

CHAPITRE 1

LE BUSINESS MODEL DES SOCIETES DE NEGOCE

- * La société de négoce est un **intermédiaire entre un vendeur** auquel elle achète des matières premières et **un acheteur** auquel elle vend des matières premières.
- * La société de négoce exerce une **activité commerciale qui a de nombreuses implications financières**. Elle apporte des solutions aux problèmes et aux difficultés auxquels sont confrontées ses contreparties (ses clients et ses fournisseurs). Elle prend en charge la logistique et le transport des matières premières. Elle gère les questions commerciales, contractuelles, juridiques et les difficultés douanières. Elle propose (et apporte) des solutions aux problèmes financiers auxquels l'acheteur ou le fournisseur peuvent être confrontés.
- * Dans les deux alinéas qui précèdent, la société de négoce est concrétisée par le trader physique. Cette vision restrictive sera corrigée dans la suite de ce chapitre.
- * Entre **l'achat et la vente**, la société de négoce **transporte** les matières premières ; elle les **stocke** et parfois les **transforme**.
- * La société de négoce prend en charge **l'ensemble des risques** qui sont associés à sa fonction d'intermédiaire.
- * La différence entre le prix auquel elle achète et le prix auquel elle vend constitue sa **marge**.
- * Cette **marge** doit lui permettre de **couvrir** :
 - les **risques** auxquels elle est confrontée,
 - les **coûts** auxquels elle est confrontée,
 - son **profit**.
- * Leur **marge** étant **faible**, et parfois très faible, **les sociétés de négoce se sont développées** :
 - en **aval** de leurs opérations commerciales, pour certaines,
 - en **amont** de leurs opérations commerciales, pour d'autres,
 - en **vendant des services**, y compris du financement, pour les dernières.

- * **Pour répondre aux besoins de ses clients**, un négociant doit **posséder** les matières premières qu'il vend. A défaut de les avoir, il doit pouvoir se les **procurer** rapidement. Il est crucial, en d'autres termes, pour un négociant de pouvoir « **accéder à la source** » et aux producteurs des matières premières.
- * L'**origination** ou le **sourcing** sont deux termes qui définissent cette activité essentielle de tout négociant.

1. L'approvisionnement des sociétés de négoce - L'origination des matières premières - Le sourcing des matières premières

- * Les **sources d'approvisionnement des sociétés de négoce** sont au **nombre de huit**.
- * Nous allons les illustrer par **le marché du GNL**.
- * Le **marché du GNL** a émergé au **tout début de la décennie 1990**.
- * **Avant 1990**, il n'y avait pas de marché. Les ventes et les approvisionnements de GNL étaient très faibles et se faisaient par l'entremise de **contrats à long terme (5 à 10 ans)**, typiquement les contrats de Sonatrach avec Gaz de France (des contrats, en fait, entre l'Algérie et la France, tant était important le rôle des Etats dans ces négociations commerciales).
- * A cette époque, les **rare transactions** s'effectuaient sur le **marché spot**. Elles prévoyaient une livraison immédiate de GNL. Il s'agissait, bien évidemment, de transactions de gré à gré.
- * **Progressivement** sont apparues des **transactions à court terme** qui prévoyaient une livraison pour une **échéance inférieure ou égale à 4 ans**. Pour l'essentiel, ces livraisons étaient beaucoup plus proches d'un an que de quatre.
- * **En 1992**, le **marché spot** et celui des transactions à court terme assuraient **1 %** de l'ensemble des livraisons de GNL. Le complément, **soit 99 %**, était assuré par des **accords à long terme** signés entre Etats et/ou sociétés publiques du secteur de l'énergie (public utilities).
- * **En 2002**, le chiffre de **1%** était passé à **8 %**.
- * **En 2010**, ce sont **20 %** des achats/ventes de GNL qui se faisaient sur le **marché spot et le recours à des transactions à court terme**.

- * A cette époque, **70 % des transactions spot et court terme** avaient pour **acheteur les pays asiatiques** : Corée du Sud, Chine, Inde et Japon (à la suite de la catastrophe de Fukushima pour ce dernier pays).
- * **En 2011, 994 cargaisons de GNL** représentant **61,2 millions de tonnes annuelles** avaient été négociées, ce qui représentait **25 % du « total LNG trade. »**
- * Le négoce du GNL **n'a cessé de croître** depuis le début de la décennie 2010 et les échéances n'ont cessé de s'allonger.
- * En novembre 2022, **Sinopec** (une société pétrolière chinoise) a signé un contrat avec **Qatar Energy** prévoyant la livraison annuelle de **4 millions de tonnes** de GNL pendant une durée de **27 ans** (Mills et El Dahan, novembre 2022). A cette date, ce contrat était le plus important et le plus long jamais signé dans le négoce du GNL (et celui des matières premières).
- * En **juin 2023, China National Petroleum Corporation (CNPC)**, l'autre grande société pétrolière chinoise, a signé avec **Qatar Energy** un contrat comparable à celui conclu par Sinopec en novembre 2022 avec le même Qatar Energy, à savoir l'achat de **4 millions de tonnes annuelles de GNL** pendant une durée de **27 ans**.
- * Ces accords ne sont pas spécifiques aux entreprises chinoises. Le **11 octobre 2023** fut signé un accord commercial par lequel **Qatar Energy** s'est engagé à livrer à **TotalEnergies** **3,5 millions de tonnes annuelles de GNL pendant 27 ans à compter de 2026**.
- * Le **18 octobre 2023** un contrat identique fut signé par **Shell** avec **Qatar Energy**. Il prévoyait la livraison pendant **27 ans de 3,5 millions de tonnes annuelles de GNL** livrables au terminal de Rotterdam (Rotterdam Gate import terminal).
- * D'autres accords de même nature furent signés par Qatar Energy avec Eni et Exxon Mobil.
- * En **octobre 2023, Qatar Energy** avait des **engagements de livraison de 18,8 millions de tonnes annuelles**, ce qui représentait environ **40 %** des capacités de production de **Qatar's North Field East (NFE) et de Qatar's North Field South (NFS)**.
- * La production et l'exportation de GNL requièrent des **usines de liquéfaction** sur des lieux proches des zones d'extraction du gaz naturel.
- * Ces usines sont constituées de **3 à 8 unités de liquéfaction** (on parle souvent **d'un ou deux trains de 3 à 4 unités de liquéfaction chacun**). Chaque unité coûte une fortune (de 3 à 5 milliards de dollars pour donner une idée). La tendance est cependant à la baisse des coûts.

- * Les usines de liquéfaction ne sont construites que si l'industriel est assuré de pouvoir écouler des cargaisons de GNL.
- * Comme déjà mentionné, les contrats de livraison peuvent atteindre 27 ans, ce qui est très confortable pour les promoteurs des usines de liquéfaction.
- * Les **contrats de livraison** ne représentant **jamais 100 % des capacités de production** d'une usine de liquéfaction, les industriels ont une certaine **flexibilité** dans la production de GNL. Quand le prix du gaz est élevé, les usines de liquéfaction augmentent leur production et vendent le surplus sur le marché spot à des prix qui peuvent être supérieurs (parfois, très supérieurs) aux prix des contrats signés par les acheteurs de GNL. Quand le prix du gaz est faible sur le marché spot, les usines de liquéfaction se contentent de produire ce qui est prévu par les contrats commerciaux qu'elles ont signés.

