

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Cette relation est-elle amenée à changer à moyen/long terme et de quelle manière ?



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

par :

Nicolas GARCIA

Conseiller au travail de Bachelor :
(Robert Piller, Chargé de cours HES)

Genève, 12.08.2014
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 Économiste 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 11.08.2014

Nicolas GARCIA

Remerciements

Je tiens à remercier vivement M. Robert Piller, mon conseiller et professeur de majeur « Commodity Trading », pour ses nombreux conseils judicieux et d'avoir pris le temps de me suivre tout au long de ce travail.

Je tiens également à remercier mes amis et ma famille qui m'ont apporté leur aide dans la relecture, la correction et qui m'ont soutenu aussi dans la réalisation de ce travail.

De plus, je tiens à remercier toutes les personnes qui ont pu m'éclairer et m'aider dans l'étude de ce travail en me consacrant leur temps.

Finalement, j'aimerais remercier le corps enseignant de la Heg, qui m'a permis d'acquérir des bases solides et qui m'a fourni la plupart des outils et la méthodologie utilisée dans ce travail de Bachelor.

Un grand merci à toutes et tous.

Sommaire

La Suisse est devenue n°1 dans le secteur des matières premières dans les années 2000, devançant ainsi Londres et prenant une longueur d'avance sur Singapour. Cette ascension dans la branche du négoce est en partie due grâce à l'harmonisation et la proximité des acteurs se trouvant en Suisse et prenant part aux diverses transactions commerciales.

Bien évidemment, la place économique suisse s'est appuyée sur les atouts du pays, notamment ; la situation géographique, une population cosmopolite, une main-d'œuvre hautement qualifiée, un régime fiscal souple ou encore une proximité avec les établissements financiers. Cependant, et malgré le fait que notre pays puisse jouir d'un environnement stable au niveau politique et monétaire, la Suisse subit de fortes pressions de la part d'ONG qui ne voit pas d'un bon œil ce commerce en raison de son opacité. Les faits que peuvent dénoncer ces détracteurs à propos du négoce sont le plus souvent basés sur la corruption, le blanchiment d'argent ou encore les droits de l'homme. Afin de conserver une réputation et de ne pas ternir son image, la Suisse réagit dans une moindre mesure. Ce sont trois départements fédéraux qui ont pris soin de proposer des recommandations découlant d'un rapport à l'attention du Conseil fédéral, afin que celui-ci puisse évaluer les décisions à prendre concernant la régulation du secteur de négoce.

La recommandation finale de ce travail nous amène à penser qu'il serait judicieux pour la Suisse de prendre son temps avant de réguler tout un système qui pourrait le fragiliser, voir le faire disparaître.

À travers ce travail, nous allons pouvoir constater qu'il est impératif de conserver ce secteur, mais que nous pouvons l'améliorer sans pour autant forcer les entreprises à s'implanter dans d'autre place concurrente.

Certes les améliorations seront minimales et feront grincer des dents encore longtemps les ONG, mais la volonté du Conseil fédéral de conserver ce secteur comme il est, s'affirme avec le temps. C'est pourquoi encore en 2014 le secteur manque de régulation et les entreprises ne sont pas sanctionnées économiquement pour certains de leur agissement. Finalement, l'image de ces sociétés est moins importante comparé à la liberté dont elles peuvent jouir dans ce domaine. À l'inverse, la Suisse devrait se soucier plus pour sa réputation.

Table des matières

DECLARATION.....	II
REMERCIEMENTS.....	III
SOMMAIRE	IV
TABLE DES MATIERES.....	V
LISTE DES FIGURES.....	1
1. INTRODUCTION :.....	2
2. LE SECTEUR DES MATIERES PREMIERES EN SUISSE	4
2.1 HISTOIRE DU NEGOCE DE MATIERES PREMIERES EN SUISSE	4
2.2 COMMENT LA SUISSE SEDUIT-ELLE LES ENTREPRISES ?	6
2.3 QUE VIENNENT CHERCHER CES ENTREPRISES EN SUISSE ?	7
2.4 LES PRINCIPAUX POLES DU NEGOCE EN SUISSE	7
3.0 EXEMPLE D'UNE OPERATION BASIQUE	8
4.0 QUELS SONT LES AVANTAGES DE LA SUISSE ?	10
4.1 PROXIMITE DES ACTEURS PRINCIPAUX.....	10
4.2 TIME ZONE.....	11
4.3 LES METIERS D'UNE ENTREPRISE DE NEGOCE	12
4.4 SYNTHESE MACRO-ECONOMIQUE.....	13
4.4.1 SWOT.....	13
4.4.2 PESTEL.....	14
5 IMPORTANCE DU SECTEUR DES MATIERES PREMIERES.....	15
5.1 CLASSEMENT DES DIX MEILLEURES ENTREPRISES DE NEGOCE	17
5.2 PARTS DE MARCHE SUISSE CONCERNANT LE SECTEUR DE NEGOCE	19
6 LA SUISSE S'ACTIVE POUR SA PLACE DE NEGOCE	21
6.1 ORGANISMES.....	21
7 « RAPPORT DE BASE : MATIERES PREMIERES » & RECOMMANDATIONS	24

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a
changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

7.1	ANALYSE DES RECOMMANDATIONS DU « RAPPORT DE BASE »	25
1.	ATTRAIT DE LA PLACE ECONOMIQUE	25
2.	TRANSPARENCE	29
3.	RESPONSABILITE DES ENTREPRISES ET DES ÉTATS	35
4.	POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT	37
5.	CONVENTIONS CONTRE LES DOUBLES IMPOSITIONS ET PRIX DE TRANSFERT.....	38
6.	DIALOGUE AVEC LES ACTEURS EXTERIEURS A LA CONFEDERATION ET PLATEFORME INTERDEPARTEMENTALE	39
11	SYNTHESE ET RECOMMANDATIONS.....	43
12	CONCLUSION	45
	BIBLIOGRAPHIE	48
	ANNEXE N°1 : SYNTHESE DU « RAPPORT DE BASE ».....	50

Liste des figures

Figure N°1 – Processus d’une transaction.....	10
Figure N°2 – Carte GMT.....	11
Figure N°3 – Schéma des corps de métier dans le négoce	12
Figure N°4 – SWOT	13
Figure N°5 – PESTEL	14
Figure N°6 – Évolution des recettes fiscales	15
Figure N°7 – Classement « top 10 » CAN d’entreprise du négoce.....	17
Figure N°8 – Situation géographique du classement des « tops 10 »	18
Figure N°9 – Graphique des parts de marché par matières.....	19
Figure N°10 – Processus de la norme ITIE	32
Figure N°11 – Cartographie des pays appliquant la norme ITIE	33
Figure N°12 – Tableau catégorisant les risques	41
Figure N°13 – Échelle d’évolution concernant la régulation du secteur .	43

1. Introduction :

À l'heure actuelle, la Suisse est devenue le pays de référence en ce qui concerne le négoce de matières premières. Les villes de Genève, Zoug et Zurich sont les plus attractives dans le domaine et regroupent le plus grand nombre d'entreprises. Ces villes sont devenues, au fil des années, leader dans le négoce de matières premières telles que ; l'énergie et le gaz, l'agriculture et les métaux.

L'attrait de la Suisse pour les diverses entreprises du secteur est grandissant, cependant les contraintes le sont également.

Un des problèmes majeurs est le fait que les régulations dans le domaine du négoce de matières premières n'ont pas suivi la même vitesse d'évolution qu'a connue le secteur en Suisse. De ce fait, d'autres problèmes surviennent notamment ceux liés à la corruption, au blanchiment d'argent ou encore aux droits de l'Homme.

La plupart du temps, les transactions sont faites dans les pays en développement. Le respect des principes de l'ONU n'y est que très rarement respecté, par exemple ; les droits de l'homme ou le droit du travail.

Ce genre de non-respect a très vite été mis en avant par certains médias à travers le monde accusant la Suisse de fermer les yeux sur ses entreprises de négoce qui agissent en toute impunité. Certaines associations, comme « la Déclaration de Berne » a elle aussi essayé de dénoncer le fonctionnement de ce secteur par le biais d'un livre appelé « *La Suisse, le négoce et la malédiction des matières premières* ». Ces médias et associations ternissent la réputation de la Suisse et en font un pays sans scrupule qui ne pense qu'à faire de l'argent sur le dos des pauvres.

Nonobstant ces allégations, la Suisse met un point d'honneur à faire en sorte de pérenniser sa place de négoce et cela à travers divers accords, conventions et groupes de travail. C'est le cas du rapport présenté à la Confédération en 2013 « Rapport de Base : Matières Premières » qui propose des recommandations dans le but d'améliorer le secteur et de le réguler par des normes internationales et nationales. Ce sont le DFAR, le DFF et le DEFR, trois départements fédéraux suisses qui ont mis à jour ce document afin de sensibiliser le gouvernement dans un premier temps, puis de trouver des solutions pour que la Suisse soit la plus transparente possible concernant les sujets cités plus haut.

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle
amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

L'objectif de mon travail est d'analyser les points suivants :

- Le secteur du négoce de matières premières en Suisse est-il en danger de voir se délocaliser les grandes entreprises du domaine ?
- Que fait la Suisse afin de pérenniser sa place de négoce ?
- Faire ressortir les points forts et faibles de la Suisse.
- Quels sont les défis auxquels la Suisse devra faire face afin de rester « leader » dans le domaine ?
- Quel est l'état d'avancement des recommandations faites à la Confédération Suisse en 2013 dans le rapport suivant;

« **Rapport de Base : Matières Premières** »¹

À travers les recherches effectuées, il s'agit de faire ressortir et vérifier les allégations du rapport. Pour ce faire, il s'agira de reprendre certaines recommandations émises dans le rapport de base afin de se rendre compte comment un changement peut affecter une entreprise du secteur directement ou indirectement.

L'objectif est d'envisager une réponse claire et précise afin de répondre à la problématique de mon travail pratique :

« ***La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Cette relation est-elle amenée à changer à moyen/long terme et de quelle manière ?*** »

¹ <http://www.admin.ch/aktuell/00089/?lang=fr&msg-id=48319>

2. Le secteur des matières premières en Suisse

2.1 Histoire du négoce de matières premières en Suisse

L'attrait des négociants envers la Suisse concernant le domaine du négoce de matières premières ne date pas d'hier. Bien évidemment, leur intérêt est grandissant depuis une quinzaine d'années quant au fait de venir s'implanter en Suisse. Les raisons sont diverses et certaines variables font que la Suisse se positionne au premier rang.

Les prémices du négoce en Suisse remontent entre 1524 à 1594. **Louis Pfyffer d'Altishofen** (homme d'affaires, homme d'État et homme de guerre) a utilisé les êtres humains comme matières premières et les a vendus aux rois de France, aux Espagnols ou encore aux Savoyards. Ceci dans le but d'en faire des esclaves ou des hommes de guerre.

Ensuite, dans les années 1601-1691, **Gaspard Jodoc Stockalper**, a eu la brillante idée de faire du commerce de mercenaires basé sur les contreparties puis de faire payer des droits de passage au Col du Simplon ; l'idée a rapporté une somme importante à l'entrepreneur valaisan qui se faisait surnommer le Roi du Simplon.

Puis, au 18^e siècle, les Suisses découvrent le commerce de matières venues du Nouveau Monde avec des matières comme ;

- le cacao
- le sucre
- le café
- le tabac

Malheureusement, l'être humain reste une fois de plus au centre des négociations, car ce sont des bateaux remplis d'armes, de textile ou encore d'autres produits manufacturés qui sont troqués contre des esclaves, le plus souvent africains.

Les pionniers en la matière apparaissent entre le 18e et le 20e siècle avec notamment de célèbres noms tels que ;

- **Salomon Volkart** : Il a été actif dans le commerce de coton en provenance d'Inde dans un premier temps, puis du café dans les années 1970. Il finit par abandonner ses activités pour se concentrer sur le coton et les opérations financières autour des années 1985.
- **André & Cie** : La société a été active dans le commerce des céréales depuis les années 1877 ; basée à Nyon, elle déposera le bilan en 2001. Aujourd'hui, les raisons de ce dépôt de bilan restent mystérieuses, tout comme l'histoire familiale d'André & Cie, qui a connu un grand succès dans le domaine.
- **Basler Mission-Handlungs-Gesellschaft** – Plus connue sous le nom d'UTC² - cette société est présente dans les matières telles que le cacao ou le pétrole dès les années 1859. L'entreprise va même indirectement profiter du Boom³ pétrolier africain et finit par acquérir la société Jelmoli en 1977 avant de la revendre en 1997.

Ces trois histoires à succès montrent bien à quel point les Suisses étaient actifs dans le domaine du négoce dès le 18e siècle. Malheureusement, les trois exemples cités n'existent plus, car ces entreprises ont peu à peu été cédées à différents groupes suisses ou encore britanniques.

De plus, cela n'explique pas le fait que la Suisse est devenue la référence mondiale en négoce de matières premières. Les cas et histoires cités précédemment n'expliquent pas comment la Suisse a su se hisser au rang de numéro un dans le négoce. Cependant, cela n'a pas empêché certaines grandes entreprises actives dans le même secteur de s'installer en Suisse aux alentours du 19e siècle.

² United Trading Company International

³ Hausse subite des prix

2.2 Comment la Suisse séduit-elle les entreprises ?

Les charmes et les atouts de la Suisse ne résident pas seulement dans la qualité du fromage et du chocolat, ni dans la précision de l'horlogerie, ni même dans le niveau d'accueil et d'hospitalité des différents établissements hôteliers.

Les points forts de ce pays sont multiples. Premièrement, la situation géographique de la Suisse est exceptionnelle, car elle a la particularité d'occuper le centre de l'Europe. De plus, les capitaux peuvent circuler librement depuis la Deuxième Guerre mondiale, ce qui est une aubaine pour le secteur, qui a un besoin permanent de fonds dans le but de réaliser les opérations commerciales et financières.

Il est bien de rappeler que durant les années de tension que la planète a connues au 20e siècle, notamment avec deux guerres mondiales et des crises notables comme celle de 1927 ou encore la crise du pétrole des années 1970. La Suisse a montré qu'elle n'était pas fébrile et qu'il n'y régnait aucune instabilité tant au niveau politique que monétaire.

