

# Trading et financement alternatif

**EUROFIN ASIA GROUP (GENÈVE).** Premier gérant de fonds trade finance devenu membre de l'association professionnelle du secteur du négoce.

EuroFin Asia Group offre depuis 2006 du financement adossé au négoce des matières premières: une classe d'actifs à volatilité faible, non corrélée aux autres actifs. Le groupe basé à Singapour entretient des relations avec des emprunteurs dans plus de vingt pays. Nicolas Sanchez, fort de 30 ans d'expérience dans les métiers du négoce dirige la filiale de Genève. EuroFin Asia est le premier gérant de fonds trade finance devenu membre de l'association professionnelle du secteur du négoce, la STSA (Swiss Trading and Shipping Association).

Nicolas Sanchez explique les raisons de la croissance de la demande en financements alternatifs à l'heure où les grandes banques se concentrent sur les principaux groupes de négoce et le financement des transactions standard, sous l'effet des réglementations bancaires. Le crédit structuré aux sociétés de trading de niche ou opérant sur des flux particuliers, voire complexes dans les métaux, l'agriculture ou l'énergie représentent une opportunité d'investissement diversifié, positivement corrélé à la courbe des taux d'intérêts (lors de la hausse des taux, le rendement croît également).

**EuroFin Asia fait partie des acteurs du financement alternatif depuis 2006. Assiste-t-on à une croissance de ce secteur face au désengagement des banques de trade finance qui doivent répondre aux exigences de fonds propres (Bâle III)?**

Nos produits sont complémentaires à l'offre traditionnelle des banques qui se recentrent sur le négoce de transit, les grands groupes de trading et leurs opérations connues et régulières. Les positions ainsi abandonnées par le sys-



**NICOLAS SANCHEZ.** Les positions abandonnées par le système bancaire offrent de nouvelles opportunités.

tème bancaire offrent en effet de nouvelles opportunités. Les fonds de financement des matières premières présentent l'avantage de solutions sur-mesure à des opérations de trading plus complexes. Leur processus décisionnel est beaucoup plus rapide. Toutefois, ils ne prétendent ni ne peuvent remplacer les banques et coopèrent au contraire avec elles. Au cours des vingt dernières années, la valeur globale des échanges a été multipliée par six pour les produits agricoles et par quinze pour les produits pétroliers et miniers. Le besoin en financement a triplé pour une cargaison de blé, quadruplé pour le cuivre et quintuplé pour le pétrole brut.

**A quelle catégorie de traders vos fonds en financement de matières premières s'adressent-ils? Et à quelle étape de la chaîne de valeur?**

La majorité de nos clients appartient à la catégorie des petites et moyennes sociétés de négoce. Nous finançons également certains grands groupes de trading pour leurs opérations de niche que les banques ne couvrent plus et qu'ils devraient financer sur leurs fonds propres.

Nous intervenons principalement en amont et en aval de la chaîne de valeur et non sur le transit, qui reste majoritairement financé par

les banques de la place genevoise, traditionnellement ou plus récemment actives dans ce domaine. Pour fournir un exemple concret, nous finançons notamment l'accumulation, le stockage et la logistique domestique jusqu'à l'export en containers pour un négociant de café en Afrique. En Turquie, nous couvrons l'importation, l'entreposage au port sous «Collateral Management» jusqu'à la vente «cash&carry» d'un gros-distributeur.

Dans d'autres cas, pour des produits pétroliers, le financement d'une raffinerie est couvert par une assurance. Ce type de structures de financement représente des opportunités croissantes pour des acteurs alternatifs comme EuroFin Asia.

**Quels sont ces (nouveaux) acteurs mondiaux du financement alternatif des matières premières?**

Une petite dizaine de gérants de fonds s'est forgée une réputation de sérieux et de professionnalisme, généralement avec une spécificité géographique. Ces acteurs se trouvent à Genève, Londres, New York, Singapour ou sont présents sur le terrain en Afrique, en Amérique Latine ou en Europe au sens large. Certains gérants utilisent des effets de levier - ce que EuroFin Asia préfère éviter - et/ou interviennent pour le financement de marges, en complément des fonds propres des emprunteurs. Pour tout financement, une part comprise

entre 5 et 30% (mais généralement entre 10 et 20%) du montant de la transaction doit être financée par la société de trading elle-même. Cette dernière peut avoir recours aux fonds alternatifs pour financer cette «marge». Dans cette catégorie de financement nommée «junior» ou «mezzanine financing», le fonds met en principe à disposition la moitié de la marge. Il est important de ne financer que des flux physiques de matières premières et de répondre aux besoins tout en analysant en détail les risques sous-jacents afin de les couvrir au moyen des structures et outils à disposition.

INTERVIEW:  
ELSA FLORET