

## Matières premières

## «Londres et Singapour, concurrents de la Suisse»

**Trader à Genève, Richard Watts vole au secours d'une branche souvent décriée. Entretien**

**Richard Etienne**

Le négoce des matières premières, qui représente 3,5% du produit intérieur brut (PIB) suisse et un dixième de celui de Genève, est critiqué. La pression en faveur de plus de contrôles croît. Certains évoquent à ce sujet «la prochaine plaie de la Suisse» et craignent que, après les banques et la fiscalité, le pays ne soit attaqué pour ses activités opaques sur ce terrain. Pour Richard Watts, directeur de la société genevoise HR Maritime, qui travaille dans le secteur au bout du lac depuis treize ans, il y a un «grand malentendu» qu'il faut à tout prix corriger.

**La pression s'accroît sur les négociants. Comment la ressentez-vous?**

On entend plus de critiques depuis six mois. Il y a un grand malentendu, un manque de compréhension sur la définition du négoce de matières premières. La branche souffre d'une mauvaise réputation car les gens ne font pas la différence entre le négoce physique, très présent à Genève, et le négoce financier et spéculatif, une activité également présente en Suisse, mais qui doit être considérée séparément du négoce physique.

**Vous pouvez nous expliquer la différence?**

Le négoce physique est une partie essentielle de nos vies. Chaque bien que nous consommons a été négocié. Beaucoup ont même été négociés à plusieurs reprises. Le principe élémentaire du négoce est d'acheter un bien où il y a une forte offre et une faible demande, l'acheminer vers un pays où la demande est forte et l'offre faible. Le Brésil, par exemple, possède une large offre de minerai de fer, mais une faible demande du fait de sa petite capacité à transformer le minerai en produit fini tel que le fer, l'acier, les voitures, etc. En Chine, il y a un peu de minerai de fer. Mais ce grand constructeur de produits en fer a besoin de ce minerai. Un négociant qui achète du minerai de fer au Brésil et le transporte en Chine peut du coup le vendre à un prix supérieur que le prix d'achat. Dès lors, le négociant a ajouté de la valeur à sa marchandise. Quant au négoce financier, il



Le trader Richard Watts, directeur de la société genevoise HR Maritime. OLIVIER VOGELSAND

**«Je suis contre l'imposition de règles générales par des gens qui méconnaissent la branche, et qui viennent lui mettre des bâtons dans les roues»**

n'apporte aucune valeur ajoutée. Il ne fait qu'acheter et revendre le même produit pour faire du profit.

**Les 21 principaux négociants du monde ont amassé 250 milliards de dollars de profits en dix ans selon le Financial Times, plus que les banques américaines...**

Ces chiffres sont énormes mais les marges ne sont pas si grandes. Il faut tenir compte des volumes qui sont immenses. Selon l'ONU, la valeur totale des marchandises négociées en 2011 est de 18 000 milliards de dollars. Un milliard de tonnes métriques de charbon sont négociées par an, ce qui représente 151 milliards de dollars. Le Financial Times a calculé que les dix premières sociétés de négoce ont un revenu net cumulé de 1200 milliards de dollars, mais elles ne font pas plus de 0,5% de profit. Le marché est

compétitif, il n'y a pas de place, excepté dans certaines situations, pour des profits disproportionnés. Une société qui ferait de telles opérations serait bloquée par ses concurrents et mise hors jeu.

**La branche est cependant souvent citée dans le cadre de scandales. Votre explication?**

Compte tenu de l'importance des volumes négociés et du nombre d'acteurs sur la place (10 000 en Suisse), les affaires illégales ou douteuses relèvent de l'exception. Il y a des lois et elles sont respectées, les compagnies n'entendent pas souiller leur nom. Proportionnellement à la taille de l'industrie, il semble y avoir plus de problèmes ailleurs.

**Faut-il davantage réguler ce secteur?**

Je suis contre l'imposition de règles générales par des gens qui méconnaissent la branche, et qui viennent lui mettre des bâtons dans les roues. La seule conséquence serait d'augmenter les prix pour les consommateurs. Si des règles viennent les aider, alors je suis d'accord.

**Des hausses fiscales pourraient-elles faire partir les traders?**

L'attrait fiscal est important mais ce n'est pas l'unique raison qui amène les sociétés à Genève. La localisation, la proximité de l'aéroport, les conditions de vie, les salaires, la stabilité sont avanta-

geux ici. Des compagnies ont quitté Paris pour Genève pour des questions de bureaucratie et de lois sur le travail, plus adaptées ici aux besoins du secteur. Les deux plus grands concurrents de Genève aujourd'hui sont Londres et Singapour. Si Londres sort de la crise financière, alors certains pourraient s'y déplacer. En simplifiant, pour les sociétés qui ont une activité mondiale, il est logique d'avoir un centre d'affaires à Genève et à Singapour. Pour les sociétés actives sur le marché asiatique, Singapour prime. Pour les sociétés centrées sur l'Europe et l'Afrique, il n'y a pas de meilleure place que Genève.

**Vous pensez que le secteur souffre d'une image négative injustifiée?**

Des ONG disent que les négociants doivent donner les matières premières aux pays en voie de développement. En disant cela, elles montrent qu'elles ne comprennent pas pourquoi la branche existe. Donner ne signifie pas rendre service. Commercer et travailler permettent le développement. A Genève, si les gens avaient la possibilité de voter pour faire partir les négociants, je pense qu'ils diraient oui. S'ils regardaient son importance pour l'économie du canton, ils se ravieraient. C'est dommage, car l'essor du secteur ces dernières années a été spectaculaire. Les gens devraient être fiers de ce qui a été créé à Genève.