

Les possibilités de formation dans le domaine du négoce de matières premières à Genève



Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention du Bachelor HES

par

Romain GEISSMANN

Conseiller au travail de Bachelor :

(Orly BALLI-GARTI, Chargée d'enseignement HES)

Genève, le 4 juin 2010

Haute École de Gestion de Genève (HEG-GE)

Filière Economie d'entreprise

Déclaration

Ce travail de Bachelor est réalisé dans le cadre de l'examen final de la Haute école de gestion de Genève, en vue de l'obtention du titre Bachelor HES en économie d'entreprise. L'étudiant accepte, le cas échéant, la clause de confidentialité. L'utilisation des conclusions et recommandations formulées dans le travail de Bachelor, sans préjuger de leur valeur, n'engage ni la responsabilité de l'auteur, ni celle du conseiller au travail de Bachelor, du juré et de la HEG.

« J'atteste avoir réalisé seul le présent travail, sans avoir utilisé des sources autres que celles citées dans la bibliographie. »

Fait à Genève, le 4 juin 2010

Romain GEISSMANN

Remerciements

Je tiens à remercier les nombreuses personnes qui m'ont aidé lors de la réalisation de ce travail de Bachelor. J'aimerais surtout dire merci à Madame Orly Balli-Garty qui, en plus d'être ma conseillère pour ce travail, est également en charge de la majeure de Commodity Trading à la HEG. Ce cours m'a permis de découvrir ce domaine plus en profondeur et m'a donné envie de faire mon travail de Bachelor sur le négoce de matières premières. De plus, je remercie également Monsieur Emmanuel Fragnière qui m'a permis d'acquérir les compétences nécessaires pour pouvoir procéder aux différents sondages et interviews.

Merci également à toutes les personnes interrogées qui ont pris le temps de m'accorder quelques minutes afin de pouvoir mener à bien cette enquête.

Sommaire

Ce travail de Bachelor a pour but de répondre aux besoins urgents d'experts dans le domaine du négoce de matières premières à Genève par l'analyse des différentes formations proposées mais également des attentes des entreprises en matière d'expertise.

A travers des approches ethno-méthodologiques, qualitatives mais aussi quantitatives, il a été possible de récupérer différents résultats auprès d'une trentaine d'étudiants et de quatre entreprises de la place afin de les analyser et d'en tirer des recommandations.

Ce rapport se conclue sur une note mitigée, mettant en exergue le peu de formations proposées ainsi que le manque de communication autour de celles-ci.

Table des matières

Déclaration	i
Remerciements	ii
Sommaire.....	iii
Table des matières.....	iv
Liste des Tableaux.....	v
Liste des Figures	v
Le négoce de matières premières à Genève	1
1. Les formations existantes et l'analyse des besoins	5
1.1 Méthodes de recherche	5
1.2 Objectif de la recherche	6
1.3 La méthodologie qualitative et le sondage.....	6
1.3.1 L'observation directe.....	6
1.3.2 L'entretien semi directif.....	7
1.3.3 Le sondage	7
1.4 Les différentes formations	8
1.4.1 Objectifs de la formation	10
1.4.2 Public cible.....	11
1.4.3 Méthode d'enseignement	12
1.4.4 Programme	13
1.4.5 Conditions d'admission	16
1.4.6 Frais.....	17
1.4.7 Partenariat	18
1.4.8 Reconnaissance du diplôme.....	18
1.5 Du point de vue des étudiants	19
1.5.1 Le sondage	19
1.5.1.1 Analyse des résultats	19
1.5.1.2 Que peut-on en déduire ?	20
1.6 Du point de vue des professionnels	21
1.6.1 L'interview semi directive	21
1.6.1.1 Présentation	21
1.6.2 Quels résultats ?.....	22
1.6.2.1 Une grande banque française	22
1.6.2.2 Une société active dans les dérivés du pétrole	23
1.6.2.3 Une société active dans l'énergie.....	23
1.6.2.4 Une banque cantonale	24
2. Synthèse et recommandations	25
2.1 Synthèse des résultats du travail et recommandations envisageables.....	25
2.2 Un manque de communication ?	28
Conclusion.....	30
Bibliographie	32
Annexe 1 Sondage auprès des étudiants	33

Liste des Tableaux

Tableau 1	Caractéristiques de deux approches de recherche.....	5
Tableau 2	Les axes d'étude	9
Tableau 3	Le programme du DAS.....	13
Tableau 4	Le programme du Master	14
Tableau 5	Le programme du Certificat ISFB.....	15

Liste des Figures

Figure 1	Où se situe le négoce mondial de pétrole ?	1
Figure 2	Où se situe le négoce mondial de céréales russes et ukrainiennes ?	4
Figure 3	Où sont gérés les mouvements de bateaux de matières premières ?	4
Figure 4	Où se situe le négoce mondial d'acier ?	4
Figure 5	Etudiants montrant un attrait pour le négoce de matières premières.....	20
Figure 6	Parmi les étudiants attirés par ce domaine, combien connaissent les formations proposées ?	20

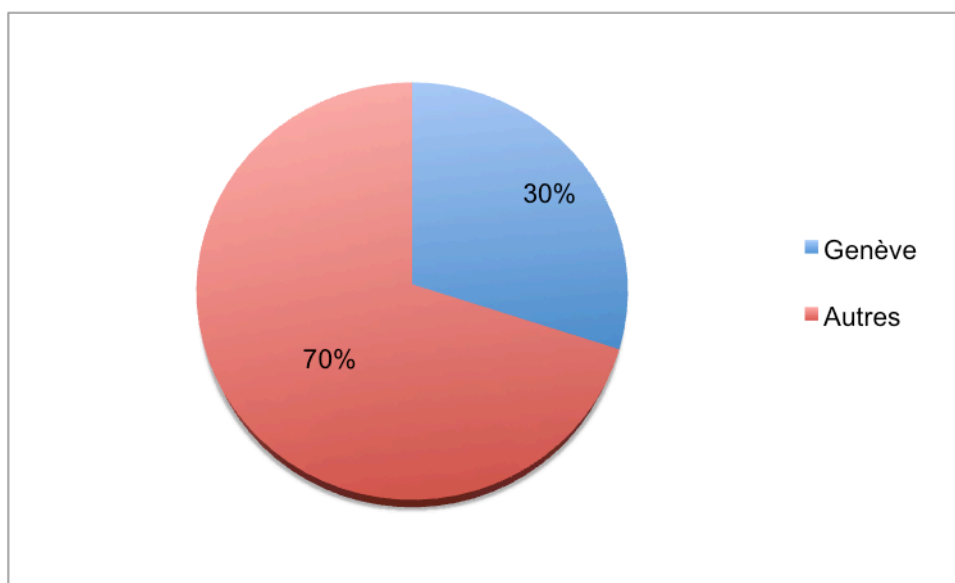
Le négoce de matières premières à Genève

De manière générale, le négoce est l'activité qui concerne l'échange de biens ou de services. On parle de négoce de *commodities* pour qualifier le commerce de matières premières, c'est à dire le commerce des ressources directement produites par la nature, principalement les produits agricoles, les métaux et les sources d'énergie.