11. L'approvisionnement sur le marché au comptant

- * Ces approvisionnements proviennent de **cargaisons** ou de stocks de matières premières qui sont **immédiatement disponibles**. Prenons l'exemple du gaz naturel liquéfié.
- * Depuis le début des années 1990, des cargaisons de GNL (des méthaniers) sont offertes par les producteurs de gaz naturel liquéfié qui n'ont pas vendu leur production par l'intermédiaire de contrats à long terme.

12. L'approvisionnement sur le marché forward.

- * Avec un contrat forward, la société de négoce achète en [t] (à un prix fixe ou à un prix flottant) des matières premières dont elle prendra livraison en [t+n].
- * De la même façon, avec un contrat forward, la société de négoce vend en [t] (à un prix fixe ou à un prix flottant) des matières premières qu'elle ne possède pas, mais qu'elle achètera en [t+n]. Ces matières premières seront acquises en t+n (ou produites entre [t] et [t+n] par des agriculteurs, des sociétés minières, des entreprises industrielles, etc. pour être disponibles en [t+n].

- * Si nécessaire, la société de négoce se couvre contre le risque de prix auquel elle est exposée (ce point sera développé ultérieurement).
- * **Cargill** est un excellent exemple, et depuis très longtemps, de ces **achats de matières premières** (blé, maïs, soja, etc.) sur le **marché forward**. Au moment de la récolte (ou avant la récolte, en particulier lors des plantations) la société de négoce propose aux agriculteurs de leur acheter (dans 3 mois, dans 6 mois, chaque mois pendant les 3 ou les 6 prochains mois, etc.) une certaine quantité de céréales ou d'oléagineux qu'ils ont produits. **Les prix forward** auxquels l'agriculteur vend sa production **sont naturellement déterminés par les prix des contrats à terme** du Chicago Board of Trade (CBOT).

13. L'approvisionnement par des offtakes

- * Un offtake est un **contrat commercial** signé par une société de négoce avec un (ou plusieurs) producteur(s) de matières premières. Ce contrat assure au négociant un accès sécurisé et récurrent à des volumes déterminés de matières premières.
- * A bien y réfléchir, un **offtake** est un **ensemble de contrats forward**.
- * Ces accords stabilisent l'approvisionnement du négociant et lui évitent de travailler au coup par coup.
- * Les **contrats de livraison de Qatar Energy** avec TotalEnergies, les deux sociétés pétrolières chinoises, Shell Trading, précédemment mentionnés **sont des offtakes**.
- * Quelques exemples d'offtakes (parmi de nombreux autres) signés par des sociétés de négoce indépendantes.
 - Le **17 septembre 2018**, un accord fut signé par **Vitol** au terme duquel la société de négoce s'engageait à acheter et **Cheniere Energy** (une importante usine de liquéfaction américaine) s'engageait à vendre **700 000 tonnes annuelles** de GNL **pendant 15 ans** à compter de **2018**.
 - Le **16 janvier 2018**, un communiqué a révélé que **Trafigura** avait convenu d'un accord avec **Cheniere Energy** pour une durée de **15 ans** débutant en **2019** au terme duquel le négociant achetait chaque année environ **1 million de tonnes** annuelles de GNL.

- Le 26 juin 2018, **Trafigura et Freeport LNG** ont convenu d’acheter pour le premier, de vendre pour le second, **500 000 tonnes** annuelles de GNL fournies par **l’usine de liquéfaction de Freeport** (localisée au Texas sur l’île de Quintana).
 - En **juin 2015** fut signé par **Novatek** un contrat au bénéfice de **Shell Trading**, d’une durée au moins égale à **20 ans**, prévoyant la livraison de **900 000 tonnes** annuelles de GNL, provenant de Yamal.
- * Les offtakes sont également recherchés par les négociants pour **stabiliser leurs ventes**, la plupart du temps au terme d’**appels d’offre internationaux** particulièrement concurrentiels.
- En **janvier 2017**, **Gunvor** a gagné un appel d’offre lui donnant l’opportunité de livrer au **Pakistan 60 cargaisons de GNL sur une période de 5 ans**. Parmi les concurrents figuraient Trafigura, Glencore, Engie, Shell, Petronas (une firme de Malaisie), Gas Natural Fenosa (une firme espagnole) et d’autres sociétés de négoce moins connues.
 - En **décembre 2017**, **Eni** a remporté un appel d’offre prévoyant une livraison au **Pakistan de 180 cargaisons** sur une période de 15 ans.
- * Les contrats commerciaux débouchant sur des offtakes doivent être parfaitement rédigés et « juridiquement bordés », car les sommes en jeu sont colossales et les comportements de certaines sociétés de négoce inadmissibles. Dans un **très long article** publié en **décembre 2023**, Stephen Stapczynski et Faseeh Mangi, deux journalistes de *Bloomberg* ont révélé des **dysfonctionnements de Gunvor et Eni** dans la mise en œuvre d’**offtakes signés avec le Pakistan** pour la livraison de cargaisons de GNL (selon toute probabilité, à mon humble avis, les offtakes évoqués dans l’article de Bloomberg sont les contrats mentionnés dans le précédent alinéa).

Encadré 1

Les offtakes de GNL de Freeport début juin 2022

- * British Petroleum 4,4 millions de tonnes annuelles 2040
- * JERA 2,3 millions de tonnes annuelles 2039
- * Osaka Gas 2,3 millions de tonnes annuelles 2039
- * Corée du Sud (SK) 2,2 millions de tonnes annuelles 2040
- * TotalEnergies Trading & Shipping 2,2 millions de tonnes annuelles 2040
- * Trafigura 0,5 million de tonnes annuelles

Encadré 2

Volume des offtakes de GNL détenus par les filiales de négoce des sociétés pétrolières

* British Petroleum

- 2022 6,4 millions de tonnes annuelles
- 2030 6,4 millions de tonnes annuelles

* Chevron

- 2022 néant
- 2030 4,0 millions de tonnes annuelles

* Exxon Mobil

- 2022 néant
- 2030 8,4 millions de tonnes annuelles

* Shell

- 2022 **12,0 millions de tonnes annuelles**
- 2030 **27,2 millions de tonnes annuelles**

* TotalEnergies

- 2022 **13,35 millions de tonnes annuelles**
- 2030 **15,2 millions de tonnes annuelles**

* **Les offtakes peuvent être plus élaborés.** Le **21 février 2014**, un communiqué de **Trafigura** révélait que la société de négoce :

- **avait acquis 30 % du capital de Guangxi Jincham**, une nouvelle fonderie de Jincham (un important groupe industriel chinois) produisant 400 000 tonnes de cathodes de cuivre,
- bénéficiait d'un **premier offtake** par lequel la société de négoce **fournissait 30 % des concentrés** de cuivre utilisés par la fonderie,
- bénéficiait d'un **deuxième offtake** par lequel la société de négoce **accédait à 30 %** des cathodes produites par la fonderie chinoise.