C'est durant cette longue période que l'on a pu constater l'attrait des entreprises de négoce et du secteur envers la Suisse. De nombreuses familles s'établirent dans le pays et avec elles de grandes sociétés telles qu'Alcoa ou encore Cargill. On peut aussi citer la société de certification SGS venue s'implanter en Suisse au début des années 1900 et qui est aujourd'hui numéro 1.

En outre, de nombreux Russes sont venus s'établir en Suisse à la chute du rideau de fer en 1990, ce qui a renforcé le négoce de pétrole, surtout pour la région genevoise.

2.3 Que viennent chercher ces entreprises en Suisse ?

Les occasions de pérenniser leur Business en Suisse ne manquent pas et les négociants l'ont bien remarqué.

- Stabilité légale, politique et monétaire
- Sociétés de contrôles qualité telles que SGS et Cotecna
- Financements bancaires
- Fiscalité avantageuse envers les entreprises
- Entreprises de shipping
- Compagnies d'assurance
- Sociétés de conseils
- Entreprises spécialistes de la sécurité
- Entreprises spécialistes en logistique
- Audit, tel que les « Big 4 » PWC, Deloitte, EY et KPMG

Ce sont autant de paramètres qui ont séduit les entreprises de divers secteurs.

2.4 Les principaux pôles du négoce en Suisse

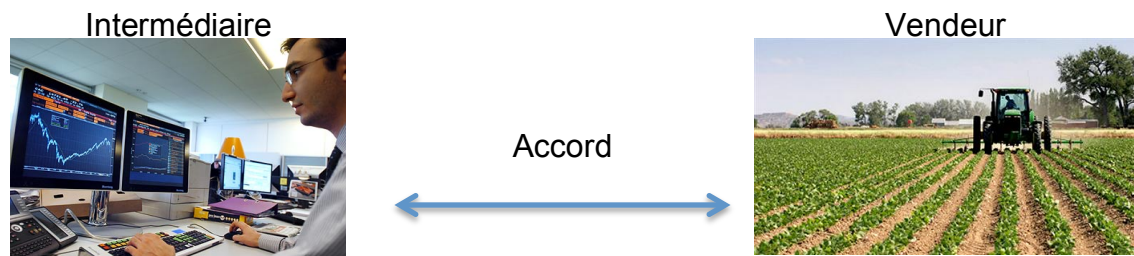
- Zoug
- Lugano
- Genève

Ces trois villes s'affirment en tant que leader suisse dans le domaine du négoce de matières premières.

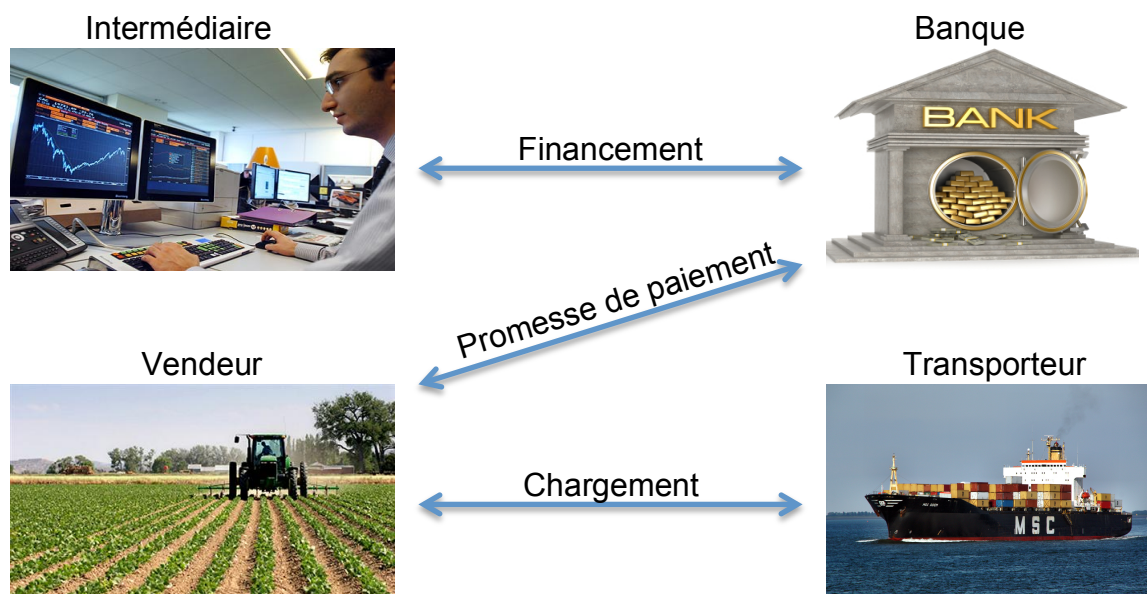
3.0 Exemple d'une opération basique

Comme l'on a pu le remarquer précédemment, la Suisse dispose de nombreux avantages. Le nombre d'entreprises qui réside à Genève est plus que propice pour le secteur des matières premières. Il est intéressant de regarder de plus près comment tout cela est bien ficelé.

Premièrement, un accord est passé entre le producteur de la matière première et le négociant. L'accord porte généralement sur un produit d'une certaine qualité, sur une quantité, sur le prix et sur la destination du chargement/déchargement de cette cargaison.

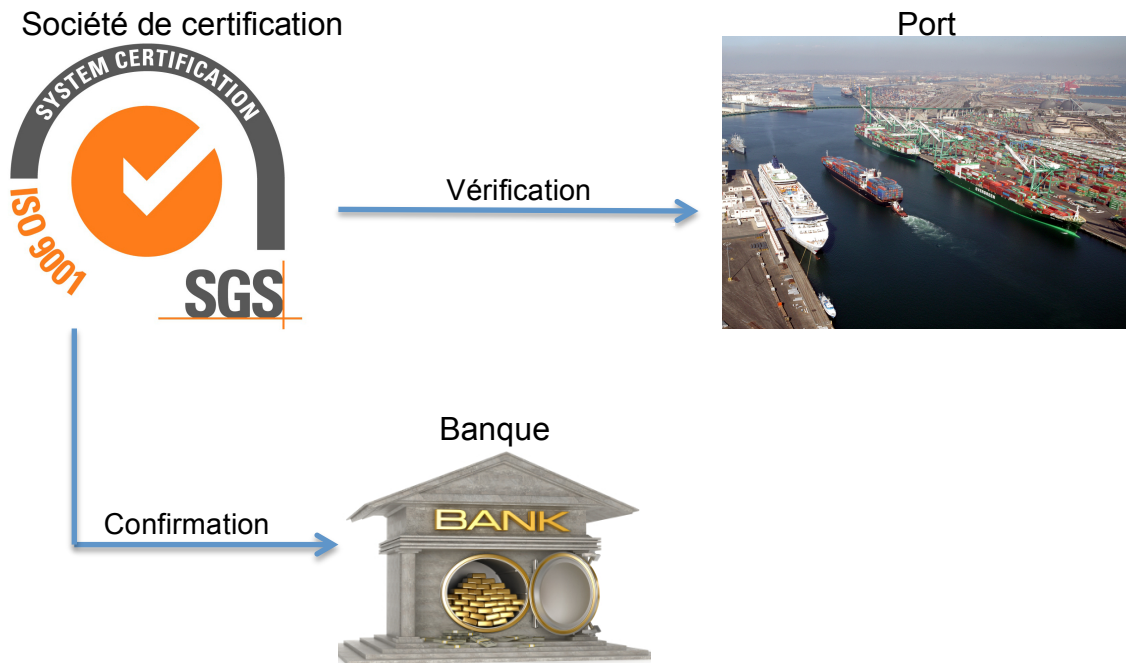


Lorsqu'un accord est trouvé entre les deux parties, celles-ci signent un contrat afin d'officialiser leur accord. À ce moment, l'acheteur peut contacter sa banque dans le but de faire financer cette cargaison, car le montant de celle-ci peut atteindre des sommes astronomiques. Dès que la banque accepte de financer l'opération, elle fera une promesse de paiement envers le producteur, et ce dernier pourra charger la cargaison sur un bateau par exemple.



La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

Dans le but de respecter les termes du contrat, surtout les points concernant la quantité et la qualité, l'acheteur et le vendeur conviendront d'une société indépendante afin de procéder aux diverses certifications afin que personne ne se trouve lésé (Exemple : par une qualité qui ne serait pas la même que celle mentionnée dans le contrat signé). Un contrôle se fera au chargement et au déchargement pour plus de sûreté. Finalement, la société de contrôle confirmera la cargaison à la banque.



Une fois la confirmation de la cargaison reçue, la banque peut dès lors effectuer le paiement au producteur, cependant elle possède temporairement la cargaison en guise de gage dans le cas d'éventuels problèmes.



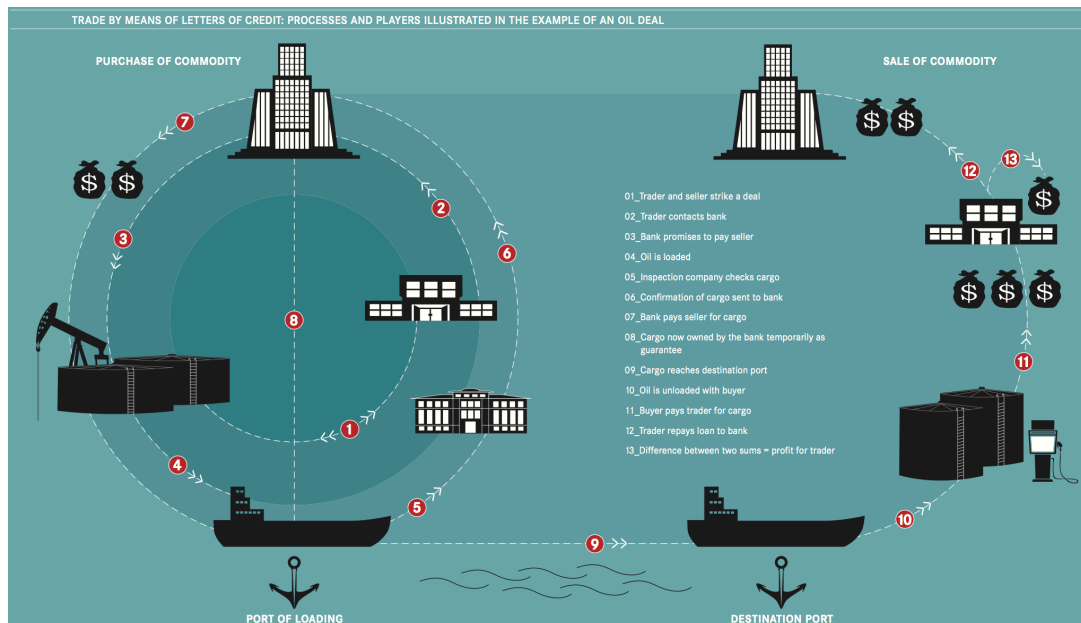
La cargaison étant déjà chargée sur le bateau, il faudra qu'il fasse un trajet prédéfini afin de pouvoir décharger dans un certain port. Le négociant fournira la marchandise à son client (acheteur final) et celui-ci le paiera en retour. Enfin, avec ce dernier paiement, le négociant remboursera son prêt à la banque, puis la différence représentera un bénéfice ou une perte pour notre intermédiaire.

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

4.0 Quels sont les avantages de la Suisse ?

4.1 Proximité des acteurs principaux

Figure N°1 – Processus d'une transaction⁴



La figure N°1 ci-dessus est un résumé de l'opération décrite au chapitre 3. L'importance de ce schéma réside dans le fait que nous pouvons vite nous apercevoir du nombre de personnes et de sociétés qui prennent part à l'opération.

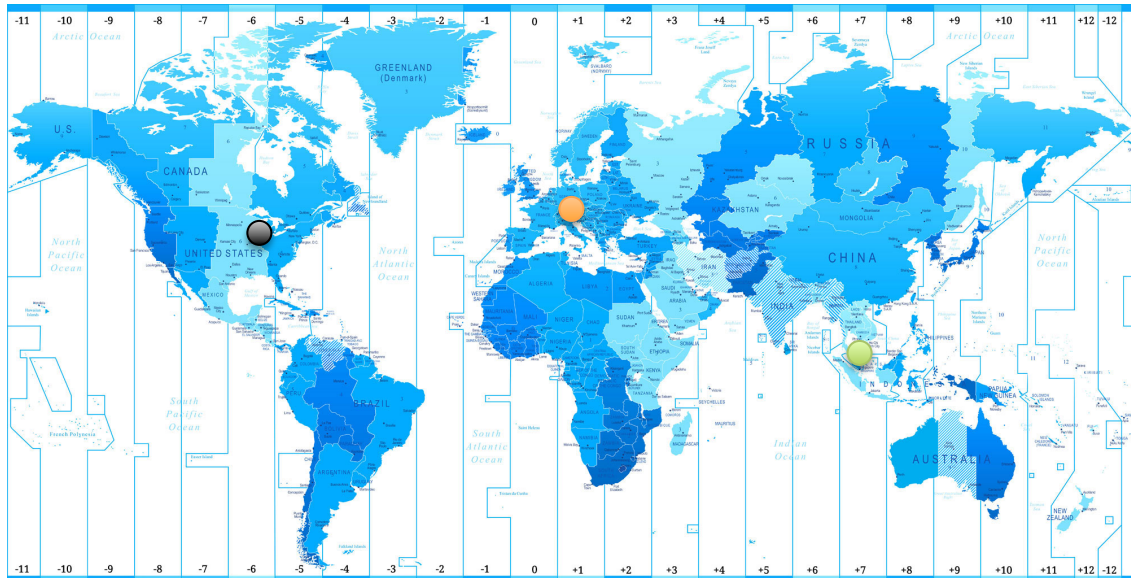
La proximité de chaque acteur est importante et il n'y a qu'à Genève que nous pouvons constater une telle concentration de tous ces acteurs. Cette proximité facilite le Business et sa logistique dans le but de le rendre optimum.

Dans notre cas, si nous avons réalisé cette opération depuis une société de négoce implantée à Genève, nous n'aurions eu aucune difficulté à traiter avec les établissements financiers, les sociétés de certification, les assurances ou encore les sociétés de shipping.



