

CHAPITRE 5

LE FINANCEMENT DU NEGOCE ET DES SOCIETES DE NEGOCE

- * Les **besoins de financement** des sociétés de négoce sont très importants et **ne cessent de croître** pour deux raisons principales :
 - les prix des matières premières et les volumes négociés augmentent sur le long terme, première raison
 - les investissements logistiques et industriels des sociétés de négoce sont de plus en plus importants, deuxième raison.
- * Pour l'essentiel, les besoins de financement sont **exprimés en dollar**. Accessoirement, ils le sont en monnaie locale (euro, franc suisse, yen, renminbi, etc.).
- * Ces ressources sont destinées à financer :
 - **les opérations commerciales** des sociétés de négoce,
 - **les investissements** logistiques, les infrastructures et les investissements industriels des sociétés de négoce.

1. Le financement des opérations commerciales des sociétés de négoce

- * La plupart des financements dédiés aux activités commerciales des sociétés de négoce sont des **crédits à court terme** dont la maturité est égale ou inférieure à un an.
- * Pour certaines opérations volumineuses qui s'étalent dans le temps, les sociétés de négoce recourent à des financements à moyen terme.
- * Les **crédits transactionnels** et les **lignes de crédit renouvelables** (revolving credit facilities) sont les **deux principales modalités de financement** à court terme des sociétés de négoce.
- * Les premiers (les crédits transactionnels) financent les flux physiques de matières premières et les opérations commerciales (au sens strict du terme).

- * Les secondes (les lignes de crédit renouvelables) financent l'augmentation du fonds de roulement, les dépôts de garantie (initial margin), les appels de marge (margin call) et les besoins de trésorerie de la société de négoce.
- * **Les crédits transactionnels et les lignes de crédit renouvelables ne comblent pas, seuls, la totalité des besoins de financement à court terme des sociétés de négoce.** Les bases de prêt (borrowing base facilities), les financements de stocks, le factoring et les opérations de titrisation complètent la panoplie des financements à court terme des sociétés de négoce.

11. Le crédit transactionnel

- * Le crédit transactionnel a pour objet de **financer au coup par coup les opérations commerciales de la société de négoce** (la banque finance un flux de matières premières physiques).
- * Retenons la situation la plus simple : celle dans laquelle un négociant vend à une société industrielle une cargaison de matières premières (10 000 tonnes d'aluminium, 50 000 tonnes de soja, un méthanier de GNL, etc.).

11.1. La structure du crédit transactionnel

- * **Deux cas de figure** sont à considérer, car la transaction commerciale peut se conclure par :
 - un **paiement comptant**, ou par
 - un **paiement différé à l'échéance d'un crédit** accordé par la société de négoce à l'acheteur des matières premières.
- * Un **crédit transactionnel comprend quasi systématiquement une lettre de crédit (letter of credit, L/C)**. Ne font **exception** à cette pratique que **les transactions entre deux contreparties ayant une parfaite confiance réciproque** (une filiale avec sa maison mère ou deux filiales d'un même groupe ; autre exemple, deux grandes sociétés pétrolières).
- * Le **règlement d'une transaction commerciale internationale** bénéficiant d'une L/C s'effectue par :
 - un **chèque ou un virement** dans le cas d'un **paiement comptant**,

- **une traite** ou une remise documentaire **quand la société de négoce accorde un crédit** à l'acheteur des matières premières.

1111. Transaction commerciale avec paiement comptant

- * Après discussions avec une société de négoce, une coopérative agricole achète 10 000 tonnes de soja. La transaction commerciale prévoit que **l'acheteur demandera à sa banque d'émettre une lettre de crédit (L/C) au bénéfice de la société de négoce.**
- * **La L/C est une garantie émise par la banque de l'acheteur des matières premières au bénéfice du vendeur.** Cette garantie est émise sur la demande de l'acheteur de matières premières (le donneur d'ordre).
- * **La L/C n'est pas un instrument de paiement, mais une garantie.**
- * **La L/C supprime le risque de non-paiement** lié à une transaction commerciale internationale.
- * **La L/C garantit au vendeur** des matières premières (la société de négoce) **qu'il sera payé s'il remplit toutes les conditions prévues et insérées dans la L/C.**
- * **La L/C garantit à l'acheteur que les matières premières ne seront payées que si le vendeur remplit toutes les conditions exigées et insérées dans la L/C.**
- * **La L/C garantit à la société de négoce** qu'en cas de non-paiement, **la banque lui paiera le montant impayé.**
- * **La demande d'ouverture de la L/C mentionne un certain nombre de documents** qui devront être présentés par l'acheteur pour qu'il puisse prendre livraison des matières premières.
- * **Les documents requis peuvent être nombreux. Mentionnons :**
 - **la facture commerciale,**
 - **le certificat d'origine,**
 - **le certificat d'inspection,**
 - **le connaissement / la lettre de voiture / ou tout autre document de transport, etc.**
- * **L'acheteur des matières premières établit le contenu de la L/C avec la banque** dont il est (très généralement et naturellement) un de ses clients.

- * Bien évidemment, **la banque** qui a émis la L/C **s'engage à ne transmettre les documents à l'acheteur** (afin qu'il puisse prendre possession des matières premières) **que s'il a effectué le paiement de la facture à la banque.**
- * Avant de débloquer le paiement au profit de la société de négoce, la banque émettrice s'assure que toutes les conditions prévues dans la L/C ont bien été satisfaites par le vendeur des matières premières.
- * La banque verse le montant de la transaction commerciale à la société de négoce contre la remise des documents prévus dans la demande d'ouverture de la L/C.
- * **Par la garantie irrévocable que fournit la L/C, la banque s'engage à payer la société de négoce à première demande si l'acheteur des matières premières (le donneur d'ordre) est défaillant** et n'honore pas son paiement. La garantie de la L/C est mise en jeu par le négociant. Pour ce faire, il doit :
 - apporter la preuve du non-respect des engagements de paiement pris par l'acheteur des matières premières,
 - présenter les documents mentionnés dans la demande d'ouverture de la L/C :
 - facture,
 - certificat d'origine,
 - connaissance, lettre de voiture, tout autre document de transport, etc...établissant que la société de négoce a bien réalisé les expéditions prévues par le contrat commercial.
- * Pour éviter tout risque politique et protéger le négociant contre le défaut de la banque émettrice de la L/C, **cette garantie doit être confirmée par** une banque du pays de la société de négoce ou par une **banque internationale.**

1112. Transaction commerciale avec crédit bancaire

- * Etant assurée d'être payée si elle remplit toutes les exigences enregistrées dans la L/C, **la société de négoce peut accorder un crédit** (de 1 à 3 mois pour donner un ordre de grandeur) à l'acheteur des matières premières afin de lui donner un délai de paiement pour qu'il puisse utiliser et revendre sous forme de produits finis ou semi finis les matières premières achetées au négociant (l'acheteur des matières premières peut également les revendre en l'état). Ce

crédit permet enfin d'assurer le financement du transport des matières premières (de 5 jours à 3 semaines pour donner un ordre de grandeur).

- * Précisons, bien évidemment, que le crédit accordé par la société de négoce doit être conforme aux conditions énoncées dans la L/C.
- * **La société de négoce finance le crédit accordé à l'acheteur des matières premières** (dont le coût a été intégré au prix de vente des matières premières) **en tirant sur la ligne de crédit dédiée aux financements transactionnels qu'elle possède auprès d'une banque** (ou d'un syndicat bancaire).