14. L'approvisionnement par des offtakes accompagnés de préparations

- * Ces montages commerciaux contiennent une importante composante financière. La plupart du temps, ils sont **longs à mettre au point** et particulièrement **complexes**.

141. La finalité des prépaiements

- * Le prépaiement est une **somme d'argent versée à un producteur** pour lui faciliter la production de matières premières. Souvent, lors de contrats commerciaux de grande importance, faute de prépaiement, le producteur n'aurait pas les moyens financiers suffisants pour produire ou se procurer les matières premières.
- * Cette somme **versée par un négociant** (ou par un **syndicat bancaire sur l'initiative d'un négociant** quand le montant du prépaiement dépasse les capacités financières de la société de négoce) permet de produire des matières premières que le producteur s'engage à livrer au négociant à l'origine de l'offtake.
- * Cet engagement du producteur justifie l'intérêt de la société de négoce pour ce type de montage.
- * Les offtakes avec prépaiements sont **plus « engageants »** que de **simples accords à long terme**, car le producteur a reçu (directement du négociant ou, indirectement grâce à son intervention) une fraction (généralement significative) de la valeur des matières premières qu'il s'est engagé à livrer.
- * **Glencore, Vitol et Trafigura** furent impliqués en **2012/2013** dans un très important offtake prévoyant un prépaiement.

142. Exemples d'offtakes avec prépaiement

1421. Glencore et Vitol avec Rosneft ; décembre 2012

- * En décembre 2012, **Glencore et Vitol** ont signé un accord avec **Rosneft** aux termes duquel le plus important producteur russe de pétrole s'était engagé à leur livrer sur une **durée de 5 ans** :
 - **46,9 millions de tonnes de pétrole pour Glencore,**
 - **20,1 millions de tonnes de pétrole pour Vitol.**
- * En contrepartie, un **prépaiement de 8,23 milliards de dollars** versé comptant fut accordé à Rosneft par un syndicat bancaire.
- * Les banques composant le syndicat furent remboursées par le produit de la vente du pétrole de Rosneft à Glencore et Vitol.

1422. Trafigura avec Rosneft ; octobre 2013

- * Un **accord similaire** prévoyant la livraison de **10,11 millions de tonnes** de brut et de produits pétroliers **pendant 5 ans** fut signé par **Rosneft et Trafigura**.
- * Le prépaiement versé à Rosneft atteignait **1,5 milliard de dollars**.
- * Les **offtakes avec prépaiement** dont ont bénéficié Glencore, Vitol et Trafigura demeurent, à notre connaissance **les plus importants jamais réalisés** dans le négoce des matières premières.

15. L'approvisionnement par des offtakes accompagnés d'une prise de participation au capital de la société produisant les matières premières

- * Au début des **années 2020** est apparue une **variante originale d'offtake dans le négoce du GNL**.
- * Aux **livraisons programmées** sur une longue période **était jointe une participation** du bénéficiaire de l'offtake **au capital de la société** qui produit (ou produira) les matières premières.
- * Comme précédemment mentionné, le contrat signé en **novembre 2022 par Sinopec et Qatar Energy** prévoyait la livraison annuelle de **4 millions de tonnes de GNL** pendant une

durée de **27 ans**. Ce **contrat commercial** était complété par un **contrat financier** prévoyant une prise de **participation** de la société pétrolière chinoise à **hauteur de 5 % du capital** de Qatar North Field LNG Project (**la société qui produira le LNG**) dans le but de **contribuer au financement d'un train de liquéfaction** ayant une capacité de production de 8 millions de tonnes annuelles de GNL

- * Quand en **juin 2023** **China National Petroleum Corporation (CNPC)** a signé avec Qatar Energy un contrat d'approvisionnement (offtake) de 4 millions de tonnes annuelles de GNL pour une durée de 27 ans, la société pétrolière chinoise a acquis un **intérêt de 5 %** dans le capital de Qatar North Field LNG Project.
- * Il en fut de même pour **l'accord signé le 18 octobre 2023 par TotalEnergies avec Qatar Energy**. Durant les négociations préalables à la signature du contrat commercial, Qatar Energy a « souhaité » que TotalEnergies prenne une **participation directe ou indirecte au capital des deux sociétés qataries qui exploiteront les deux champs gaziers** (Qatar's North Field East (NFE) et Qatar North Field South (NFS)). *In fine*, ce sont deux coentreprises qui ont été créées. Dans la première, **TotalEnergies détient 6,25 % du capital de NFE**. Dans la seconde, la société pétrolière **détient 9,375 % de NFS**.

16. L'approvisionnement par des livraisons sur les marchés dérivés

- * Sur un marché dérivé, **les contrats à terme non compensés** avant leur échéance **donnent lieu à une livraison physique**, ce qui implique pour :
 - l'acheteur de contrats de prendre livraison des matières premières,
 - le vendeur de contrats de procéder à une livraison de matières premières.
- * **Généralement**, la position ouverte à l'échéance est **faible**, voire **très faible**, mais il y a des **exceptions** qui permettent à certains négociants (mais il n'y a pas qu'eux) d'acquérir ou de liquider des stocks importants de matières premières.

161. L'exemple du sucre négocié sur ICE Futures U.S.

* **L'exemple remarquable** est celui de **Wilmar** (une très importante société asiatique de l'agribusiness) sur le marché du sucre entre juillet 2009 et juillet 2019 (Ces transactions n'ont pas cessé en juillet 2019, mais nous avons cessé de les « chasser ». Quand, par hasard, on les trouve sur notre route, nous n'hésitons pas à les reproduire).

* Les **livraisons de physique** par l'entremise des marchés à terme **fonctionnent dans les deux sens**. Le négociant qui possède des stocks excédentaires peut s'en débarrasser en vendant des contrats à terme qu'il ne compense pas avant leur échéance. La société de négoce qui recherche des matières premières peut en acquérir en achetant des contrats à terme qu'elle ne compense pas avant leur échéance.

Les livraisons de sucre à l'échéance des contrats de juillet 2009 à octobre 2023

Marché de New York

07/2009	26 783 lots	1 360 576 T			
03/2011	18 748 lots	952 398 T	Acheteur Cargill		
03/2013		153 000 T	Acheteur Wilmar		
05/2013	28 210 lots	1 433 068 T	Acheteur Cargill	Vendeur	Louis Dreyfus
			Acheteur Bunge	Vendeur	Noble Agri
			Acheteur Wilmar	Vendeur	Sucden
05/2015	37 611 lots	1 910 640 T	Acheteur Wilmar	Vendeur	ED&F Man 7 954
		546,7 M\$		Vendeur	Louis Dreyfus 7 869
07/2015	9 073 lots		Acheteur Wilmar		
10/2015	23 600 lots	1 200 000 T	Acheteur Wilmar		
03/2016		600 000 T	Acheteur Wilmar		
05/2016	8 309 lots	422 097 T	Acheteur Wilmar		
07/2016	20 018 lots	1 016 914 T	Acheteur Wilmar	Vendeur	Cofco
	3 688 lots	795 000 T	Acheteur Alvean	Vendeur	Cofco

