

Trafigura: emprunt Puma Energy

La levée de 750 millions de dollars de billets de premier rang servira à rembourser une partie de la dette de Puma Energy.

NICOLETTE DE JONCAIRE

La filiale de Trafigura Puma Energy annonçait hier que sa levée de 750 millions de dollars de billets de premier rang non garantis à échéance 2021 (*L'Agefi* du 22 janvier) portera un coupon de 6,75% payable bi-annuellement. Rappelons que ces billets, émis à Singapour et garantis par Puma Energy Holdings, Puma Energy Group et Puma Corporation, serviront à rembourser une partie de la dette de Puma Energy ainsi qu'à répondre à des besoins généraux. Cet emprunt, noté BB par l'agence Fitch, marque la volonté du groupe Trafigura de continuer à s'adresser aux marchés de capitaux pour financer son activité. D'après le *Financial Times* qui a eu l'opportunité d'analyser le prospectus de l'emprunt, Trafigura serait aussi prêt à céder de nouvelles parts du capital de Puma Energy. Rappelons qu'en fin d'année dernière, Trafigura déconsolidait sa filiale Puma Energy et en cédait une partie à la société d'état angolaise, Sonangol, ainsi qu'à d'autres investisseurs minoritaires, pour ne conserver que 49% du capital. Il serait également question d'une déconsolidation et d'une cession d'une partie du capital de l'autre filiale majeure de Trafigura, Impala, spécialisée dans la logistique et l'entreposage, à laquelle viennent d'être intégrées les activités de NEMS, la société agréée par la Bourse des métaux de Londres (LME) acquise par Trafigura en 2010. ■

L'utilisation en nette augmentation des micropaiements électroniques

Le mobile payment est rendu possible par les smartphones de plus en plus connectés (à internet) et bousculant ainsi la manière d'utiliser le réseau.

HENRI SCHWAMM*

La Suisse sera-t-elle demain une société sans argent comptant? Les billets de banque et le numéraire représentent encore 9,4% du PIB suisse (contre 2,4% en Norvège, premier de classe, et 2,7% en Suède).

Nombreux sont ici comme ailleurs les consommateurs qui, à la caisse de leur supermarché, ne sortent plus leur portefeuille mais paient en branchant leur smartphone sur un dispositif de réception. Comme son nom l'indique, le mobile payment est rendu possible par les appareils mobiles, de plus en plus connectés à Internet et bousculant d'ailleurs la manière d'utiliser le réseau.

Ce qui explique qu'un smartphone ne sert pas uniquement à téléphoner, mais également à accomplir de nombreuses tâches du quotidien. Si l'on en croit une estimation de l'Office fédéral de la communication (Ofcom), les deux tiers des Suisses possédaient un smartphone en 2011. Entretemps, ce nombre devrait encore avoir substantiellement augmenté. Les utilisateurs consulteraient ces appareils jusqu'à 180 fois par jour; plus de 80% d'entre eux ne les débrancheraient jamais. Il n'est dès lors pas surprenant que l'on prédise au smartphone un riche avenir dans le trafic des paiements.

La partie est toutefois loin d'être gagnée. Accenture a mené une enquête en 2012 qui révèle que 62% des Suisses interrogés nient prévoir un rôle pour leur mobile dans le règlement de leurs paiements. Près d'un tiers d'entre eux

disaient envisager une telle utilisation et un Suisse sur dix reconnaissait se servir déjà de son smartphone dans ce but. Les



LES GRANDS COMMERÇANTS SUISSES DE DÉTAIL METTENT AU POINT DES PROGRAMMES DE MOBILE PAYMENT. LE CLIENT DE MANOR GÉNÈRE GRÂCE À LA «MANOR-APP» UN CODE-BARRES QUE LE VENDEUR SCANNE À LA CAISSE. VALIDANT L'ACHAT.

grands commerçants suisses de détail (comme Manor et Jumbo) mettent au point des programmes de mobile payment. À la caisse, le client de Manor génère grâce à la «Manor-App» un code-barres que le vendeur scanne, validant ainsi l'achat. Swisscom et Sunrise ont également annoncé leur volonté de coopérer avec des entreprises de cartes de crédit et de s'engager par le truchement du smartphone dans la NFC (near field communication). Depuis 2001, Swisscom teste ce moyen de paiement au sein des groupes McDonald's et Valora. Les CFF entendent promouvoir la vente de billets sans contact et Migros propose depuis le mois de novembre dernier à ses clients de régler leurs factures avec des cartes de crédit munies de chips NFC.

L'introduction du mobile payment ne va pas sans peine puisque de nombreux smartphones, parmi lesquels l'iPhone très apprécié des Suisses, ne soutiennent pas la technologie NFC. Et eu égard à la technologie et au déroulement des achats, il n'existe pas encore de norme susceptible de faciliter l'adaptation des petits commerçants.

SIX Payment Services et PostFi-

teresse entendent offrir des plateformes neutres à leurs clients. Des acteurs internationaux tels que Paypal, Google et Amazon s'in-

teressent beaucoup aux opportunités de ce marché qui reste pourtant encore très morcelé. Google diffuse son propre «Wallet». Sous le nom de iBeacon, Apple vient d'introduire un système de paiement mobile breveté.

Une enquête récente de PricewaterhouseCoopers explique que nombreux sont les clients sceptiques qui craignent qu'un

voleur ne subtilise les informations personnelles stockées dans le smartphone.

Les inconditionnels du mobile payment leur rétorquent que chaque nouveau code-barres n'est valable que pour une courte période

et qu'il faut indiquer un PIN-Code pour des achats dépassant la valeur de 40 francs. Et que souvent le montant des achats journaliers est limité, par exemple à 120 francs.