112. La dématérialisation de la lettre de crédit

- * **Le recours aux lettres de crédit réduit considérablement les risques** (en particulier les risques de paiement) entre la société de négoce et l'acheteur des matières premières, mais cette procédure n'est pas sans inconvénients. **Elle est lourde sur le plan administratif** et reposait jusque récemment sur des **documents papiers** qui pouvaient être falsifiés.
- * Des progrès significatifs dans la simplification et la sécurité de la procédure ont été obtenus avec la **mise en œuvre des blockchains (technologie des « registres distribués »)**.
- * Autre initiative, Intercontinental Exchange (ICE) a mis en place un **connaissance électronique** dénommé « ICE CargoDoes Local Law » qui a reçu l'approbation de l'International Group of Protection & Indemnity Clubs (L'IGP&I couvre 90 % du transport par voie maritime). **Ce connaissance électronique remplace les documents papier par des documents électroniques.**
- * Concomitamment, le Royaume Uni et Singapour (deux juridictions maritimes essentielles) ont modifié leur législation pour permettre aux opérateurs d'avoir recours au connaissance électronique.

113. Conclusion sur le crédit transactionnel

- * Pour la banque, **la décision de financer la transaction commerciale** de la société de négoce par un crédit transactionnel **ne dépend pas** :
 - **de la surface financière** de la société de négoce,

- de la qualité **de son rating**,
- du **montant de ses fonds propres**,

mais

- **de la garantie (sûreté) offerte par les matières premières que le crédit finance**,
- **de la compétence** (et du savoir-faire) **de la société de négoce** (dirigeants, cadres supérieurs et traders),

dans un cadre juridique de plus en plus sécurisé..., mais le savoir-faire et l'audace des fraudeurs n'ont pas de limites.

12. La ligne de crédit renouvelable – Revolving credit facility (RCF)

- * Les sociétés de négoce peuvent **avoir besoin d'accéder très rapidement à des montants importants de liquidité pour faire face à des difficultés imprévues ou pour pouvoir tirer profit d'opportunités.**
- * Ces **liquidités** doivent être librement, **facilement et immédiatement mobilisables** (par exemple pour répondre à des appels de marge)
- * Les RCF répondent aux besoins des sociétés de négoce. **Elles sont la deuxième source de financement** à court terme auxquelles recourent les sociétés de négoce.

121. La définition des RCF

- * Une **RCF est un financement accordé par une banque ou un syndicat bancaire à une société de négoce pour une durée déterminée (1, 2 ou 3 ans, très rarement au-delà).**
- * Les **RCF sont des crédits « en blanc. »**
- * En général, les RCF ne sont pas sécurisées.
- * **Les RCF sont généralement non révocables** (non committed), ce qui est le souhait de l'emprunteur. Elles peuvent être révocables quand les banques anticipent une dégradation du crédit de l'emprunteur ou quand elles craignent de rencontrer des difficultés pour accéder

au dollar (ce qui fut le cas en 2010/2012 lors de la crise de liquidité à laquelle furent confrontées les banques européennes).

- * Les **RCF** accordées aux grandes sociétés de négoce comprennent **plusieurs tranches** (1 an, 2 ans, parfois 3, très rarement 5). **Quand il y a plusieurs tranches, la plus volumineuse est la tranche à 1 an.**
- * Ces financements sont libellés en **dollar** (ce n'est pas une obligation, mais pour les sociétés de négoce, c'est en dollar) **avec parfois un complément en monnaie locale** (remnibi, yen, euro, dollar de Singapour, etc.).
- * Un financement en monnaie locale permet d'obtenir parfois un meilleur taux après avoir fait un swap Monnaie locale / Dollar américain.

122. Le fonctionnement des RCF

- * La ligne de crédit permet au négociant de tirer sur cette facilité à hauteur du montant qui lui a été attribué... et de reconstituer tout ou partie de la facilité en remboursant totalement ou partiellement le tirage initial.
- * Prenons un exemple simpliste :
 - t J'ai une ligne de crédit de 10 000
 - t + 10 Je tire une somme de 4 000. Le solde de la ligne de crédit est de 6 000
Je paie le coût de financement sur 4 000
 - T + 30 Je rembourse une somme de 3 000. Le solde de la ligne de crédit est 9 000
 - Je paie le coût de financement sur 1 000
 - T + 50 Je tire une somme de 7 000. Le solde de la ligne de crédit est 2 000, etc.
- * **A l'échéance du crédit, l'emprunteur doit rembourser la banque**, ce qu'il fait en puisant dans sa trésorerie ou en renégociant une nouvelle ligne de crédit.

123. La finalité des RCF

- * Les RCF ont pour objectif de :

- satisfaire les besoins financiers généraux des sociétés de négoce,
 - **besoins commerciaux** (augmentation du besoin en fond de roulement)
 - **besoins financiers** (paiement des dépôts de garantie et des appels de marge).
- refinancer les lignes de crédit précédemment accordées par le syndicat bancaire.

* **Fondamentalement, les RCF sont destinées à financer des activités de court terme, mais elles financent parfois des investissements à moyen terme (3 à 5 ans).** Quand tel est le cas, il est indispensable d'avoir des RCF à 3 et 5 ans renouvelables (mais il n'est pas souhaitable de financer des investissements par des RCF).

* **Les RCF permettent aux directeurs financiers des sociétés de négoce d'avoir une grande latitude quant à l'usage des fonds.** Ils peuvent les utiliser pour financer des investissements, pour accorder des lignes de crédit à de plus petites sociétés de négoce, ou à des sociétés publiques pétrolières ou minières, voire des Etats étrangers qui concèdent en retour à la société de négoce un accès à des ressources minières ou pétrolières, etc.

124. Les garanties associées aux RCF

* **En général, les RCF ne sont pas sécurisées, mais elles peuvent l'être lorsque la situation financière de l'emprunteur se détériore.** Quand tel est le cas, les banques peuvent :

- demander un versement de collatéral,
- imposer des conditions pour l'utilisation des RCF,
- exiger une prime de risque élevée,

ce qui renchérit le coût de financement

* Quand la situation financière de l'emprunteur n'est pas excellente et pourrait se détériorer, les **banques peuvent lui imposer des covenants**. Les covenants sont des conditions intégrées dans le contrat de prêt qui imposent à l'emprunteur des engagements qu'il doit respecter. Pour l'essentiel, ces engagements sont des ratios financiers : Dettes / Fonds propres ; Dettes / Ebitda, etc. En cas de **rupture (non-respect) d'un covenant**, l'emprunteur doit **rembourser son emprunt**.

* Pour renforcer leur sécurité, les sociétés de négoce peuvent obtenir des banques que les RCF soient confirmées (mais tel est rarement le cas).

125. Le coût des RCF

- * **Le coût d'une RCF est fonction du taux d'intérêt sur le marché monétaire international.** A ce taux s'ajoute un **spread de crédit** qui est fonction du risque de l'emprunteur tel qu'analysé par la banque (ou le syndicat bancaire) qui prête à la société de négoce. **Le coût concerne uniquement la fraction de la RCF qui a été tirée.**
- * Quand la ligne de crédit n'est pas utilisée, la société de négoce doit s'acquitter d'une très faible commission (0,125 % ; 0,10 %) sur la fraction de la ligne de crédit non utilisée.