10/2016	15 215 lots	772 922 T	Acheteur Bunge	Vendeur Wilmar
03/2017	23 665 lots	1 202 182 T	Acheteur Wilmar	Vr ED&F Man 1865 lots Vr Sucden 4 214 lots Vr Alvean 16 819 lots
05/2017	29 947 lots	1 521 308 T	Ar Alvean 4 124 lots	Vr Cofco 29 404 lots
			Ar Bunge 2 823 lots	
			Ar ED&F Man 10 101 lots	
			Ar Louis Dreyfus 2 953 lots	
			Ar Wilmar 9 946 lots	
07/2019	41 500 lots	2 100 000 T	Acheteur Sucden	Vendeur Wilmar
			Acheteur Alvean	Vendeur Cofco
			Acheteur ED&F Man	
			Acheteur Louis Dreyfus	
10/2023	56 470 lots	2 870 000 T	Ar Wilmar 54 311 lots	Vr Cofco 22 588 lots
				Vr Dreyfus 14 398 lots
			Wilmar env. 2,87 millions de tonnes	
			Cofco env.1,15 million de tonnes	
			Louis Dreyfus env. 732 000 tonnes	

*** Explications**

- Première colonne : **la date**
- Deuxième colonne : **le nombre de lots (contrats à terme) non compensés** avant l'échéance, donnant lieu de ce fait à une livraison physique
- Troisième colonne : **le volume de sucre** livré à l'échéance des contrats à terme (le volume d'un contrat est de **50,8 tonnes**)

- Quatrième colonne : **le (les) principal (principaux) acheteur (s)** de contrats à terme recevant du sucre
- Cinquième colonne : **le (les) principal (principaux) vendeur (s) de contrats à terme** livrant du sucre

* Lors de l'échéance de **mai 2015**, **37 611 contrats à terme** représentant **1 910 640 tonnes** d'une valeur de **546,7 millions de dollars** ont été dénoués par une livraison physique. Le **principal acheteur** de contrats était **Wilmar**. Les **principaux vendeurs** étaient **ED&F Man** (7 954 contrats) et **Louis Dreyfus** (7 869 contrats).

* A l'échéance de **mai 2017**, **29 947 contrats à terme** représentant **1 521 308 tonnes** ont été dénoués par une livraison physique. Les **5 acheteurs** étaient **Alvean** (4 124 contrats), **Bunge** (2 823 contrats), **ED&F Man** (10 101 contrats), **Louis Dreyfus** (2 953 contrats) et **Wilmar** (9 946 contrats). Le **principal vendeur était Cofco** (29 404 contrats dénoués par une livraison de physique, soit **98,18 %** de l'ensemble des livraisons).

* L'échéance **octobre 2023** est intéressante pour les volumes échangés. **Cofco et Louis Dreyfus** ont respectivement livrés **22 588 lots**, soit environ **1,15 million de tonnes** de sucre et **14 398 lots**, soit environ **732 000 tonnes**. En contrepartie, Wilmar a pris livraison de **54 311 contrats**, ce qui représentait environ **2,87 millions de tonnes de sucre**.

162. L'exemple du pétrole négocié au Dubai Mercantile Exchange (DME)

* **Entre juin 2007 et novembre 2023 :**

- **20 milliards de barils** de pétrole ont été négociés sur le marché à terme du DME ;
- **3 milliards de barils** de pétrole ont été livrés à l'échéance des contrats à terme par la procédure de livraison du DME.

* **En novembre 2023**, sur le marché à terme du pétrole, **24 053 contrats** de 1 000 barils **n'ont pas été compensés** et ont donné lieu à une livraison de physique d'environ 24 millions de barils en janvier 2024.

- * Le « précédent record » avait été enregistré lors de l'échéance d'octobre 2018 avec 23 228 contrats non compensés.

163. L'exemple de Cargill sur le marché du cacao en mars et mai 2023

- * Afin de pouvoir alimenter les usines européennes produisant du beurre, de la poudre et de la liqueur de cacao, Almeida a révélé dans un article publié par *Bloomberg* que les traders de Cargill avaient pris livraison de 140 000 tonnes de fèves de cacao à l'échéance des contrats à terme de mars et mai 2023 (En 2022/2023, les conditions climatiques au Ghana et en Côte d'Ivoire avaient fortement réduit la production des deux principaux pays producteurs de cacao).
- * Cargill s'était également constitué dans les premiers mois de l'année 2023 une importante position acheteuse sur le contrat de juillet 2023, une position qui avait fondu en quelques jours (à l'échéance du contrat juillet 2023, la position ouverte du marché était proche de 7 000 contrats).

17. La société de négoce s'approvisionne par ses activités en amont du négoce

- * La **septième possibilité** pour une société de négoce d'assurer et de stabiliser ses approvisionnements est de **s'intégrer par l'amont** en devenant le producteur des matières premières qu'elle négocie. Quatre exemples.

171. Wilmar

- * Wilmar est une société agro/agri alimentaire asiatique qui développe une importante activité de négoce.
- * **Wilmar** possède et gère des **grandes palmeraies** qui lui permettent de produire de l'huile de palme dont il est l'un des plus grands négociants.

172. Alvean

- * **Alvean** est une société de négoce brésilienne (**Voir la Monographie de ce négociant**) filiale à 100 % de Copersucar SA, la filiale de Copersucar, un regroupement de la quasi-totalité des coopératives brésiliennes produisant du sucre.

173. Glencore

- * Glencore est **l'exemple emblématique de l'intégration par l'amont** d'une société de négoce opérant dans le domaine des métaux (**Voir la Monographie de Glencore**).
- * En 2023, **la production minière** de Glencore est très importante, quoiqu'**en baisse sensible** par rapport aux années précédentes.

	2023	2018
Cuivre	1 010 100 tonnes	1 453 700 tonnes
Zinc	918 500 tonnes	1 068 100 tonnes
Ferrochrome	1 162 000 tonnes	1 580 000 tonnes
Plomb	182 700 tonnes	273 300 tonnes
Nickel	97 600 tonnes	123 800 tonnes
Cobalt	41 300 tonnes	42 200 tonnes
Charbon	113,6 millions de tonnes	129,4 millions de tonnes
Or	747 000 onces	1 003 000 onces
Argent	20 011 000 onces	34 879 000 onces

- * Pour information, sur les **années 2018 à 2022 incluses**, les activités minières et industrielles ont assuré **77,9 % de l'Ebitda de Glencore**.