L'intérêt de cette étude pour la formation dans le domaine du négoce de matières premières à Genève n'est pas anodin. En effet, Genève constitue aujourd'hui la première place mondiale en matière de négoce de commodities. Depuis 1970, la ville est devenue une véritable plaque tournante du négoce et du financement des matières premières. Environ la moitié du commerce mondial des céréales et des graines oléagineuses, ainsi qu'une part non négligeable du commerce du pétrole brut se déroulent à Genève. Actuellement, on y trouve plus de 500 sociétés dépassant les US\$ 700 milliards de chiffre d'affaires et de nombreuses banques actives dans le domaine du trading. En outre, selon une étude de la Geneva Trading and Shipping Association (GTSA), le bénéfice du secteur se monte à 2,1 milliards de CHF pour l'année 2008 et cela pour le seul secteur de Genève.

Figure 1

Où se situe le négoce mondial de pétrole ?



Le *commodity trading* est un secteur extrêmement diversifié, qui offre de nombreuses possibilités, tant pour les producteurs que pour les acheteurs, mais pas seulement. Ainsi, sans compter l'importante concentration des activités de négoce en Suisse et plus particulièrement à Genève, le secteur intéresse de nombreuses autres professions qui interagissent ensemble pour assurer le bon déroulement des mécanismes d'achat et de vente. A ce titre, on trouve un nombre grandissant d'assurances, d'avocats, d'entreprises de conseil, de fiduciaires ou encore d'entreprise de transports, spécialisées dans le secteur, qui permettent de gérer au mieux les risques liés à l'activité en cause.

Ces deux facteurs associés mettent en exergue le besoin accru de formations spécifiques, dans le domaine du négoce de matières premières à Genève, en raison de la technicité de cette activité, de ses principaux acteurs ainsi que des professions complémentaires associées.

Le développement du secteur du négoce de matières premières à Genève implique que les acteurs présentent des connaissances particulières, qui peuvent aussi différer suivant le produit concerné. On ne peut, en effet, pas acheter et vendre avec les mêmes prérogatives du blé et du pétrole, ou encore du diamant. Ainsi, la pratique du négoce de matières premières suppose des connaissances bien rodées, non seulement pour ce qui est des caractéristiques du produit, mais également des stratégies de vente et des contraintes liées au transport.

Pourtant, très peu de communication est effectuée autour de ce domaine et il reste ainsi mal connu de la plupart des étudiants à Genève. De plus, les quelques formations existantes dans ce domaine sont relativement chères ; et ne s'adressent, pour la plupart, qu'aux personnes exerçant déjà une activité professionnelle, et non aux étudiants de cycle universitaire désireux de se former à ce métier.

Depuis cette année, je participe au cours de négoce de matières premières à la HEG. Il s'agit d'une option de dernière année qui nous donne l'opportunité de nous spécialiser dans ce domaine. Ayant trouvé ce cours très intéressant, je me suis donc posé la question de savoir si d'autres formations existaient dans ce domaine.

Compte tenu de la place occupée par Genève pour ce qui est du négoce de matières premières, il me paraissait évident que différentes formations y soient proposées. Mais contre attente, et en comparaison aux formations bancaires, les formations concernant le négoce de matières premières sont peu nombreuses et ne sont que très faiblement représentées dans les Universités suisses.

L'objectif de ce travail de Bachelor est donc de comprendre et d'analyser cette situation afin de pouvoir, à terme, résoudre la problématique liée à ce manque de formations. Grâce à différentes interviews auprès de sociétés de trading de la place, mais aussi de sondages effectués auprès des étudiants, j'obtiendrai des réponses qui me permettront d'évaluer et d'étudier concrètement cette situation et d'y apporter des éléments de réponse.

Cette étude est donc divisée en plusieurs parties. La première partie consistera en la présentation de la méthodologie adoptée afin de mener à bien cette recherche, des outils qui ont été utilisés ainsi qu'une explication sur le choix de ceux-ci.

La deuxième partie, quant à elle, présentera les différentes formations proposées à Genève et en fera une comparaison selon certains axes et en tirera déjà une première synthèse.

La troisième partie analysera les résultats d'une étude menée auprès des étudiants, relative à leurs connaissances des diverses formations existantes à Genève, dans le négoce de matières premières.

La dernière partie mettra en exergue les attentes des entreprises en terme de formation, grâce aux résultats obtenus à partir de différentes interviews de sociétés cibles.

Pour finir, l'ensemble du travail sera synthétisé et analysé aux fins d'établir des recommandations relatives aux possibilités de formations dans le négoce de matières premières à Genève.

Quelques figures sur le négoce de matières premières à Genève :

Figure 2

Où se situe le négoce mondial de céréales russes et ukrainiennes ?

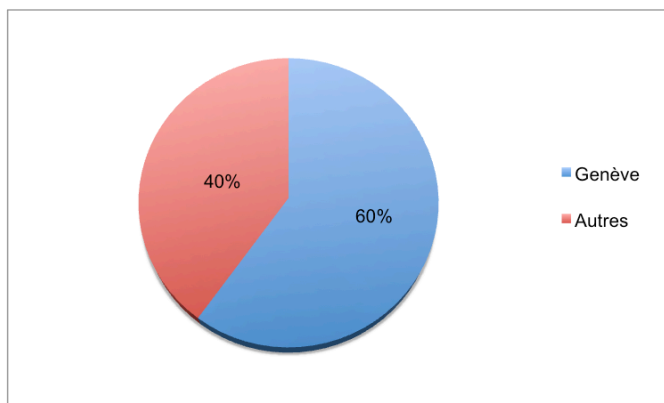


Figure 3

Où sont gérés les mouvements des bateaux de matières premières?

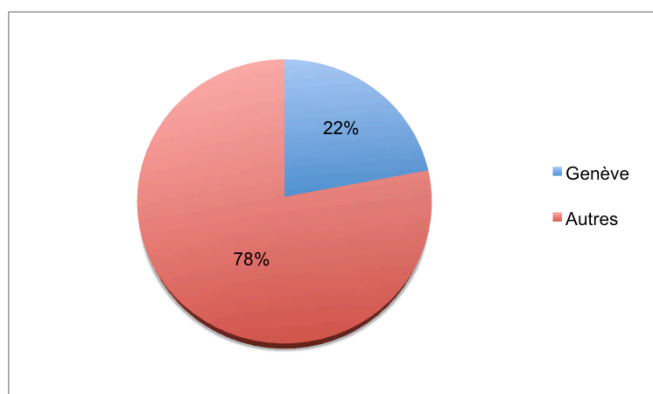
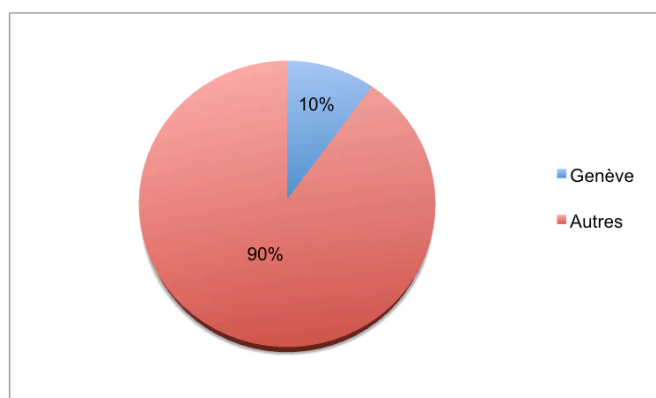


Figure 4

Où se situe le négoce mondial d'acier ?