⁴ Déclaration de Berne, « SWISS TRADING SA. La Suisse, le négoce et la malédiction des matières premières », 2012, page 42 et 43

4.2 Time zone

Figure N°2 - Carte GMT



La position géographique de la Suisse constitue un atout important dans le Business de négoce de matières premières comparées aux places concurrentes. Cette position permet aux entreprises implantées en Suisse d'avoir la possibilité de joindre leurs collaborateurs qu'ils soient en Asie ou en Amérique, et cela toute la journée.

-  La Suisse
-  Chicago (USA)
-  Singapour

Prenons l'exemple d'un trader travaillant à Genève ; il pourra contacter son homologue à Singapour dans la matinée. De plus, il pourra faire de même avec un collaborateur qui se trouve à Chicago en le contactant dans l'après-midi de la même journée. L'emplacement géographique de la Suisse offre une proximité avec la planète entière quand on la compare aux heures de travail que nous pouvons trouver dans les différents créneaux horaires. C'est un avantage incomparable que la Suisse possède, car dans ce secteur il est impératif de pouvoir se tenir au courant des différentes opérations qu'une entreprise peut mener à travers le monde et cela

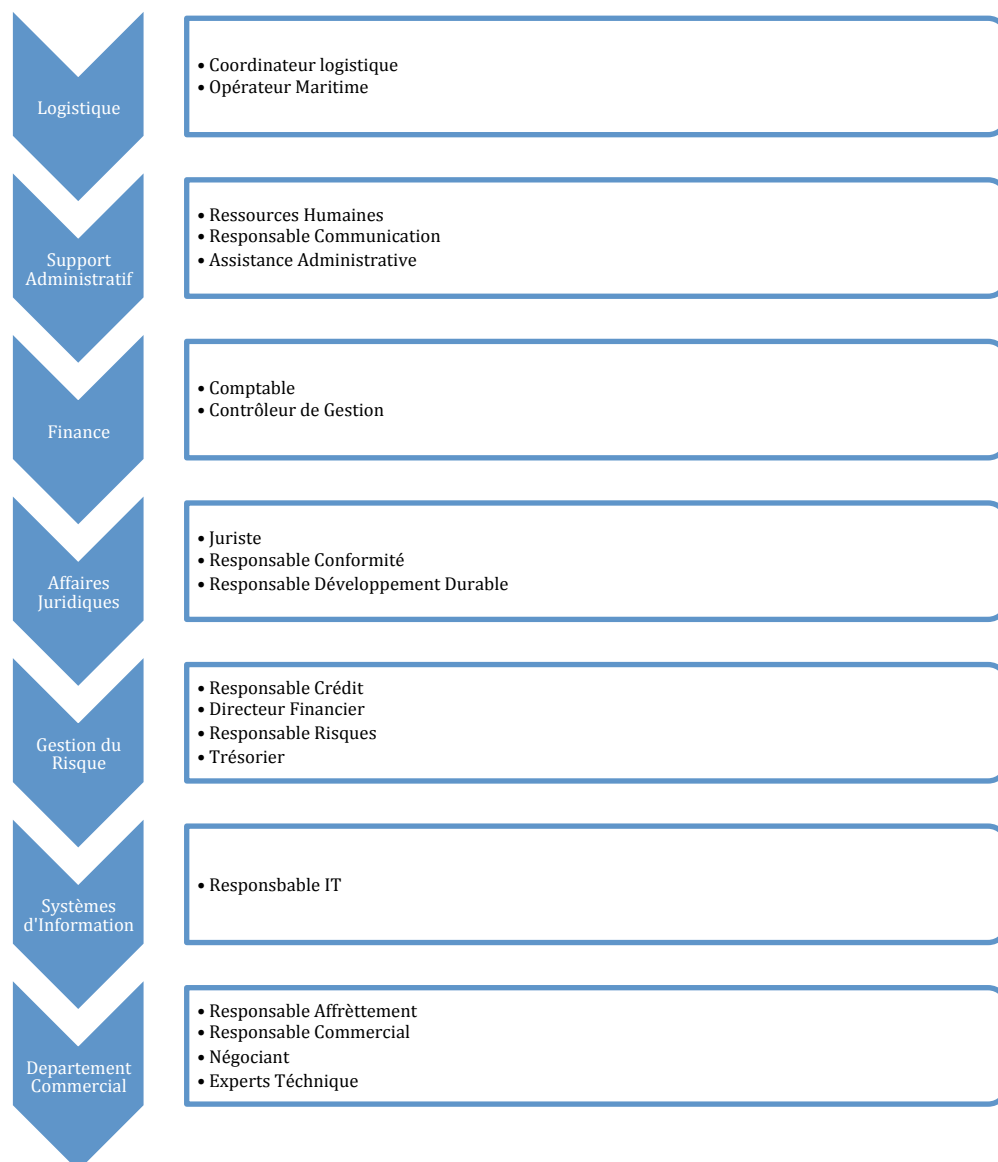
La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

presque en temps réel. Bien évidemment, d'autres pays en Europe jouissent d'une même position, mais les acteurs n'y sont pas présents comme à Genève.

4.3 Les métiers d'une entreprise de négoce

Il est intéressant de mettre en avant les différents métiers présents dans une entreprise de négoce, car l'image stéréotypée de ces entreprises est celle d'hommes derrière trois ordinateurs et toujours occupés au téléphone. Malgré les préjugés, il existe plusieurs métiers qui assurent une maximisation à tous les échelons de la chaîne logistique d'une transaction. Bien évidemment, les entreprises ont l'embarras du choix, car les étudiants sont hautement qualifiés et offrent une main d'œuvre incomparable autant dans le bassin Lémanique que dans le reste de la Suisse.

Figure N°3 – Schéma des corps de métier dans le négoce



La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

4.4 Synthèse macro-économique

4.4.1 SWOT

Ci-dessous se trouve le SWOT, outil qui nous permet de voir les points faibles du secteur de négoce en Suisse. On remarque très vite que la transparence au niveau des entreprises est une faiblesse et cela constitue une menace quant à la réputation de la Suisse. Pour contrer cela, nous avons des forces sur lesquelles nous appuyer comme le niveau d'étude et la possibilité de formation universitaire. Cela dans le but de changer certaines habitudes dans le Business afin d'endiguer les mauvais agissements pouvant nuire à la Suisse ou aux entreprises de négoce.

Figure N°4 - SWOT

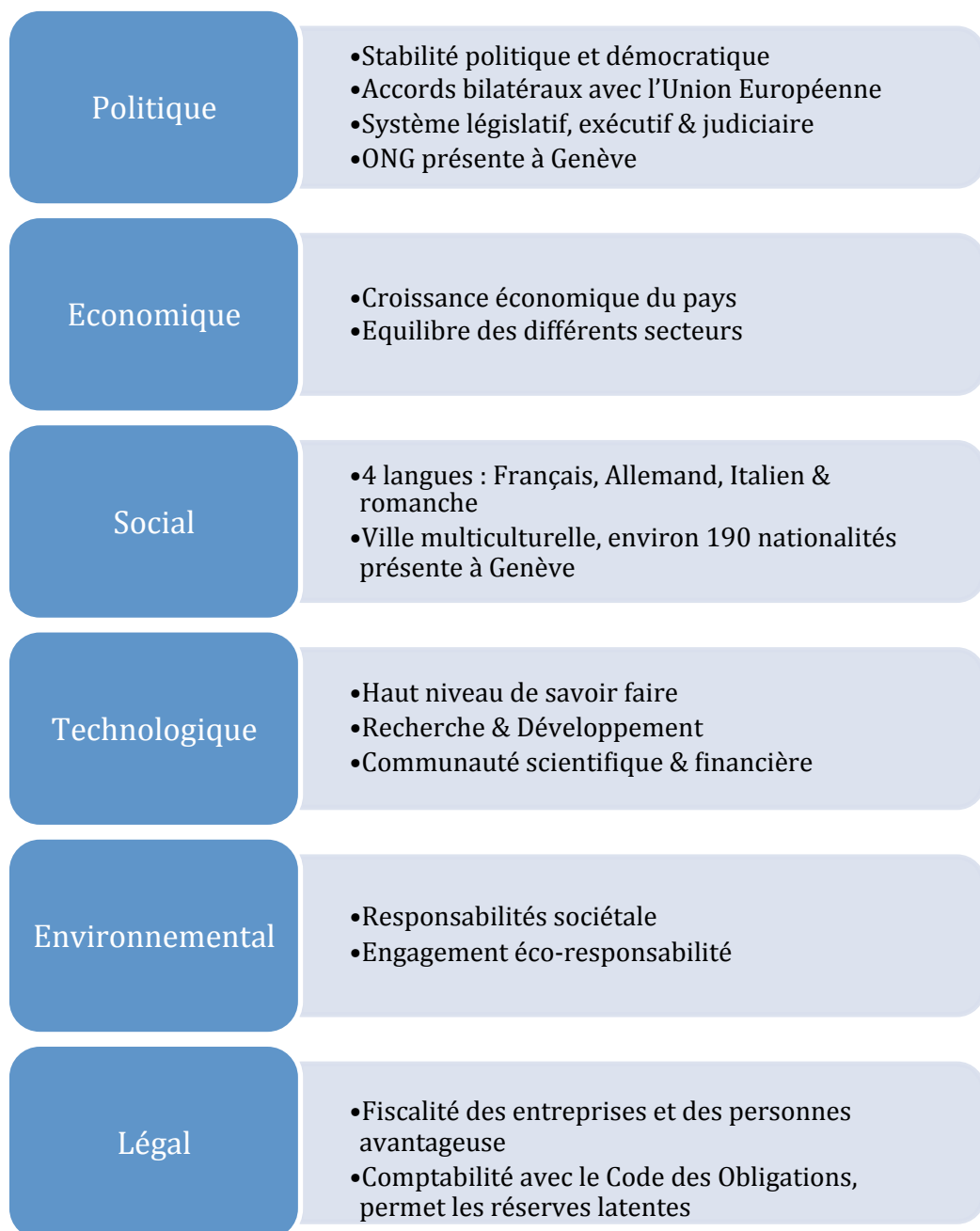
Force	Aéroport international
	Nombres d'acteurs dans le domaine du négoce présents, surtout à Genève
	Proximité des acteurs
	Niveau d'étude et d'éducation élevé
	Personnel multiculturelle qualifié
Faiblesse	Opacité du secteur
	Risques lié aux aspects financiers
	Transparence des entreprises
	La Suisse ne possède pas de matières premières
Menaces	Réformes - RIE III
	Délocalisation des entreprise du secteur
	Nouveaux marchés émergents
	Image et réputation de la Suisse
Opportunités	Rectte fisacale
	Possibilité de formation universitaire
	Devenir un modèle d'exemple concernant: la transparence et la bonne gouvernance des entreprises dans le négoce

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

4.4.2 PESTEL

La Figure N°5 ci-dessous nous permet d'identifier les diverses influences au niveau macro-environnemental pour une industrie. Comme on peut le constater, la qualité des différents éléments ci-dessous constitue la force du commerce de négoce et sa compétence. Les scénarios pouvant être imaginés sont souvent positifs notamment grâce à la fiabilité du matériel, à la main d'œuvre haut de gamme, au souci du détail ou encore notre diversité culturelle et font que la réussite commerciale en Suisse est facile à comprendre.

Figure N°5 - PESTEL



La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

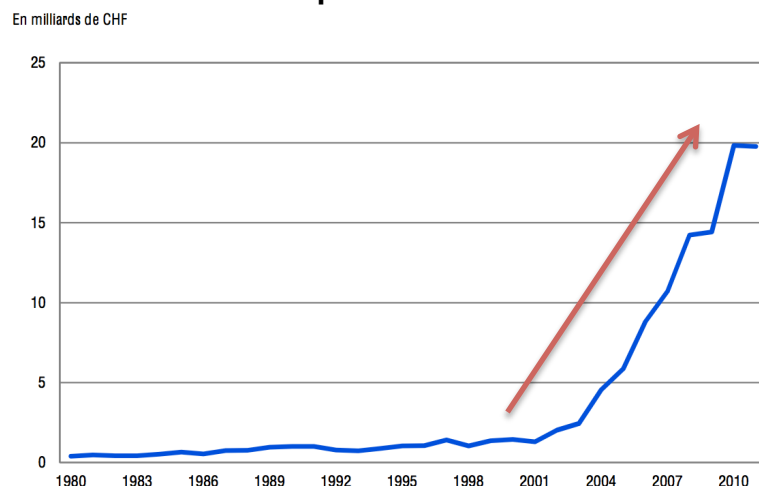
5 Importance du secteur des matières premières

Comme nous avons pu le voir dans les chapitres précédents, le secteur du négoce est enraciné depuis bien longtemps en Suisse et représente le pôle mondial à travers le monde.

Cela est en partie dû grâce au nombre d'entreprises existantes sur le territoire suisse qui ont chacune leurs spécialités dans ce domaine. Avec le temps, le personnel est devenu hautement qualifié et les entreprises sont de plus en plus efficaces. Cependant, ce n'est pas le nombre d'entreprises qui fait l'importance du secteur pour la Suisse, mais les aspects fiscaux, sociaux et humains.

Selon les sources⁵, le négoce compterait pour environ 3.5% du PIB suisse concernant l'année 2012. Cela représente une somme d'environ 20 milliards de CHF alors que ce chiffre n'était que de 2 milliards en 2001. Celui-ci grimperait même aux alentours de 8-10% concernant la part du PIB genevois. À titre de comparaison, la part du tourisme dans le PIB suisse était moins importante que le négoce en 2012 avec un montant total d'environ 15 milliards de francs suisses⁶.

Figure N° 6 – Évolution⁷ des recettes fiscales, secteur matières premières



5 DFAE, DFF, DEFR, Rapport de base : matières premières, 27.03.2013, page N°9

6 SwissBanking, *La Suisse, place de négoce de matières premières*, mars 2013 page N°16

7 SwissBanking, *La Suisse, place de négoce de matières premières*, mars 2013 page N°16

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

Les chiffres mis en avant à la page 15 montrent bien l'importance des recettes fiscales provenant du secteur de négoce. Il est donc primordial pour la Suisse de faire en sorte de pérenniser le secteur afin que les entreprises ne délocalisent pas et au contraire, renforcer ce domaine par le biais d'accords, groupes de travail, normes ou entraide internationale.

