

MATIÈRES PREMIÈRES - Les banques adaptent la voileure

Benoît Menou – 17/09/2020 – L'AGEFI Hebdo

De repli du commerce mondial en fraudes de négociants, les ricochets du Covid-19 poussent les banques à réfléchir à leur implication dans le financement du négoce, si coûteux en capital.

Alors que les géants des mers acheminent dans leur ventre des cargaisons par dizaines de millions de dollars, les banques font plus que jamais figure d'incontournables apporteurs de liquidités pour financer le commerce mondial. Toutefois, la crise du Covid-19 les incite à intensifier leur réflexion, avec davantage de frilosité, notamment vis-à-vis des exigeantes matières premières.

La pandémie a bloqué nombre de cargos à quai. Et toute la chaîne de valeur s'en trouve pénalisée, ses argentiers compris. Coalition estime à 29 % au premier semestre 2020, et à 40 % au seul deuxième trimestre, la chute des revenus mondiaux des banques en financement du négoce de matières premières, de l'énergie aux métaux ou aux denrées agricoles (à respectivement 1,7 et 0,7 milliard de dollars). Directeur de recherche chez Coalition, Eric Li mise sur des baisses individuelles de 25 % à 60 % en 2020 pour les banques, d'abord européennes, actives sur ce métier.

Ces dernières ont aussi vu rouge en découvrant une intensité inédite de cas de fraudes de la part de clients négociants. Tout d'abord à Singapour, plaque tournante régionale du secteur, avec Agritrade, Zenrock ou Hin Leong. Celui-ci a déclaré faillite en avril, laissant à une vingtaine de prêteurs une ardoise de 3,5 milliards de dollars. Pris à contre-pied par le retournement brutal des marchés, certains *traders* se sont laissé aller à la triche, typiquement en finançant plusieurs fois un même stock, éventuellement fictif. Mais les châteaux de cartes finissent toujours par s'effondrer. « *Si la confiance est rompue, c'est le début de la fin, la fraude est un puissant repoussoir pour les banques* », regrette Jean-François Lambert, fondateur de la société de conseil Lambert Commodities.

Pour autant, ces péripéties n'ont été qu'un « *catalyseur ultime* », selon Rafael Quina, directeur institutions financières chez Fitch Ratings, le métier suscitant depuis quelques années déjà des interrogations concernant son attrait, à savoir sa rentabilité tant absolue que relative.

Absolue car le plongeon des revenus 2020, qui n'est peut-être pas achevé, fait suite à une lente érosion, de 4 % en 2019 à 4,7 milliards de dollars, selon Coalition (*voir le graphique*). Cela pour des marges « *réduites comme peau de chagrin* », pointe Jean-François Lambert, du fait de la glissade des taux d'intérêt et des coûts de fonctionnement en hausse. Et si les volumes sont importants, une lettre de crédit, produit « *vedette* » du *trade finance*, « *rapporte peu, en moyenne autour de 10 points de base (pb), mais ce chiffre varie beaucoup selon les transactions, le plus souvent entre 5 et 70 pb* », estime Rafael Quina.

Le spectre bâlois

Rentabilité relative également, sous l'angle du rendement des capitaux investis sur fond de pression réglementaire prudentielle. Le dispositif bâlois sanctionne toujours plus sévèrement des activités comme le *commodity trade finance* du fait de la méfiance des régulateurs quant à l'écosystème au sein souvent de marchés émergents. Le secteur du négoce en *commodities* est en effet, note Rafael Quina, « *très hétérogène en termes de profils de crédit, avec des géants comme Glencore, Trafigura ou Vitol, et une myriade d'acteurs de niche ou des divisions spécialisées de groupes industriels* ». Si, selon Jean-François Lambert, la situation financière de nombre de négociants « *s'est considérablement améliorée depuis vingt ans, ils restent moins solides que beaucoup de sociétés industrielles* ». Dès lors, reprend l'analyste de Fitch, « *le besoin de mobilisation de capitaux du métier pourrait être deux à trois fois plus élevé sous Bâle 4, qui va à tout le moins bouleverser les calculs de pondération des actifs par les risques* ». Mécaniquement, étoffer le matelas imposé de capital abaisse le retour sur fonds propres du métier.