1. Les formations existantes et l'analyse des besoins

1.1 Méthodes de recherche

Cette première partie explique et détaille les différents types de méthodes de recherche adoptées afin de récolter les données nécessaires à la pertinence de ce travail.

L'approche la plus appropriée à l'analyse des besoins des sociétés, ainsi que la recherche des différentes formations proposées à Genève, est l'approche dite ethnographique. En revanche, en ce qui concerne l'analyse des attentes des étudiants, c'est grâce à une approche scientifique que les résultats ont été obtenus.

Dans le tableau ci-dessous, vous trouvez les principales différences entre ces deux approches de recherche :

Tableau 1

Caractéristiques de deux approches de recherche

Approche	Scientifique	Ethnographique
Type des données récoltées	Généralement des chiffres	Généralement des mots
Méthodes utilisées	Sondage, expérience, base de données	Observation directe, entretiens.
Type de questions auxquelles on peut répondre	Quoi, combien	Pourquoi, comment
Résultats	Mesures	Explications

Source: Mayor and Blackmon 205, p.140

Grâce au tableau, il est évident de déduire quelle approche utiliser suivant les résultats que l'on souhaite obtenir.

1.2 Objectif de la recherche

L'étude proposée ne se borne pas à la simple analyse du public étudiant et des différents cursus existants, mais elle va surtout analyser les attentes des futurs employeurs potentiels en terme de formation. Il s'agit donc d'étudier ces besoins réels en vue de définir si les cursus existants sont en corrélation avec les désirs des deux parties.

1.3 La méthodologie qualitative et le sondage

Afin de pouvoir récolter les données nécessaires auprès des différentes sociétés, ainsi que pour les différentes formations, deux méthodes qualitatives ont été appliquées. En ce qui concerne les étudiants, les résultats ont été tirés d'un sondage effectué durant ce travail.

1.3.1 L'observation directe

La technique d'observation directe consiste à « *collecter des données de terrain en utilisant divers supports, sans intervenir de manière significative sur le terrain* » (Anne-Marie Arborio & Pierre Fournier, 1999). C'est cette technique qui a été utilisée pour enquêter sur les différentes formations proposées dans le négoce de matières premières à Genève.

Contrairement à une méthode « active », qui consiste à s'impliquer et à influencer sur l'objet de l'étude, l'observation directe ne fait que récolter et analyser des informations dites « brutes ».

Les sites internet de ces différents instituts étant relativement bien fournis, il a été possible d'utiliser exclusivement leurs bases de données, pour trouver les informations nécessaires à cette enquête. La collecte de ces données permettra ensuite de procéder à une comparaison et une évaluation de ces formations, et de constater, dans une phase ultérieure, si celles-ci correspondent aussi bien aux attentes des étudiants que celles des diverses sociétés de négoce de la place de Genève.

1.3.2 L'entretien semi directif

Ce type d'entretien est très souvent utilisé lors d'études ethnographiques, car il permet de centrer l'entretien sur des questions prédéfinies, tout en laissant l'interlocuteur s'exprimer quasi librement. Il est en fait, situé entre l'entretien directif, qui ressemble à un questionnaire pur et simple, et l'entretien ouvert, qui laisse libre court au récit de la personne interrogée.

C'est par conséquent cette dernière méthode qui a été utilisée pour obtenir des résultats intéressants, auprès des personnes interrogées dans différentes sociétés genevoises de négoce de matières premières

Dans une période d'environ 30 minutes, les "sondés" ont répondu à plusieurs questions concernant la politique de leurs entreprises en matière de formation. Les résultats ainsi obtenus pourront être comparés aux formations proposées actuellement.

La finalité de ces différents entretiens est de constater s'il existe vraiment une corrélation entre les attentes des employeurs et ce les étudiants ont la possibilité de faire.

1.3.3 Le sondage

Afin de récolter un maximum d'information auprès d'un échantillon conséquent, un sondage auprès des étudiants a été effectué.

En considération du nombre considérable d'étudiants à Genève, il est apparu plus logique d'utiliser une approche scientifique qu'une approche ethnographique pour récupérer les données nécessaires à cette étude. Le questionnaire établi sert à déterminer s'il existe un attrait de la part des étudiants genevois pour le négoce matières premières, mais également de savoir s'ils connaissent les différentes possibilités de formation proposées à Genève en la matière.

1.4 Les différentes formations

A Genève, il existe trois formations spécialisées dans le domaine du négoce de matières premières ou plus communément appelé « Commodity Trading ». En effet, la langue utilisée dans ce domaine est l'anglais et celle-ci est par conséquent un pré-requis pour toute personne souhaitant travailler dans ce secteur.

Cette partie de l'étude consistera en l'analyse des données récoltées ainsi que la manière dont elles l'ont été

Grâce aux informations obtenues, il a été possible d'analyser les diverses formations proposées. Elles seront ainsi étudiées sous différents axes afin de mettre en évidence leurs points communs ainsi que leurs divergences.

Au demeurant, le résultat sera comparé aux attentes des sociétés de trading en terme de connaissances requises pour pouvoir exercer dans la compagnie ainsi que celles des étudiants en terme de formation.

Les trois formations disponibles à Genève sont les suivantes :

- **Diploma of Advanced Studies in Commodity Trading**
- **Master of Arts in International Trading, Commodity Finance and Shipping**
- **Certificat ISFB en Financement du Négoce International**

Et voici les différents axes sur lesquels va porter l'étude de ces trois cursus :

Tableau 2

Les axes d'étude

- Objectifs de la formation	<ul style="list-style-type: none">- Général- Spécialisé- Degré de difficulté
- Public cible	<ul style="list-style-type: none">- Etudiants- Employés- Age
- Méthode d'enseignement	<ul style="list-style-type: none">- Plein temps- Temps partiel- Professeurs- Intervenants externes
- Programme des cours	<ul style="list-style-type: none">- Modules- Durée
- Conditions d'admissions	<ul style="list-style-type: none">- Langue- Etudes précédentes
- Frais	<ul style="list-style-type: none">- Frais annuels- Frais d'inscription
- Partenariat	<ul style="list-style-type: none">- Société- Autres écoles
- Reconnaissance du diplôme final	<ul style="list-style-type: none">- National- International

1.4.1 Objectifs de la formation

1.4.1.1 DAS

Cette formation a trois objectifs principaux. D'une part permettre aux étudiants d'acquérir une compréhension solide du marché des matières premières et d'autre part, leur fournir les éléments essentiels d'un contrat de « trade » ainsi que tout les risques liés à l'exécution de celui-ci. Enfin, les divers aspects du financement du négoce de matières premières y seront abordés.

