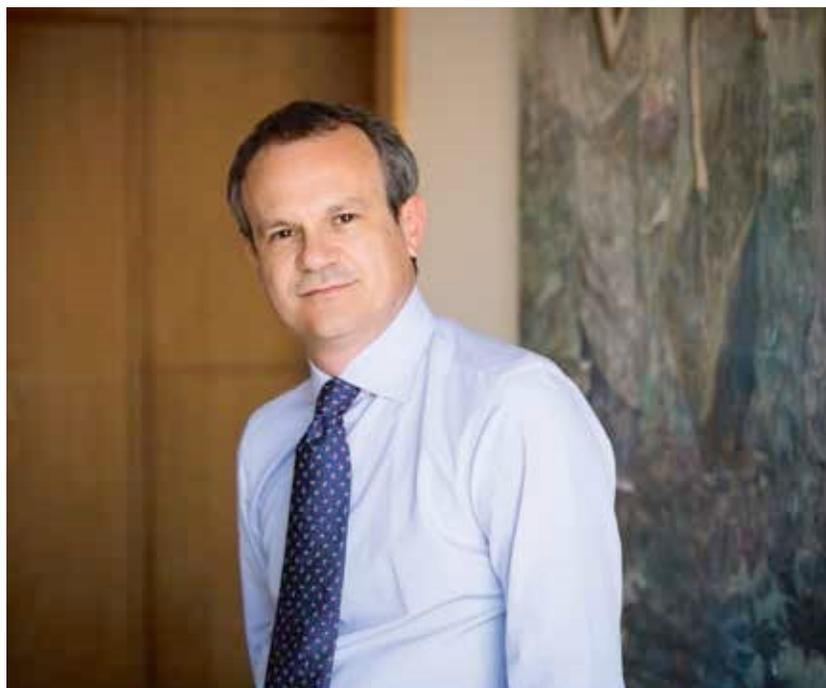


POUR QUE VIVENT LES PETITS TRADERS

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



Elena Bullifiora

Dimitri Rusca

À L'ÈRE DE BÂLE III, OÙ LES GRANDES BANQUES ONT DÉSSERTÉ LE CAMP DES PETITS TRADERS ET PRODUCTEURS DE MATIÈRES PREMIÈRES, CES DERNIERS ONT DU MAL À TROUVER DES SOURCES DE FINANCEMENT. SCCF LEUR APPORTE UNE RÉPONSE FONDÉE SUR LA CONVICTION D'EXPERTS FORMÉS À L'ÉCOLE DES GRANDES MAISONS DU TRADE-FINANCE.

L'environnement du trade-finance, cette activité de financement des acteurs clés des marchés de matières premières, où se sont illustrés des Claude Dauphin et Marc Rich (fondateurs respectivement de Trafigura et Glencore) a considérablement évolué ces dernières années, à mesure que croissaient les contraintes de fonds propres pesant sur les banques. Raréfaction des lignes de crédit oblige, seuls les gros traders parviennent encore à se financer dans des conditions favorables auprès des établissements bancaires. Ceux-ci ont éliminé les petits clients de leur portefeuille pour se concentrer sur les gros. Guère plus de chance avec les grosses sociétés de trading — Glencore, Trafigura, Vitol, Cargill,... — qui exercent de fait une activité de banque. Elles sont d'ailleurs en

situation de quasi-monopole, sur le marché du pétrole et des grains notamment dans la mesure où elles financent les raffineries ou les producteurs de céréales.

Ainsi, les « petits » traders, ceux qui ont moins de 10 millions de fonds propres, ont un accès très limité, voire impossible, au financement dont ils ont besoin pour se développer, dans un marché où une grosse partie des volumes doit être payée d'avance.

UNE SITUATION ASYMÉTRIQUE ET DES PROFILS DIFFÉRENTS

Une situation asymétrique donc, qui menace l'existence même de la concurrence. C'est pour combler ce vide que les fondateurs de SCCF se sont dédiés, depuis 2004, à structurer des financements tout en développant une palette de services connexes dont ont besoin les petits traders et producteurs, souvent seuls et sans ressources adéquates pour maintenir une entité juridique. Ils bénéficient ainsi d'une solution non seulement pour leur financement, mais aussi pour la gestion comptable et administrative de leur activité.

«Le profil de nos clients est fondamentalement différent de celui des gros traders, explique Dimitri Rusca. Ils sont mono-produit. En général, une origine, une ou deux destinations. Ils maîtrisent parfaitement des marchés de niche, sur lesquels les gros traders ont du mal à rentrer ou ne sont pas intéressés car trop petits: la distribution de produits pétrochimiques, les grains, le riz, le café, le sucre, les fertilisants et des métaux ainsi que le gaz et le pétrole. Ils n'ont rien à voir avec des traders sophistiqués qui souvent prennent des positions sur le marché des futures et donc spéculent sur les matières premières.