126. Exemples

- * Les lignes de crédit sont très médiatisées. La plupart des sociétés de négoce n'hésitent pas à fournir des informations les concernant.
- * Le **14 juin 2013**, Glencore a obtenu **17,34 milliards de dollars** par un syndicat de **80 institutions financières** dont **29 banques chefs de file mandatées** pour diriger l'opération et tenir le livre. Cette opération est ancienne, mais, à notre connaissance, le chiffre de 17,34 milliards de dollars n'a pas été dépassé. **Le montant des RCF est aujourd'hui plus faible.**

– Première tranche

- **12 mois d'échéance**
- **5,92 milliards de dollars**
 - 3,515 milliards de dollars
 - 2,405 milliards de dollars
- Option de renouvellement (a 12 month extension option)
- Option de pouvoir transformer la RCF en crédit bancaire (term loan)

– Deuxième tranche

- **3 ans d'échéance**
- **7,07 milliards de dollars**

- 2 options de renouvellement ayant chacune 1 an d'échéance
- **Troisième tranche**
 - **5 ans d'échéance**
 - **4,35 milliards de dollars.**

- * **En octobre 2018, Vitol a obtenu une RCF de 9,4 milliards de dollars** financée par un syndicat de **57 banques**.
- * L'extrait ci-joint du rapport annuel 2022 de Trafigura met bien en lumière l'ampleur des besoins de financement d'une importante société de négoce « **The Group increased its access to liquidity during the 2022 financial year [...]. We successfully secured an additional USD 7 billion of financing in FY 2022, bringing total credit lines to USD 73 billion, provided by a network of around 140 banks** ». [Il est probable (c'est notre hypothèse, mais elle est peut-être erronée) que le montant de 73 milliards de dollars regroupe des financements autres que les RCF qui retiennent pour l'instant notre attention].
- * Les données chiffrées ci-joint reproduisent l'évolution du montant des RCF obtenues par Freepoint Commodities, une société de négoce créée en mars 2011. **La croissance** du montant des **RCF est un reflet fidèle du développement des activités de négoce** de la société.

Facilités de crédit renouvelables de Freepoint Commodities

Novembre 2011 : 500 millions de dollars,

Juin 2014 : 1,00 milliard de dollars,

Juin 2015 : 1,30 milliard de dollars,

Mai 2016 : 1,45 milliard de dollars + accordion de 550 millions de dollars,

Avril 2017 : 2,10 milliards de dollars + accordion de 300 millions de dollars,

Mai 2018 : 2,10 milliards de dollars + accordion de 300 millions de dollars,

Mai 2019 : 2,60 milliards de dollars + accordion de 600 millions de dollars,

Mai 2020 : 2,65 milliards de dollars + accordion de 600 millions de dollars,

Mai 2021 : 2,63 milliards de dollars + accordion de 600 millions de dollars,

. 1 709 500 000 dollars à 3 ans d'échéance,

. 920 500 000 dollars à 1 an d'échéance,

Jun 2022 : 2,63 milliards de dollars + accordion de 570 millions de dollars,

. 1 578 millions de dollars à 3 ans d'échéance,

. 1 052 millions de dollars à 1 an d'échéance.

Jun 2023 : 2,5 milliards de dollars + accordion de 700 millions de dollars,

. 1,5 milliard de dollars à 3 ans d'échéance,

. 1,0 milliard de dollars à 1 an d'échéance.

* Les montants obtenus par les sociétés de négoce dépassent très largement les capacités d'une banque. **Seuls d'importants syndicats bancaires sont en mesure de lever des sommes aussi élevées.** Les développements qui suivent schématisent le déroulement et le montage d'une RCF.

- Les **arrangeurs** de la RCF sont choisis par la société de négoce.
- Le **directeur financier** de la société de négoce leur indique le montant et la structuration de la RCF qu'il souhaite obtenir.
- Les **chefs de file** (l'autre dénomination pour les arrangeurs) constituent le syndicat bancaire en invitant des banques à participer à la RCF.
- **Chaque banque** précise le montant qu'elle souhaite prêter. En règle générale, la somme des souhaits est supérieure à la proposition initiale de la société de négoce.
- La négociation conduite par les chefs de file avec la société de négoce et les autres banques membres du syndicat aboutit à un **compromis** sur le **montant** et sur les **conditions financières** (taux de la RCF ; spread au-dessus du Libor ; structure de la RCF ; etc.).
- La **structure** (et l'évolution depuis l'année précédente) **du bilan de la société de négoce** (poids relatif de l'endettement comparé au montant des fonds propres) avec leur **appréciation du risque** assumé par la société de négoce sont des facteurs pris en compte par les banques chefs de file pour déterminer le montant et les taux des différentes tranches de la RCF.

- *In fine*, **la société de négoce donne son accord**. Un communiqué de presse (enthousiaste) est alors diffusé par la société de négoce.
- **Dans la vraie réalité**, la négociation et la détermination des conditions de la RCF peuvent être **infiniment plus complexes et difficiles** que ce qui est mentionné dans les lignes qui précèdent (en particulier lorsque la situation financière de la société de négoce n'est pas excellente ou s'est détériorée).
- Les **RCF étant renouvelées chaque année**, le syndicat est de fait reconduit (pour 90/95 % de ses membres), ce qui facilite les négociations, surtout si la situation financière de la société de négoce ne s'est pas détériorée (ou s'est améliorée).

127. La ligne de crédit renouvelable vs le crédit transactionnel

- * Pendant des décennies, le crédit transactionnel fut quasiment la seule modalité retenue pour financer des opérations de négoce. **La lourdeur de la procédure est l'inconvénient qui lui est souvent reproché.**
- * Pour éviter cette lourdeur, quand l'acheteur et le vendeur d'une cargaison de matières premières ont une grande confiance réciproque, **la société de négoce peut abandonner le crédit transactionnel et recourir au tirage d'une ligne de crédit renouvelable.**
- * Dans ce cas, la société de négoce finance la transaction commerciale en tirant sur une ligne de crédit dédiée, une modalité de financement beaucoup **plus souple et plus simple** qu'un crédit transactionnel, mais qui offre beaucoup moins de garantie.
- * Autres avantages, le **coût du financement est inférieur à celui du crédit transactionnel**, car la documentation est quasi inexistante. Par ailleurs, les frais administratifs (et la méticulosité) associés à la lettre de crédit sont supprimés.
- * **Pour la société de négoce, l'inconvénient est qu'elle n'est plus protégée si sa contrepartie (l'acheteur des matières premières) fait défaut.**
- * Cette évolution dans le financement des transactions commerciales s'est accentuée avec la mise en application des mesures imposées aux banques par les réglementations de **Bâle 2,5 et Bâle 3.**

- * Pour conclure cette discussion, nous renvoyons le lecteur (la lectrice) aux articles de Wass (2019, 2020, 2021) dans lesquels ce spécialiste constate et explique pourquoi le crédit transactionnel a été pour partie remplacé par les tirages sur des lignes de crédit renouvelables, une procédure plus simple à mettre en œuvre, mais qui protège beaucoup moins bien le prêteur contre la fraude et le risque de crédit.

13. Le financement des dépôts de garantie et des appels de marge liés à des opérations de couverture

- * Lorsqu'il réalise une transaction commerciale (achat ou vente) le négociant est exposé à un risque de prix dont il se protège par une transaction sur un marché dérivé (marché de contrats à terme ; beaucoup plus rarement un marché d'options ou un marché de produits dérivés négociés de gré à gré).