1.4.1.2 *Master in Trading, Commodity Finance and Shipping*

Les étudiants de ce programme apprennent à maîtriser les différents outils ainsi que les compétences nécessaires pour briller dans le domaine du négoce pur, de l'affrètement et du financement de négoce. Cette formation a été créée par la Geneva Trading and Shipping Association, une association reconnue dans le monde du négoce de matières première et dont les membres sont les plus importants acteurs du marché du négoce à Genève, voire dans le monde.

1.4.1.3 *Certificat ISFB*

Ce programme permet aux étudiants d'acquérir les connaissances théoriques et les compétences techniques liées aux métiers du financement du négoce international.

Les objectifs de ces trois formations sont clairement différents. Alors que le Certificat ISFB est très spécialisé, puisqu'il est exclusivement orienté vers le financement du négoce de matières premières, le DAS, quant à lui, aborde quasiment tous les métiers liés au négoce. Pour sa part, le Master constitue la formation la plus complète mais aussi la plus générale. De surcroît, le Master est la seule formation à proposer un enseignement consacré au shipping.

En terme de difficulté et de travail à fournir, le Master doit être considéré comme la formation la plus exigeante. On trouve ensuite le DAS et finalement le Certificat ISFB.

1.4.2 Public cible

1.4.2.1 DAS

Ce cursus vise les professionnels souhaitant garder un niveau élevé de connaissances dans le domaine du négoce de matières premières, mais également ceux qui viennent d'un autre secteur et qui souhaitent s'orienter vers le trading. Ce programme est donc destiné à des professionnels expérimentés et non à des étudiants sans expérience. La moyenne d'âge des participants se situe entre 30 et 35 ans.

1.4.2.2 *Master in Trading, Commodity Finance and Shipping*

Cette formation s'inscrit dans le cursus universitaire harmonisé LMD, c'est-à-dire que le Master proposé est la suite logique d'un Bachelor. La formation Master est ainsi offerte aux étudiants souhaitant acquérir des connaissances dans le domaine du négoce et ayant déjà acquis un Bachelor. En plus d'être en possession d'un titre universitaire équivalent au Bachelor, le postulant doit être au bénéfice d'un emploi auprès d'une société de la branche. Cette formation est donc destinée aux jeunes étudiants diplômés travaillant dans le négoce, qui ne souhaitent pas apprendre leur métier seulement de manière empirique mais également grâce à des connaissances théoriques dispensées à l'Université. La moyenne d'âge des étudiants se situe entre 25 et 30 ans.

1.4.2.3 *Certificat ISFB*

Cette certification ne vise que les personnes travaillant dans le domaine des opérations documentaires, du négoce pur ou même dans n'importe quel domaine de la finance. Par ailleurs, cette formation n'apporte aux participants que des connaissances relatives du Trade Finance.

Il ressort de cette étude que ces trois formations n'ont pas le même public cible. En effet, le DAS et le Certificat ISFB ciblent une population plus âgée et ayant déjà de l'expérience professionnelle, tandis que le Master cible des étudiants sortis de l'université et souhaitant poursuivre une formation académique et acquérir les connaissances nécessaires pour travailler dans le négoce de matières premières.

Il convient également de souligner que le Certificat ISFB se différencie du DAS par le fait que la formation proposée ne s'oriente que vers le financement du négoce international.

1.4.3 Méthode d'enseignement

1.4.3.1 DAS

Il s'agit d'une formation dite « en emploi ». Il est en effet impossible et inutile d'effectuer cette formation à plein temps. Les cours sont donnés tous les vendredis après-midi ainsi que les samedis matin et enseignés par des professeurs spécialisés ainsi que des experts venant directement du monde du négoce de matières premières. Il est ainsi théoriquement possible de travailler à 90% pour effectuer cette formation. Néanmoins, puisque pour chaque heure de cours, il faut compter environ deux heures de travail préparatoire, le DAS est une formation difficile à réussir si l'on travaille à 90%. Le DAS dure en principe 12 mois mais il est possible de n'assister qu'à certains modules.

1.4.3.2 *Master in Trading, Commodity Finance and Shipping*

Cette formation s'effectue également en cours d'emploi mais celui-ci doit impérativement être dans le domaine du commodity trading. Les cours sont dispensés soit deux vendredis et deux samedis après-midi par mois, ou soit le jeudi toute la journée ainsi que le vendredi et samedi après-midi. Il faut donc être engagé à 90% maximum. En revanche, comme pour le DAS, il faut fournir un travail personnel conséquent et il est donc recommandé de ne travailler qu'à 80%, voire 70% au maximum, afin de pouvoir suivre la formation de manière optimale. Ce Master dure 18 mois et les enseignants sont équivalents à ceux présents dans le cadre du DAS.

1.4.3.3 *Certificat ISFB*

Contrairement aux deux autres formations, celle-ci ne s'effectue pas forcément en cours d'emploi. Les cours durent toute la journée et sont répartis sur 3 mois. De plus, ceux-ci sont enseignés seulement par des professeurs et non pas par des intervenants externes travaillant dans le domaine du négoce.

Concernant la méthode d'enseignement, le DAS et le Master se ressemblent fortement, bien que le Master dure quelques six mois de plus. Pour ce qui est du Certificat ISFB, celui-ci peut être suivi même sans emploi et ne dure que trois mois. Il ne présente aucune similitude par rapport aux deux autres formations proposées.

1.4.4 Programme

1.4.4.1 DAS

Le programme du DAS est composé de 10 modules de 24 heures chacun, repartis sur une année. Il est en revanche possible de ne suivre que les modules désirés et non pas toute la formation. Voici la liste des modules enseignés :

Tableau 3

Le programme du DAS

Basics of CT, Worldwilde Trade Flows	- S&D, markets, players, ...
The Trading Contract – Part 1	- Quality & Quantity - Price Mechanisms
The Trading Contract – Part 2	- Delivery Terms & Shipping
Financial Instruments and Payment Terms	- Documentary credit - LOI, L/C, UCP Rules
Legal Aspects of Trading & Shipping	- Documents of Title - Dispute resolution
Risk Management – Part 1	- Identifying the risks - Elements of modern risk management
Risk Management – Part 2	- The risks in derivatives
Physical & Other Risks	- Physical Risks & Insurrance - Other Risks
Financing of CT Activities	- Financing of CT Activities - Credit Analysis
The Organisation & HR	- Best Pratiques - Policies & Procedures - Common issues

1.4.4.2 Master in Trading, Commodity Finance and Shipping

Le programme du Master est composé de 24 modules de 24 heures chacun répartis sur 3 semestres :

Tableau 4

Le programme du Master

Semestre 1 Components of Trading	Semestre 2 Commodity Hedging and Price Risk	Semestre 3 Commodity Finance and Financial Risk Management
Basics of CT	Applied Statistics and Probability	Insurance
Energy Products market	Commodity Price Mechanisms	Accounting and internal auditing
Metals, Ores, Mineral and Non-tangible Commodities market	Technical Analysis	Financial instruments - overview
Agri-commodities market	Commodity Price Risk Issues	Credit Analysis
Shipping, Transport and Logistics	Hedging Tools and Techniques	Type of financing
Incoterms, Documents of Title	Options	Credit Risk Management
Legal Aspects	Risk in derivatives	The Organisation and Human Resources
Environmental and Ecological Issues	Shipping market	Trading Game/Simulation

1.4.4.3 *Certificat ISFB*

Comme dit précédemment, cette formation ne porte que sur l'aspect financier du négoce de matières premières. Pour cette raison, elle se compose de 5 modules uniquement, répartis sur 3 mois. Les différents modules peuvent être suivis à la carte sauf le Workshop final.

