

L'argent des traders

Qui finance les négociants de matières premières ? Quels contrôles exercent réellement les banques sur la destination de leur argent ? Public Eye s'est penchée sur les principaux instruments de financement des traders et ceux qui les leur mettent à disposition. Nous publions la liste des principaux créanciers des cinq grandes maisons de négoce basées en Suisse, ainsi qu'un tour d'horizon des failles réglementaires dont elles profitent amplement.

GÉRALDINE VIRET ET ADRIÀ BUDRY CARBÓ

Le cash. C'est la « matière première » dont les négociants ne peuvent se passer pour acheter des cargaisons de brut, les transporter et les faire arriver à bon port. C'est aussi la ressource dont ils dépendent pour se protéger contre les fluctuations des prix ou réaliser de coûteuses acquisitions. Dans ce secteur ultra compétitif où les marges sont faibles, les traders ont besoin de l'appui d'un réseau de banques pour effectuer des transactions se chiffrant en dizaines de millions de dollars. Et ainsi pouvoir dégager de juteux bénéfices.

Bien que central, le financement du négoce reste l'un des plus grands mystères du commerce international. Les rares chiffres à disposition sont non seulement datés mais ils diffèrent tant entre eux qu'il est difficile d'estimer l'ampleur des capitaux avalés par les grandes maisons de négoce installées sur les rives du Léman ou du lac de Zoug. On en sait peu aussi sur l'utilisation de ces fonds.

Il y a plusieurs mois, Public Eye a décidé de se plonger dans les méandres du financement du négoce afin d'en comprendre les angles morts et les risques. Complexe, truffé de termes obscurs dans la langue shakespearienne des traders, le sujet est aussi politique. Car depuis plusieurs années, le Conseil fédéral chante une rengaine murmurée à son oreille par les négociants et leur lobby : nul besoin de réguler le secteur en Suisse, puisque les activités des sociétés de négoce sont indirectement supervisées par les banques qui les financent.

En février dernier, dans un rapport demandé par le Parlement pour évaluer cette thèse, le Conseil fédéral a une fois encore raté l'occasion de mettre un peu d'ordre dans ce secteur qui, année après année, apporte à la Suisse son lot de scandales. Si les autorités reconnaissent le « risque élevé de corruption » qui caractérise le secteur, elles n'apportent aucun chiffre nouveau sur le financement du négoce par les banques suisses et ne proposent aucune mesure pour une surveillance efficace (*lire encadré*). Jamais pourtant les têtes de pont de la place helvétique n'ont été à ce point dans l'œil de la justice.

Pas de gendarme pour les négociants

Il y avait donc urgence à creuser. Nous avons approché plus d'une dizaine de professionnels de la branche qui ont accepté de nous raconter l'envers du décor sous couvert d'anonymat. Les témoignages de ces banquiers, agents de conformité et traders révèlent une évolution dangereuse des instruments et des pratiques, qui échappent toujours plus au contrôle bancaire. Une réalité bien différente de l'univers Lego décrit par les communicants de Trafigura dans ses rapports « Commodities Demystified » et « Prepayments Demystified », où tout le monde gagne (honnêtement) et personne ne perd. Notre enquête confirme ce que le Conseil fédéral lui-même est bien forcé d'admettre à demi-mot : les banques ne sont pas en mesure de jouer les gendarmes des négociants.

Des signalements bancaires qui doivent tout aux médias et aux ONG

Les autorités helvétiques ont été forcées de reconnaître qu'il est très difficile pour les banques helvétiques de détecter les transactions de nature corromptive dans le négoce. L'analyse du Bureau de communication en matière de blanchiment d'argent (MROS), effectuée dans le cadre du rapport de réponse au postulat Seydoux, est frappante : la plupart des signalements sont déclenchés par des sources externes (rapports d'ONG, articles de presse). Seulement neuf des 367 communications adressées au MROS analysées concernaient des « sociétés de négoce opérationnelles ». « Parmi ces neuf cas, un seul a été signalé par l'intermédiaire financier qui finançait les opérations commerciales de son client. » Mais malgré ce constat d'échec, les autorités helvétiques ne proposent aucune mesure pour une surveillance efficace.