Le financement peut se présenter sous divers formes : dans la majorité des cas, SCCF organise des financements pour des transactions de marchandises physiques, et ce à hauteur de 80 – 90 % maximum de leur valeur d'achat, le reste étant couvert par le trader ou producteur. Ce financement viendra soit de banques soit de fonds (hedge funds) spécialisés en trade finance. Une autre possibilité est le co-financement, en général à hauteur de 10 à 20 %, des transactions avec d'autres banques ou investisseurs. Si le coût du financement pour ces petits traders est parfois plus élevé que celui accordé aux plus gros, il est également plus flexible, plus rapide à prêter cet argent et concerne aussi bien les stocks que le préfinancement, ou encore la distribution pour le compte du trader (affacturage).

Le financement structuré enfin. Un axe de développement pour SCCF, qui s'est récemment adjoint un expert en prêts syndiqués ayant 30 ans d'expérience auprès de grandes banques. Il s'agit de réunir et de conseiller plus de grands traders ou groupes industriels autour de projets de préfinancement de la production future, d'achats d'actifs ou de fusion-acquisition.

Un trader qui n'a aucun ou peu de fonds propre de départ, mais vient avec une activité porteuse, trouvera de quoi se lancer : « Nous lui créons une structure en Suisse, lui trouvons un financement, lui fournissons les services de back office, de telle sorte qu'il ne supporte pas la charge de coûts fixes, surtout si son activité est saisonnière. Si cette dernière inclut du shipping (acheminement des marchandises pré-vendues), SCCF peut également lui fournir ce service. Nous nous occupons du suivi et des négociations de lettres de crédit auprès des banques et des clients finaux des marchandises en question. Il s'occupe surtout de son activité principale de trader. Nous sommes un incubateur de start-up de trading en quelque sorte ».

Alors que la demande est de plus en plus forte, liée d'une part à la situation asymétrique qui exclut beaucoup de traders des circuits classiques de crédits, évoquée plus haut, d'autre part à la croissance constante des besoins de matières premières, agricoles notamment, se renforce également l'appétit des investisseurs pour des alternatives au rendement médiocre des marchés obligataires. L'attrait d'un secteur à la fois décorrélaté des marchés financiers, liquide — les financements sont accordés pour une durée maximale de 180 jours, de 90 jours en moyenne —, et non spéculatif — les financements portent sur des transactions physiques, dont le prix est connu à l'avance est évident. Faire se rencontrer ces deux demandes, tel est l'objectif de SCCF, qui se définit comme un intermédiaire entre producteurs et traders d'un côté, les banques, en Suisse et ailleurs, ou les fonds d'investissement, alternatifs notamment (hedge funds) de l'autre.

La société a un portefeuille d'une trentaine de traders actifs en Europe, ex-CEI, dans les pays autour de la mer Noire, en Asie, et quelque peu en Afrique. Ils sont actifs dans les secteurs de l'énergie (30 %), des métaux industriels

NOUS SOMMES UN INCUBATEUR DE START-UP DE TRADING

et minerais (cuivre, aluminium alliages, ...) (30 %), et des céréales et fertilisants (40 %). La taille des transactions va de 100 000 à 10 millions de francs. Elle se rémunère sur les volumes uniquement. Le volume des financements oscille entre 50 et 100 millions par mois.

Le défi aujourd'hui ? Trouver des partenaires bancaires qui intègrent ces petits traders en leur fournissant des services de gestion, ainsi que de nouveaux services commerciaux dont ils ont grandement besoin. En effet, pour SCCF, dont l'objectif est de recréer la dynamique des grandes banques pour sauver les petites maisons de trading qui n'ont pas le seuil critique de fonds propres pour se financer auprès d'elles, la principale difficulté est précisément liée à l'attitude de ces dernières. « Le paradoxe auquel nous sommes confrontés est le suivant : alors que la chasse aux domiciliations off shore bat son plein, il est extrêmement difficile de trouver en Suisse des banques partenaires pour ouvrir des comptes de ces petites sociétés de négoce Suisses. Ce seraient pourtant de potentiels clients pour des banques privées qui voudraient revoir leur modèle d'affaire et se diversifier, conclut Dimitri Rusca ».

*Dimitri Rusca commence sa carrière de trader chez André & Cie à Lausanne avant de rejoindre BNP Paribas. En 2004, il quitte cette banque pour créer SCCF, qui emploie aujourd'hui 14 personnes avec des bureaux à Genève, Lugano et Zoug, qu'il dirige avec, à son actif, quelque 25 ans d'expérience dans le négoce et le financement des matières premières.

**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