Tableau 5

Le programme du Certificat ISFB

- Comptabilité Bancaire	<ul style="list-style-type: none">- Bilan- Compte de résultats
- Négoce international, macroéconomie et relations bancaires - Marché de l'import / export	<ul style="list-style-type: none">- Opérations de paiement- Connaissances générales de l'environnement économique et du secteur d'activité- Incoterms
- Instruments de crédits documentaires - Garanties bancaires, cession et assignation	<ul style="list-style-type: none">- L/C, UCP- Les types de garanties- Publications de la Chambre de Commerce Internationale
- Droit et réglementation liés aux opérations documentaires - Opérations documentaires et risques	<ul style="list-style-type: none">- Droit commercial et bancaire- Risk Management- Lignes de crédit
- Workshop de consolidation	<ul style="list-style-type: none">- Mise en pratique

Il ressort de cette étude comparative le fait que le Master est la formation la plus complète, suivi du DAS et enfin du Certificat ISFB.

1.4.5 Conditions d'admission

1.4.5.1 DAS

Afin de pouvoir postuler à cette formation, quatre critères sont décisifs. Il est nécessaire de :

- Parler anglais couramment ;
- Avoir au minimum trois années d'expérience dans un environnement international ;
- Avoir de bonnes connaissances en économie, finance ou management ;
- Etre à l'aise avec Microsoft Office.

De plus, le postulant doit rédiger une lettre de motivation et un CV, mais également obtenir des lettres de recommandation pour s'inscrire au DAS.

1.4.5.2 *Master in Trading, Commodity Finance and Shipping*

Comme pour n'importe quel Master, il est impératif d'être en possession d'un Bachelor pour pouvoir s'y inscrire. De plus, il faut pouvoir présenter le Graduate Management Admissions Test (GMAT) avec un score de minimum 500. Enfin, il est nécessaire d'avoir un emploi à temps partiel dans le domaine du négoce de matières premières et de parler couramment l'anglais.

Comme pour le DAS, une lettre de motivation ainsi qu'un CV doivent être joints à la demande d'inscription.

1.4.5.3 *Certificat ISFB*

Cette certification ne demande comme pré-requis que l'obtention d'un CFC de commerce et quelques notions de comptabilité bancaire. Toute personne ayant ces pré-requis est admise aux cours.

Le certificat ISFB se démarque à nouveau des deux autres formations par le peu de conditions qu'il requiert pour l'admission. En ce qui concerne le Master, les conditions d'admissions sont quasi équivalentes à celles du DAS, exception faite de la réussite du GMAT avec 500 points au minimum, sachant qu'il s'agit d'un test relativement difficile.

1.4.6 Frais

1.4.6.1 DAS

Les frais d'écologie s'élèvent à CHF 15'000.- pour les dix modules. Il est en revanche possible de ne suivre que certains modules au prix de CHF 1'800.- par module. Il est également impératif d'avoir un ordinateur portable.

1.4.6.2 Master in Trading, Commodity Finance and Shipping

La formation coûte entre CHF 15'000.- et CHF 20'000.- mais est totalement prise en charge par l'entreprise dans laquelle travaille l'étudiant. Néanmoins, l'étudiant, doit s'acquitter des CHF 500.- semestriels correspondant au frais normaux de l'université.

Il convient de souligner que les frais liés au GMAT Test s'élèvent à USD 250.- et sont à la charge de l'étudiant.

1.4.6.3 Certificat ISFB

L'étudiant peut soit s'inscrire au cursus entier avec des jours de cours prédéfinis, soit il peut choisir ses cours à la carte. Dans la première hypothèse, les frais se montent à CHF 11'050.- alors que dans le cas des cours à la carte, ils s'élèvent à CHF 12'000.- De plus, chaque répétition d'examen coûte CHF 150.-

Contre toute attente, le Master est le cursus le moins cher pour l'étudiant, mais encore faut-il que l'entreprise soit d'accord de lui payer les frais d'écologie. Le Certificat ISFB est lui relativement moins cher que le DAS mais les enseignements présentés sont quantitativement moindre.

1.4.7 Partenariat

1.4.7.1 DAS

Le DAS s'effectue en partenariat avec l'université de Genève, HEC Genève, HEG et GTSA.

1.4.7.2 Master in Trading, Commodity Finance and Shipping

Le Master présente les mêmes partenaires que le DAS.

1.4.7.3 Certificat ISFB

Le Certificat ISFB ne présente aucun partenariat externe.

A nouveau, le DAS et le Master sont quasi identiques alors que le Certificat ISFB se démarque franchement.

1.4.8 Reconnaissance du diplôme

1.4.8.1 DAS

Le « Diploma of Advanced Studies in Commodity Trading » bénéficie d'une reconnaissance surtout en Suisse. Cependant, comme le GTSA est un partenaire, ce diplôme tend à être connu dans les grandes sociétés de négoce de matières premières.

1.4.8.2 Master in Trading, Commodity Finance and Shipping

Le Master est un diplôme reconnu mondialement. De plus, à l'instar de qui a été dit concernant le DAS, le Master est reconnu par tous les grands acteurs du marché en raison de son partenariat avec le GTSA.

1.4.8.3 Certificat ISFB

Le Certificat ISFB n'est reconnu qu'en Suisse. Il s'agit réellement d'un « mini diplôme » en financement de négoce international.

Le Master est donc le diplôme le plus connu et reconnu, suivi par le DAS, et enfin par la Certification ISFB.

1.5 Du point de vue des étudiants

1.5.1 Le sondage

1.5.1.1 Analyse des résultats

Comme expliqué précédemment, un sondage a été effectué auprès de 32 étudiants qui suivent actuellement un cursus universitaire ou sont inscrits dans une HES. Ce sondage a été distribué aux étudiants de manière électronique, par le biais du réseau social Facebook, ainsi que par des courriers électroniques (e-mails), mais également en allant directement à l'université de Genève et en demandant aux étudiants de remplir l'exemplaire papier.

Le but de celui-ci est de déterminer l'attrait des étudiants pour le domaine du négoce de matières premières et de savoir s'ils connaissent les différentes formations existantes.