En Suède, même les établissements bancaires acceptent de moins en moins de l'argent comptant. On a affaire à une tendance particulièrement lourde. Dans les deux ou trois décennies à venir, billets de banque et numéraire ne disparaîtront pas pour autant en Suisse, en Norvège ou en Suède. Mais leur volume continuera à décroître.

* Université de Genève

Performances avérées dans la microfinance

SYMBIOTICS.

La microfinance a délivré une performance de plus de 40% en dix ans. Volatilité et corrélation avec les autres classes d'actifs très faibles.

MARJORIE THÉRY

«Si il y a un stress test à faire passer à une classe d'actif, ces dix dernières années sont un bon exercice». L'heure du bilan est venue pour la microfinance. Un peu plus de dix ans après la mise sur le marché des premiers fonds de microfinance en Suisse, cette classe d'actif n'a pas à rougir de la comparaison avec les classes d'actifs plus traditionnelles (voir graphique). Et pour cause: l'indice n'enregistre aucune année de performance négative, alors que la plupart des classes d'actifs ont connu de fortes corrections ces dix dernières années. Au total, l'indice accumule une performance de plus de 40% en 10 ans. Le tout avec une très faible volatilité: 0,61%, soit à peine plus que celle du taux Libor à 3 mois et moins que l'indice des obligations gouvernementales (2,96%). Lancé il y a dix ans, l'indice de microfinance de Symbiotics est aujourd'hui utilisé comme référence (benchmark) par de nombreux gestionnaires et investisseurs. Il est également utilisé par l'entreprise, et proche de ses propres résultats globalement. Symbiotics est un des principaux acteurs de la microfinance suisse avec des actifs sous gestion de plus de 700 millions de dollars et une soixantaine d'employés. Concrètement, ces entreprises sont principalement actives dans le refinancement de sociétés de microfinance dans les pays frontalières et émergents. Roland Dominici, directeur général de Symbiotics à Genève, a présenté hier les récents développements et objectifs de l'entreprise. Une soixan-



taine de personnes avaient fait le déplacement hier dans les nouveaux locaux de la société, proche du quartier des banques. Gestionnaires de fortune et investisseurs potentiels pour la plupart.

Après les performances, ce sont les perspectives de croissance du marché qui ont été abordées. Symbiotics est principalement actif dans le financement d'institutions locales qui financent des biens de première nécessité (création d'emploi, agriculture, logement et énergie). Quelques chiffres suffisent à imaginer les perspectives de croissance de ce marché: d'après la Banque mondiale, 2,5 milliards de personnes n'ont pas accès à une relation bancaire.

La croissance nette de la population est de 150.000 personnes par jour, dont 90% naissent dans des foyers à bas revenus dans les pays émergents. «Si l'on se trouve du côté du développement, on se dit qu'il faut agir socialement. Mais d'un point de vue économique, donner l'accès aux biens de première nécessité et à l'emploi par la microfinance est un moyen à la fois d'intégrer ces population

dans le circuit économique mais aussi d'investir de manière durable et performante».

Symbiotics compte aussi diversifier ses investissements au-delà du refinancement (92% de ses actifs actuellement). Les prêts en monnaies locales, le private equity et les dettes subordonnées seront élargies, ainsi que le financement de projets locaux via des structures spécifiques (dans l'immobilier par exemple).

L'objectif à terme est également d'assurer une diversification géographique des placements équilibrée entre l'Afrique, l'Asie, l'Europe de l'Est et l'Amérique Latine. Fabio Sofia, directeur des relations investisseurs précise: «Nous souhaitons garantir à nos investisseurs une diversification optimale tout en augmentant les poches de surperformance. La dette subordonnée et l'equity devraient nous permettre de délivrer une performance annuelle globale autour de 5% (3,8% par année en moyenne aujourd'hui). Nous sommes proches de plus de 700 institutions locales de microfinance dans le monde et le temps est venu de diversifier nos placements». ■

L'OBJECTIF À TERME EST ÉGALEMENT D'ASSURER UNE DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE ÉQUIPONDÉRÉE ENTRE L'AFRIQUE, L'ASIE, L'EUROPE DE L'EST ET L'AMÉRIQUE LATINE.

AVIS FINANCIER – infopub@agefi.com

Tower Alternative SICAV

Société d'investissement à capital variable
60 Route des Acacias - 1211 Genève 73
R.C Genève N° ref. 02293/2012

Assemblée générale extraordinaire

Les actionnaires sont convoqués en
Assemblée générale extraordinaire

le 21 février 2014 à 9h30
auprès de Leumi Private Bank
1, rue de la Tour-de-l'Île
1211 Genève 11

Ordre du jour

1. Election au Conseil d'administration.

Le Conseil d'administration propose d'élire comme administrateur M. Daniel Hickey en remplacement de M. Elio Montanaro.

2. Divers

Conformément à l'article 22 alinéa 3 des statuts, un actionnaire ayant droit de vote peut se faire représenter à l'Assemblée générale par un autre actionnaire ayant le même droit et muni d'une procuration à cette fin.

Le prospectus avec statuts et règlement de placement intégrés, les rapports annuel et semestriel ainsi que les modifications du prospectus avec statuts et règlement de placement intégrés dans leur intégralité peuvent être obtenus sur simple demande et gratuitement auprès de Tower Alternative SICAV, route des Acacias 60, 1211 Genève 73 ou de FundPartner Solutions (Suisse) SA, route des Acacias 60, 1211 Genève 73.

Genève, le 28 janvier 2014

Tower Alternative SICAV
Le Conseil d'administration