174. Trafigura

- * Comparée à celle de Glencore, l'activité minière de Trafigura est réduite. Les développements qui suivent sont un parfait exemple du mode de fonctionnement des grands négociants de matières premières et de la rotation de leurs actifs industriels (actifs miniers dans le cas présent).
- * En 2013/2014, l'activité de Trafigura dans l'exploration et la production minière regroupait :
 - une mine au Pérou
 - **trois mines en Espagne** produisant des concentrés :
 - de cuivre
 - de zinc
 - de plomb
- * Ces activités furent regroupées dans **Matsa**, une **filiale de Trafigura** (créée probablement en 2013).
- * En **2013/2014**, Trafigura :
 - investit **300 millions** de dollars en Espagne,
 - allonge de **15 ans** la durée de vie des mines espagnoles,
 - porte à **4,4 millions de tonnes annuelles** l'extraction du minerai destiné à la fabrication de concentrés.
- * En **juin 2015** :
 - Trafigura monte une **joint-venture (50/50)** avec **Mubadala Investments Company**, un fonds souverain détenu à 100 % par l'Etat d'Abou Dhabi (en décembre 2021, ce fonds gérait 285 milliards de dollars).
 - La joint-venture est **originale dans son montage**.
- * En **septembre 2021**, Matsa (la joint-venture) est vendue à Sandfire Resources (une société minière australienne) pour **1,865 milliard de dollars**.
- * En février 2022 :
 - La vente de Matsa est finalisée.
 - Trafigura a négocié avec Sandfire Resources un **offtake** portant sur **la totalité de la production** de Matsa de 2002 jusqu'à la **fin de l'exploitation** des trois mines.

- * En conclusion, nous avons là un parfait exemple du mode de fonctionnement d'une grande société de négoce.

18. La société de négoce s'approvisionne avec des swaps pétrole/produits raffinés

- * Cette modalité d'approvisionnement est **très spécifique**, car elle ne concerne que les sociétés de négoce évoluant dans le pétrole.
- * Le **swap pétrole/produits pétroliers** conduit la société de négoce à acheter du pétrole et à le payer en produits raffinés.
- * Cette modalité d'approvisionnement est également spécifique en ce qu'elle **n'intéresse que les pays producteurs de pétrole ne disposant pas de capacités de raffinage** suffisantes pour répondre aux besoins de leur population.
- * Les prix n'étant pas stables, il est difficile d'obtenir une égalité entre la valeur du brut et celle des produits raffinés.

2. Les sociétés de négoce et le stockage des matières premières

- * Dans la chaîne de valeur de l'énergie (et de nombreuses autres filières), il est traditionnel de distinguer les actifs :
 - Upstream
 - Midstream
 - Downstream
- * Les **capacités de stockage**, les **actifs logistiques** et les **infrastructures** constituent l'essentiel des **actifs midstream** d'une société de négoce.
- * Ce qui est vrai du **négoce de l'énergie**, l'est également du **négoce des métaux** et de celui des **matières premières agricoles**.

21. Le statut juridique des capacités de stockage

* **Trois statuts** sont envisageables :

- Les capacités de stockage sont la **propriété à 100 %** de la société de négoce.
- La société de négoce monte des **coentreprises** :
 - **50/50,**
 - **majoritaire : 51 % ; 66 % ; etc.,**
 - **minoritaire.**
- En l'absence de ressources à long terme, la société de négoce procède à une **location des capacités de stockage** :
 - à long terme,
 - pour des période à court terme (location de tankers).

22. Le volume des capacités de stockage - L'exemple de Vitol

221. Vitol de 1995 à 2022

- **1995 : 150 000 m³ ; 2 implantations**
- **2006 : création de Vitol Tank Terminals International (VTTI), une société détenue à 100 % par Vitol**
- **2010 : les capacités de stockage de Vitol sont de 6 millions de m³**
- **Janvier 2019 : Joint-Venture (50/50 avec IFM Global Infrastructures Fund**
- IFM Global Infrastructure Fund est un fonds d'investissement finançant des infrastructures. Il est géré par **IFM Investors**, une société de gestion détenue par des compagnies d'assurance australiennes
- **Août 2019 : ADNOC acquiert 10 % de VTTI.**

222. Vitol Tank Terminals International en 2023

- Vitol (et Vitol Investment Partnership) : **45 %**
- IFM Global Infrastructure Fund : **45 %**

- The Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC) : **10 %**
- **10,2 millions de m³**
- **15 implantations**

Les capacités de stockage de Vitol

Malaisie : Johor Port ; **1 408 000 m³** ; 100 % VTTL.

Pakistan : Port Qasim ; 232 000 m³ ; 51 % VTTL.

Chine : Port of Dalian ; 119 750 m³ ; 50 % VTTL.

Emirats Arabes Unis : **Port of Fujairah** ; **1 610 000 m³** ; 90 % VTTL.

Emirats Arabes Unis : IPTF-Port of Fujairah ; 330 000 m³ ; 90 % VTTL.

Pays Bas : Tilburg ; 100 % VTTL.

Belgique : Port d'Anvers ; **975 000 m³** ; **100 % VTTL.**

Croatie : Port de Ploce ; 176 000 m³ ; 70% VTTL.

Pays Bas : Port d'Amsterdam ; **1 200 000 m³** ; **100 % VTTL.**

Pays Bas : Port de Rotterdam ; **1 300 000 m³** ; **90 % VTTL.**

Lettonie : Port de Ventspils ; **1 195 000 m³** ; **49 % VTTL.**

Chypre : Port de Vasilikos ; **545 000 m³** ; 100 % VTTL.

Afrique du Sud : Port de Cape Town ; 122 000 m³ ; 72 % VTTL.

Nigeria : Port de Lagos ; 22 900 m³ ; 50 % m³ ; 50 % VTTL.

Kenya : Monbara Port ; 111 000 m³ ; 100 % VTTL.

Iles Vierges américaines : Ste Croix ; 10 000 m³ ; 0 % VTTL.

Etats Unis : Seaport Canaveral ; 454 000 m³ ; 100 % VTTL.

Panama : Puerto Vasco Nunez de Balboa ; 246 155 m³ ; 75 % VTTL.

Argentine : Port de Zarate ; 230 000 m³ ; 100 % VTTL.

23. Les capacités de stockage sont des actifs stratégiques : le contango trading

3. La société de négoce, les infrastructures et les actifs logistiques

- * Le **négoce international** de matières premières **implique** d'avoir recours à des **infrastructures**. Ces actifs sont **indispensables à l'activité des sociétés de négoce**.
- * Les sociétés de négoce intègrent parfois les **capacités de stockage dans les infrastructures**.
- * Lorsque les infrastructures existent, **tout est parfait**.
- * Si elles existent et sont privées (ou privatisées), il faut **payer pour les utiliser** (péages, etc.).
- * Lorsque les infrastructures n'existent pas, **il faut les créer**.

31. La finalité des infrastructures

- Faciliter la **manutention** et le **transbordement** des matières premières.
- Améliorer les conditions du **blending**.
- **Fluidifier les flux** de matières premières physiques.
- **Simplifier et accélérer** les conditions du **transport** des matières premières.
- **Faciliter le stockage** des matières premières.

32. Les principales infrastructures

- Les silos portuaires
- Les entrepôts
- Les autres capacités de stockage (wagons et tankers désaffectés)
- Les terminaux pétroliers
- Les terminaux portuaires
- Les quais portuaires
- Les actifs logistiques (lignes de chemin de fer ; locomotives, wagons, camions)
- Flotte de barges pour le transport fluvial
- Usine de liquéfaction de GNL (un certain pourcentage)
- Usine de regazéification de GNL (un certain pourcentage)
- Les droits de passage dans les pipelines

33. La gestion des infrastructures – L'exemple de Trafigura

- * Etant présente peu de temps après sa création en Afrique et en Amérique du Sud, Trafigura a créé de nombreuses infrastructures.