Il en ressort que 7% des étudiants interrogés ne savent pas en quoi consiste le négoce de matières premières, 10% ont en déjà entendu parler, 71% connaissent ce métier, 9% s'y intéressent et 1 étudiant considère ce métier comme sa passion.

Il existe donc un intérêt certain de la part des 12% d'étudiants interrogés pour le domaine du négoce international. Paradoxalement, seulement 6% des sondés ont entendu parler des différentes formations proposées à Genève dans ce secteur ; de plus, aucun ne connaît le certificat ISFB.

Cette étude posait également la question des frais d'écologie et de la volonté des étudiants de payer pour une formation dans un domaine qui les intéresse. Parmi ceux qui ont indiqué être attiré par ce métier, tous savent que les formations existantes sont payantes.

En revanche, ils ignoraient qu'avant de pouvoir suivre ces formations, il fallait être en cours d'emploi ou du moins, avoir une expérience professionnelle avérée. De plus, à la question de savoir combien est-ce qu'ils seraient prêts à payer pour suivre une formation, le sondage offre comme résultat un montant d'un peu moins de CHF 10'000.-

Enfin, tous les étudiants qui souhaitent s'orienter vers ce domaine disent que si une formation gratuite et à plein de temps était mise en place, ils souhaiteraient que ce soit un Master à pouvoir directement effectuer dès l'obtention du Bachelor.

1.5.1.2 Que peut-on en déduire ?

Le but d'un sondage est d'extrapoler le résultat obtenu avec l'échantillon à toute une population.

Il en ressort donc qu'environ 12% des étudiants à l'université ou dans une HES ont un intérêt certain pour le négoce de matières premières, mais que seulement la moitié d'entre eux ont entendu parler des différentes formations existantes.

Cependant, la plupart de ceux-ci ne sont pas prêts à payer pour leur formation et ne bénéficie d'aucune expérience professionnelle.

Figure 5

Etudiants montrant un attrait pour le négoce de matières premières

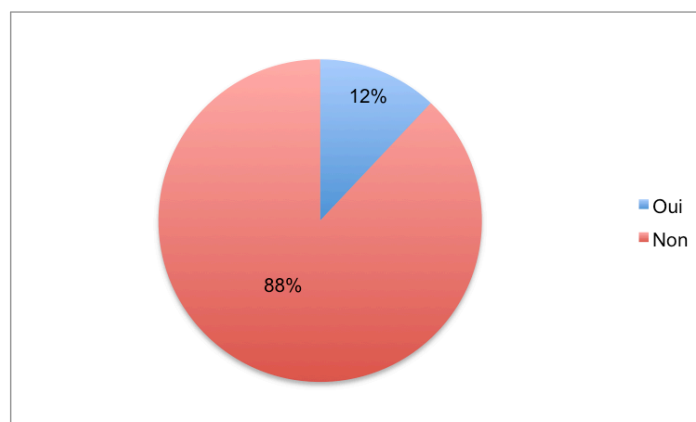
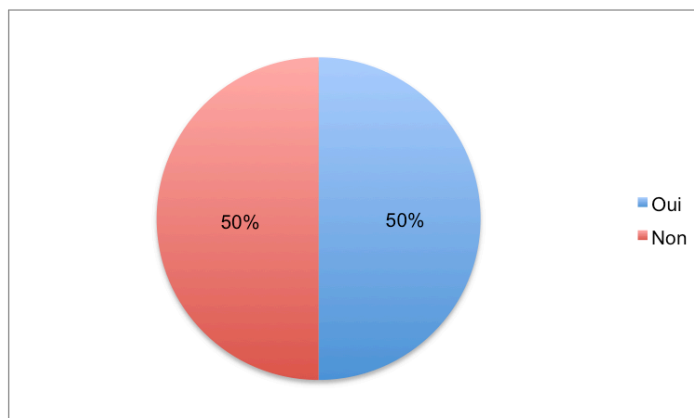


Figure 6

Parmi les étudiants attirés par ce domaine, combien connaissent les formations proposées ?



1.6 Du point de vue des professionnels

1.6.1 L'interview semi directive

1.6.1.1 Présentation

Afin de pouvoir récolter les données pertinentes auprès des sociétés de négoce de matières premières, des interviews semi-directives ont été effectuées auprès de leurs départements des ressources humaines. Elles consistent en trente minutes d'interview avec des questions préparées à l'avance mais qui peuvent évoluer en fonction de la discussion.

Il a été possible d'interviewer quatre sociétés actives dans le domaine du commodity trading et dont le siège est situé à Genève. Deux d'entre elles sont des banques tandis que les deux autres sont des sociétés négociant des dérivés du pétrole ainsi que diverses énergies.

Le but de ces entretiens était de déterminer la politique RH de ces différentes entreprises en matière de critères d'embauche, pour des jeunes venant de terminer leurs études. En effet, il existe deux écoles en matière de formation. Certaines sociétés pensent que ce métier s'apprend directement « sur le tas », c'est à dire sans formation préalable, mais simplement à force de travailler et de regarder la manière dont les collègues procèdent. D'autres entreprises, en

revanche, encouragent les études et les formations afin d'entrer dans le domaine du négoce de matières premières.

Les données récoltées vont donc être analysées afin de déterminer dans quelle mesure les sociétés demandent à leurs futurs employés d'avoir acquis certaines connaissances grâce à des formations, avant de les engager ou inversement, si elle souhaitent que ceux-ci soient former sur le tas.

1.6.2 Quels résultats ?

1.6.2.1 Une grande banque française

La première entreprise interviewée est une des plus grandes banques française. Elle finance les plus importantes sociétés de négoce de matières premières grâce à son département de Trade Finance situé à Genève. Elle est d'ailleurs la banque numéro 1 en Suisse, pour tout ce qui concerne le financement des matières premières.

Cette société est également membre de la Geneva Trading and Shipping Association. Par conséquent, elle encourage naturellement les étudiants à faire le Master mis en place par la GTSA.

Elle recherche des étudiants ayant obtenu un diplôme universitaire dans le domaine de l'économie pour ensuite leur offrir le Master in International Trading, Commodity Finance and Shipping. En contrepartie, les étudiants doivent signer un contrat de fidélité de 2 ans avec cette entreprise. En effet, pour la banque, il s'agit d'un investissement d'environ CHF 30'000.- et ils ne veulent donc pas que les étudiants démissionnent une fois le Master effectué.

Il ressort de l'interview que la politique RH de la banque est très claire et structurée. Pour la directrice des ressources humaines, « les métier liés au financement du négoce et du trading en général requiert un niveau d'expertise très élevé que seule une formation telle que le Master peut apporter aux étudiants en un temps relativement restreint ».

En ce qui concerne les autres formations, la directrice des RH les connaît mais les considère plutôt comme des passerelles pour les personnes plus âgées, ayant déjà de l'expérience professionnelle et souhaitant s'orienter dans le domaine du trading.

Pour cette grande banque, l'engagement d'un étudiant fraîchement diplômé ne se fera qu'à la condition que celui-ci soit apte à poursuivre ses études pour encore 18 mois dans le but de réussir à obtenir le diplôme final du Master in International Trading, Commodity Finance and Shipping.