Alors que le crédit bancaire s'assèche, les traders ont plus soif que jamais et réalisent des prouesses d'inventivité. Si la fameuse « lettre de crédit » introduite par le banquier de BNP Paribas Christian Weyer était la pièce maîtresse de la finance du négoce mijotée à Genève dans les années 1970, les règles du jeu ont radicalement changé. Dans cette opacité qui constitue l'ADN du secteur.

Les grandes maisons de négoce captent désormais la majeure partie des financements. Elles ont accès à des instruments toujours plus sophistiqués, qui permettent davantage de souplesse financière et moins de contrôle bancaire. Parmi ceux-ci, les facilités de crédit renouvelables (Revolving Credit Facilities ou RCF) s'apparentent, selon les situations, à un service open bar ou à un « chèque en blanc » délivré par les banques aux traders.

Jonglant avec les milliards, les principales maisons de négoce se substituent même parfois aux banques, octroyant des lignes de crédit à de plus petites sociétés ou des prêts colossaux à des États africains déjà très endettés, en échange d'un accès privilégié à l'or noir. Certains négociants sont ainsi devenus « too big to fail » dans un monde en pleine mutation.

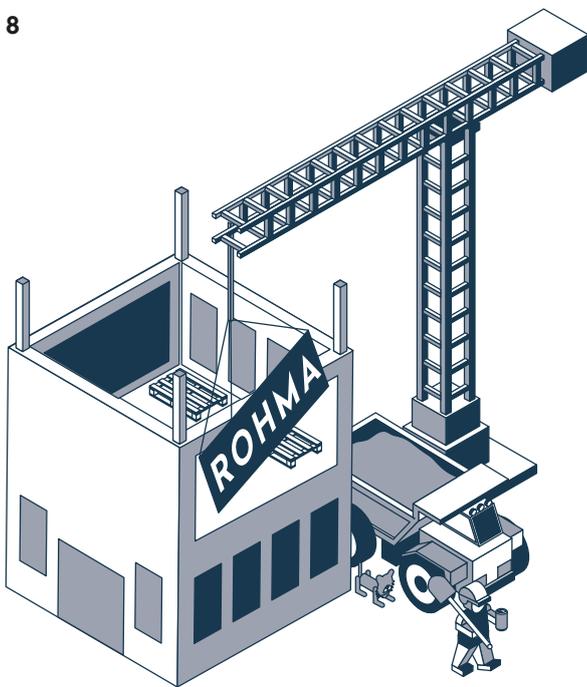
Qui finance les négociants suisses ?

363,8 milliards de dollars : c'est le montant des prêts bancaires obtenus par les géants Glencore, Trafigura, Vitol, Mercuria et Gunvor entre 2013 et 2019, selon des données exclusives obtenues par Public Eye auprès du cabinet néerlandais à but non lucratif Profundo.

Parmi les grands créanciers, Credit Suisse et UBS ont respectivement mis 6,6 et 6 milliards de dollars à disposition des cinq grands négociants depuis 2013. Les banques cantonales ne sont pas en reste, malgré leur profil public. La Banque Cantonale de Zurich a prêté près de 1,26 milliard de dollars, la Banque Cantonale de Genève 939 millions et la Banque Cantonale Vaudoise 894 millions. Sans compter les montants des grands établissements de type Société Générale, Crédit Agricole ou anciennement BNP Paribas qui pilotent leur division « Trade Finance » depuis Genève.