331. Novembre 2018 : Impala

- * En novembre 2018, Trafigura possédait et gérait **28 infrastructures** localisées dans **20 pays** (en Afrique et en Amérique latine pour l'essentiel). Ces investissements doivent être financés par des ressources à long terme (couteuses et difficiles à se les procurer pour des sociétés de négoce ayant peu de fonds propres).
- * Ces actifs furent **regroupés dans Impala**, une filiale créée et détenue à **100 %** par Trafigura.

332. Décembre 2018 : joint-venture (50/50) avec IFM Global Infrastructure Fund

- * Pour réduire le montant des financements d'investissements indispensables qui doivent être financés par des ressources à long terme, Trafigura a créé en décembre 2018 une coentreprise (50/50) avec IFM Global Infrastructure Fund, (**un fonds spécialisé dans le financement des infrastructures**, voir la **Monographie de Vitol**).
- * Cette joint-venture dénommée Impala Terminals Group regroupe les infrastructures les plus importantes situées dans différents pays :
 - Mexique
 - Pérou
 - Espagne
 - Paraguay (infrastructure stratégique pour le transport du cuivre, du plomb, du zinc extrait dans la région), etc.
- * La coentreprise s'est réservé la **possibilité d'intégrer dans l'avenir de nouvelles infrastructures**.

333. Impala et la joint-venture travaillent pour Trafigura et pour des tiers

334. Impala Terminals Group et la gestion des infrastructures en 2022/2023

* Trafigura détient **45 infrastructures** (y compris les unités de stockage) localisées dans **29 pays**.

* La structure de la **coentreprise avec IFM Investors a été actualisée**. Elle comprend désormais **deux unités** :

- **Impala Terminals Dry Bulk & Logistics (32 infrastructures dans 21 pays)**
- **Impala Terminals Energy Infrastructures.**

* Le nombre d'employés :

- 2020 759 employés
- 2021 **819 employés**

34. Le shipping et la gestion du fret

* **Environ 90/95 %** des matières premières négociées dans le monde sont acheminées par **voie maritime** (transport par bateau/tanker/méthaniers) ou fluviale (transport par barge).

* Le solde de **5/10 %** est transporté par le **rail et la route**.

* Pour toutes les grandes sociétés de négoce, le **shipping est une activité essentielle**.

* Certaines sociétés de négoce ont une (parfois deux) filiale(s) en charge du transport maritime et du fret.

* Ces filiales peuvent détenir en propre des navires/tankers/méthaniers, mais en règle générale les navires utilisés par les sociétés de négoce sont loués.

* Implantée à Hamilton (Bermudes), **Mansel est la filiale de Vitol dédiée au transport maritime**. Elle est présente à Singapour, Bahrein, Genève, Londres et Houston.

- * Les sociétés de négoce qui n'ont pas de filiales regroupent leurs activités liées au fret et au shipping au sein d'un département ou d'une division de la société de négoce (**shipping desk**).
- * Le **shipping desk travaille** pour la **société de négoce** et, souvent, pour le **compte de tiers**.
- * La plupart du temps, le transport des matières premières se fait par des **navires qui sont loués**. On distingue :
 - **l'affrètement pour un voyage**,
 - **l'affrètement à temps** (le navire est affrété **pour une période** bien déterminée : 6 mois/1 an/5 ans/10 ans, etc.).
- * Le **desk Shipping** n'est pas nécessairement un **centre de coût**. Il est de plus en plus souvent considéré comme un **centre de profit**.
- * Le prix du fret varie avec :
 - la destination,
 - le type de bateau utilisé,
 - la conjoncture spécifique au marché du fret.
- * Le **nombre de bateaux affrétés** au cours d'une année est un **indice révélateur** de l'activité d'une société de négoce, ce que le lecteur pourra constater en rapprochant le nombre de navires affrétés par Trafigura et la croissance du volume des transactions de matières premières reproduit dans la **Monographie de la société de négoce**.

Nombre de bateaux affrétés par Trafigura

	Pétrole et produits pétroliers	Métaux et minerais	Total
- 2014	1 600	754	2 354
- 2015	1 959	785	2 744
- 2016	2 974	904	3 878
- 2017	3 051	1 100	4 151
- 2018	2 956	1 234	4 190
- 2019	3 001	1 172	4 173

- 2020	3 098	1 127	4 225
- 2021	3 608	1 226	4 834
- 2022	3 780	1 344	5 124
- 2023	4 007	1 317	5 324

35. Les infrastructures et le négoce du GNL

* Dans le négoce du GNL, les actifs logistiques, les infrastructures et les capacités de stockage sont essentiels.

* Il est nécessaire de posséder ou de pouvoir accéder :

- à des usines de liquéfaction (%) :
 - gaz naturel liquéfié,
 - gaz de pétrole liquéfié,
 - hydrogène liquide,
 - oxygène liquide.
- à des terminaux de liquéfaction (%),
- à des usines de regasification (%),
- à des pipelines (%),
- à des capacités de stockage,
- à des méthaniers :
 - détenus en propre,
 - loués (à l'unité pour un voyage sur le marché spot ; sur longue période).

4. La société de négoce et le blending (mélange)

* Le blending est mis en œuvre pour de nombreuses matières premières. Cette opération a **trois finalités** :

- **adapter le produit aux besoins spécifiques** formulés par le **client** ; le blending est très important pour le **pétrole** acheté par les raffineries ; pour le café et le cacao ; pour le blé et les autres céréales

- **adapter le produit aux spécificités régionales** ; le blending est important pour certaines matières premières agricoles et pour la nourriture animale ;
- **améliorer les qualités** d'une matière première afin d'en accroître la valeur et le prix.

* Le blending requiert des **capacités de stockage** et des **infrastructures dédiées**.

* Le blending est une **source de revenu non négligeable**.

5. La société de négoce et l'arbitrage sur les prix des matières premières

* Ces arbitrages sont une **source essentielle des profits** obtenus par les sociétés de négoce.

* Le **contango trading** est une autre source importante de profits des sociétés de négoce.

51. Sur le marché mondial, pour une matière première, il n'y a jamais un seul prix

* Une matière première n'est pas un produit homogène. Les **différentes qualités sont plus ou moins substituables**. De ce fait, pour une matière première donnée, il n'y a pas un prix mondial.

* Très fréquemment, le marché d'une matière première est **géographiquement fragmenté** (le GNL, pour prendre cet exemple, est un **produit** vraiment **homogène**, mais il peut être négocié au même moment à des prix très différents en Asie et en Europe).

* Ces deux caractéristiques (**les différences de qualité et les différences de localisation**) sont la **source de multiples arbitrages**.

52. Les traders ont de nombreuses possibilités d'arbitrage

* Les marchés de matières premières sont souvent segmentés, ce qui induit et facilite les opérations d'arbitrage. **Les arbitrages sont multiples**. Nous en mentionnerons **trois**.