Toute banque se doit d'allouer ses ressources au gré des opportunités. En l'occurrence des contraintes. C'est exactement ce qu'a prévu ABN Amro cet été, annonçant des coupes claires dans ses activités de financement et d'investissement. « *Enfin ce que nous voulions. Quel dommage qu'il ait fallu une pandémie pour y arriver* », ont soufflé les analystes de Barclays. Le groupe néerlandais a concédé la mise sous gestion extinctive du financement des matières premières, « *confirm[ant] ainsi son modèle de banque de détail et commerciale domestique* », précise Olivia Perney, *managing director* institutions financières chez Fitch Ratings. « *Nous avons étudié notre activité ainsi que le capital correspondant déployé, et conclu que nous pouvons mieux utiliser cette ressource* », a expliqué Clifford Abrahams, directeur financier d'ABN Amro. Cette dernière se distingue par l'officialisation d'un retrait radical. Mais, pas de doute pour Jean-François Lambert : « *Chaque banque a engagé une revue, nul n'est 'business as usual'*. »

Une « crise exceptionnelle »

De BNP Paribas à Natixis, de Rabobank à ING, toutes restent discrètes face aux propos « *de sources proches* » publiés dans la presse. Leur prêtant – mesures d'attente – qui la suspension de signature de tout nouveau contrat de financement, qui des transferts géographiques d'équipe. Ainsi, la Société Générale a reconnu avoir procédé à un ajustement de son dispositif asiatique en regroupant à Hong Kong son équipe de *front-office*, auparavant également présente à Singapour où subsistent les fonctions de *middle* et *back-office*. La banque souligne que le financement du négoce de matières premières étant « *l'une [de ses] expertises cœur* », elle « *est et restera engagée* », « *y compris en Asie* ». Ce qui ne la prive pas de devoir « *adapté[r] constamment son dispositif pour mieux servir ses clients globaux comme locaux dans la région* ». Crédit Agricole CIB, de son côté, indique avoir « *comme les autres acteurs du marché réagi à la crise exceptionnelle qui touche le secteur du financement des matières premières* ». « *Même si nous ne changeons pas fondamentalement notre dispositif, poursuit CACIB, conservant notamment une couverture géographique globale, nous sommes déjà, et resterons encore plus, sélectifs tant au niveau des clients que nous accompagnons*

que des opérations que nous finançons. » Comme l'a déjà observé le directeur financier de Glencore, Steve Kalmin, « *les banques sont clairement beaucoup plus sélectives, comme sans doute elles auraient dû toujours l'être. Il y a une contraction, je dirais une fuite vers la qualité* ». Jean-François Lambert abonde : « *Il est peu probable qu'elles souhaitent entrer en relation avec des petits négociants dans le contexte actuel, l'incertitude est trop grande.* »