Une part considérable des fonds levés par les traders suisses provient cependant d'établissements financiers, sans aucune assise en Suisse, pour lesquels la supposée « surveillance indirecte » par des banques soumises à la réglementation helvétique est exclue dès le départ. Dans la course au financement, des établissements provenant de juridictions moins réglementées jouent un rôle clé. Avec





En bref : pourquoi la surveillance indirecte par les banques est un leurre

- 1 Une part considérable des crédits accordés aux principaux négociants helvétiques provient de banques étrangères qui ne sont pas soumises à la législation suisse anti-blanchiment (LBA). Dans cette course au financement, les établissements bancaires situés dans des oasis réglementaires gagnent du terrain.
- 2 Les obligations de diligence prévues par la LBA ne concernent que la relation contractuelle entre la banque et son client. «Les établissements financiers ne sont pas tenus de surveiller les clients de leurs clients», comme l'explique la Finma.
- 3 Les principaux instruments financiers utilisés par les négociants permettent d'échapper au contrôle bancaire. Les banques elles-mêmes avouent ne pas être en mesure de détecter les transactions suspectes, comme le confirme l'analyse du Bureau de communication en matière de blanchiment d'argent (MROS). La majeure partie des déclarations de suspicion interviennent bien après les faits et proviennent de médias et d'ONG.
- 4 Prêts à de plus petites sociétés, accords de préfinancement colossaux avec des pays africains riches en ressources naturelles : les négociants jouent toujours plus le rôle de banquier, alors qu'ils ne sont eux-mêmes soumis à aucun devoir de diligence contraignant.

près de 11,4 milliards de dollars en 2016, la banque VTB, contrôlée par le Kremlin, est par exemple devenue, en un seul versement, le plus important prêteur de Glencore. Parmi les partenaires opaques figure aussi la Banque centrale de Libye, qui travaille avec quatre des cinq principaux négociants helvétiques. Les banques mauriciennes, connues pour leur manque de transparence, montent également en puissance dans le secteur des matières premières.

Une autorité et du soleil

Il y a sept ans, Public Eye dressait déjà les contours d'un cadre réglementaire qui permettrait de lutter efficacement, ici en Suisse, contre la malédiction des ressources dans les pays producteurs. L'idée sous-tendant à la création (alors fictive) de la Rohma, l'Autorité de surveillance du secteur des matières premières : il n'y a rien d'inéluctable à ce que les pays en développement riches en matières premières restent prisonniers de la pauvreté. Le projet de donner naissance à une «cousine» de la Finma était légitime ; il était même si convaincant qu'une agence immobilière nous a proposé des locaux pour héberger ses quelque 300 employés ; plusieurs professionnels du secteur ont postulé ; et une dizaine de sociétés ont demandé à obtenir une licence.

Les années se sont succédé, tout comme les scandales de corruption et de blanchiment d'argent impliquant des multinationales suisses du pétrole ou des métaux. La cousine de la Finma n'a toujours pas vu le jour, pas plus que la moindre loi pour encadrer le secteur. Rapport après rapport, le Conseil fédéral persiste dans son immobilisme, s'entêtant dans une stratégie qu'il est le seul à prendre au sérieux : la supervision indirecte du négoce par le secteur financier. Tout aussi illusoire, les autorités helvétiques misent par ailleurs sur la bonne volonté des firmes à se comporter «de manière intègre et responsable». Nos propres recherches ainsi que la multiplication des procédures judiciaires visant des maisons de négoce qui ont pignon sur rue en Suisse n'ont eu de cesse de montrer les limites de cette approche. Il est temps d'agir.

Outre la création d'un organisme de surveillance, Public Eye demande la mise en place de devoirs de diligence concernant les relations d'affaires (en particulier avec les PEP, soit les personnes exposées politiquement) et les chaînes d'approvisionnement. Il est par ailleurs essentiel d'imposer aux négociants des règles contraignantes de transparence sur les paiements effectués aux gouvernements des pays producteurs, les contrats ainsi que les ayants droit économiques des sociétés. Pour faciliter le travail des autorités, Public Eye a décrit en détail les dispositions nécessaires pour encadrer les activités de négoce.

Comme le disait l'ancien juge de la Cour suprême des États-Unis Louis Brandeis dans son livre «Other People's Money and How the Bankers Use It» (non traduit) : «La lumière du soleil est connue comme le meilleur des désinfectants».