521. L'arbitrage sur les marchés physiques

- * En janvier/février 2021, les négociants qui accédaient facilement au GNL (Shell Trading, TotalEnergies Trading & Shipping, Equinor, etc.) ont pu et su tirer profit des écarts de prix qui caractérisaient le marché du gaz naturel liquéfié.
- * En 2022, à la suite de la déclaration de guerre de la Russie à l'Ukraine, **les différentes sources d'énergie** (gaz, GNL, pétrole, électricité, autres sources d'énergie) ont connu des **évolutions de prix non cohérentes** sur les **marchés physiques** et les **marchés dérivés** (contrats à terme, options cotées sur un marché boursier, swaps, produits optionnels cotés de gré à gré etc.), sources de profit au bénéfice des sociétés de négoce qui pouvaient procéder à de **multiples arbitrages** :
 - **arbitrer les prix relatifs** de deux ou plusieurs matières premières négociées **au sein d'une zone géographique** (gaz/électricité/pétrole en Europe),
 - **arbitrer les prix d'une matière première physique** négociée dans **plusieurs zones géographiques** (GNL en Europe et en Asie),
 - **arbitrer les prix d'une matière première** (pétrole) **et ceux des produits raffinés** (essence, fioul, autres produits raffinés),
 - **arbitrer les prix des graines de soja et les prix de l'huile et des tourteaux de soja.**

522. L'arbitrage sur les marchés dérivés

- * Les sociétés de négoce sont très actives sur les marchés dérivés pour couvrir les risques de prix auxquels elles sont exposées, mais elles interviennent également pour réaliser des opérations financières :
 - **arbitrer les prix à terme** d'une matière première cotée sur **plusieurs échéances**,
 - **arbitrer les prix relatifs** de 2 ou 3 matières premières **cotées sur des marchés à terme** (pétrole, essence, fioul),

523. L'arbitrage sur les bases.

- * **La base** est la **différence entre le prix du physique et le prix à terme d'une échéance** sur laquelle le trader achète ou vend des contrats (il y a **autant de bases que d'échéances** sur lesquelles il achète et vend des contrats). **Cette base peut être inférieure ou supérieure à la base théorique.**
- * La **base théorique** est égale à la différence entre le prix à terme théorique et le prix au comptant des matières premières localisées dans les unités de stockage agréées par la bourse où est localisé le marché à terme.
- * Le **prix à terme théorique** est égal au prix au comptant des matières premières (localisées dans les unités de stockage agréées par la bourse où est localisé le marché à terme) accru du cout de stockage (cout de financement, coût d'assurance, frais de stockage) des matières premières physiques.
 - Quand **la base du négociant est inférieure à la base théorique**, il **achète la base** (il **achète la matière première**),
 - Quand **la base du négociant est supérieure à la base théorique**, il **vend la base** (il **vend la matière première**).

524. Conclusion sur les opérations d'arbitrage

- * Les arbitrages qui viennent d'être évoqués n'épuisent pas le sujet.
- * Dans la réalité, il existe **beaucoup d'autres possibilités** de réaliser des opérations d'arbitrage.

53. Les arbitrages sur d'autres variables que les prix

- Les coûts de transport
- Les coûts de financement

6. La structure des sociétés de négoce

- * Les sociétés de négoce ont des **filiales à 100 %** dotées d'une réelle autonomie. Elles sont implantées **dans les grandes places commerciales et financières internationales**. Au sein de ces filiales les traders effectuent des transactions (physique et papier).
- * Ces filiales sont implantées en **Europe** (Londres, Genève, le canton de Zoug) en **Asie** (Singapour) et en **Amérique du Nord** (New York, Chicago, Houston, Stamford).
- * Ces filiales permettent de **suivre les clients et les fournisseurs** qui évoluent dans une plage horaire ne correspondant pas à celle du quartier général de la société de négoce.
- * Ces filiales permettent de trouver de **nouveaux clients** et de **nouveaux fournisseurs** auxquels elles proposent tout ou partie des services offerts par la société de négoce (transactions physiques, couverture, gestion des risques, etc.).
- * Dans ces filiales, se trouvent des collaborateurs de front office (**traders et vendeurs**), des opérateurs de middle et back office (de moins en moins nombreux), différents spécialistes de la gestion des risques, de la compliance, etc.
- * Pour donner un exemple, **TotalEnergies Trading & Shipping** comprend **trois sites** majeurs : **Genève** (470 collaborateurs), **Houston** (100 collaborateurs) **Singapour** (90 collaborateurs) et **8 bureaux de moindre importance** : Paris, Calgary, Mexico, Dubaï, Johannesburg, Lagos et Shanghai. En tout **800 collaborateurs**. [Ces chiffres nous semblent **minorer l'importance de la filiale de négoce du groupe pétrolier**, car ils n'ont pas varié depuis plusieurs années alors que l'activité et les résultats financiers de TotalEnergies Trading & Shipping se sont très significativement accrus...].

7. La baisse tendancielle des marges commerciales des sociétés de négoce

- * La **marge commerciale** des sociétés de négoce a **toujours été faible** et fluctuante.
- * Jusqu'au milieu des années 2000, **cette marge était suffisante pour vivre, mais** elle ne leur permettait **pas de se développer à long terme**.

- * Avec le **développement économique de la Chine et de l'Asie du Sud Est**, les sociétés de négoce ont connu une **période florissante**.
- * De **2010/2012 à 2019/2020**, la plupart des sociétés de négoce furent confrontées à une **baisse de leurs marges commerciales**, mais **pas nécessairement une baisse de leurs profits**.
- * Vu les résultats financiers dégagés par les grandes sociétés de négoce en 2022 et 2023, parler de la baisse des marges commerciales des sociétés de négoce pourrait être perçu comme une plaisanterie. Tel n'est pas le cas.

71. De 2010/2012 à 2019/2020, la fin d'un cycle de prix des matières premières

- * De 2010/2012 à 2019/2020, la **baisse des marges commerciales** des sociétés de négoce est importante.
- * Il est difficile d'obtenir des données chiffrées précises. Prenons les exemples de Trafigura et de Louis Dreyfus.

Trafigura

- **Profit brut/Tonne**
 - 2012 : 18,90 \$/T**
 - 2017 : 7,06 \$/T
 - 2018 : 6,46 \$/T**
 - 2019 : 7,71 \$/T

- **Profit net/Tonne**
 - 2012 : 7,27 \$/T**
 - 2017 : 2,72 \$/T
 - 2018 : 2,35 \$/T
 - 2019 : 2,23 \$/T**

Louis Dreyfus

- **Net income/Tonne**
 - 2012 : 13,85 \$/T**

2017 : 3,73 \$/T

2018 : 4,61 \$/T

2019 : 2,95 \$/T

72. Comment expliquer la baisse des marges commerciales des sociétés de négoce ?

* **Sept facteurs** sont à prendre en considération.