Les recettes fiscales ne font pas toute l'importance de la branche. Il faut aussi mettre en avant que ces revenus proviennent d'environ 400-500 entreprises dispersées entre Genève, Zoug et Lugano. Ces sociétés emploient un total d'environ 10'000 personnes qualifiées et spécialisées dans de nombreux domaines comme nous avons pu le voir en page 11, Figure N°3.

Les chiffres concernant le nombre d'employés et d'entreprises restent assez flous et approximatifs.

- **GTSA**⁸ recense les chiffres que l'on trouve ci-dessus, et cela au niveau national.
- **LCTA**⁹ fournit quant à lui des chiffres un peu plus précis concernant l'activité de Lugano, avec environ 70 entreprises de négoce et 1'000 employés.
- **ZCA**¹⁰ ne fournit pas de chiffres concernant la région de Zoug.

Ces trois associations ont été créées par les entreprises de négoce et pour les banques actives dans le négoce international. Elles sont donc composées de membres coopérant avec diverses autorités au niveau fédéral, cantonal et communal. Le but est de contribuer au développement du secteur.

Nous pouvons facilement imaginer quelles seraient les répercussions pour la Suisse si les entreprises venaient à partir pour des raisons fiscales ou autres. Le PIB diminuerait et de nombreuses personnes seraient aux chômage.

8 Geneva Trading & Shipping Association

9 Lugano and the Commodity Trading Sector

10 Zug Commodity Association

5.1 Classement des dix meilleures entreprises de négoce

Afin de souligner l'importance du secteur pour la Suisse, nous pouvons facilement effectuer une classification des dix meilleures sociétés de négoce au monde. Nous retrouvons des informations telles que le chiffre d'affaires réalisé en 2012, le siège de l'entreprise et le nom de celles-ci.

Figure N°7 – Classement¹¹ « top 10 » CAN d'entreprise du négoce

Classement	Société	CAN (milliard US \$)	Siège de l'entreprise
N°1	Vitol SA	303\$	Genève
N°2	Glencore Int.	236\$	Baar, Zoug
N°3	Cargill	134\$	Minneapolis
N°4	Trafigura	120\$	Genève
N°5	Koch Ind.	114\$	Wichita, Kansas
N°6	Mercuria	98\$	Genève
N°7	Noble Group	94\$	Hong Kong, Chine
N°8	Gunvor	93\$	Chypre
N°9	ADM CO.	89\$	Decatur, Illinois
N°10	Bunge	61\$	White Plains, NY

La Figure N°7 est intéressante, car seulement trois des dix entreprises du classement ont leur siège à Genève et une seul à Zoug. Cependant, les recherches effectuées ont permis de révéler que chacune de ces entreprises est basée à Genève

¹¹ Ginger, SZALA, *10 top global commodity trading firms*, 25.07.2013, Disponible à l'adresse suivante : <http://www.futuresmag.com/2013/07/25/10-top-global-commodity-trading-firms-smart-money>

ou au bord du lac Léman, avec des offices de négoce dont la taille et le nombre de personnels sont importants.

Par ailleurs, les chiffres d'affaires réalisés sont impressionnants en raison de leur grandeur. Nous comprenons mieux l'importance de ces sociétés pour la Suisse et surtout pour Genève puisque les montants fiscaux qu'elles peuvent dégager envers la Confédération sont considérables.

Après avoir réalisé le classement des dix meilleures entreprises, nous pouvons lister ces 10 entreprises (voir Figure N°7, page 17) sur une cartographie de Genève afin de pouvoir nous rendre compte de la proximité de ces géants du négoce. La présence des tops acteurs du négoce se fait à Genève, mis à part Glencore qui se trouve à Zoug, Koch Ind. qui se situe entre Lausanne et Yverdon et finalement ADM dont l'entreprise siège à Rolle. L'explication la plus plausible de ces implantations est la proximité des acteurs et la fiscalité avantageuse que peut offrir le canton avec des statuts spéciaux.

Figure N°8 – Situation géographique du classement des « tops 10 »



La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle
amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

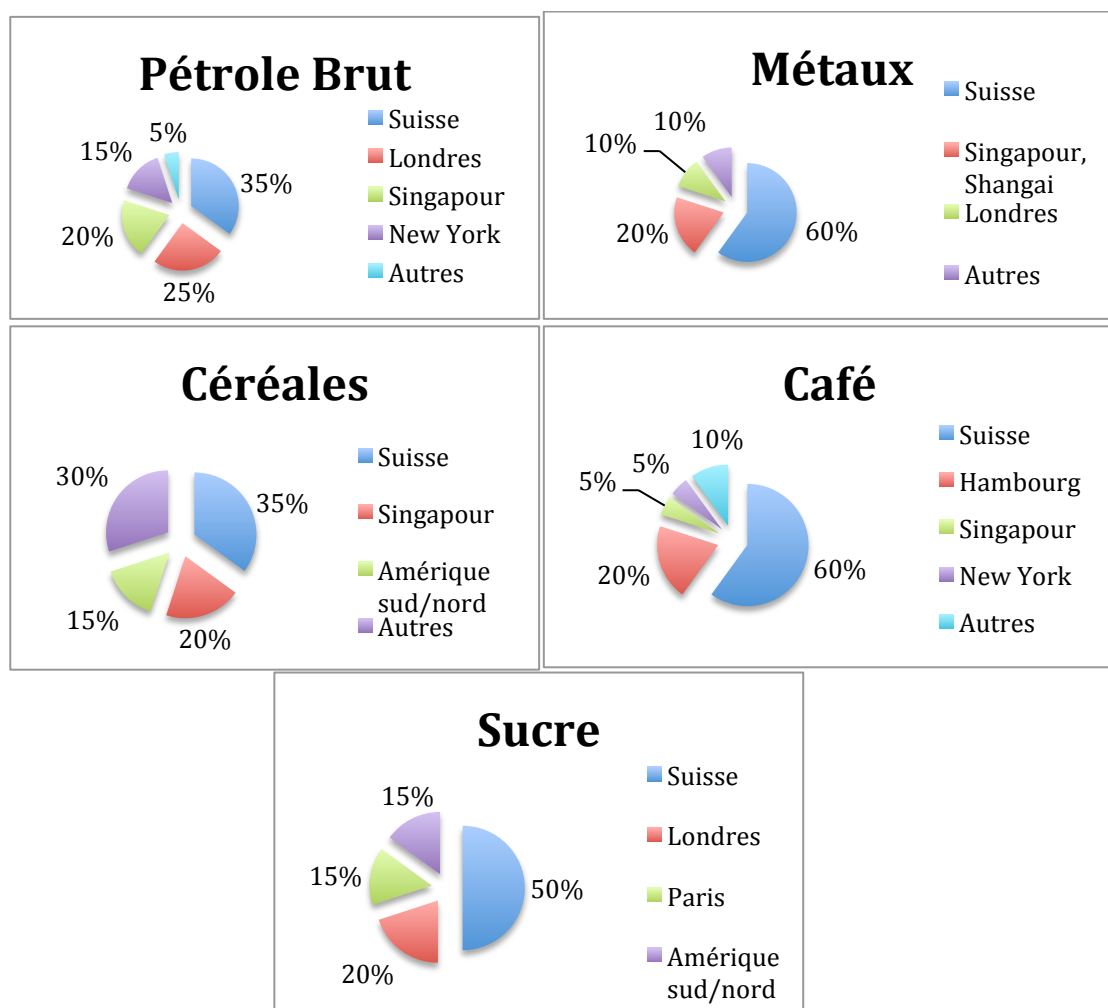
5.2 Parts de marché suisse concernant le secteur de négoce

Il est utile de rappeler que les matières premières sont classées en trois catégories :

1. Énergies (Pétrole, Gaz, Charbon et Éthanol)
2. Métaux & minerais
3. Produits agricoles

La distinction entre ces matières est importante, car l'approche du Business est différente pour chacune d'entre elles. Les entreprises de Genève et de toute la Suisse se spécialisent dans quelques-unes de ces matières et en font leur Business. Bien évidemment, la présence de géants du secteur renforce les parts de marché pour la Suisse. Selon les informations¹² fournies par GTSA en 2010, les parts de marché pour les sociétés suisses dans les différentes matières se constituaient comme suit :

Figure N°9 – Graphique des parts de marché par matières



¹² DFAE, DFF, DEFR, Rapport de base : matières premières, 27.03.2013, page N°13

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

Comme nous l'indique la Figure N°9 à la page 19, la Suisse est leader dans certains secteurs précis dans le domaine du négoce.

De plus, c'est ainsi que nous pouvons remarquer les chiffres¹³ suivants pour la Suisse :

- 1/3 du pétrole et des produits dérivés du pétrole mondial sont négociés à Genève
- Leader mondial pour le charbon et les graines oléagineuses
- Leader mondial avec Londres concernant le coton
- Leader mondial concernant le financement commercial
- Leader mondial dans l'inspection et la certification
- +/- 20% du transport maritime mondial de matières premières
- +/- 75% des opérations liées au pétrole russe sont faites à Genève

¹³ SwissBanking, *La Suisse, place de négoce de matières premières*, mars 2013 page N°14

6 La Suisse s'active pour sa place de négoce

Comme dans tout Business, il y a du négatif et du positif. Dans notre cas, il est facile de se rendre compte que le secteur du négoce est important pour la Suisse, non seulement parce que les rentrées fiscales sont énormes, mais aussi parce que le secteur engage beaucoup de personnels multi qualifiés.

La Suisse a connu son âge d'or avec les fameuses banques helvétiques, mais qui de nos jours, et depuis 2009 sont mises au plus mal avec des scandales de fraudes fiscales et autres. Aujourd'hui, la Suisse doit négocier des accords et faire appliquer de nouvelles normes internationales telles que par exemple; la transmission de données bancaires avec les autres pays (FACTA). Le secret bancaire et le professionnalisme de nos grandes banques souffrent encore d'une image et d'une gérance qui n'était pas appropriée. Il faut maintenant réparer les erreurs du passé et cela peut coûter cher en temps et en argent.

Afin d'éviter qu'une telle chose ne se reproduise avec le secteur du négoce, il faut bien évidemment œuvrer dans un certain sens qui est celui de la transparence et de la bonne gouvernance des entreprises.

6.1 Organismes

Dans le but de faciliter la lecture des recommandations et de leur analyse au chapitre 7, il est judicieux de définir les termes techniques tels que des noms d'accords souvent abrégés. Afin de se représenter de quoi il s'agit, les points suivants traiteront des accords les plus importants.



1.1.1. OICV

L'Organisation internationale des Commissions de Valeurs (OICV). Cet accord a été fondé en 1974 et est ouvert au monde depuis 1985. Son principal rôle est d'établir des standards internationaux visant à mettre en place une meilleure coopération des normes internationales et de leur réglementation. De plus, cet accord vise aussi à mieux protéger les investisseurs par l'échange d'informations afin de mieux superviser les marchés et les professionnels dans le but de promouvoir la confiance.

1.1.2. EMIR

European Market Infrastructure Regulation (EMIR). Cette loi est au niveau de projet en Suisse. C'est un règlement européen concernant les produits dérivés. Cette loi assure l'information des transactions au niveau européen sur les produits dérivés, regroupé dans un central afin de pouvoir y être contrôlé par des autorités de supervision. Cette loi impose que ; les transactions doivent compenser le risque de contrepartie pour chaque contrat.



1.1.3. ITIE

Initiative pour la Transparence dans les Industries Extractives (ITIE). Cette conférence mondiale a lieu tous les deux ans. Elle est aussi une norme et son objectif est d'identifier les montants des revenus provenant des activités gouvernementales d'extraction. Les pays appliquant la norme doivent fournir des rapports quant à leurs activités et leurs chiffres. Les avantages qu'offre une telle norme pour les pays sont le fait de montrer patte blanche concernant la responsabilité et la gouvernance de ces entreprises. L'avantage pour les entreprises et investisseurs est celui lié au risque politique et de réputation. Finalement, l'avantage pour le public est le fait d'obtenir les informations concernant les revenus des gouvernements et leur responsabilité liée à leur bonne gestion.



1.1.4. RIE III

RIE III est la 3e Réforme de l'Imposition des Entreprises. Cette réforme devrait mettre un terme à une disparité fiscale notable entre les entreprises suisses et étrangères. Elle doit renforcer l'attrait économique des cantons. Une des seules décisions est une baisse des impôts pour certains cantons concernant uniquement l'imposition cantonale sur le bénéfice. Toute une série de compensations financières de la part de la Confédération sera mise en place afin de laisser une marge de manœuvre aux entreprises pour qu'elles baissent leur barème fiscal.

1.2. Conventions



1.2.1. CDI

Les Conventions contre les Doubles Impositions (CDI). Le Conseil Fédéral applique cette norme depuis 2009. Cette norme a été mise au point afin d'éviter une double imposition de pays différents portant sur le même objet fiscal. Dans le cadre du négoce de matières premières, cela permet d'enrayer les obstacles dus aux échanges économiques internationaux. Le résultat de cette convention mise en place a permis 45 signatures de CDI dont 38 sont en vigueur et 7 d'entre elles autorisent les échanges de renseignement fiscaux.

1.2.2. AERF

Accords d'Échanges de Renseignements Fiscaux (AERF). La Suisse qui se retrouve depuis quelque temps avec des problèmes fiscaux essaie de trouver des accords avec certains pays. Ces accords respectent et répondent aux normes de l'OCDE. Cela prévoit une assistance administrative entre la Suisse et le pays ayant signé l'accord AERF. Cet accord est surtout important quant à l'échange de données relatives aux informations fiscales.

7 « Rapport de Base : Matières premières »¹⁴ & recommandations

Un rapport concernant le secteur des matières premières a été mis à disposition de la Confédération Suisse en mars 2013. Celui-ci traite de nombreux points et soumet une série de recommandations envers l'État afin de pouvoir mieux réguler et surveiller ce secteur.