1.6.2.2 *Une société active dans les dérivés du pétrole*

Cette société est une petite entreprise active dans les lubrifiants. Son siège est à Genève mais la plupart des *trades* sont réalisés depuis la branche de Londres. Seulement une vingtaine d'employés travaille dans celle-ci, dont cinq à Genève.

Il n'y a pas de département des ressources humaines et c'est donc le directeur qui s'occupe de tous les recrutements. Sa politique est celle de la formation sur le tas pour les jeunes étudiants disposant d'un diplôme universitaire. En effet, étant engagé dans une toute petite structure, le futur employé pourra facilement apprendre de ses collègues. Pour le surplus, le directeur considère que le *trading* est un métier qui ne peut pas s'apprendre dans une salle de cours mais uniquement sur le terrain.

Par ailleurs, il encourage fortement les personnes souhaitant réorienter leur carrière vers le commodity trading de suivre la formation du DAS. D'après lui, il est beaucoup plus dur d'apprendre un nouveau métier pour quelqu'un ayant passé des années à travailler dans un domaine particulier. Le simple fait que ces personnes aient obtenu un diplôme suite à cette formation montre leur motivation ainsi que leur volonté d'apprendre un nouveau métier.

Cette société se base donc sur l'expérience professionnelle du candidat, pour déterminer si celui-ci a besoin ou non d'une formation pour pouvoir être engagé.

1.6.2.3 *Une société active dans l'énergie*

L'entreprise interviewée est un leader mondial du négoce d'énergie qui recrute de nombreux jeunes talents. Existant depuis de nombreuses années sur le marché du commodity trading, cette société a des idées très arrêtées en matière de recrutement.

Comme la grande banque française interrogée plus tôt, cette entreprise est également membre de la GTSA et par conséquent encourage les jeunes étudiants à suivre la formation proposée par le Master. En revanche, elle n'exclut pas de former les jeunes talents de manière plus empirique grâce à la palette de formations internes dont elle dispose.

Elle recrute donc des étudiants disposant soit d'un Bachelor soit d'un Master et, suivant le profil de ceux-ci et de leur expérience, elle leur proposera de suivre une formation interne ou leur offrir le Master.

En ce qui concerne le DAS, la politique de l'entreprise est la même que celle de la grande banque française ; il s'agit plus d'une passerelle de réorientation que d'une formation pour étudiants nouvellement diplômés.

La politique RH de cette société est donc la même que celle de la grand banque française, bien qu'un peu plus souple sur certains points.

1.6.2.4 *Une banque cantonale*

La dernière entreprise à avoir été interrogée est une banque cantonale Suisse dont le siège est à Genève. Son activité de financement de trading n'a cessé de se développer ces dernières années et lui a même permis de faire gonfler son bénéfice pendant la crise de 2008.

Etant une banque cantonale, elle ne dispose pas des mêmes moyens que les autres grandes banques globales. Elle ne peut donc pas se permettre d'offrir le même genre de formation.

Les nouveaux employés sont donc formés en interne, sur le tas. Néanmoins, les candidats en possession de la certification ISFB présentent un avantage non négligeable aux fins d'être engagé dans cette banque. Le Certificat ISFB est, par ailleurs, une formation que celle-ci peut offrir à ses employés les plus prometteurs.

La certification est délivrée par l'Institut Supérieur de Formation Bancaire, dont cette banque est partenaire. et par conséquent, elle encourage ces jeunes étudiants à suivre ce cursus surtout s'ils ne bénéficient pas d'une formation universitaire.

En ce qui concerne le DAS ou le Master, et ce contrairement à la grande banque française, cette banque cantonale envisage sa politique RH de la même manière que la petite société de *trading* de pétrole. Elle pense en effet que le *trade finance* s'apprend sur le tas et attache, par conséquent, beaucoup moins d'importance à ces deux formations, qu'elle considère trop longue par rapport au Certificat ISFB.

2. Synthèse et recommandations

2.1 Synthèse des résultats du travail et recommandations envisageables

Il existe donc à Genève trois formations distinctes, présentant des statuts différents.

Le Master est conseillé par les grandes sociétés pour les étudiants qui viennent de finir leurs études, mais il est obligatoire pour ceux-ci de trouver un employeur dans le domaine pour pouvoir prétendre à la formation.

Le DAS, en revanche, vise en particulier les personnes souhaitant réorienter leurs carrières vers le domaine du négoce de matières premières.

Ces deux formations sont reconnues par la profession et sont jugées utiles par la plupart des employeurs, contrairement à la certification ISFB. En effet, celle-ci se limitant au domaine du *trade finance*, elle est par conséquent loin d'être aussi populaire auprès des différents employeurs et même des grandes banques, que les deux autres formations.

Enfin, il existe des entreprises très conservatrices qui estiment que le métier du négoce de matières premières ne peut s'apprendre que de manière empirique, c'est à dire avec une expérience qui s'acquiert de jour en jour, dans l'exercice de son travail.

Il existe à Genève un phénomène propre au négoce qui doit être relevé dans le cadre de la présente étude. Le manque d'expert à Genève pousse en effet la plupart des grandes sociétés à recruter leur personnel qualifié directement à l'étranger.

Puisque ces formations sont en place depuis peu, il serait intéressant de suivre leur évolution dans le futur, et ainsi de pouvoir observer si le manque d'expert formé à Genève se comblera peu à peu.

Il est donc difficile de juger pour l'heure si ces formations sont suffisantes à la pérennité du domaine du négoce de matières premières à Genève.

Du point de vue étudiant, il faut se demander si les formations proposées leurs conviennent. Pour un étudiant qui n'a pas de contacts, qui vient de terminer ses études et qui, de surcroît, ne possède pas d'expérience professionnelle, il sera difficile de trouver un emploi dans la branche et, par conséquent, de pouvoir s'inscrire au Master, alors que celui-ci correspond à ses attentes.

Serait donc t-il possible de mettre en place d'autres types de formations moins sélectives et moins contraignantes ?

Il ressort de cette étude que la mise en place d'un Master classique serait très intéressante pour les étudiants. Par master classique, on entend une formation à plein de temps d'une durée d'une année, voire d'un an et demi et qui n'obligerait pas l'étudiant à trouver un travail dans le domaine du négoce de matières premières.

En effet, les étudiants appréhendent le fait de devoir trouver un travail, en particulier s'ils ne possèdent pas de connaissances en rapport avec celui-ci. De plus, certains étudiants ont peur de ne pas aimer une matière qu'ils ne connaissent, or la plupart des entreprises interrogées demandent aux étudiants de signer un contrat de fidélité de deux ans, qui prévoit notamment le remboursement des frais d'écologie en cas de démission de l'étudiant avant ces deux années.

Il s'agit donc de mettre en place un Master à plein temps, dont les critères respectent les conditions d'admission d'un Master classique de l'Université de Genève.