721. L'information

- * Pendant longtemps (**jusqu'en 2000/2010**), les sociétés de négoce ont bénéficié **d'informations privées**. Ces **informations** (sur les prix ; les conditions climatiques régionales : la sécheresse, la pluviométrie ; l'offre et la demande au niveau local et régional ; les conditions de la production ; le niveau des stocks, etc.) **provenaient, en partie, de leurs nombreuses implantations à l'étranger** (bureaux de vente et bureaux de représentation).
- * A ces informations s'ajoutaient des relations privées entre les négociants et les détenteurs ou producteurs de ces informations.
- * **La maîtrise de l'information était essentielle**. Dans le négoce des matières premières (agricoles et soft commodities), la maîtrise de l'information est (et a toujours été) cruciale.
- * Avec le **développement des grandes agences généralistes** (Reuters, Bloomberg, Standard & Poor's, etc.) et des **petites agences spécialisées** sur un groupe de matières premières, **les informations sont aujourd'hui connues de tous et au même instant**. Ces informations sont fiables, régulièrement actualisées, faciles d'accès et relativement peu coûteuses.
- * Les informations pertinentes pour la détermination des prix se retrouvent à tous les étages des bureaux des producteurs, des industriels, des consommateurs, des consultants, des financiers, des gérants d'actifs, des journalistes, etc.
- * Les sociétés de négoce ne bénéficient plus d'informations privées leur donnant « un coup d'avance » sur les acheteurs et les vendeurs de matières premières.

- * La **disparition des informations privées** est une cause majeure de la **baisse des marges commerciales** des sociétés de négoce.
- * Depuis 2015/2016, par le biais de **l'intelligence artificielle, l'information** (très travaillée) est revenue au **premier plan**.

722. Le rôle des marchés à terme

- * Les **marchés à terme** ont joué, et jouent encore aujourd'hui, un **rôle important** dans la **disparition des informations privées**.
- * Pour tous les opérateurs (acheteurs et vendeurs) les **prix à terme servent de benchmarks**.
- * Les **prix au comptant** partout dans le monde sont **chevillés aux prix à terme**.
- * Dans les négociations commerciales, les prix proposés par les négociants ne sont plus la seule référence. **Les prix à terme sont devenus la référence**.

723. La compétence des contreparties des sociétés de négoce

- * Les contreparties naturelles des sociétés de négoce sont en amont les producteurs de matières premières et en aval les industriels, les utilisateurs et les consommateurs de matières premières.
- * Cette **compétence commerciale et financière** fut particulièrement remarquée pour les entités (très souvent des entités publiques) **des pays producteurs** en charge de la commercialisation des matières premières. Il en fut de même des **grandes coopératives agricoles** (en France, InVivo et Axereal dans les céréales ; Tereos dans le sucre, etc.).
- * **Les contreparties des sociétés de négoce** (industriels, producteurs, consommateurs, utilisateurs de matières premières) **connaissent le métier des négociants et le mode de fonctionnement des sociétés de négoce**, et pour certaines le pratiquent.
- * **Les contreparties des sociétés de négoce connaissent également le fonctionnement et le mode opératoire des marchés dérivés**. Elles appréhendent la mesure et la gestion des risques (prix des matières premières ; taux de change ; taux d'intérêt ; risques financiers,

etc.). Elles **maitrisent la VaR** et savent allouer les fonds propres d'une société ou d'un groupement de coopératives en fonction du risque de leurs différentes activités.

724. Le développement international des sociétés de négoce

- * **En se développant à l'international, les sociétés de négoce se sont d'elles-mêmes mises en concurrence**, ce qui pèse sur leurs marges commerciales.
- * Les sociétés de négoce sont de plus en plus souvent mises en concurrence par l'intermédiaire **d'appels d'offre** (GNL, céréales, oléagineux, etc.).

725. La modification des conditions d'obtention des profits sur les marchés dérivés

- * Les **profits financiers** (arbitrage) dont bénéficient les traders des sociétés de négoce sont **plus risqués** qu'ils ne l'étaient auparavant **et plus coûteux** à mettre en œuvre (technologie).
- * Les **traders des sociétés de négoce** (en particulier ceux qui opèrent sur les marchés dérivés pour le compte propre des sociétés de négoce) **sont concurrencés** par :
 - les money managers
 - les CTA
 - les hedge fund
 - les traders haute fréquence et les traders algorithmiques
 - les prop traders (DRW).
- * La volatilité des prix demeure élevée sur les marchés dérivés mais les déséquilibres :
 - sont de plus en plus temporaires,
 - laissent peu de place et peu de temps aux opérateurs, sauf à faire du trading haute fréquence ou algorithmique.

726. La technologie et les logiciels

- * Les logiciels sont communs à tous les opérateurs.
- * La technologie et les logiciels pèsent sur les marges des sociétés de négoce, car ils bénéficient à leurs contreparties.

727. L'homogénéisation des modes opératoires des acteurs de la chaîne de valeur

73. Comment remédier à la baisse des marges commerciales des sociétés de négoce ?

- * Confrontées à la baisse des marges commerciales et à la stagnation des profits, comment les sociétés de négoce peuvent-elles retrouver des marges de manœuvres ?
- * **Quatre voies** sont envisageables.

731. La première voie

- * Cette voie consiste à **accroître le volume des transactions** sans augmenter (si possible ; ou en augmentant le moins possible) le montant des investissements.
- * Pour accroître le chiffre d'affaires et le volume des transactions, il faut trouver de nouvelles contreparties commerciales, ce qui implique des concessions en matière de prix et une baisse de la rentabilité.
- * Augmenter le chiffre d'affaires sans investir débouche sur des goulets d'étranglement.
- * L'augmentation du volume des transactions a été tentée par de nombreuses sociétés de négoce pendant la décennie 2010, mais sans véritable succès. Cette politique de court terme est une politique de gribouille.

732. La deuxième voie

* Cette voie consiste à **développer des activités en aval** des opérations de négoce.

Voir le chapitre 2

733. La troisième voie

* Cette voie consiste à **développer des activités en amont** des opérations de négoce.

Voir le chapitre 3

734. La quatrième voie

* Cette voie consiste à **développer des services** au profit des clients et fournisseurs des sociétés de négoce.

Voir le chapitre 4

74. L'année 2022, une année exceptionnelle ? suivie d'un retour à la normale ??

* Les profits de l'année 2022 sont impressionnants (et plus spécialement ceux des sociétés de négoce du secteur de l'énergie : pétrole, produits pétroliers, gaz, GNL, électricité). Ils semblent contredire l'idée d'une baisse des résultats opérationnels des sociétés de négoce, mais ces **très bons résultats** proviennent des **perturbations des marchés** de matières premières et **pas d'une amélioration des marges commerciales** au sens strict du terme.

* On dénombre **quatre sources de profits exceptionnels** :

- la **hausse des prix**,
- les **fortes fluctuations des prix**,
- la **fragmentation des marchés physiques**,
- les **structures de prix (ampleur du contango et de la backwardation)**.

* Les profits de l'année 2023 furent importants, mais inférieurs à ceux engrangés en 2022. Ceux de l'année 2024 devraient retrouver les niveaux des années précédant 2022.

Conclusion

- * **Le métier du négociant et le business model de la société de négoce évoluent en permanence.** Il n'y a jamais de pause. Les dirigeants et les traders ne se reposent jamais sur leurs lauriers, car les conditions économiques dans lesquelles ils évoluent se modifient en permanence.
- * **Conséquence :** la société de négoce, ses dirigeants et son business model doivent être alertes, évolutifs et réactifs.