Les outils financiers des négociants

1

La lettre de crédit

Comment ça marche

Une lettre de crédit est un engagement à effectuer un paiement, garanti par de la marchandise physique. Il s'agit de l'outil le plus ancien et le plus utilisé dans le secteur. La lettre de crédit fonctionne comme un crédit à court terme, émis par une banque au nom d'un négociant.

Avantages pour les négociants

- Permet à des entreprises avec peu de fonds propres de lever des millions.
- Le prêt est sécurisé par la marchandise (collatéral).

Risques

- La lettre de crédit ne protège pas contre la fraude.
- Le trader peut gager plusieurs fois sa marchandise.



Contrôle bancaire direct relativement fort

La lettre de crédit est considérée comme l'instrument le plus sûr du financement de matières premières. Si l'une des parties contrevient à ses obligations, la banque a la possibilité de saisir la marchandise afin de se «rembourser». Ce type de financement transactionnel est également le plus complet au niveau de la documentation révisée par les banques et permet théoriquement un suivi de toute la transaction.

2

Les prêts syndiqués ou facilités de crédit renouvelable

Comment ça marche

Les prêts syndiqués ou facilités de crédit renouvelable (*Revolving Credit Facility – RCF*) sont octroyés par un groupe de banques qui s'unissent afin de partager le risque. Un établissement «chef de file» – généralement une banque de premier plan – est chargé de mettre en place ce syndicat, avec l'accord du négociant. Une fois leur ligne de crédit obtenue, les maisons de négoce peuvent puiser dans ces réserves à tout moment.

Avantages pour les négociants

- Le trader peut puiser librement dans sa ligne de crédit comme dans un *open bar*.
- L'accord de prêt peut être renouvelé automatiquement sans passer par de nouvelles négociations.

Risques

- Les banques n'évaluent que la stabilité financière du trader et perdent la trace de leur argent.
- Les prêts syndiqués permettent aux grandes maisons de négoce de jouer aux banquiers, en prêtant à des États producteurs ou d'autres traders les sommes qu'elles ont empruntées à des conditions plus favorables.

Contrôle bancaire indirect limité

- Les prêts syndiqués appartiennent à la catégorie dite de financement non sécurisé, soit non gagés sur de la marchandise. La destination de cet argent n'est en général pas scrutée par le service de mise en conformité des banques. Un crédit renouvelable repose sur la santé financière du négociant, analysée périodiquement.