131. La couverture du négociant contre le risque de prix

- * Retenons le cas le plus simple. Le trader se protège contre le **risque de baisse** des prix par une **vente de contrats à terme** et contre le **risque de hausse** par un **achat de contrats**.
- * En fait, la société de négoce **ne couvre pas systématiquement le risque de prix** associé à toute opération commerciale, et ce pour **deux raisons** :
 - La **première** est que le trader a des **anticipations** quant à l'évolution des prix, ce qui influence sa décision de se couvrir ou pas.
 - La **seconde** est que le trader gère pour chaque matière première un **stock de physique** et une **position nette sur les marchés dérivés** (la position nette est la différence entre la position acheteuse et la position vendeuse) **ce qui réduit** très sensiblement le **coût** de la couverture et le **montant des dépôts de garantie** et des **appels de marge**.

132. Le dépôt de garantie – Initial margin

- * Prenons la situation la plus simple. Pour se couvrir contre le risque de prix, le négociant achète ou vend des contrats à terme, ce qui lui impose de déposer auprès de son courtier (qui

le reverse à la chambre de compensation) un **dépôt de garantie (initial margin)** représentant de **2 à 15 %** (pour donner un ordre de grandeur) de la valeur de la position ouverte. (Si la société de négoce est elle-même membre de la chambre de compensation, elle ne passe pas par l'intermédiaire d'un courtier).

- * **Lorsque les prix des matières premières sont très élevés** et, surtout, connaissent de très **fortes fluctuations**, ou des hausses (baisse) importantes sur une courte période, **les chambres de compensation accroissent le montant des dépôts de garantie**. En 2022, consécutivement à l'invasion de l'Ukraine par la Russie et à la hausse des prix de nombreuses matières premières qui s'en est suivie, les dépôts de garantie exigés par certaines chambres de compensation pour des positions sur le gaz, le GNL, le pétrole, l'électricité ont atteint le chiffre de 80 % (avec parfois un effet rétroactif sur des positions plus anciennes pour lesquelles la chambre de compensation n'avait exigé que 25 ou 40 % de la valeur de la transaction). Avec des dépôts de garantie de cette ampleur les sociétés de négoce ont dû **renoncer à prendre de nouvelles positions** dans le physique et, pour certaines d'entre elles, ont dû **réduire le volume de leurs positions**.

133. Les appels de marges – Margin call

- * **Toute variation des prix défavorable** (une hausse si le négociant a une position courte ; une baisse s'il a une position longue) induit un **appel de marge (margin call)** qui (théoriquement) doit être payé dans les 24 heures (parfois, en période de très forte volatilité, c'est moins de 24 heures).
- * Bien évidemment, les sociétés de négoce connaissent leurs positions et anticipent les appels de marges. Par ailleurs les chambres de compensation dialoguent avec les sociétés de négoce et ne les prennent pas par surprise.
- * En **période de forte volatilité des prix**, les sociétés de négoce détenant d'**importantes positions** sur les marchés dérivés peuvent être contraintes d'**apporter à la chambre de compensation des sommes très élevées** (plusieurs centaines de millions de dollars, voire plus selon le montant de la position ouverte détenue sur le ou les marchés à terme) dans les 12 ou 24 heures qui suivent.

134. Comment faire face au financement des appels de marge ?

- * La possibilité d'être **confrontés à de volumineux appels de marge** à devoir régler dans un très bref délai **impose aux négociants d'avoir à leur disposition d'importantes lignes de crédit** (revolving credit facilities), si possible garanties par les banques.
- * **Faute d'avoir** à leur disposition **ces lignes de crédit, les négociants réduisent** d'eux-mêmes une fraction de **leur position ouverte**.
- * **Faute de le faire, la chambre de compensation** procéderait elle-même à **une liquidation d'office et immédiate** de tout ou partie de leur position ouverte.

135. Le financement des appels de marge de Trafigura en mars 2022

- * **Début mars 2022**, Trafigura avait renouvelé sans difficulté sa RCF européenne de 5,3 milliards de dollars.
- * **Dans les jours qui ont suivi, Trafigura fut appelé en marge** (les rumeurs ont parlé de plusieurs milliards de dollars) pour ses positions sur les marchés dérivés de l'énergie (pétrole) et des métaux.
- * **Trafigura a répondu à l'appel de marge.**
- * **Trafigura a** cependant demandé et **obtenu** du syndicat bancaire (celui qui avait renouvelé la RCF de 5,3 milliards de dollars) **une nouvelle facilité à court terme (ayant 9 mois d'échéance) de 1,2 milliard de dollars.**
- * Dans un article de Bloomberg, Farchy, Nair et Foerster ont révélé que Trafigura avait initié des **discussions/négociations** avec **des fonds de private equity** en vue, très probablement, de renforcer ses fonds propres.
- * Les dirigeants de la société de négoce ont précisé que c'était une pratique habituelle pour eux de parler avec des institutions financières susceptibles de fournir à la société de négoce des liquidités ou du capital (C'est vrai, mais le timing était particulier ; s'il n'y avait pas eu de « stress financier » il n'y aurait probablement pas eu de discussions avec des fonds de private equity, ou s'il y en avait eu, l'information n'aurait pas « fuité »).

- * Les dirigeants de Trafigura ont également rappelé que la société de négoce a pour stratégie de diversifier ses sources de financement (ce qui est vrai).
- * **Trafigura a parlé avec Blackstone** pour un investissement de la société de private equity de 2 à 3 milliards de dollars (d'après les journalistes de Bloomberg) par l'entremise d'une émission d'actions préférentielles (« preference shares ») ou d'autres instruments de financement hybrides..., mais les discussions n'ont pas abouti à un deal.
- * **Trafigura aurait également approché :**
 - **Apollo Global Management,**
 - **BlackRock**
 - **KKR & Co.**
- * Les trois sociétés de private equity n'ont pas souhaité répondre aux questions des journalistes de Bloomberg.

14. La base de prêt

- * En anglais, **on parle de Borrowing base facility (BBF).**
- * **Spécifiquement américaines** à l'origine, les **BBF sont de plus en plus utilisées en dehors des Etats-Unis.**

141. Définition

- * La BBF est une **facilité bancaire** qui met des ressources à la disposition d'une société de négoce ayant des besoins de financement induits par un accroissement de ses actifs circulants et de son besoin en fonds de roulement.
- * La **durée** d'une BBF est généralement **d'un an (parfois deux).** Elle est **renouvelable.**
- * Quand le montant de la facilité est élevé, **le crédit est syndiqué.**
- * Le **coût de la BBF est fonction du taux du marché monétaire.**

142. La garantie du prêteur

- * **La BBF est garantie par le portefeuille d'actifs qu'elle finance.** Ce portefeuille comprend, pour l'essentiel, les **stocks** de matières premières, les **crédits clients**, mais également les **créances financières** et les **autres créances** détenues par la société de négoce. Ce portefeuille est gagé au profit de la banque (ou du syndicat bancaire) qui accorde la BBF.
- * Pour valoriser précisément cette garantie, **chacun des actifs est amputé d'une décote** (hair cut) dont le montant varie avec le risque qui lui est attaché.
- * C'est **la valeur de la garantie (stocks et créances) qui détermine le montant de la facilité.**
- * Cette **valeur est régulièrement réévaluée** (semaine, quinzaine, mois, etc.).
- * Quand la **valeur de la garantie diminue** par ce que les créances clients ou les stocks se réduisent, le **montant de la facilité est ajusté à la baisse**. Inversement, **quand la valeur de la garantie s'accroît** (par ce que les créances client ou les stocks s'accroissent), **le crédit est accru à due proportion.**
- * Si la banque a confiance dans l'emprunteur, c'est lui qui détermine la valeur de la garantie (et par conséquent, le montant de la BBF), mais le risque est élevé pour la banque ou le syndicat bancaire si l'emprunteur est confronté à des difficultés financières.
- * Généralement, c'est la banque (ou le syndicat bancaire) qui se charge de suivre l'évolution de la garantie (et par conséquent le montant du financement). Elle fait appel dans ce cas à une **société agréée** pour le faire. La banque peut également vérifier (ou faire vérifier) la solidité des créances que la BBF finance. Il faut bien avoir conscience que **ces vérifications sont coûteuses**, ce qui explique qu'elles sont peu fréquentes.