Ce rapport a été réalisé par trois départements fédéraux afin de proposer des solutions de pérennisation pour le secteur:

1. **DFAR**¹⁵
2. **DFF**¹⁶
3. **DEFR**¹⁷

Le rapport met en avant dix-sept recommandations qui sont classées sous différentes rubriques :

1. Attrait de la place économique
2. Transparence
3. Responsabilité des entreprises et des États
4. Politique de développement
5. Conventions contre les doubles impositions et prix de transfert
6. Risques de réputation
7. Dialogue avec les acteurs extérieurs à la Confédération et plateforme interdépartementale.

14 DFAE, DFF, DEFR, Rapport de base : matières premières, 27.03.2013, page N°45 – N°51

15 Département Fédéral des Affaires Étrangères

16 Département Fédéral des Finances

17 Département Fédéral de l'Économie, de la Formation et de la Recherche

7.1 Analyse des recommandations du « Rapport de Base »

Il est intéressant de connaître l'impact des recommandations faites à la Confédération sur les entreprises du secteur. Presque un an et 5 mois après la réalisation de ce rapport, nous sommes dans la possibilité de voir si des choses ont été faites ou sont en voie de se concrétiser. L'intérêt et l'attrait de notre place de négoce dépendent beaucoup des décisions que peut prendre l'État. Pour ce faire, les recommandations suivantes seront analysées;

N°1 – N°3 – N°7 – N°10 – N°13 – N°14,

découlant du « Rapport de Base », afin de connaître leur impact sur deux entreprises choisies, la première très active dans le secteur d'extraction ; **Glencore**, et la deuxième plus actif dans le négoce ; **Trafigura**.

Les recommandations ont toutes été reprises du rapport rédigé à l'attention de la Confédération en 2013: « **Rapport de base : matières premières** », une synthèse des 17 recommandations est disponible en Annexe N°1 page N°50.

1. Attrait de la place économique

Recommandation 1: « La Suisse doit continuer d'assurer des conditions-cadres attrayantes et sûres en matière politique, économique et juridique, qui profitent à l'ensemble de la place économique suisse, y compris au secteur des matières premières. L'objectif est de maintenir la position importante de la Suisse en tant que place économique compétitive, transparente et socialement responsable et de préserver de manière durable les contributions significatives des entreprises de matières premières dans la création de valeur au niveau macroéconomique. Dans le contexte du dialogue avec l'UE en matière de fiscalité des entreprises, il importe de trouver des solutions qui préservent la compétitivité de la place économique suisse, qui tiennent compte des nécessités budgétaires de la Confédération et des cantons et qui, en même temps, favorisent l'acceptation à l'échelle internationale. »

Comme présenté tout au long de ce travail, le secteur des matières premières est important pour la Suisse, tant au niveau de l'emploi que pour les retombées fiscales. La recommandation N°1 du « Rapport de Base » est dédiée à l'attrait de la place économique. La Confédération entend préserver le secteur de négoce avec diverses normes et régulations, tout en faisant attention de ne pas être trop extrême et de ne pas la détériorer en faisant fuir les entreprises. La concurrence entre les différentes places de négoce telles que Londres ou Singapour doivent suivre elles aussi l'avancement de ces régulations et autres normes internationales dans le but de ne pas faire de concurrence déloyale.

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle
amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

Cependant, il est parfois compliqué de préserver notre place ; par exemple les citoyens suisses votent des lois qui peuvent faire survenir des problèmes dans le secteur du négoce.

C'est le cas de la votation du 9 février 2014 concernant « l'immigration de masse »¹⁸. Cela peut se révéler problématique, car entre 50% et 80%¹⁹ des employés du secteur sont des étrangers travaillant en Suisse. De plus, les programmes universitaires qui accueillent des élèves étrangers sont eux aussi concernés par cette mesure de projet de loi. Concrètement, le secteur sera mis à mal, car les étudiants étrangers seront bien moins nombreux et donc la main d'œuvre des entreprises se réduira (Étudiant étranger fort appréciable – langue importante, russe, etc.). De même, les entreprises de négoce feront face à de futurs quotas que la Confédération mettra en place et ils seront obligés de recruter moins d'étrangers et de leur limiter les places de travail.

D'un autre côté, la RIE III²⁰ peut aussi poser problème dans certains cas. Les retombées des recettes fiscales ayant explosé depuis les années 2000 font de ce secteur l'un des plus importants de la Suisse, après celui de la finance. Une réforme est en cours afin de supprimer tous les « statuts » privilégiés des cantons. En effet, les entreprises de négoce bénéficient de « statuts » privilégiés et sont donc imposées à un taux effectif moyen de 11.6%²¹ alors que celles qui ne profitent pas des statuts cantonaux sont imposées au barème ordinaire de 24%, toujours concernant le bénéfice net de l'entreprise. La réforme vise à supprimer les statuts qui privilégient certaines entreprises et à imposer tout le monde à un taux de 13%, ce qui aurait comme impact une augmentation du taux d'impôt pour les sociétés jouissant de statuts cantonaux privilégiés.

18 Initiative disponible à l'adresse suivante : <http://www.admin.ch/ch/f/pore/vi/vis413t.html>

19 UBS, *UBS Outlook Commodity Trading*, 2008, page 11

20 Réforme disponible à l'adresse suivante : <http://www.efd.admin.ch/themen/steuern/02720/?lang=fr>

21 Taux disponible à l'adresse suivante : http://ge.ch/df/media/df/files/fichiers/status_fiscaux_3.9.2013.pdf

Mise en relation

Voici comment les deux entreprises peuvent être affectées par une réforme fiscale :

Trafigura

- Le bénéfice net de l'entreprise pour 2013 est de 2.2 milliards de dollars²²
- L'imposition étant d'environ 10% (« statut » cantonal privilégié) sur le bénéfice, cela représente environ 220 millions de dollars en recette fiscale.

Hypothèse d'une imposition à 13% pour l'année 2013 (3e réforme):

- $13\% \times 2.2\text{mdr} = \286 millions
- Dans l'hypothèse de la 3^e réforme, l'impôt aurait été de \$286 millions, c'est-à-dire 66 millions de plus qu'avant la réforme fiscale.

Glencore

Concernant l'exercice 2013, la société essuie une perte de 7.4 milliards de dollars²³ en raison de son acquisition d'Xstrata et d'un amortissement du Goodwill pour un montant de 7.5 milliards de dollars. Malgré un bénéfice net de 4.58 milliards de dollars pour 2013, la société Glencore-Xstrata ne paiera pas d'impôt, car elle reporte une perte.

Hypothèse d'une imposition à 13% pour l'année 2013 (3e réforme):

- L'impôt pour 2013 avant la réforme et sans le report de la perte aurait dû s'élever à environ \$458 millions.
- L'impôt sous la 3e réforme aurait été au maximum de 595 millions ($13\% \times 4.58\text{mrd}$) si Glencore n'avait pas reporté une perte, ce qui fait une différence d'imposition de 137 millions.

²² Trafigura, *Rapport Annuel 2013*, 2013, page 0, Executive summary

²³ Bilan, Glencore Xstrata 2013: perte nette de 7,4 milliards, mars 2014, Disponible à l'adresse suivante : <http://www.bilan.ch/entreprises/glencore-xstrata-2013-perde-nette-de-74-milliards>

Conclusion « Recommandation N°1 » :

La recommandation N°1 souhaite soutenir et améliorer le domaine du négoce de matières premières. Cependant, malgré les efforts, certaines votations peuvent avoir des répercussions inverses. Dans le cadre de la votation de l'immigration de masse, la loi est passée, mais n'est pas encore en vigueur. Difficile de dire si cela affectera réellement le secteur, mais on peut estimer que la réponse est « oui » compte tenu du nombre d'étranger travaillant dans le domaine.

De plus, la 3^e réforme de la fiscalité des entreprises peut elle aussi avoir des effets négatifs, car si l'impôt sur le bénéfice est trop élevé, cela se traduira par une délocalisation de certaines entreprises de négoce. Pour le moment, un impôt de 13% sur le bénéfice semble ne pas être trop exagéré.

À titre d'exemple, si une société comme Glencore ou Trafigura venait à se délocaliser pour s'implanter dans une place de négoce concurrente comme l'Angleterre ou Singapour, il faut savoir que l'impôt sur les bénéfices y est respectivement de 21-28%²⁴ et de 17%²⁵. On peut donc considérer que la Suisse a une petite marge de manœuvre de ce côté.

24 Taux disponible à l'adresse suivante : <http://www.ad-offshore.com/juridictions-offshore/creation-societe-angleterre/>

25 Taux disponible à l'adresse suivante : <http://www.paradisfiscaux20.com/paradis-fiscaux-creation-societe-singapour.htm>

2. Transparence

Recommandation 3: « Le DFF, en collaboration avec la FINMA, doit analyser s'il convient de prendre des mesures en ce qui concerne les principes de l'OICV relatif à la régulation et à la surveillance des marchés de dérivés sur matières premières. Les résultats de ces analyses seront autant que possible pris en compte dans le cadre de la révision en cours portant sur les dérivés négociés hors bourse. Lors de la mise en œuvre des réformes des marchés des dérivés hors bourse, il importe de veiller à ce que les opérations de couverture de risques des négociants en matières premières ne soient pas rendues plus difficiles et que les entreprises suisses de matières premières ne subissent pas de désavantage économique lié dans l'Union européenne ou aux États-Unis. »

Dans le cadre de la recommandation N°3, lors d'un rapport²⁶ publié en 2012, il a été observé que la Suisse respecte en grande partie les principes de l'OICV²⁷ excepté celui du ; « *Principe concernant la saisie de données relatives aux produits dérivés sur matières premières négociés hors bourse* »

Pour réguler ce non-respect d'un principe important de l'OICV, une réforme devrait renforcer la transparence avec la loi LIMF²⁸ qui s'inspire de normes internationales telles que celles du CSF²⁹ ou encore du droit de l'UE³⁰. Cette loi prévoit que toutes les entreprises du secteur du négoce de matières premières devront publier et déclarer toutes les transactions d'instruments dérivés négociés en bourse, et cela dans un référentiel central relié à une chambre de compensation.

Pour le marché européen, c'est la loi EMIR qui renforcera la loi LIMF concernant ces pratiques. Avec notamment un devoir de reporter les transactions dans un référentiel central de la part de l'acheteur et du vendeur. Puis, l'obligation de compensation des dérivés qui se fera dans la chambre de compensation.

26 Rapport disponible à l'adresse suivant : <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD393.pdf>

27 OICV : Organisation Internationale des Commissions de Valeurs

28 LIMF : Loi sur l'Infrastructure des Marchés Financiers

29 CSF : Conseil de Stabilité Financière

30 UE : Union Européenne

Trafigura

Volume négocié selon le rapport annuel de l'entreprise Trafigura pour l'année 2013 :

Volume négocié en 2013	Contrat spécification (1 contrat)	Nombres de contrats
117.8mmt de pétrole & pétrole raffiné	1000 barils ³¹	841'092 contrats
11mmt produit non ferreux	1550 tonnes ³²	7'097 contrats
21.9mmt en container	500mt	43'800 contrats
Total		891'989 contrats

Dans le premier cas, un contrat³³ « futures » concernant le pétrole se fait par unité de 1'000 barils³⁴. Un baril valant environ 159 litres.

- $1 \text{ mt} = 7.14 \text{ barils} / 117.8 \text{ mmt} = 841'092'000 \text{ barils}$
- $\frac{841'092'000}{1000} = 841'092 \text{ contrats négociés pour l'année 2013}$

Concernant les métaux, Trafigura négocie en grande partie du charbon et du minerai de fer. Pour l'exemple, imaginons qu'elle négocie seulement du charbon selon les spécifications d'un contrat CME ;

- $\frac{11\text{mmt}}{1550 \text{ tonnes}} = 7'097 \text{ contrats négociés pour l'année 2013}$

Enfin, les volumes négociés en container. Les containers peuvent accueillir toutes sortes de matières premières. Dans le cas de Trafigura, ceux-ci contiennent surtout du charbon et du fer. Prenons cette fois l'exemple avec les spécifications d'un contrat pour le fer.

- $1 \text{ contrat} = 500\text{mt} / 500\text{mt} = 500'000 \text{ kilos}$
- $\frac{21.9\text{mmt}}{500\text{mt}} = 43'800 \text{ contrats négociés pour l'année 2013}$

Le total de contrats négociés par l'entreprise Trafigura pour l'année 2013 toutes matières premières confondues se monte à environ **891'989** contrats.

31 Contrat disponible à l'adresse suivante : http://www.cmegroup.com/trading/energy/crude-oil/light-sweet-crude_contract_specifications.html

32 Contrat disponible à l'adresse suivante : http://www.cmegroup.com/trading/energy/coal/central-appalachian-coal_contract_specifications.html

33 Contrat disponible à l'adresse suivante : http://www.cmegroup.com/trading/energy/crude-oil/light-sweet-crude_contract_specifications.html

34 un barils de pétrole = 159 litres

**La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle
amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?**

Glencore

Difficile de trouver tous les volumes qu'ils ont pu négocier pour l'année 2013 même en étudiant le rapport³⁵ annuel de l'entreprise. Cependant, certains chiffres de volumes étant répertoriés sur les montants négociés pour l'année 2013, cela nous donnera un ordre d'idée concernant le nombre de contrats.

Volume³⁶ négocié en 2013	Contrat spécifications (1 contrat)	Nombres de contrats
84.4 mmt de charbon	1'550 tonnes	54'451
727.6 millions barils dérivés pétrole	1000 barils (FUEL spécification)	727'600
385.9 million barils de pétrole brut	1000 barils	385'900
33.2 mmt ³⁷ de minerais de fer	500mt	66'400
TOTAL		1'234'351

La totalité des contrats qu'aurait pu négocier Glencore au cours de l'année 2013 se monte au minimum à 1'234'351, sans prendre en compte des données concernant le zinc, l'aluminium et autres métaux, car indisponibles dans le rapport.