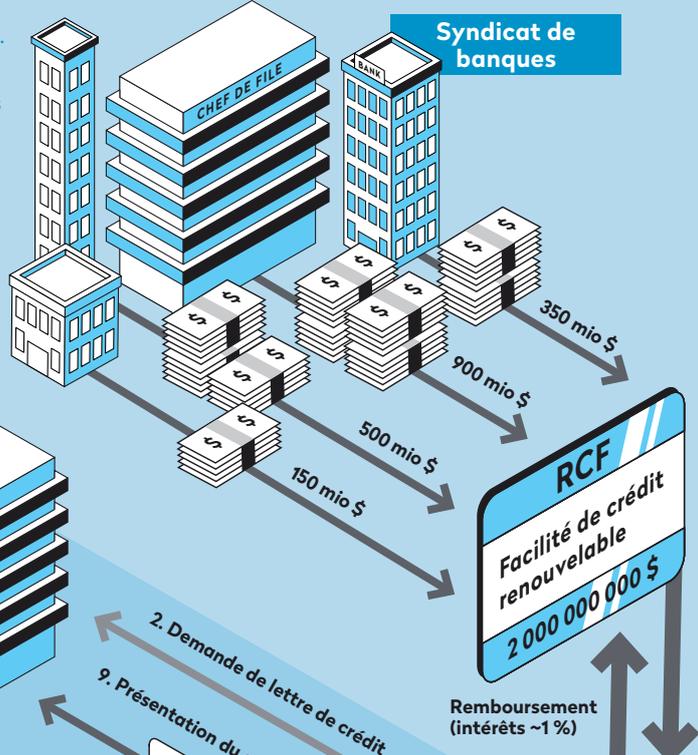


LES FINANCEMENTS BANCAIRES

- ➔ Livraisons
- ➔ Paiements
- ➔ Accords

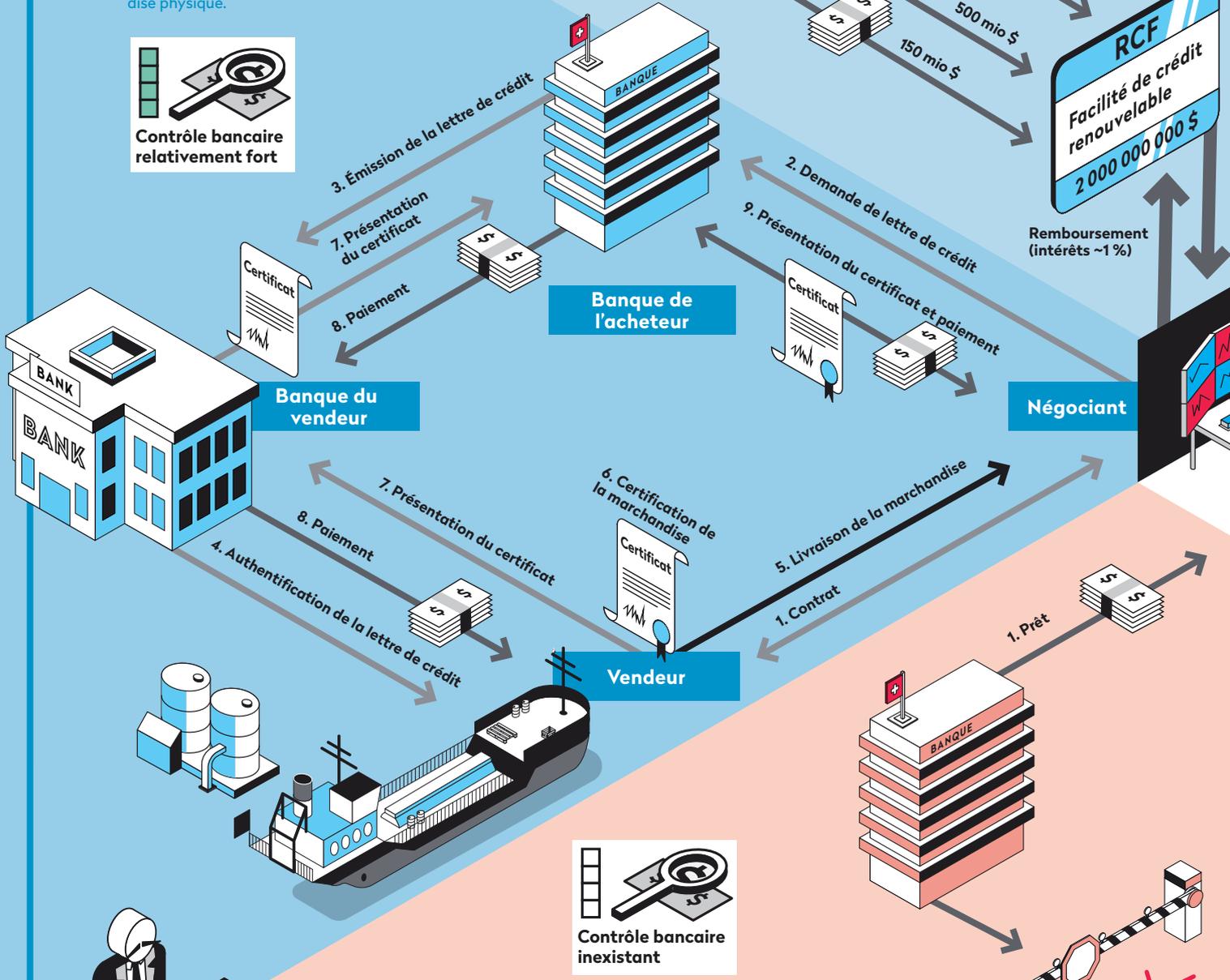
2 Les facilités de crédit renouvelable

Les prêts syndiqués ou facilités de crédit renouvelable sont octroyés par un large syndicat de banques qui s'unissent afin de partager le risque. Le trader peut puiser à tout moment dans ces lignes de crédit pour acquérir des actifs ou octroyer des prêts à d'autres traders ou à des États producteurs.