143. Conclusion

- * **La BBF ne finance pas les flux commerciaux, mais les actifs circulants de la société de négoce.**
- * La BBF est plus souple et flexible que les crédits transactionnels. Elle est moins lourde en charge administrative.
- * La BBF est un financement apprécié par les banques, car elle est peu consommatrice de fonds propres.

15. Le financement de stocks

- * Quand il achète des matières premières, le trader n'a pas nécessairement une contrepartie à qui il pourrait les revendre. Par conséquent, il doit les stocker.
- * Lorsqu'il est sollicité par un acheteur, il est souhaitable que le même trader réponde immédiatement à la demande de ce client, ce qui exige la présence de stocks.
- * **Les stocks sont un poste très important du bilan des sociétés de négoce.**
- * De manière générale, ils permettent à la société de négoce de **faire face aux fluctuations de l'offre et de la demande.**
- * Pour les sociétés de négoce qui font du **blending**, les stocks sont indispensables.
- * Troisième et dernier intérêt, les stocks permettent aux traders de la société de négoce de mettre en œuvre des **opérations de cash & carry et de reverse cash & carry.**

15.1. Le principe et le schéma simplifié du financement des stocks

- * Lorsqu'un négociant détient ou achète des matières premières qui ne sont pas immédiatement vendues, le stock ainsi constitué doit être financé.
- * Pour alléger le coût du crédit et réduire le risque du prêteur, le crédit accordé par la banque est quasi systématiquement garanti par le nantissement des stocks de la société de négoce au profit du prêteur qui accorde le financement.
- * **Le schéma simplifié d'un financement de stock comprend 7 étapes.**
 - 1. Une société de négoce sollicite un financement de stock.
 - 2. La banque ayant donné un accord de principe, le négociant dépose dans un entrepôt agréé par la banque le stock de matières premières (mais le stock peut déjà y être déposé). Cet entrepôt est détenu par la société de négoce ou par une société de stockage juridiquement distincte du négociant.
 - 3. L'entrepôt adresse à la banque un « reçu d'entreposage » prouvant qu'il détient un stock de matières premières au nom de la société de négoce.
 - 4. Le négociant confirme sa demande de financement.

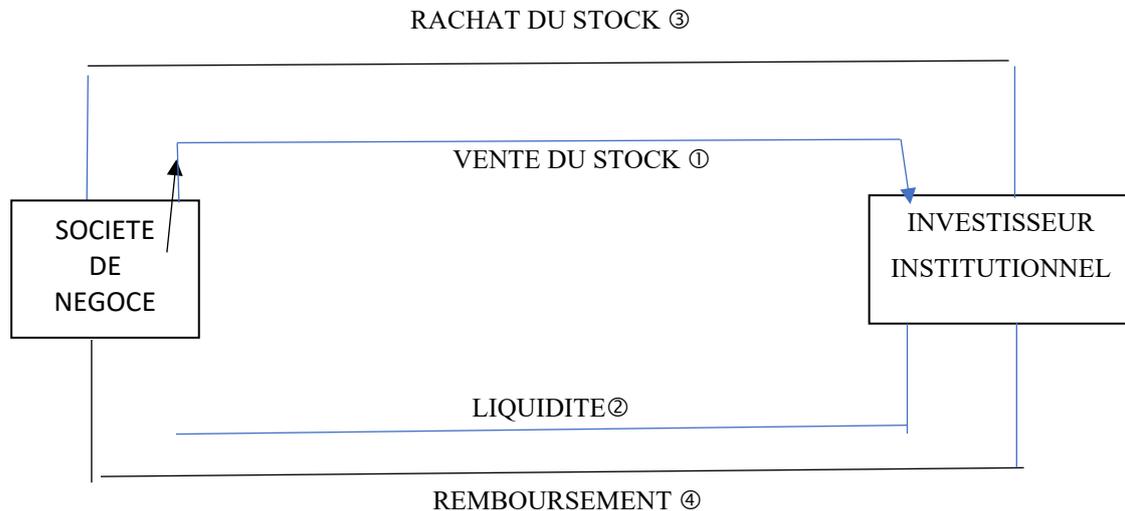
- 5. La banque lui accorde un financement qui est garanti par la valeur du stock.
 - 6. La société de négoce vend le stock (ou une fraction de ce stock) à un acheteur.
 - 7. Le négociant rembourse le crédit (ou une fraction du crédit) que la banque lui avait accordé. La somme remboursée correspond à la valeur du stock (ou à la fraction du stock) auparavant détenu par l'entrepôt.
- * L'entrepôt agréé est contrôlé par une société de surveillance qui confirme à la banque le volume (et les variations du volume) des stocks de la société de négoce.

152. Le financement d'un stock de matières premières : le commodity repo ; le sale and repo financing

- * Cette modalité de financement est une **adaptation aux matières premières du repurchase agreement (repo)**, une pratique très utilisée pour le financement des portefeuilles obligataires et de titres financiers à revenu fixe.
- * Appliquée aux matières premières, cette modalité de financement est souvent dénommée « **commodity repo.** »
- * **Cette technique de financement conduit la société de négoce à :**
 - **vendre au prix comptant à un investisseur institutionnel un stock de matières premières,**
 - **s'engager simultanément à racheter ce stock dans 1 mois, 3 mois, 6 mois, etc.**
- * **Le prix auquel le négociant rachète le stock** de matières premières (c'est en quelque sorte un prix à terme) **est égal au prix au comptant auquel est ajouté le prix du stockage** des matières premières pendant la durée du repo (1 mois, 3 mois, 6 mois, etc.).
- * **Le prix du stockage inclut le taux d'intérêt spécifique à l'échéance du rachat, le coût de stockage, les frais d'assurance et la marge bénéficiaire de la banque.**
- * Le commodity repo permet à la société de négoce d'obtenir (d'un investisseur institutionnel) des liquidités pour une durée bien déterminée en échange de la vente d'un stock de matières premières avec l'engagement de le racheter et de rendre les liquidités.

- * Le prix auquel la société de négoce rachète le stock de matières premières est supérieur au prix auquel elle l'avait vendu. La différence représente le **coût du financement** acquitté par la société de négoce. Ce coût est le **taux du commodity repo**.

Commodity Repo



- * Le commodity repo (autre manière de raisonner) est un prêt accordé par un investisseur institutionnel qui est garanti par un stock de matières premières (le stock servant de collatéral).
- * Le **commodity repo** (autre manière de raisonner) est équivalent à une **transaction sur le marché au comptant** (cash) associée à une **transaction sur le marché à terme** (forward).

153. Le financement des opérations de « tolling »

- * Plusieurs réalités différentes sont regroupées sous le terme de « tolling ». Nous retiendrons la plus simple.