Conclusion de la recommandation N°3

Admettons que même si 90% des contrats sont négociés en bourse, cela ferait quand même un montant élevé où le risque de contrepartie est présent, ce marché représenterait environ 710 trillions³⁸ de dollars. On comprend mieux le fait de vouloir le réguler. Il incombe aux entreprises de reporter toutes les transactions des contrats dans un référentiel central, ce qui entraîne des coûts liés au projet de contrôle et de suivi pour les gestionnaires d'actifs. Ce système de chambre de compensation est déjà couramment utilisé en bourse et les entreprises de négoce travaillent beaucoup avec. Les grands perdants seront les banques de financement qui verront leur marge³⁹ se réduire de 35% à 40%, mais la transparence et la sécurité des transactions seront renforcées.

³⁵ Glencore, Rapport annuel 2013, 2013

³⁶ Volumes disponible à l'adresse suivante : <http://www.statista.com/statistics/279270/energy-products-sold-by-glencore-xstrata/>

³⁷ Volumes disponible à l'adresse suivante : <http://www.platts.com/latest-news/metals/london/glencore-xstrata-increases-iron-ore-trade-volumes-26745920>

³⁸ Montant disponible à l'adresse suivante : http://www.bis.org/publ/otc_hy1405.htm

³⁹ Marge disponible à l'adresse suivante : http://www.letemps.ch/Page/Uuid/c9aa3af4-16e9-11e2-9647-3f362e417c28/La_directive_EMIR_sur_les_dérivés_devrait_réduire_les PROFITS_des_grandes_banques

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

Recommandation 7: « La Suisse doit renforcer son engagement en faveur de l'Initiative pour la transparence dans les industries extractives (ITIE) et s'engager pour un impact renforcé de l'ITIE. En particulier, elle doit en général soutenir les propositions de réforme de cette initiative, actuellement en discussion. Ceci concerne entre autres d'une part la publication des flux financiers au niveau des projets et des ventes d'entreprises pétrolières étatiques à des sociétés commerciales (y compris celles qui sont sises en Suisse). D'autre part, et sous réserve des informations commerciales sensibles, la transparence contractuelle doit être promue au travers de la publication des contrats d'extraction passés entre les gouvernements et les entreprises de matières premières. »

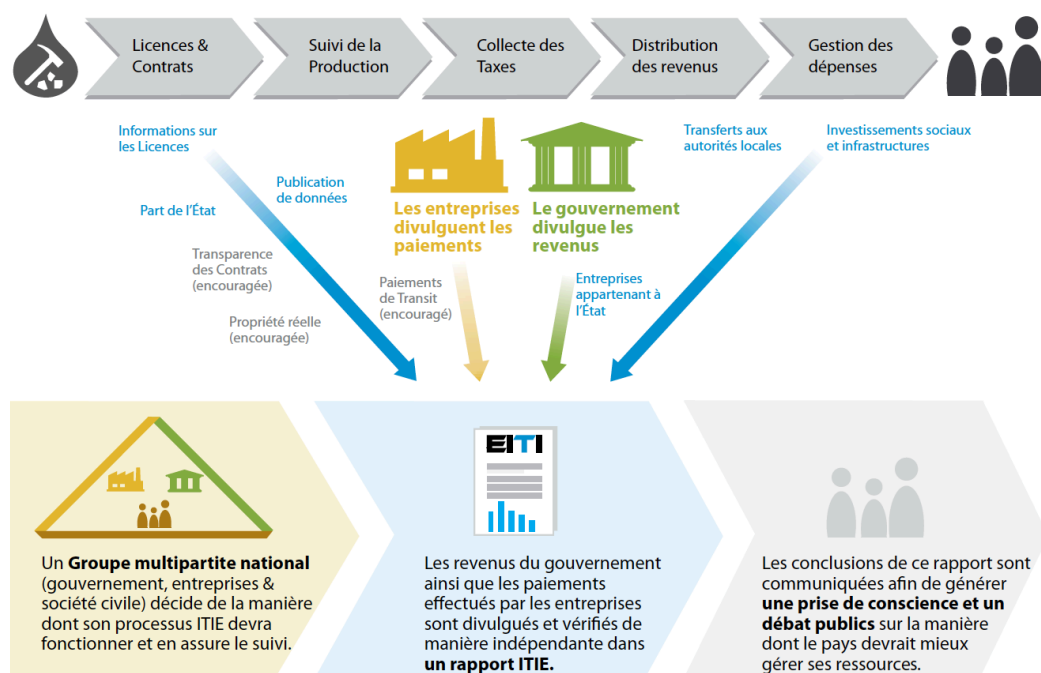
La réforme concernant l'ITIE est composée de quatre nouveautés :

- Publication des flux au niveau des projets
- Transferts infranationaux
- Vente d'entreprises pétrolières nationales à des entreprises commerciales
- Publication des licences

Les entreprises ne sont pas directement concernées par cette norme. Ce sont les gouvernements des pays qui doivent postuler et faire valoir leurs candidatures en vue de se faire attribuer cette norme. Si le pays est jugé respectueux des normes et applique les douze principes de l'ITIE alors il se verra attribuer ce « label ». La figure ci-dessous résume le processus des pays adhérents concernant la norme ITIE.

Figure N°10 – Processus⁴⁰ de la norme ITIE

LA NORME ITIE

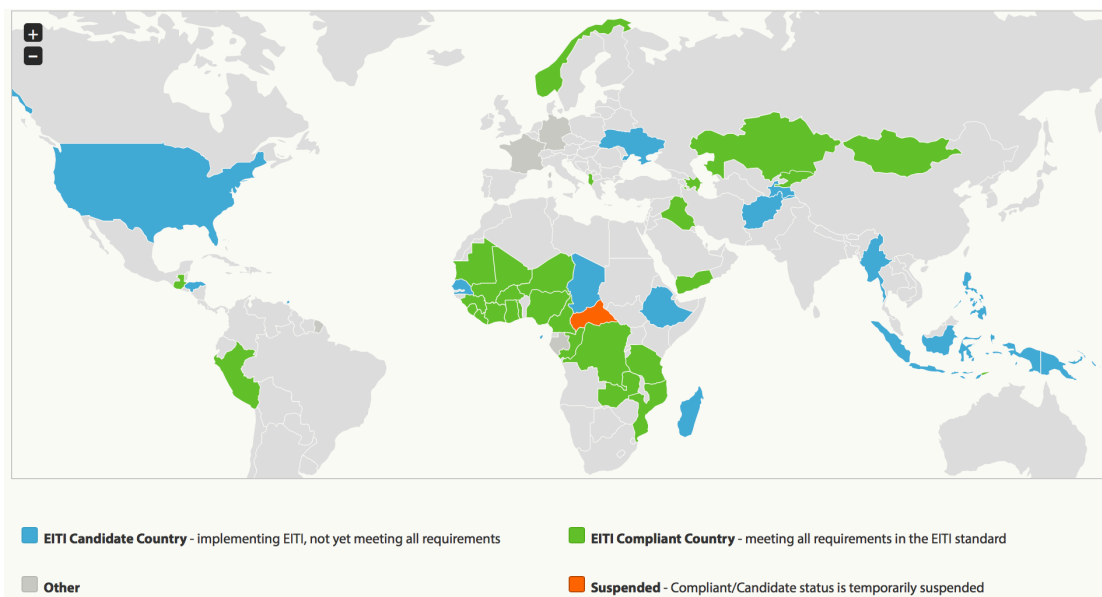


40 ITIE, La norme ITIE, 11 juillet 2013, page N°8. Rapport disponible à l'adresse suivante :

http://eiti.org/files/French_EITI_STANDARD_11July2013.pdf,

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

Figure N°11 – Cartographie⁴¹ des pays appliquant la norme ITIE



La figure N°11 nous montre en vert tous les pays respectant les principes de la norme ITIE, puis en bleu les pays qui sont candidats et enfin, les pays qui se sont fait retirer la norme apparaissent en rouge. Comme nous pouvons le voir sur cette même figure, aucun pays européen n'y est adhérent, ni même la Russie. Les USA sont candidats pour la norme ITIE. Concernant la Suisse, la stratégie est celle de « l'attente », rien ne sera fait dans la précipitation, car il est préférable de voir ce que vont faire les autres grandes places économiques concernant le secteur du négoce de matières premières.

Analyse - Glencore

Trafigura étant beaucoup moins active dans l'extraction, Glencore est donc un bon exemple, car elle est très active dans tout ce qui est « upstream ». Dans le rapport annuel de l'entreprise pour l'année 2013, Glencore a listé sur une carte⁴² du monde tous les points où elle est présente concernant son activité de négoce. Glencore extrait du minerai dans les pays africains suivants ; Mauritanie, Ghana, Togo, RDC, ou encore en Zambie. Glencore ne fournit aucun chiffre aux gouvernements selon les rapports que nous pouvons trouver sur le site de l'ITIE.

⁴¹ Carte disponible à l'adresse suivante : <http://eiti.org/countries>, consulté le 15.07.2014

⁴² Glencore, Rapport Annuelle 2013, 2013, page 8 & 9

Cependant, des traces du géant sont trouvables dans le rapport⁴³ émis par la Zambie en 2011. L'entreprise y est présente, mais par le biais de compagnies locales dont elle possède les participations suivantes :

1. Mopani copper mines plc (73%)⁴⁴
2. Sable zinc kabew limited (99%)⁴⁵

Sa participation dans ce genre d'entreprises fait effet bouclier et Glencore n'a donc pas le besoin d'informer de ces paiements.

Par exemple :

Selon le dernier rapport fourni par la Zambie en 2011, la compagnie Mopani Copper a déclaré avoir payé 567'003'000.-ZMW (92'490'575\$) et le gouvernement a quant à lui certifié avoir reçu 566'553'000.-ZMW, soit une différence de 450'000.-ZMW. Cette différence équivaut à environ 73'404\$ qui est sûrement due aux taux de changes des monnaies. Le total d'extraction est de 101'362 tonnes de cuivre et de 559 tonnes pour le cobalt. Comparé au prix des contrats « futures » LME au 23.07.14, le cobalt est à 32'250\$⁴⁶ la tonne et le cuivre à 7'060\$⁴⁷ la tonne.

Calcul

Cuivre :	101'362 x 7'060 =	715'615'720\$
Cobalt :	559 x 32'250 =	18'027'750\$
Total :		733'643'470\$
Paieement à la Zambie :		92'490'575\$
Profit :		641'152'895\$

Conclusion

La norme ITIE étant déjà appliquée à bon nombre de pays, cela n'affecte que faiblement une entreprise comme Glencore. Les pays devant fournir eux même les rapports et de plus, de manière non continue cela peu affecter la performance de cette norme. Néanmoins, Glencore fait déjà l'objet de régulation dans ce domaine, car elle est cotée à la bourse de Londres⁴⁸ et fournit déjà les informations concernant les paiements.

43 Rapport disponible à l'adresse suivante : <http://eiti.org/files/Zambia-2011-EITI-Report.pdf>

44 <http://eiti.org/files/Zambia-2011-EITI-Report.pdf>, page N°75

45 <http://eiti.org/files/Zambia-2011-EITI-Report.pdf>, page N°76

46 Contrat disponible à l'adresse suivante : <http://www.lme.com/en-gb/metals/minor-metals/cobalt/>

47 Contrat disponible à l'adresse suivante : <http://www.lme.com/metals/non-ferrous/copper/>

48 Sylvain BESSON, *Les traders épargnés par la loi sur la transparence des paiements*, Disponible à l'adresse suivante : http://www.letemps.ch/Page/Uuid/f97b4c8a-fc86-11e3-b606-e345e71cec86/Les_traders_épargnés_par_la_loi_sur_la_transparence_des_paiements, consulté le 01.08.2014

3. Responsabilité des entreprises et des États

Recommandation 10: « La Suisse doit poursuivre son engagement visant à promouvoir la gestion responsable des entreprises et intensifier le dialogue multipartite du DFAE et du DEFR portant sur les Principes directeurs de l'ONU relatif aux entreprises et aux droits de l'homme. En réponse au postulat Von Graffenried, «Une stratégie Ruggie pour la Suisse» (12.3503), un état des lieux doivent être établis, les lacunes existantes doivent être identifiées et les mesures nécessaires à la mise en œuvre des Principes directeurs de l'ONU doivent être définies. Les entreprises suisses, dans le cadre d'une gestion responsable des entreprises, doivent – en particulier dans les États fragiles – respecter les devoirs de diligence dans les domaines des droits de l'homme et de la protection de l'environnement et prendre les mesures susceptibles de minimiser les risques et à contribuer à la réputation favorable des entreprises et de la place économique suisses. La Suisse doit s'engager en faveur de la responsabilité des entreprises aussi bien dans le domaine de l'extraction des matières premières que dans celui du négoce des matières premières. »

La recommandation N°10 est axée sur la responsabilité des entreprises et des états. Pour ce faire, un postulat⁴⁹ a été émis dans ce sens afin de faire respecter les principes⁵⁰ directeurs de l'ONU. Car en l'état, il n'y a aucune obligation juridique, pour la Suisse, de suivre ces principes directeurs. Cependant le postulat aimerait sensibiliser les États et les entreprises afin de faire appliquer ces principes. Ceci dans le but de responsabiliser les droits humains internationaux à toutes les parties concernées.

L'association Swisspeace⁵¹ a été mandatée afin de se renseigner sur les points suivants :

1. Comment les groupes d'intérêts évaluent-ils les principes de l'ONU en Suisse ;
2. Faire ressortir les priorités quant à la stratégie pour mettre en œuvre les principes.

Le but est de mettre à jour ce qui est respecté ou non par les entreprises et l'État, puis d'élaborer une stratégie pour améliorer ce qui doit l'être.

Actuellement, la recommandation N°10 et le postulat Von Graffenried sont en cours de discussion dans les différentes sessions de dialogue multipartite et sur les réflexions des mesures à prendre pour la Suisse. Ces rencontres et discussions

49 Alec Von Graffenried, Postulat Von Graffenried, 13.06.2012 disponible à l'adresse suivante :

http://www.parlament.ch/f/suche/pages/geschaefte.aspx?gesch_id=20123503

50 Principe de l'ONU disponible à l'adresse suivante :

http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/A.HRC.17.31_fr.pdf

51 <http://www.swisspeace.ch>

devraient continuer jusqu'en septembre 2014, puis dans un second temps, un rapport concernant la mise en œuvre des solutions devrait être soumis et approuvé d'ici décembre 2014 en vue d'imposer le postulat Von Graffenried.

