

SUISSE

Négoce du gaz en provenance de l'Est

MET. Le groupe est né en Hongrie et rayonne en Europe centrale et de l'Est. Le holding est à Zoug où se fait aussi le trading du gaz et de l'électricité.

Le groupe MET est né en Hongrie mais c'est à Zoug, sous le nom de MET Holding AG, qu'a été créée il y a quatre ans la holding de la société spécialisée dans le négoce du gaz naturel. C'est aussi à partir de Zoug que MET effectue ses activités de négoce. Le choix de la Suisse comme base de travail est une décision dont se félicite le CEO du groupe, Benjamin Lakatos. Entretien.

Pouvez-vous nous résumer vos activités?

La part la plus importante de nos activités, soit environ 85%, est le négoce du gaz naturel dans les pays du centre et de l'est de l'Europe. Nous couvrons tous les hubs d'Europe continentale. Notre groupe est né il y a 8 ans en Hongrie comme grossiste en gaz naturel, au moment où le marché s'est assoupli et s'est affranchi du contrôle des majors et des sociétés d'Etat. Auparavant, les producteurs de gaz avaient l'obligation d'assurer son transport ce qui concentrait le marché dans les mains de quelques acteurs capables d'assurer les investissements nécessaires. Avec la dérégulation européenne, le ticket d'entrée est devenu beaucoup plus raisonnable, autorisant des acteurs indépendants à pénétrer le marché. Ce tournant nous a offert l'opportunité de nous développer, non seulement en Hongrie mais également sur les marchés avoisinants et nous

sommes dorénavant implantés en Croatie, en Hongrie, en Roumanie et en Slovaquie avec une holding en Suisse. C'est à partir de la Suisse que nous négocions le gaz et l'électricité. Londres est responsable du négoce du pétrole et du gaz de pétrole liquéfié (GPL).

Ce marché est-il toujours aussi aisé à pénétrer aujourd'hui? Nous sommes à un second tournant. Le financement du négoce exige aujourd'hui des bases solides et, de nouveau, les acteurs doivent afficher une certaine taille pour opérer.

La présence de MOL Hungarian Oil and Gas à votre capital doit aider.

C'est le cas car MOL, 2e compagnie d'Europe centrale, détient 40% de notre capital. Bien qu'il ne soit ni un fournisseur ni un client préférentiel.

Quelles sont les volumes de gaz que vous traitez?

De l'ordre d'un milliard de mètres cubes pour les petits clients et trois milliards pour la distribution de gros.

Sur quels hubs gaziers êtes-vous particulièrement actifs?

Nous sommes enregistrés sur tous les hubs gaziers européens et faisons partie des trois à cinq acteurs principaux à Vienne et des quinze les plus actifs sur le TTF aux Pays-Bas. Nous détenons également des capacités de



BENJAMIN LAKATOS. S'établir en Suisse a été l'une de mes meilleures décisions.

stockage dans six pays, et pas seulement en Europe de l'est. Le négoce exige essentiellement une logistique solide et une prise de risques efficace. Nous couvrons la totalité de nos positions et les fermons quotidiennement, même les plus exotiques. Pour ce faire, nous avons développé nos propres systèmes internes de gestion du risque.

Comment négociez-vous l'électricité?

MET est entré sur le marché de l'électricité il y a deux ans. Dans ce cas, notre approche est locale et nous nous concentrons sur l'Europe centrale et de l'est, en utilisant les équipes de ventes développées autour du gaz. En outre, nous avons repris à GDF la centrale électrique de Dunamenti à Százhalombatta en Hongrie, la plus grande unité au gaz naturel du pays, d'une capacité de 635 mégawatts. Avec les dispositions qui sont, et seront, prises sur les émissions de CO2, ce type de centrale devrait

avoir un bel avenir. En outre, nous avons signé en mars un partenariat avec Magyar Telekom, aujourd'hui filiale de Deutsche Telekom, pour la distribution de gaz naturel et d'électricité aux clients industriels en Hongrie. Avec l'intention jointe de développer une activité de même nature dans les pays voisins.

Et le pétrole?

MET négocie le pétrole et le GPL à partir de Londres. Une décision motivée par une opportunité car nous avons récupéré des experts de premier niveau il y a un peu plus d'un an et demi.

Le découplage des prix du gaz et du pétrole progresse-t-il en Europe?

Tous les opérateurs européens se tournent aujourd'hui vers les prix définis par les hubs gaziers. Le prix du gaz repose de moins en moins sur les contrats à long terme entre fournisseurs et acheteurs évalués sur le prix du brut. Sur le marché global, la tendance n'est pas si nette.

Vous dites volontiers que vous établir en Suisse est l'une de vos meilleures décisions

INTERVIEW:
NICOLETTE DE JONCAIRE

MET EST NÉ AU MOMENT OÙ LE MARCHÉ S'EST ASSOULPI ET S'EST AFFRANCHI DU CONTRÔLE DES MAJORS ET DES SOCIÉTÉS D'ETAT. LE CHOIX DE LA SUISSE COMME BASE DE TRAVAIL EST UNE DÉCISION DONT SE FÉLICITE LE CEO DU GROUPE, BENJAMIN LAKATOS.