1531. La définition du « tolling agreement »

- * Prenons **l'exemple du sucre**. Le tolling agreement est un accord (contrat) par lequel un négociant détenteur d'un stock de sucre roux demande à un industriel de le raffiner pour obtenir du sucre blanc, ce deuxième stock demeurant la propriété du négociant.
- * **L'industriel (le raffineur de sucre) est un « façonnier » ou un « sous-traitant »** rémunéré par le négociant. L'opération peut être ponctuelle, mais elle est souvent renouvelée sur une base hebdomadaire, mensuelle, etc. pour un volume et une rémunération préalablement déterminée.
- * Le tolling permet à la société de négoce de créer de la valeur ajoutée.
- * Dans cette optique de la création de valeur, il est possible pour la société de négoce de procéder elle-même à l'opération de tolling.
- * **Autre exemple**. Après avoir obtenu des **concentrés** à partir de minerai, un accord de tolling (ou un accord de même nature) permet au propriétaire d'une **mine de cuivre** (et de n'importe quel autre métal) d'obtenir des **cathodes de cuivre**, lesquelles peuvent faire l'objet d'un second accord pour être transformées en **cuivre raffiné à 99 %**.

1532. Le rôle de la banque

- * **La banque du négociant peut être sollicitée pour financer le stockage des matières premières pendant la durée du façonnage**. Une ligne de crédit dédiée est généralement utilisée à cet effet.
- * Pour se protéger, la banque prend une **garantie sur les stocks** qu'elle finance.

16. Les financements non bancaires

- * Les **institutions financières non bancaires** (IFNB ; Non Bank Financial Institutions, en anglais NBFIs) regroupent un **ensemble disparate**. Les principales IFNB sont les fonds de capital risque (venture capital), les sociétés de private equity, les hedge funds, les fonds de pension, les fonds d'investissement, les fonds d'assurance, les sociétés de crédit-bail, les sociétés de factoring, les sociétés de financement, les family offices, etc. Leur place et leur importance ne cessent de croître dans le financement des activités économiques.

- * Confrontées à l'assèchement des financements bancaires, **les petites et moyennes sociétés de négoce** (petites par la taille) ont cherché à diversifier leurs financements. Elles **se sont tournées vers les IFNB, les fonds d'investissement** dédiés au financement des opérations commerciales **et les grandes sociétés de négoce** (qui accèdent beaucoup plus facilement à des financements bancaires et peuvent prêter leurs ressources pour financer des stocks ou des créances commerciales).
- * Le **factoring** et les financements proposés par **les fonds d'investissement** sont deux modalités de financement retenues et utilisées par les sociétés de négoce pour lesquelles on dispose d'informations.

161. Le factoring

- * L'objet du **factoring** est de financer des créances commerciales.
- * Cette modalité de financement est **peu utilisée** par les grandes sociétés de négoce. Elle est **anecdotique**.
- * Pour illustrer, retenons **un programme de 225 millions de dollars mis en place en juillet 2013 par Gunvor** pour financer les créances de la raffinerie d'Ingolstadt (détenue à cette époque par la société de négoce) qui générerait un chiffre d'affaires annuel de 4 milliards d'euros.
- * Le **factoring offre plusieurs avantages**.
 - le montage est relativement **simple**,
 - l'obtention des liquidités est **rapide**,
 - le **coût du financement** ne dépend pas du risque associé au détenteur des créances commerciales, mais du **risque des créances** qui sont financées,
 - le factoring permet de **financer des créances** commerciales et de gérer simultanément le **risque de crédit**.
 - le factoring contribue à la diversification des sources de financement.

162. Les financements des fonds d'investissement

- * Les réglementations consécutives aux **crises financières de 2008/2012** (les exigences concernant le montant des capitaux propres et la réglementation de Bâle de manière générale) **ont réduit la capacité et la volonté des banques de financer les opérations commerciales des sociétés de négoce.** Dans un article de novembre 2019, S. Wass précisait que **50 millions de dollars** était le **seuil** à partir duquel les grandes banques commerciales (Citigroup, BNP Paribas, etc.) acceptaient de financer des opérations commerciales de sociétés de négoce pour lesquelles le risque était maîtrisé (mais pas supprimé).
- * Les **petits négociants furent les plus touchés**, car les banques ont réservé leurs financements aux grandes sociétés de négoce qui présentent moins de risque.
- * Les **problèmes** de financement furent **accentués** en 2020/2021 avec le **reflux puis le retrait des grandes banques européennes** (BNP Paribas, ABN Amro, et d'autres) consécutivement aux pertes qu'elles avaient subi à la suite des défauts de plusieurs négociants localisés en Asie du Sud Est et au Moyen Orient.
- * **En 2022**, la formidable hausse et l'extrême volatilité des prix de nombreuses matières premières ont saturé les maigres lignes de crédit de nombreux négociants et plus spécialement celles des petites et moyennes sociétés de négoce. **Les fonds d'investissement et les hedge funds** furent pour elles une **bouée de sauvetage.**
- * Les **informations chiffrées**, sérieuses, précises et récurrentes sur le financement des sociétés de négoce par les fonds d'investissement **sont quasi inexistantes.** Il faut donc être très prudent, ce que nous avons essayé de faire.

1621. L'émergence des fonds d'investissement spécialisés dans le financement des sociétés de négoce

- * Le retrait des établissements de crédit a facilité le développement des fonds d'investissement ayant pour objectif de financer des petites sociétés de négoce et de remédier à leur manque de ressources.
- * L'émergence des fonds d'investissement dédiés au financement du négoce n'est pas le seul fruit des difficultés financières des années 2008/2012. **Ces fonds sont également nés d'une réflexion des gérants des sociétés de gestion d'actifs.** Les dirigeants de ces sociétés ont

observé que certains investisseurs étaient à la recherche de placements procurant un rendement :

- supérieur à celui des marchés obligataires et monétaires,
- à faible volatilité,
- décorrélé du rendement des marchés d'actions.

* **Dernière précision**, ces fonds ne sont pas tous apparus pendant ou après les crises de 2008/2012, car **les difficultés financières des petites sociétés de négoce préexistaient à ces crises.**

1622. Le modèle économique des fonds d'investissement dédiés au financement des sociétés de négoce

- * Ce modèle est simple.
- * **Les fonds d'investissement** contribuent par des prêts au **financement des opérations** commerciales des sociétés de négoce. Ils en **sont rémunérés par un taux fixe ou un taux variable adossé au Libor** (1 mois ; 3 mois ; 6 mois, etc.) **auquel s'ajoute une prime** variant de 2 à 6 % (pour donner un ordre de grandeur).
- * Cette prime est fonction du **risque associé à l'opération commerciale** qui est financée, d'une part, **et à la société de négoce**, d'autre part.
- * N'étant pas soumis à la réglementation de Bâle, et toutes choses égales par ailleurs, les fonds d'investissement peuvent financer des opérations qui sont rentables pour eux, mais ne le sont pas pour des banques.
- * **Les ressources des fonds d'investissement proviennent d'investisseurs** (family offices, petites banques dédiées à la gestion de fortune, fonds de pension, sociétés d'assurance, gestionnaires de fortune, autres investisseurs institutionnels, etc.) **rémunérés par un taux d'intérêt supérieur à ce que proposent les différents compartiments des marchés monétaires et obligataires** (5,5 % à 6,5 % dans les années 2020/2021 pour donner un ordre de grandeur).
- * La **rentabilité d'un placement dans les fonds d'investissement** dédiés au financement des opérations de négoce a varié sur la période 2009/2021 de 9,75 % en 2010 à 3,31 % en 2021.

Ces chiffres sont fournis par l'Eurekahedge Trade Finance Hedge Fund Index, un indice équipondéré de 40 fonds dédiés au financement du négoce de matières premières.