Conclusion recommandation N°10

Concernant la mise en œuvre du postulat Von Graffenried qui est mis en relation avec les principes directeurs de l'ONU, nous pouvons affirmer que cela n'affectera pas les entreprises à moyen terme, car le non-respect des dispositions par les sociétés de négoce en Suisse n'est soumis à aucune sanction économique.

Cependant, nous pouvons constater que le droit humanitaire est devenu d'une importance particulière au XXI siècle. Les entreprises du secteur, surtout celles comme Glencore qui est active dans l'extraction minière, devront faire un effort afin de faire respecter et faire évoluer les conditions de travail surtout dans les zones sensibles et pauvres de la planète. Pour ce faire, Glencore devra fournir des conditions de travail décentes à ses employées, peu importe qu'ils travaillent directement pour le géant, mais aussi dans les diverses filiales que l'entreprise détient à travers le monde par le biais de participation.

4. Politique de développement

Recommandation 13: « La Suisse doit poursuivre son engagement bilatéral et global dans le domaine de la coopération au développement et de la coopération avec les pays de l'Est afin de promouvoir la bonne gouvernance et de l'approfondir de manière ciblée notamment dans les domaines des mécanismes de contrôle démocratiques, de renforcement des capacités étatiques et de gestion efficiente des revenus provenant de l'extraction des matières premières. De la sorte, les États exportateurs de matières premières seront mieux armés pour lutter contre des risques comme le blanchiment d'argent, la corruption, la fuite de capitaux et l'évasion fiscale. »

La recommandation N°13 traite de la politique de développement. Le but de cette recommandation est principalement de renforcer la lutte contre le blanchiment d'argent, la corruption et l'évasion fiscale. À ce jour, des initiatives régionales et bilatérales sont abordées et discutées pour savoir comment et quelle stratégie adopter dans cette lutte. Globalement, des initiatives sont déjà existantes, mais les différents groupes, notamment le SECO⁵² et la DDC⁵³, qui prennent part à cette 13^e recommandation, veulent les renforcer.

En résumé, le projet lié à la recommandation d'appliquer une méthode pour définir la performance des administrations fiscales des différents pays afin d'améliorer le système fiscal des gouvernements dans leur propre pays. Ceci dans le but d'éviter la corruption et d'assurer la redistribution des richesses aux pays.

Conclusion de la recommandation N°13

Les manières de faire du business autour du monde varient d'un pays à l'autre. On peut tout à fait imaginer que des pratiques de corruption dans des pays comme tels que la Zambie et la Russie, y sont courante. Trafigura étant présent en Russie, il est possible de devoir accepter des pratiques douteuses, car c'est une manière de faire pour le pays. Même constatations avec Glencore qui est présent en Afrique et qui procède de la manière dont le pays a toujours fait c'est-à-dire avec de la corruption. Parfois, pour conclure un contrat il faut savoir se soumettre à la volonté de ces pays. Ces agissements risquent de durer si les deux parties ne remettent pas en question leur façon de faire.

⁵² Secrétariat d'Etat à l'Economie, site internet du SECO disponible à l'adresse suivante :

<http://www.seco.admin.ch/?lang=fr>

⁵³ Direction du Développement et de la coopération, site internet du DDC disponible à l'adresse suivante :

<http://www.ddc.admin.ch>

5. Conventions contre les doubles impositions et prix de transfert

Recommandation 14: « Conformément à la politique menée jusqu'ici par le Conseil fédéral, la conclusion d'AERF avec des pays en développement peut être prise en compte, bien qu'il faille préférer la conclusion des CDI lorsqu'on est en présence d'intérêts économiques et pour éviter les doubles impositions. Les CDI et les AERF ne déploient tous leurs effets que si les pays partenaires disposent des capacités étatiques nécessaires. »

La recommandation N°14 se focalise sur les conventions contre les doubles impositions et prix de transfert. Comme nous pouvons le voir dans l'encadré ci-dessus, il a été mis en place par les CDI⁵⁴ et les AERF⁵⁵ dans le cadre de la réalisation de cette recommandation.

Le but de ces deux conventions est une assistance administrative aux pays membres afin d'être conformes aux normes internationales. C'est-à-dire une entraide des pays membres concernant l'échange de données et d'informations concernant la fiscalité. Cependant, les AERF ont une limite, car les échanges de renseignements ne se font que sur la base de demandes et ne sont donc que ponctuels.

À ce jour, la Suisse a signé six AERF avec les pays suivants ; Saint-Marin, Andorre, le Groenland, Jersey, Guernesey et l'île de Man.

Les CDI mis en vigueur en 2009 prônent un échange d'informations fiscales entre pays afin de pouvoir coopérer à la demande du fisc.

Conclusion de la recommandation N°14

Cette recommandation vise dans un premier temps les pays et leur gouvernement quant à leur gestion de la fiscalité et l'entraide entre pays concernant les informations fiscales. Le Conseil fédéral avait proposé de rejeter cette proposition de postulat en date du 27.03.2013, jugeant que les CDI étaient largement suffisants dans le cas où la Suisse a une relation économique particulièrement importante avec un pays. Le résultat est de cette recommandation n'impactera pas des entreprises comme Glencore ou Trafigura.

⁵⁴ CDI : Convention contre la double imposition

⁵⁵ AERF : Association pour une Ethique dans les Récoltes de Fonds

6. Dialogue avec les acteurs extérieurs à la Confédération et plateforme interdépartementale

Recommandation N°16 : « Les contacts avec les cantons ainsi qu'avec la branche (entreprises et associations) et les ONG doivent être poursuivis et développés par les départements responsables, dans le but d'identifier les chances et les risques et de discuter en commun des possibilités de solution. »

Dans le but d'identification des risques portant sur la Confédération ou directement sur les entreprises, un regroupement d'acteurs a eu lieu à Berne le 18 février 2014. Cela a permis de rassembler 4 cantons, 12 ONG, 8 entreprises et 3 associations.

Malheureusement, le fait de rassembler seulement huit entreprises alors que le secteur du négoce en Suisse en compte 400-500, cela est un peu léger. Les entreprises ne se sentent pour le moment pas encore menacées par d'éventuelles réformes du secteur. Elles n'ont pas voulu essayer de trouver des opportunités aux futurs risques, parce qu'elles n'en ont peut-être pas pour le moment, ou parce que cela les affecte dans une moindre mesure.

Afin de maximiser notre place de négoce suisse, il convient de dialoguer régulièrement entre les acteurs pour identifier les défis à relever que peut rencontrer le secteur et pouvoir se préparer en conséquence.

Conclusion recommandation N°16

Cette recommandation n'affecte en rien les entreprises du secteur. C'est la bonne volonté des différents acteurs, qui fait et fera la force pour relever les défis à venir. La recommandation N°16 est un lien avec la N°10 ou il est fortement conseillé aux États et entreprises de se responsabiliser et de s'aider les uns les autres dans le respect des normes internationales et nouvelles réformes sur le secteur.

9 Les risques et défis auxquels la Suisse est exposée

Dans le monde du négoce de matières premières, il est bien connu que les traders font face à divers risques. Une de leurs compétences est de manager ces risques afin de les faire diminuer ou carrément les faire disparaître. Ceci, dans un but de maximiser son profit et d'essayer le moins de pertes possible lors d'une transaction.

La Suisse est maintenant confrontée au même dilemme. Le fait que des entreprises de négoce se trouvent sur le territoire Helvétique constitue toutes sortes de risques. Comme le ferait un trader lors de son travail quotidien, il est primordial de prendre connaissance de ceux-ci le plus rapidement possible, de les analyser et enfin, de trouver une solution de mitigation pour chacun d'eux.

Il est clair que les risques auxquels le pays devra faire face diffèrent grandement de ceux que nous pouvons rencontrer dans le secteur de négoce. Il est donc essentiel pour la Suisse de prendre du recul afin de connaître « tous » les tenants et aboutissants des problèmes que ce secteur peut engendrer.

L'expansion du secteur ayant été d'une incroyable rapidité, cela n'a pas été le cas des diverses régulations que nous trouvons généralement dans n'importe quel secteur que ce soit industriel ou bancaire. Un travail important est maintenant à faire, ce à quoi le gouvernement ainsi que divers groupes de travail, associations et entreprises s'affairent dans le but de trouver des solutions.

Tout au long de ce travail de Bachelor et lors des diverses recherches, nous nous apercevons que l'on peut faire une liste non exhaustive des risques auxquels la Suisse fait et fera face.

- Réputations – Images
 - Droits humains
 - Protection de l'environnement – éco responsabilité
 - Corruption
 - Blanchiment d'argent
 - Transparence
- Concurrence

La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

Le risque identifié le plus important est celui de l'image et de la réputation de la Suisse, véhiculées à travers les diverses entreprises ayant un pied-à-terre sur le territoire.

La recommandation N°15 du « Rapport de Base » est consacrée au risque de réputation. Il est intéressant de voir comment une réputation est affectée pour un secteur tout entier. Le plus souvent, cela est le résultat d'un article publié dans la presse internationale. Une entreprise ayant un agissement non conforme impacte le secteur dans sa généralité.

Cela affecte toutes les entreprises du secteur et non pas seulement Trafigura et Glencore, choisies pour illustrer certains des impacts des recommandations. La réputation est liée à plusieurs variables et les entreprises se doivent d'avoir la meilleure image possible.

La figure N°12 ci-dessous est un tableau résumant les risques et leurs niveaux de gravités. Nous pouvons voir que ces risques peuvent être fréquents et avoir un impact élevé tant sur le secteur que sur l'image de la Suisse.

- (1) Droits humains
- (2) Protection de l'environnement – éco responsabilité
- (3) Corruption
- (4) Blanchiment d'argent
- (5) Transparence
- (6) Concurrence

Figure N°12 – Tableau catégorisant les risques

Impact pour la Suisse	Extrême					
	Très élevé				(1) – (3) – (4)	
	Moyen			(5)	(2)	
	Faible			(6)		
	Négligeable					
		Rare	Peu probable	Moyen	Probable	Presque certains
Probabilité						

Comme nous pouvons le voir sur la Figure N°12 à la page 41, il y a trois risques catégorisés comme « probable » et ayant un impact élevé pour la Suisse. Le défi est de mitiger dans un premier temps ces trois risques qui sont tous liés à la réputation et l'image.

Pour ce faire, la Suisse devra continuer son travail de dialogue avec les entreprises du secteur et être impliquée dans la régulation de celui-ci. Prenant en considération des normes et lois pouvant être appliquées afin de faire diminuer, voir disparaître, des risques comme ceux de la corruption, du blanchiment d'argent ou des droits de l'homme. La collaboration entre la Suisse, les entreprises, les gouvernements impliqués directement dans des transactions avec la Confédération et finalement, la communauté internationale, sera primordiale dans le but de réguler ce système et de parvenir à faire diminuer ces injustices que l'on trouve principalement dans des pays en développement.

11 Synthèse et recommandations

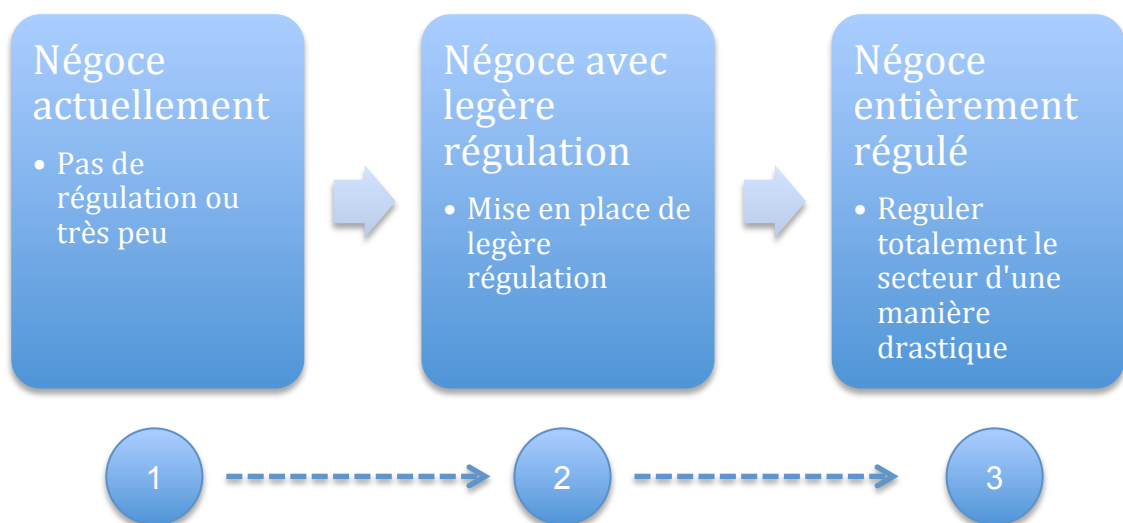
Comme on a pu le voir, le secteur de négoce de matières premières est sujet à de nombreuses modifications. La crise de 2008 ayant eu un impact négatif sur l'image de nos banques, il est impératif de ne pas réitérer les erreurs du passé. Une adaptation est donc nécessaire, car les pressions sur le secteur sont diverses ; Association, Union européenne, ONG, etc.

Toutefois, cette adaptation ne doit pas se faire aux dépens de notre place de négoce. Il est important de conserver notre savoir-faire que l'on a depuis plus de 100 ans dans ce domaine, et de continuer en l'améliorant et en limitant le risque de perdre ce secteur.

La Suisse tente d'œuvrer dans ce sens en montrant sa bonne volonté à réguler ce domaine, mais dans certaines limites. Dans son objectif de régulation, la Suisse prendra son temps. Il n'est pas nécessaire de prendre des décisions dans la précipitation, car le secteur est sous pression. Cette stratégie est intelligente, car la Suisse veut évoluer dans le sens de la transparence, mais au même rythme que les autres pays européens, d'Amérique ou d'Asie.


Dans ce sens, la recommandation la plus pertinente est d'encourager le procédé actuel par voie de discussions et de rencontres entre toutes les parties du secteur sans pour autant réguler le secteur d'une manière stricte.


Figure N°13 – Échelle d'évolution concernant la régulation du secteur




La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?

La Figure N°13 en page 43 nous indique les trois étapes d'évolution que pourra connaître le secteur.