Améliorer les contrôles

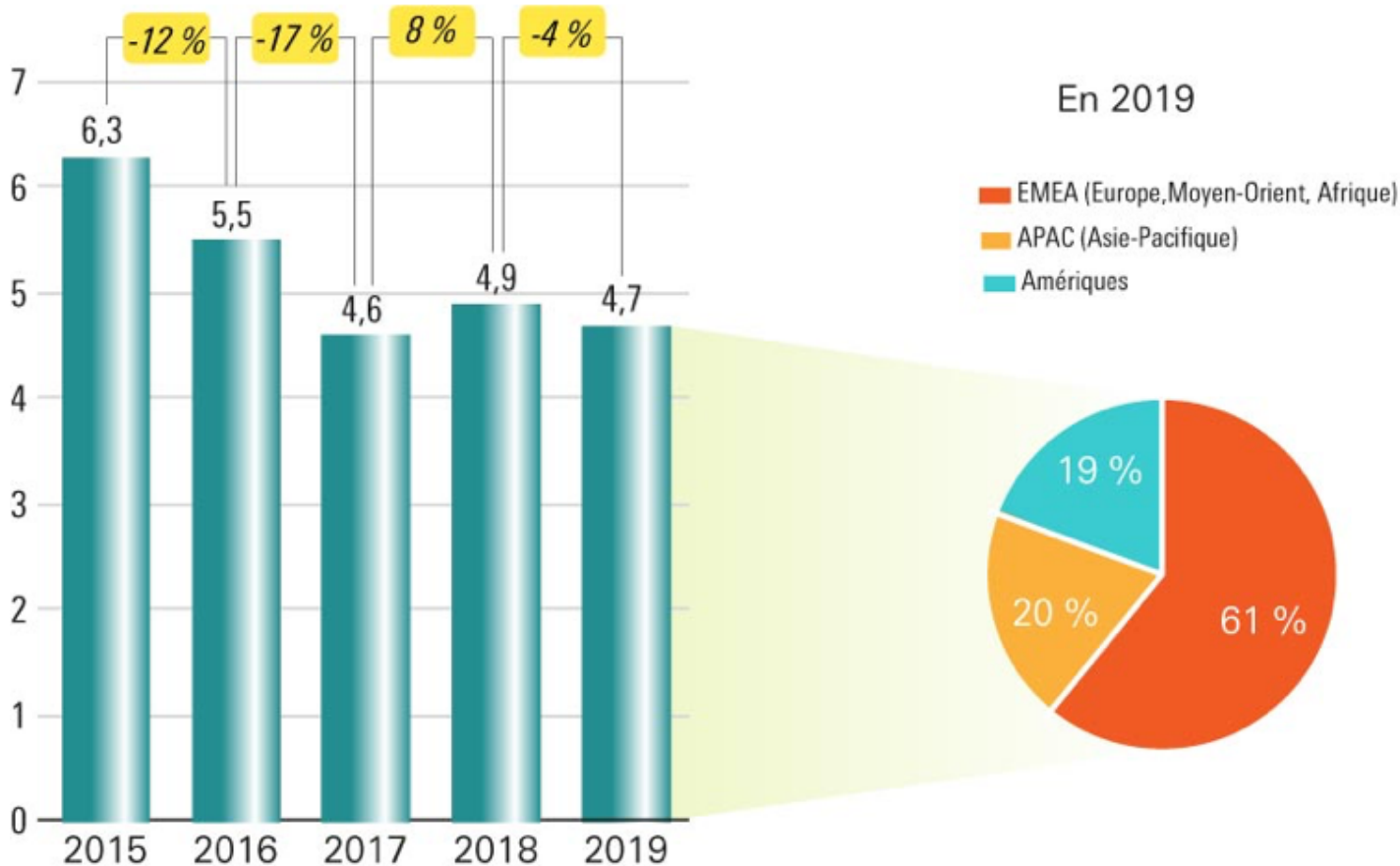
« Nous considérons *positivement*, plaide Rafael Quina chez Fitch, *un recentrage des banques vers des corridors commerciaux bien maîtrisés, comme pour Santander entre l'Espagne et l'Amérique latine, et/ou pour des banques de financement et d'investissement sophistiquées vers des clients avec lesquels il existe un potentiel de synergies sur l'ensemble de la relation bancaire* », notamment des ventes croisées dans la gestion de trésorerie, les marchés de capitaux ou les fusions-acquisitions. De tels revenus complémentaires « *restent ici assez limités* », tempère Jean-François Lambert. Moins que dans d'autres secteurs, les banques ont la possibilité d'améliorer leur rendement sur capitaux propres grâce à la perception de commissions non liées au risque. Selon le consultant, les banques ont surtout ces dernières années « *un peu trop gâté* » leurs clients avec des financements de fonds de roulement sous la forme typiquement de crédits renouvelables (RCF, *revolving credit facility*), le plus souvent syndiqués. Des opérations coûteuses en capital, car non adossées à un flux de marchandises identifié comme l'est la lettre de crédit. Les banques vont donc durcir les conditions de renouvellement de ces RCF, sur le volume comme sur le coût, pour rééquilibrer la balance vers des financements liés aux flux physiques.

« *L'aspect réglementaire est devenu structurel, tout comme celui des marges*, juge Rafael Quina. *Je ne vois pas de scénario dans lequel cela pourrait s'inverser à horizon prévisible.* » Et d'ajouter : « *Le sujet de la fraude peut être plus conjoncturel.* » Les banques pourraient donc améliorer les contrôles, dès l'entrée en relation « *en scrutant davantage la gouvernance des contreparties* ». « *En ont-elles les moyens ?* », en cette période de rigueur budgétaire, s'interroge le fondateur de Lambert Commodities. Alors que Rabobank vient de créer le poste de responsable du risque au sein du *trade finance*, les banques actives à Singapour dans les *commodities* collaborent désormais pour formaliser un ensemble de bonnes pratiques. En parallèle, « *on peut penser que les nouvelles technologies sont susceptibles d'aider les banques, mais cela prendra un certain temps dans un métier encore très vieille école* », estime Rafael Quina (lire 'La parole à...').

« *Les banques sont au cœur de la tempête, elles prennent des ris, c'est-à-dire qu'elles réduisent l'exposition au vent, mais doivent se tenir prêtes à remettre les voiles... Cela va prendre quelques années, elles seront moins prêtes en général et dans les matières premières en particulier* », explique Jean-François Lambert. Mais « *par intérêt ou par devoir* », elles ne devraient pas abandonner le navire.

TENDANCE BAISSIÈRE

Revenus mondiaux pour les banques du financement du négoce de matières premières, en milliards de dollars



SOURCE : COALITION