TRAFIGURA:

coentreprise avec Mubadala sur les métaux Trafigura et le fonds souverain d'Abou Dhabi, Mubadala Development Company, créent une coentreprise à parts égales dédiée à l'investissement dans l'extraction de métaux industriels, cuivre et zinc notamment. Le négociant en matières premières, qui opère depuis Genève, cédera dans le cadre de cette opération la moitié de ses parts dans la société minière espagnole Minas de Aguas Teñidas (MATSA), précise le communiqué publié hier. Aucune mention n'est en revanche faite des détails financiers liés à cette transaction. Trafigura finalise actuellement des extensions de capacités pour MATSA, qui devraient porter sa production annuelle de cuivre, zinc et concentré de plomb à quelque 4,4 millions de tonnes. Cet accord ne devrait avoir aucun impact sur les opérations de MATSA et ses effectifs. Les autorités de la concurrence doivent encore se prononcer. Rappelons ici que Trafigura et Mubadala sont déjà associés dans le cadre du développement du superport minier de Sudeste au Brésil.

AGENDA

MARDI 30 JUIN

KOF: baromètre conjoncturel juin
OTI Energy: résultats 2014
Swissmetal: as. g., Genève
Züblin: as. g., Zurich
OTI Energy: as. g.

MERCREDI 1^{ER} JUILLET

Indice PMI des directeurs d'achat juin
Ypsomed: as. g., Berne

TRAJECTOIRES

MIRABAUD AM: renforcement du pôle actions suisses

Mirabaud Asset Management annonce l'arrivée de Paul Schibli au poste de senior portfolio manager en charge des actions suisses. Paul Schibli est un gérant expérimenté, noté A par Citywire pour ses compétences de gestion dans les petites et moyennes capitalisations suisses. Fort de plus d'une vingtaine d'années d'expérience, Paul Schibli était auparavant en poste chez DWS (Deutsche Asset & Wealth Management) où il avait la responsabilité de l'équipe actions suisses, notamment de la gestion d'un fonds en petites et moyennes capitalisations, avec un historique de performance de premier plan. Paul Schibli est titulaire d'une licence de l'université de Zurich et diplômé de l'université de Saint-Gall (HSG). Au sein de Mirabaud Asset Management, Paul Schibli sera désormais en charge, aux côtés de Patrick Huber, de la gestion des différents fonds et mandats soit en tant que lead portfolio manager, soit en tant que deputy. Tous deux œuvreront sous la responsabilité de Philip Watson, CIO Actions chez Mirabaud AM.

DECALIA: obtention de la licence LPCC par la Finma

Decalia Asset Management, la société de gestion genevoise dirigée par Alfredo Piacentini – l'un des cofondateurs de Syz – a reçu la licence de gestionnaire de placements collectifs (LPCC) de la part de la Finma. Le gérant indépendant complète ainsi son activité de gestion de patrimoine en se consacrant également à la gestion d'actifs, avec la volonté de créer et gérer des produits à haute valeur ajoutée. Dans les prochaines semaines, Decalia prévoit ainsi de lancer sa propre SICAV luxembourgeoise, dont elle assurera la gestion et la distribution. Passée de 10 collaborateurs en octobre (pour plus d'un milliard sous gestion) à 15 personnes aujourd'hui, Decalia va également renforcer son équipe commerciale au cours des prochains mois. La société a récemment lancé un premier fonds de dette privée réservé aux investisseurs qualifiés, en partenariat avec un spécialiste londonien du financement aux entreprises.

GROUPE SEQUOIA: nouveaux locaux à Genève

Le Groupe Sequoia a emménagé courant juin dans ses nouveaux locaux, au 13 route de Florissant à Genève. Il s'agit de l'ancienne adresse de Merrill Lynch Bank (Suisse), reprise en 2012 par Julius Baer. Le Groupe Sequoia, qui recouvre les filiales Sequoia Asset Management et Sequoia Wealth Management, récupère ainsi un espace de 1200 mètres carrés sur lequel il dit pouvoir optimiser l'installation et le déploiement de ses équipes de gestion, d'après le communiqué publié hier. Le communiqué précise aussi que les deux directeurs du groupe, Pierre-Noël Formigé et Jalil Mirza, avaient eux-mêmes débuté leur carrière dans ces anciens locaux de Merrill Lynch.

SIX: négociation pour la vente de parts à Deutsche Börse

L'opérateur de la Bourse suisse SIX est en train de négocier la vente à son homologue allemand Deutsche Börse de ses parts dans les joint-ventures STOXX et Indexium. Actuellement, la participation de SIX est de 49,9% dans STOXX et de 50,1% dans Indexium. Les deux parties négocient sur la base d'un prix de vente de 650 millions de francs. Elles doivent encore définir certaines modalités contractuelles, a indiqué SIX hier. Avec ces deux coentreprises, les deux opérateurs boursiers proposent une large palette d'indices de différentes places financières. – (ats)

IAM
IAMFUNDS.CH

1995
2015
ANS

IAM SWISS EQUITY FUND
Aligne la meilleure formation depuis 1997.

IAMFUNDS.CH
FONDS DE PLACEMENT POUR CLIENTS PRIVÉS

Les prospectus, rapports annuels et semestriels des fonds IAM sont à disposition sur notre site web WWW.IAMFUNDS.CH ou auprès de la direction du fonds GAM Investment Management (Switzerland) SA, Zurich. Les données sont informatives et ne constituent pas une offre. Les performances passées ne sont pas une garantie des performances futures.