 La Suisse se trouve actuellement dans le premier palier, celui où il n'y a que très peu de régulation et où les entreprises peuvent agir comme bon leur semble concernant le domaine de négoce de matières premières.

 Le second palier est celui vers lequel la Suisse est en train de se diriger. Elle a bien compris et écouté les différentes parties telles qu'ONG, associations et autre groupe de travail. Le rapport de base des matières premières a sensibilisé le gouvernement. Il faut maintenant prendre le temps d'étudier les différents paramètres de régulations qui peuvent être mis en place suite aux recommandations émises par les départements fédéraux à la Confédération. Cela dans le but d'aboutir à une régulation du secteur sans pour autant le menacer, un compromis idéal.

 Le troisième palier serait une régulation totale du secteur avec tous les avantages et défauts que cela peut représenter. Les entreprises qui sont implantées en Suisse auraient du mal à accepter ce changement dans l'immédiat. Le risque serait de voir les entreprises délocaliser et ainsi perdre des ressources fiscales importantes, des employés au chômage et perdre notre savoir-faire dans le domaine après l'avoir construit pendant plus de 100 ans.

Il est impératif pour la Suisse de bien se positionner dans ce changement que connaît le secteur. Il faut préserver notre place de négoce et cela se fera après mûre réflexion et non dans la précipitation. On ne peut pas éviter le changement qui est en train de se produire, mais la Suisse fera cette transition dans la douceur et c'est le meilleur comportement à adopter aux risques de perdre ce secteur si important pour le pays.

12 Conclusion

La Suisse subit des pressions plus ou moins fortes de la part de certaines ONG ou autres associations concernant des points sensibles découlant du secteur de négoce de matières premières. Cependant, elle montre qu'elle est attentive aux diverses remarques et a le souhait et la volonté de faire changer les choses. Pour ce faire, il faudra du temps ainsi que des discussions avec les différentes parties concernées dans le but de ne pas porter préjudice à ce secteur. Le changement se fera lentement mais sûrement, car la Suisse n'est pas pressée d'appliquer des normes et autres réglementations qui nuiraient à son domaine de négoce.

Il est injuste que la Suisse soit le seul pays à réguler ce domaine. Les pays du monde entier doivent aussi montrer qu'ils se soucient de la bonne pratique du Business dans ce secteur, cela afin d'éviter une concurrence déloyale avec la Suisse.

Pour cela, la Suisse devrait mettre en évidence les pratiques d'autres pays étant trop souples quant à la régulation des matières premières et mettre la pression aux autres grandes places du secteur telles que ; Singapour, Londres, New York, Chicago, Dubaï, etc.

La façon de procéder des grandes entreprises de négoce est peut-être honteuse, mais cela se fait en toute légalité, par exemple ; l'optimisation fiscale par le biais de société auxiliaire. Bien entendu, leurs pratiques sont souvent limitées concernant la corruption ou les droits de l'Homme, ces points entachent la réputation de la Suisse. Cependant, il est bien de rappeler que pour faire ce genre de transactions il faut être deux, et le pays avec lequel une société de négoce traite peu souvent avoir de mauvaises pratiques et il faut faire avec.

Il ne suffit pas de réguler le système en Suisse si d'un autre côté les entreprises vont dans un pays non régulé pour continuer en toute impunité. Il convient dès lors d'avoir des normes internationales et de loger tout le monde à la même enseigne.

Les questions posées dans le but de rédiger la problématique de ce travail de Bachelor étaient les suivantes :

- Est-ce que le secteur des matières premières est en danger et risque d'être délocalisé ?

Non, pour le moment le secteur continue d'être un lit douillet pour les entreprises présentes et souhaitant venir s'implanter en Suisse.

- Que fait la Suisse afin de pérenniser sa place de négoces ?

Presque rien. La Confédération a le souhait de garder ce secteur intact, car il est d'une importance particulière pour le pays. Cette tendance s'est confirmée avec le refus catégorique du Conseil fédéral concernant « la loi sur la transparence des paiements aux États dans le secteur des matières premières »⁵⁶, en juin 2014. Le Conseil fédéral a publié dans un rapport⁵⁷ stipulant que la Suisse allait réglementer, à court terme, uniquement les versements des sociétés extractives et qui ont « une taille suffisante ». Ces régulations sont calquées sur celles de l'Union européenne et peu d'entreprises suisses seront affectées par cette loi. Prenons l'exemple de Glencore qui est cotée à la bourse de Londres, pour cette entreprise cela ne changera strictement rien, car elle est déjà régulée par des lois britanniques équivalentes.

Le Conseil fédéral, en agissant ainsi, tient tête aux ONG qui auraient aimé la divulgation des versements aux états d'autres grandes sociétés de négoce non cotées en bourse telles que ; Mercuria, Vitol ou encore Trafigura.

La problématique de ce travail est de savoir si la relation entre la Suisse et le négoce va changer. On peut presque affirmer que cette relation ne va pas changer et que le secteur de négoce en Suisse restera un lieu idéal pour ces entreprises. Par contre, il est vrai que des régulations vont voir le jour dans le but de rendre ce Business plus transparent, ce qui pourrait amener des changements, mais pas au point de bouleverser le secteur et de voir les entreprises délocaliser.

56 cf page N°31 – Recommandation N°7

57 Rapport disponible à l'adresse suivante : <http://www.ejpd.admin.ch/content/dam/data/pressemitteilung/2014/2014-06-25/ber-f.pdf>

Afin de confirmer l'idée faite sur la problématique de ce travail, un entretien téléphonique⁵⁸ avec Monsieur Valentino Arico, employé de l'ONG « La Déclaration de Berne » a été mené. C'est avec un peu de tristesse qu'il me confirme que le secteur va rester tel qu'il est, malgré la volonté de l'ONG d'imposer plus de transparence dans le secteur. La Confédération tient à garder ce secteur intact. Le point de vue de Monsieur Valentino Arico concernant les recommandations du « Rapport de Base » est très mitigé. Pour lui, le rapport ne répond pas du tout aux attentes de l'ONG et au lieu d'agir et de réguler le système, les différents groupes préfèrent se rencontrer et parler avant tout. Le problème est, qu'au final, il n'y a que des discussions, mais pas d'actions et cela concerne presque les 17 recommandations du « Rapport de base ».

Malheureusement, un entretien avec le GTSA n'a pas pu avoir lieu, ce qui aurait permis d'avoir un point de vue sûrement différent comparé à celui de « La Déclaration de Berne ».

Pour conclure, je reprends un des titres « choc » du livre de la Déclaration de Berne :

« Le jet d'eau de Genève crache de l'or noir »,

et le fera encore longtemps pour le bonheur de la Suisse et du secteur, mais pour le malheur d'ONG et autres groupes de travail.

⁵⁸ Entretien téléphonique mené le lundi 5 août 2014

Bibliographie

Livre :

BRAUNSCHWEIG, Thomas, CHAPPOT, Thomas, CLASSEN, Olivier, JUCKER, Fabian, LONGCHAMP, Olivier, MISSBACH, Andreas, RYBI, Urs, 2012. *SWISS TRADING SA. La Suisse, le négoce et la malédiction des matières premières*. Déclaration de Berne (Éd.), ISBN 978-2-8290-0413-1

Articles :

DE JONCAIRE, Nicolette, 2014. *Matières Premières, l'industrie du négoce à un tournant*. AGEFI [En ligne]. Février 2014. [Consulté le 25.06.2014]

Disponible à l'adresse : http://www.gtsa.ch/images/Indices_Matieres-Premieres_FR_Février_2014.pdf

BESSION, Sylvain, 2014. *Le lobby des matières premières se lance à l'assaut de Berne*. LE TEMPS [En ligne]. 16.06.2014. [Consulté le 20.06.2014]. Disponible à l'adresse : http://www.letemps.ch/Page/Uuid/2753d6e2-f483-11e3-a2d8-dc7d3196b5d7/Le_lobby_des_matières_premières_se_lance_àlassaut_de_Berne

BRADLEY, Simon, 2013. *Vers la régulation du secteur des matières premières*. SWI [En ligne]. 22.04.2013. [Consulté le 27.05.2014]. Disponible à l'adresse : <http://origin.swissinfo.ch/fre/vers-la-régulation-du-secteur-des-matières-premières/35566396>

KACZOR, Piotr, 2014. *Le négoce au cœur de la réforme*. L'AGEFI [En ligne]. 21.06.2014. [Consulté le 26.06.2014]. Disponible à l'adresse : <http://agefi.com/dossier-redaction/detail-dossier-redaction/artikel/fiscalite-et-legere-progression-des-taux-dimposition-des-hauts-revenus-lan-dernier-selon-le-kpmg-swiss-tax-report-2014.html>

WILLIAMS, Victoria, 2014. *La Suisse doit rattraper son retard en matière de transparence au niveau mondial*. AFRICA PROGRESS PANEL [En ligne]. 31.03.2014. [Consulté le 26.06.2014]. Disponible à l'adresse : http://africaprogresspanel.org/wp-content/uploads/2014/04/20140331_Switzerland_must_catch_up_with_the_global_transparency_trend_FR.pdf

Rapports:

DFAE, DFF, DEFR, 2013. *Rapport de base : matières premières* [PDF]. 27.03.2013. Disponible à l'adresse : <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:QWyg4MNKIXYJ:www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/30134.pdf+&cd=1&hl=fr&ct=clnk&gl=ch&client=safari>

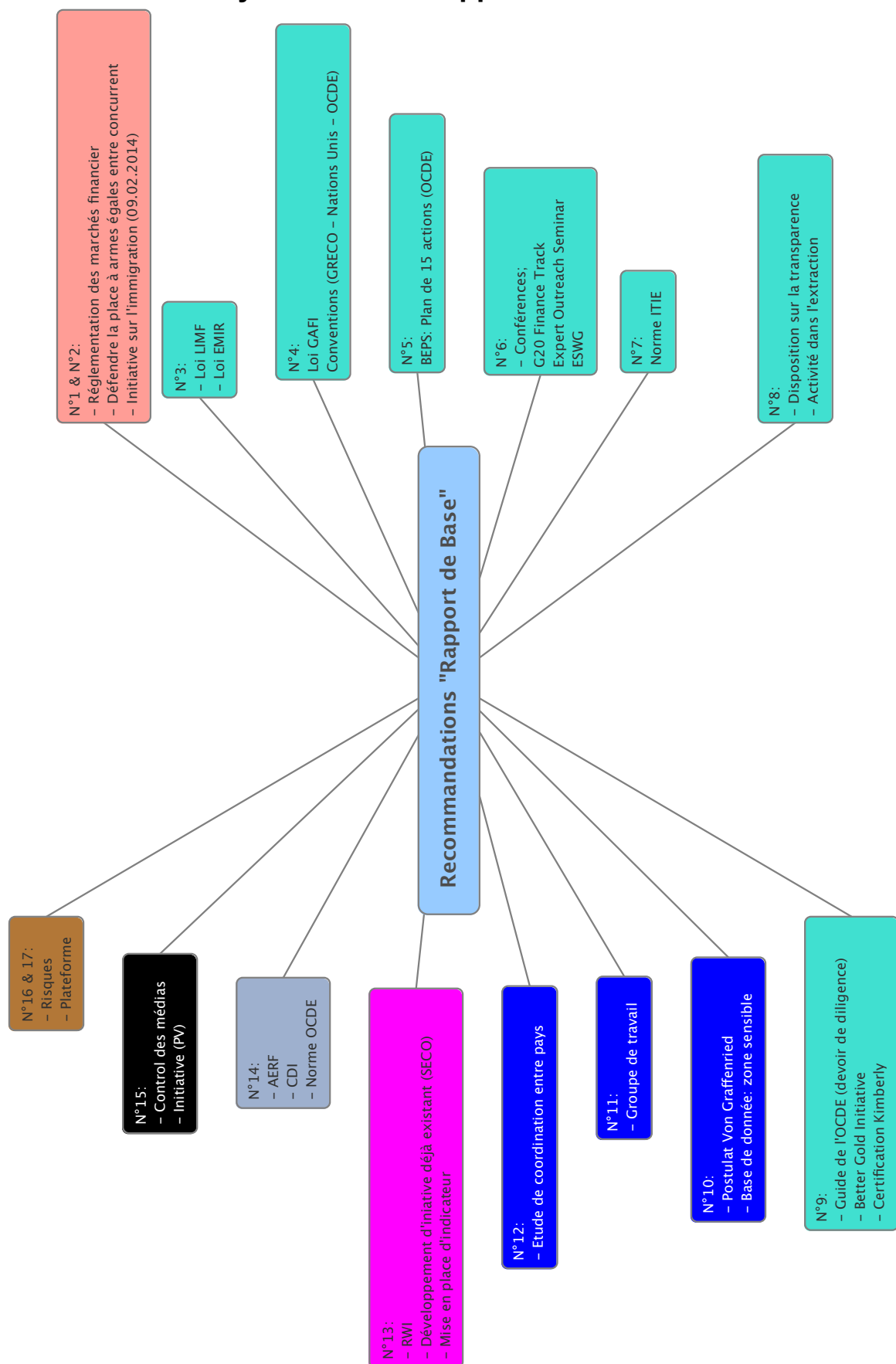
SwissBanking, 2013. *La Suisse, place de négoce de matières premières* [PDF]. Mars 2013. Disponible à l'adresse : http://shop.sba.ch/999930_f.pdf

UBS Editorial Team, 2008, *UBS Outlook Commodity Trading* [PDF], octobre 2008. Disponible à l'adresse : http://www.ubs.com/ch/en/swissbank/business_banking/kmu/publications/sectorial_issues.html#par_title_9

Glencore, 2013. *Rapport annuel 2013* [PDF]. 31.12.2013. Disponible à l'adresse : <http://www.glencore.com/investors/reports-and-results/reports-archive/2013/annual-report/>

Trafigura, 2013. *Rapport annuel 2013* [PDF]. 31.12.2013. Disponible à l'adresse : <http://www.trafigura.com/financials/?lang=FRA>

Annexe N°1 : Synthèse du « Rapport de Base »



La Suisse et sa relation avec le négoce de matières premières. Es-que cette relation est-elle amener a changé à moyen/long terme et de quelle manière ?