En revanche, les étudiants demandent à ce qu'un stage obligatoire de six mois soit mis en place à la fin du Master, afin que ceux-ci puissent mettre en pratique leurs connaissances théoriques et constater par eux-mêmes si le métier du négoce de matières premières leur plaît vraiment.

Ce type de formation serait susceptible d'attirer beaucoup de monde, et pas uniquement des étudiants issus du monde de la finance. En effet, une telle formation pourrait, de manière certaine, réunir les étudiants issus du domaine économique au sens large, mais également les étudiants en droit, puisque de telles formations spécifiques ne leur sont pas offertes.

Une autre proposition récurrente des sondés est celle de la mise en place d'un Certificat Fédéral de Capacité. Le CFC est une formation professionnelle duale se déroulant au sein d'une société, tout en proposant des cours un ou deux jours par semaine.

Cette formation dure trois années et commence à l'âge de 16 ans. La personne est employée par une entreprise ou une institution qui lui enseigne la partie pratique de la profession, tandis que l'école professionnelle lui dispense les cours théoriques. Un salaire est versé par l'employeur mais celui-ci est minime comparé à celui d'un employé traditionnel.

Cette formation est beaucoup moins poussée au niveau théorique qu'une formation universitaire, mais elle permet aux différentes sociétés de repérer les très jeunes talents.

Il faudrait donc profiter du fait que le CFC est un diplôme reconnu en Suisse, qui permet non seulement aux employeurs de détecter les futurs talents mais aussi de peu les rémunérer. Du point de vue des étudiants, un jeune de 16 ans est en général heureux de pouvoir apprendre un métier qu'il a choisi et qui lui plaît, tout en touchant une rémunération.

En revanche, il est impératif que des cours d'anglais conséquents soient intégrés dans cette formation, car un étudiant de 16 ans ne bénéficie pas de connaissances suffisantes de la langue à ce stade pour la profession, excepté les personnes bilingues.

Le CFC apparaît donc être un moyen d'allier connaissances empiriques et théoriques.

L'étudiant peut également obtenir une maturité professionnelle commerciale en une année de plus que le CFC. Ce diplôme lui ouvrira les portes des Hautes Ecoles Spécialisées. Ainsi, lorsqu'il aura complètement terminé ses études, il se sera en possession d'un Bachelor of Business Administration, mais aura également acquis sept ou huit ans d'expérience dans le domaine du négoce de matières premières.

2.2 Un manque de communication ?

Une des lacunes de ces formations est le peu ou manque de communication qui les entoure.

En effet, très peu de communication est effectuée autour des formations relatives au négoce de matières premières à Genève. D'après les résultats de l'enquête, celle-ci ne s'effectue quasiment qu'auprès des étudiants d'HEC. Elle ne cible donc qu'une très petite partie des étudiants ayant le potentiel et l'envie d'effectuer des études dans ce domaine.

Il serait donc judicieux d'étendre cette communication à toutes les facultés de l'Université mais aussi aux HES et aux écoles secondaires.

La place de Genève dans le négoce de matières premières est presque aussi importante que celle qu'elle occupe dans le domaine bancaire, pourtant très peu de gens sont au fait de cette donnée.

Les étudiants de la plupart des secteurs pourraient être intéressés par le *commodity trading* car c'est un domaine très vaste qui comporte de nombreux métiers. Des étudiants en droit, en relations internationales ou en sciences de l'environnement pourraient tout à fait correspondre à certains profils recherchés par des futurs employeurs.

Parmi les étudiants interrogés, seulement 6% connaissent les différentes formations existantes. De plus, seulement la moitié des étudiants attirés par le domaine connaissent les différentes possibilités de formations à leur disposition.

Ce dernier point vient donc appuyer la thèse d'un manque flagrant de communication de la part des différentes parties prenantes.

Il est donc clair qu'afin de palier à ce manque d'expertise à Genève, les autorités doivent mettre en place une vraie politique de communication au sein de la place étudiante genevoise afin d'attirer un maximum de personne vers le domaine du négoce de matières premières.

Conclusion

Cette étude a permis de mettre en exergue les points sur lesquels les formations existantes sont ou ne sont pas adaptées, mais également le manque de communication autour du domaine du négoce de matières premières.

Il n'existe actuellement que deux formations vraiment reconnues par les professionnels du milieu, il s'agit du Master of Arts in International Trading, Commodity Finance and Shipping et du Diploma of Advanced Studies in Commodity Trading

Genève étant dans le top 2 des « hub » pour le négoce international de matières première, il est étonnant que si peu de formations existent, d'autant plus qu'une seule de ces deux formations est vraiment destinée aux étudiants universitaires.

Il est clair que du point de vue des employeurs, le Master est la formation idéale pour un jeune souhaitant s'orienter vers le commodity trading, bien qu'il représente un investissement en terme de coût.

En revanche, les étudiants ne le voient pas du même œil. Pour eux, le Master est trop sélectif mais surtout, il demande de se lancer dans une profession qu'ils ne connaissent pas vraiment et de signer un contrat de minimum deux ans avec une société active dans le domaine.

L'alternative qui pourrait convenir à tout le monde est donc le Certificat Fédéral de Capacité suivi de la maturité professionnelle commerciale puis de la HEG qui donnerait à l'étudiant l'expérience théorique mais surtout pratique pour être un expert du domaine, ce qui manque clairement à Genève.

En ce qui concerne le DAS, il n'y a rien à redire sur cette formation. Les personnes souhaitant effectuer cette formation ont déjà beaucoup d'expérience professionnelle et savent exactement ce qu'elles veulent pour la suite de leur carrière.

Le Diploma of Advanced Studies in Commodity Trading est donc une opportunité à saisir pour les personnes désireuses de se reconvertir dans le domaine du négoce de matières premières et qui leur permettra également d'acquérir toutes les compétences nécessaires pour devenir des experts des domaines tant recherchés à Genève.

La dernière formation proposée à Genève, est le Certificat ISFB en Financement du Négoce International. Cette formation n'est vraiment pas très reconnue dans le domaine et est donc conseillée pour les professionnels souhaitant rester à jour pour toutes les opérations qui concernent le financement de trading.

Elle ne cible donc pas les personnes souhaitant s'orienter dans le négoce de matières premières mais seulement celles qui y sont déjà et qui veulent acquérir des connaissances supplémentaires en financement de négoce ou simplement mettre à jour leurs acquis.

La problématique soulevée par ce travail de Bachelor est donc bien réelle. Il existe clairement à Genève un manque d'expert dans le domaine du négoce de matières premières et celui-ci ne sera pas comblé seulement avec le peu de formations proposées.

Bibliographie

GENEVA TRADING AND SHIPPING ASSOCIATION. *GTSA [en ligne]*.
<http://www.gtsa.ch> (consulté le 18.04.2010)

FONDATION GENEVE PLACE FINANCIERE. *FGPF – Fondation Genève Place Financière – Banques et Place financière de Genève [en ligne]*.
<http://www.geneve-finance.ch/fr> (consulté le 17.03.2010)

Sondage auprès des étudiants