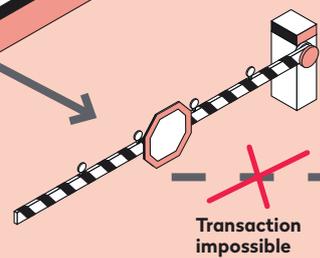
1 La lettre de crédit

Une lettre de crédit est un engagement à effectuer un paiement. Elle est considérée comme le plus sûr des instruments financiers du secteur car elle est garantie par de la marchandise physique.



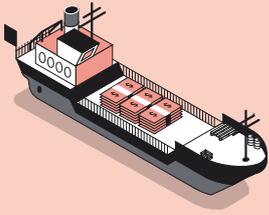
4 Les préfinancements

Ces opérations se basent sur l'achat futur d'une certaine quantité de matières premières en échange de prêts octroyés à une compagnie d'État.



3

Les swaps



Comment ça marche

Il s'agit ici des accords d'échange de produits, soit généralement un troc de pétrole brut contre des produits raffinés. Ce type de *swap* est conclu avec des pays n'ayant qu'une faible capacité de raffinage et qui doivent importer des produits raffinés pour satisfaire leurs besoins domestiques. Le pays producteur s'engage à livrer du pétrole brut à un prix fixé à l'avance contre la livraison d'une quantité fixe de produits raffinés. Une équation complexe en raison des déséquilibres entre le brut reçu et les produits délivrés qui sont inhérents à ce type d'opérations.

Avantages pour les négociants

- L'échange de pétrole brut contre des produits raffinés permet quasiment de se passer de banque et de ses commissions.
- Il permet aussi de nouer une relation privilégiée avec un État producteur en s'accordant un accès garanti à son brut.

Risques

- Ces échanges se passent la plupart du temps sous le radar bancaire.
- L'équation compliquée résultant de cet échange offre beaucoup de possibilités de dissimuler commissions et pots-de-vin.
- Forte dépendance des États producteurs aux traders.



Contrôle bancaire quasi inexistant

Le *swap* permet de diminuer l'implication bancaire, dont les commissions, mais aussi les contrôles. Il existe par ailleurs une forte opacité autour des accords de troc entre les multinationales du négoce et les pays en développement, et il n'y a pas de standards internationaux portant sur les contrats de type *crude-for-products*.

4

Les préfinancements

Comment ça marche

Les États producteurs de matières premières qui ont des difficultés à accéder aux marchés financiers (en raison de leur fort endettement) se voient proposer par les négociants des crédits dits de « préfinancement », contre un accès garanti à leur production pour assurer le remboursement. Ces opérations se basent sur l'achat futur d'une certaine quantité de matières premières en échange de prêts octroyés généralement à une compagnie d'État.

Avantages pour les négociants

- Le trader s'offre un accès à moyen ou long terme aux réserves pétrolières d'un pays à un prix fixe.
- Il en résulte une situation de monopole ou de quasi-monopole sur l'achat de pétrole du pays producteur concerné.

Risques

- L'opacité règne sur ces contrats de préfinancement.
- Fort risque de dépendance et de gonflement de la dette du pays producteur.
- En cas de chute des cours pétroliers, le producteur doit rembourser la même somme en pompant plus de pétrole, nourrissant ainsi un cercle vicieux.

Contrôle bancaire inexistant

- Pour ce type de préfinancement, les négociants utilisent généralement les lignes de crédit obtenues par les banques. Ces dernières ont rarement accès à la formule qui permet de fixer le prix du baril qui permettra au négociant de se rembourser. En outre, contrairement au secteur bancaire, les traders n'ont aucune obligation quant à l'utilisation effective de ces prêts.