- **2010** 9,76 %,
- 2011 9,75 %,
- 2012 8,17 %,
- 2013 6,70 %,
- 2014 6,39 %,
- 2015 6,10 %,
- 2016 6,03 %,
- 2017 5,77 %,
- 2019 4,80 %,
- 2020 1,11 %,
- **2021** 3,31 %,

1623. Les contributions des fonds d'investissement dédiés au financement des sociétés de négoce

- * Les fonds d'investissement apportent une **aide ponctuelle, mais parfois cruciale**, aux petites sociétés de négoce en leur finançant totalement ou partiellement des opérations commerciales de taille réduite.
- * Ils peuvent également apporter à la société de négoce le **collatéral** exigé par une banque qui assure le financement d'une opération commerciale.
- * Les fonds d'investissement peuvent **participer à un crédit syndiqué**.
- * Autre contribution, ils peuvent **acheter des créances commerciales** sur le marché secondaire et refinancer des crédits accordés par des banques.

1624. Le coût du financement

- * La rémunération des investisseurs (qui confient leurs ressources à des sociétés de gestion d'actifs) étant naturellement supérieure à celle exigée par les banques qui financent les opérations commerciales des sociétés de négoce, il faut s'attendre à ce que **le coût de financement proposé par les fonds d'investissement soit élevé**, ce qui peut dissuader les

petites sociétés de négoce d'avoir recours à leurs services. Si tel était le cas, elles seraient dans un cercle vicieux. Pour le briser et maintenir leur activité, elles sont contraintes d'accepter une hausse du coût de financement de leurs activités commerciales. **L'alternative serait l'arrêt de leur activité.**

1625. Quelques noms parmi d'autres

- * Plusieurs fonds d'investissement parfois de taille modeste et récemment créés peuvent avoir échappé à notre attention. La liste ci-jointe n'est pas exhaustive. Les données chiffrées ne sont pas toujours actualisées.
- * **Alteia Connecting Capital** (Voir **Barak Fund Management**) est présent dans 30 pays en Afrique et au Moyen Orient. Il a sous gestion un milliard de dollars. Il procure du trade finance et des financements à court, moyen et long terme.
- * **Artis Finance** est une institution financière non bancaire localisée à Londres. Notée BBB par Kroll Bond Rating, elle est spécialisée dans le financement du capital circulant de sociétés de taille moyenne et de sociétés internationales opérant en Europe, en Asie et en Amérique (mid market and multinational firms). Artis Finance offre des financements « Mid-Market Trade Receivables Finance (MTRF) » à des sociétés (en particulier des sociétés de négoce) ayant un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 100 millions de dollars avec des fonds propres supérieurs à 5 millions de dollars localisées au Royaume Uni, dans la Zone euro, en Suisse, à Singapour et à Hong Kong. Artis Finance offre également des financements à des sociétés ayant un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 1 milliard de dollars et un bon track record au niveau de la gouvernance et de la compliance. Ces financements sont des facilités de crédit (credit facilities) ou des prêts à court terme/moyen terme (term loans).
- * **Barak Fund Management** a été restructuré à la suite d'un MBO au début de 2023 et renommé **Alteia Connecting Capital**. Il avait été créé à l'Ile Maurice. Il était présent dans une trentaine de pays africains et du Moyen Orient.
- * **Drumlin Capital Management**. Ce fonds a été créé en 2016.
- * **EASTvine Capital**. Créé au troisième trimestre 2017, les activités de ce fonds ont débuté en 2018.
- * **EFA Group**. Créée en 2003, cette société de gestion a des bureaux à Singapour, Genève, Dubaï et Londres. Elle est régulée par la Monetary Authority of Singapore. Spécialisé dans

les stratégies de financement alternatives, ce gérant d'actifs finance des PME évoluant dans les matières premières en Asie, au Moyen Orient, en Europe et en Asie.

- * **Horizon Capital Asset Management.** En novembre 2022, ce fonds suisse avait 1,2 milliard de dollars sous gestion. En 2020, le montant était de 500 millions de dollars.
- * Créé en 2006, **Inoks Capital** apporte des solutions aux problèmes de financement (Commodity short term financing) des sociétés situées aux différents endroits de la chaîne de valeur.
- * Créé en 2013 et implanté au Royaume Uni, **Kimura Capital** a débuté le financement des opérations de négoce en 2015. Dès cette époque furent financées des petites (très petites, parfois) sociétés de négoce. Depuis 2022, les contreparties de Kimura sont des sociétés de taille moyenne ayant une capitalisation respectable.
- * **NN Investment Partners** est une entité du groupe Goldman Sachs qui se consacre exclusivement au financement des opérations de négoce (commodity trade finance).
- * **Qbera Capital** a été créé en 2017. L'ensemble des opérations de financement a atteint 53 milliards de dollars en 2022. Qbera a financé des sociétés dans une trentaine de pays en Afrique, au Moyen Orient, en Asie du Sud Est et dans le sous-continent indien
- * Implanté à Londres, **Riverrock European Capital Partners** a été créé en 2009. Il a des bureaux à Paris, Madrid et Milan.
- * **Scipion Capital** a été créé en 2007.
- * **Structured Commodity & Corporate Finance (SCCF)** est une société créée en 2004 par des professionnels qui avaient précédemment travaillé dans la banque, le financement du négoce, le trading de matières premières, l'assurance et les activités de contrôle et de régulation. SCCF finance les PME opérant dans les matières premières (production, exportation, importation, commercialisation de ressources naturelles). SCCF a créé :
 - en 2012, un fonds européen dédié au financement du négoce,
 - en 2018, un fonds asiatique dédié au financement du négoce,
 - en 2020, un fonds nord-américain dédié au financement du négoce,
 - en 2021, un fonds ESG dédié au financement du négoce,
 - un fonds compatible avec la sharia (Sharia compliant).

Depuis 2004, SCCF” is expert in financing, structuring, helping companies in the essential commodities industry to grow.”

SCCF originate and monitor commodity trade finance for **Horizon Capital Asset Management.**

SCCF raise bilateral credit facilities and private placements for larger commodity players in various forms (Pre-Export Financing (PXF) ; Transactional ; Infrastructure and Asset Financing ; Borrowing Base Financing ; Reserve Based Lending).

La confusion est parfois faite entre **Horizon Capital** et **SCCF**. Créé par SCCF en 2017, Horizon Capital “is the investment advisory arm of SCCF.” La confusion se comprend, car les employés et dirigeants des deux entités sont identiques.

- * **Trade Flow Capital Management** a été créé en 2016.
- * **Guud** est une plateforme dont la finalité est décrite par les deux citations ci-jointes “We make trade simpler, and more accessible for all stakeholders” “We are here to make anyone and everyone a player in global trade”

1626. Conclusion

- * Le retrait des grandes banques commerciales et les difficultés que pose le financement des petits négociants offrent aux fonds d’investissement l’opportunité de combler en partie les besoins de financement des sociétés de négoce.
- * **Ces fonds ne peuvent avoir le rôle des banques commerciales spécialisées dans le financement du négoce.** Ils apportent des **financements ponctuels** ou **spécialisés** (dont le coût est relativement élevé), mais ils ne peuvent combler les milliards de dollars que les banques (européennes, pour l’essentiel) ne financent plus.
- * En 2016/2017, les interventions des fonds d’investissement dans le financement du négoce des matières premières étaient estimées à environ **20 milliards de dollars**. Elles sont aujourd’hui (2022/2023) estimées à **50 milliards de dollars...**, mais ces chiffres sont controversés.
- * En novembre 2022, le CEO d’Artis Finance expliquait à Reuters “In the immediate term, we have \$ 2.5-3.0 billion dollars’ worth of transactions in the pipeline with traders and corporate in the commodities space.”
- * La contribution des fonds d’investissement au financement du négoce des matières premières ne règle qu’une partie des difficultés associées au retrait des grandes banques

commerciales, car les fonds d'investissement dédiés au commodity trade finance sont peu nombreux et leurs ressources limitées.

