

Commerce international



Ariane Janis et Penda Coulibaly recrutent des cadres pour les sociétés de négoce. YANN DEMONT

Le négoce genevois part à la chasse aux traders

Le secteur croît si vite qu'il manque de personnel. Deux initiatives calment la crise

Frédéric Vormus

«Ce sont des personnalités difficiles à suivre, au rythme impossible.» Pour Penda Coulibaly, les traders en matières premières ont un profil à part. Elle connaît parfaitement les caractéristiques requises pour une telle position. De même que celles

indispensables à un risk manager. Associée à Ariane Janis, elle en a fait son métier. Au début de l'année, elles ont fondé Ampersand World, un cabinet spécialisé dans le recrutement de cadres actifs dans le négoce de commodités. Des sociétés de trading, de shipping, d'inspection ou encore les départements de trade finance des banques composent l'essentiel de leur clientèle. La jeune entreprise profite de l'extraordinaire essor du secteur à Genève.

Les chiffres sont éloquentes. Le magazine *Bilan* du mois de septem-

bre parle de 400 sociétés installées autour du Léman, d'un chiffre d'affaires de 800 milliards et de près de 9000 emplois directs. Cette activité représenterait 2,5% du PIB suisse. Cette exceptionnelle croissance a créé, cette année, près de 400 emplois dans la région.

Une cruelle pénurie

Revers de la médaille, le secteur souffre d'un inquiétant déficit de personnel qualifié. Pour Jacques-Olivier Thomann, responsable du financement des matières premières auprès de BNP Paribas en Suisse

et président de l'Association genevoise du négoce et de l'affrètement (GTSA), les choses sont claires: «Le négoce international est devenu une activité phare à Genève. Elle tire l'emploi vers le haut avec des postes qui créent de la haute valeur ajoutée pour le canton et l'arc lémanique. Mais cruellement, nous manquons cruellement de personnel qualifié dans ce domaine. Nous faisons face à un paradoxe où l'on peut voir un secteur en plein essor, porteur d'espoir pour beaucoup de jeunes talents, mais un secteur qui

le trading. En creusant, nous avons découvert qu'il avait gagné les Championnats du monde de la discipline en équipe. Et qu'il avait des connaissances en finance.» Capacité à gagner en équipe et compétences financières, il n'en fallait pas plus à la jeune femme pour le placer. «Aujourd'hui, il travaille pour une grande société pétrolière», souligne-t-elle. Avant de préciser: «Nous ne faisons pas de la chasse de têtes. Nous recourons à notre propre base de candidats, nous mettons des annonces et nous nous rendons dans les écoles spécialisées.» Et cela en Suisse comme à l'étranger.

A côté de sa plate forme de recrutement, Ampersand World a également mis sur pied un «Talent Hub», qui organise des séminaires de formation et de partage d'expérience. Recrutement spécialisé et lieu de rencontre destiné à la communauté des traders: ces deux pôles correspondent à un réel besoin.

«Ma société se développe, et j'ai besoin de spécialistes compétents et pointus, explique Charles Thiemele, directeur de Damalex, société basée à Nyon et active dans l'ingénierie financière et le conseil pour les sociétés du

pétrole et du gaz. Pour ce faire, j'ai besoin de recruteurs capables de cerner mes besoins au plus près, qui connaissent déjà les profils de poste, et pour chaque poste les compétences nécessaires. Une société comme Ampersand World représente un énorme gain de temps et d'argent pour moi. Et c'est rassurant.»

UNE CONFIANCE INDISPENSABLE

Rassurant, c'est également le mot prononcé par Paul Amrein, shipping manager auprès de la société Ultoco Services. «J'ai fait la connaissance de Penda Coulibaly quand j'ai souhaité réorienter ma carrière. Elle a tout de suite compris de quoi je parlais, raconte le jeune homme. Je me sentais par conséquent en confiance, face à quelqu'un qui appartenait à la même communauté que moi.» La jeune femme l'a très vite mis en contact avec Ultoco Services, et cela a marché. «J'ai beaucoup apprécié cette efficacité, relève-t-il. Il n'y a rien de plus énervant que de subir un entretien d'embauche dans une société qui ne correspond ni à ses aspirations ni à ses compétences.»

Quant à la plate forme de rencontre et d'échange, elle répond à une autre particu-

larité du monde du négoce: «Nous aimons nous rencontrer, nous voir en face-à-face, c'est notre manière de travailler, confirme Charles Thiemele. Peut-être parce que, dans le pétrole du moins, les sommes engagées sont gigantesques et le besoin de confiance est proportionnel au risque financier.» La naissance d'Ampersand World n'est toutefois, selon lui, qu'un épiphénomène dans un mouvement bien plus vaste: «Toutes les sociétés de négoce veulent ouvrir un bureau à Genève. C'est LA plate forme mondiale où il faut être, relève encore Charles Thiemele. Ce mouvement génère autour de lui la création d'une ribambelle de nouvelles sociétés et de services pour les accompagner.» A l'instar de sa propre société. ■■

Précision

Dans la dernière chronique de Stéphane Garelli, nous avons par erreur transformé les 7200 milliards de dollars dépensés pour couvrir les coûts de la crise financière en 7,2 milliards. Avec nos excuses.

Ne tirez pas trop sur la corde!

Ne jouez pas avec votre santé. Pratiquez une activité physique régulière. Nos fameux trails sont des parcours balisés parfaits pour la pratique quotidienne du walking et du jogging. Plus d'informations sur www.helsana.ch



Helsana

Un souci en moins