

**Le profil probable des challengers; Négoce. La place genevoise n'est en rien compromise. Les banques européennes ne se désengageront que partiellement du financement.**

**5 décembre 2011**

**L'Agéfi Suisse**

**Nicolette de Joncaire**

L'intervention concertée de six banques centrales pour améliorer la liquidité des banques européennes repose la question du rôle de ces dernières sur le marché du financement du négoce international. Les ténors du marché abandonneront-ils leur leadership? Qui les remplacerait? La place de Genève est-elle menacée? Ancien directeur du Trade Finance au Credit Suisse et administrateur de la National Bank of Abu Dhabi (Suisse), Bernhard Lippuner est certainement l'un des experts les plus chevronnés de la place. Il donne son point de vue sur la situation.

Le retrait des banques européennes va-il assécher le financement du négoce?

En aucun cas. Tout d'abord, les banques européennes ne se désengageront que partiellement. Il est certain que les contraintes de réduction des bilans auxquelles elles sont soumises, conjuguées à la difficulté de lever des liquidités en dollars et aux exigences de Bâle III, affaiblissent partiellement leur position mais il est peu crédible qu'elles se retirent. Tout au plus, elles réduisent la voilure et se font plus discrètes sur un marché qui est trop souvent mal compris et mal perçu, surtout depuis les exigences de réglementation du négoce international formulées par le président Sarkozy en début d'année. L'intervention des banques centrales leur ouvre une nouvelle fenêtre d'opportunité. D'autant que le financement du négoce est une activité à court terme à laquelle les facilités offertes par les banques centrales sont bien adaptées. Les nouvelles conditions sont de nature à leur permettre de continuer à opérer sur un secteur certainement plus rentable que la gestion de fortune, l'Asset Management ou l'Investment Banking. BNP Paribas, Crédit Agricole ou Société Générale ont trop d'expérience pour céder à la panique. Par contre, il est clair qu'elles laissent de la place à de nouveaux acteurs.

Existe-t-il, sur place, des institutions susceptibles de reprendre l'activité?

Sur un marché où le savoir-faire est essentiel, il n'est pas si facile de trouver des banques qui ont simultanément le capital et la compétence pour reprendre le flambeau. Et dont la direction soit prête à comprendre et à assumer les risques du métier. Il y a beaucoup de candidats mais peu possèdent l'envergure et l'expertise nécessaire. Il faut être conscient des exigences en capital et avoir les fonds propres pour couvrir des transactions qui sont, en définitive, des opérations de crédit lourdes au bilan. D'autant que les fonds propres des sociétés de négoce ne permettent pas d'autofinancer leurs chiffre d'affaire annuel, qui est en règle générale, un multiple de leur bilan. Par conséquent il n'est pas inhabituel de financer une transaction d'une centaine de million de dollars pour le compte d'une société de trading dont les fonds propres sont largement inférieure au montant de l'opération.. Toutefois, il existe suffisamment d'établissements qui ont le profil nécessaire pour que la relève soit assurée.

On parle beaucoup de la place que veulent occuper les banques américaines

Personnellement, je ne crois pas que les banques américaines se sentent à l'aise dans ce métier. Ce sont des banques de crédit (wholesale banking) pas des banques de négoce. Elles n'ont ni l'expertise ni la mentalité pour le financement transactionnel qui est une affaire de "retail banking". Les besoins bancaires des traders sont différents de ceux des sociétés industrielles. La compréhension de leur métier et la continuité des relations est primordiale.

Quelles seraient alors les institutions susceptibles de reprendre l'activité?

Les banques qui ont le capital nécessaire et ont un intérêt stratégique à pénétrer le marché. C'est le cas des deux grandes banques suisses - qui renforcent leurs équipes - mais aussi

des banques russes, Sberbank par exemple, ou des banques turques, comme BCP, majoritairement contrôlée par le groupe Çukurova, et déjà active dans le secteur. Sans compter, bien évidemment les banques du Moyen-Orient. Il existe également d'autres acteurs moins connus qui contribuent à la bonne réputation de la place. Pour ce qui est des banques suisses, je tire mon chapeau à l'excellence des banques cantonales - BCGE et BCV - dans ce domaine et dans des niches particulières.

Comment NBAD Suisse se positionne-t-elle sur cette activité?

Nous sommes déjà très actifs dans les activités de négoce, tant à Genève qu'au niveau du groupe. Au plan de notre réputation - le groupe est considéré comme l'une des cinquante banques les plus sûres du monde et nous sommes l'une des deux seules banques du Moyen-Orient dotée d'un rating AA (L'Agefi du 24 mars) - comme au plan de l'expérience, il n'y a aucun doute sur la qualité de notre positionnement. NBAD prend le Trade Finance très au sérieux et je suis, à ma connaissance, le seul spécialiste du métier qui siège au conseil d'administration d'une banque de la région du Golf. Beaucoup d'autres banques désireuses de pénétrer le marché doivent étoffer leurs équipes alors que la notre est déjà en place. Nous sommes des précurseurs et il est déjà établi, au sein du groupe, que NBAD Genève jouera un rôle de premier plan. Ce métier nécessite une certaine tournure d'esprit qui ne s'acquière pas du jour au lendemain.

Les sociétés de négoce n'ont donc pas de raison de quitter Genève

Ni plus, ni moins qu'auparavant. Les traders ont des structures extrêmement mobiles et peuvent se financer où qu'ils soient. Genève leur offre une infrastructure de qualité et la situation du crédit ne pose pas de problème réel en ce moment et sous condition que les prix des matières premières ne se renchérissent pas davantage.