- * **Ce qui est vrai des fonds d'investissement** dédiés au financement des sociétés de négoce **l'est également de certains hedge funds** (qui sont parfois rangés parmi les fonds d'investissement). Depuis 2020/2021, ils auraient contribué au financement de certaines sociétés de négoce en leur accordant des liquidités pour faire face aux dépôts de garantie (initial margin) et appels de marge (margin call) induits par la hausse et la volatilité des prix des matières premières (gaz, GNL, électricité, pétrole, certains métaux, entre autres).

17. Les opérations de titrisation

- * La titrisation de créances commerciales, d'une part, la titrisation de stocks de matières premières, d'autre part, sont deux modalités de financement auxquelles certaines sociétés de négoce ont eu recours.

171. La titrisation des créances commerciales

- * Nous allons nous appuyer sur **l'exemple de Trafigura**.
- * La titrisation des créances commerciales de Trafigura ne présente pas d'originalités par rapport au modèle standard initié et développé aux Etats Unis, puis dans le reste du monde, depuis de nombreuses décennies.

1711. La qualité des créances commerciales

- * Le succès de Trafigura est dû à la **qualité des créances servant de support** et de garantie aux émissions de produits titrisés (asset backed securities).
- * Ces créances ont une **échéance moyenne d'un mois**.
- * **Les créances commerciales de Trafigura sont de bonne/très bonne qualité**, car les contreparties commerciales de la société de négoce sont des entités qui présentent un faible

risque de défaut : raffineurs, producteurs de pétrole, sociétés minières, entreprises métallurgiques, sociétés de raffinage de métaux, etc.

- * En mars 2018, le **taux de défaut** évalué par la Chambre de Commerce Internationale sur des créances de cette nature évoluait de **0,03 % à 0,24 % selon le type de créances**. Les chiffres sont anciens, mais il n'y a aucune raison qu'ils aient évolués.

1712. Trafigura Securitisation Finance

- * Le programme de Trafigura fut initié en novembre 2004 par la mise en place d'un **véhicule de titrisation de droit irlandais dénommé Trafigura Securitisation Finance**.

1713. Le principe de la titrisation des créances commerciales

- * **Le principe est simple.**
- * **Le véhicule de titrisation achète les créances détenues par Trafigura et les finance par l'émission de notes à moyen terme** (titres ayant 3 à 5 ans d'échéance).
- * Garanties par des créances de très bonne qualité, **ces notes sont achetées par des investisseurs institutionnels**.

1714. Le rôle des agences de notation

- * Les agences de notation jouent un **rôle important** car elles déterminent les notes attribuées aux différentes tranches émises par le véhicule de titrisation.

1715. Les caractéristiques des émissions de produits titrisés adossés à des créances commerciales de Trafigura

- * Les émissions de produits titrisés de Trafigura ont 5 caractéristiques communes.
 - Le montant des émissions varie de **300 à 500 millions de dollars**.

- Environ 90 % des émissions sont **notées AAA/Aaa**.
- Les **titres à moyen terme** (3/5 ans) émis par le véhicule de titrisation **sont adossés à des créances à court terme** (ayant une échéance de 1 à 3 mois).
- La **rémunération** des titres à moyen terme est souvent **adossée au Libor 1 mois** auquel est adjoit un **spread de crédit** qui est fonction du risque des créances servant de support à l'émission et du risque de l'émetteur.
- Le **nombre d'investisseurs est relativement faible**, ce qui implique que chacun d'entre eux prend en moyenne un « ticket » relativement important.

* Les caractéristiques spécifiques des différentes émissions de produits titrisés de Trafigura sont reproduites ci-joint.

- **Novembre 2004** ; notes à moyen terme ; 325 millions \$
 . 300 millions \$; AAA
 . 25 millions \$; BBB
- **Juin 2007** ; floating rate notes ; échéance 5 ans ; 430 millions \$
 . 400 millions \$; AAA/Aaa ;
 . 30 millions \$; BBB/Baa2 ;
- **Mai 2012** ; notes à moyen terme ; 430 millions \$
 . 400 millions \$; AAA/Aaa ; Libor 1 mois + 240 bps
 . 30 millions \$; BBB/Baa2 ; Libor 1 mois + 400 bps
- **Octobre 2014** ; notes à moyen terme ; 300 millions \$
 . 279 millions \$; AAA/Aaa ; Libor 1 mois + 95 bps
 . 21 millions \$; BBB/Baa2 ; Libor 1 mois + 225 bps
- **Juin 2017** ; notes ; échéance 3 ans ; 500 millions \$
 . 235 millions \$; AAA/Aaa ; Libor 1 mois + 85 bps
 . 230 millions \$; AAA/Aaa ; taux fixe + 85 bps
 . 35 millions \$; BBB/Baa2 ; Libor 1 mois + 170 bps
- **Septembre 2018** ; notes échéance 3 ans ; 500 millions \$
 . 185 millions \$; AAA/Aaa ; Libor 1 mois + 73 bps
 . 280 millions \$; AAA/Aaa ; taux fixe mid swap + 73 bps
 . 35 millions \$; BBB/Baa2 ; taux fixe mid swap +130bps
 . 32 investisseurs servis ; investissement moyen 16 millions \$
- **Juillet 2022** ; notes échéance 3 ans ; 300 millions \$
 . 139,5 millions \$; AAA/Aaa ; Libor 1 mois + 53 bps

- . 139,5 millions \$; AAA/Aaa ; taux fixe mid-swap + 55 bps
- . 21 millions \$; BBB/Baa2 ; taux fixe mid swap + 125 bps
- . 16 investisseurs furent servis
- . Les banques impliquées dans cette émission étaient :
 - . Sumitomo Mitsui Banking Corp.
 - . Citigroup
 - . Société Générale
 - . Natixis
 - . Mizuho Bank
 - . Mitsubishi UFJ Financial Group

1716. Le marché des émissions

- * Ces émissions sont réalisées sur le **marché financier américain** dans un compartiment **réservé aux emprunteurs non-résidents**.

1717. L'évolution de la prime de risque liée aux émissions de Trafigura

	Notes AAA/Aaa	Notes BBB/Baa2
Mai 2012	240 bps	400 bps
Oct. 2014	95 bps	225 bps
Juin 2017	85 bps	170 bps
Sept.2018	73 bps	130 bps
Juil. 2021	53 bps	125 bps

172. La titrisation des stocks de matières premières

- * Titriser des stocks de matières premières est plus original et novateur que titriser des créances commerciales.

- * Nous retiendrons l'opération réalisée par Trafigura en novembre 2017.

1721. La finalité de cette titrisation

- * Cette titrisation a pour **objectif de financer les stocks de matières premières** au même titre que le programme initié en novembre 2004 avant permis (et permet toujours) de financer les créances commerciales de la société de négoce.

1722. Le véhicule de titrisation

- * Dénommé **Trafigura Commodity Finance (TCF)**, le véhicule dédié à la titrisation des stocks de matières premières est enregistré et localisé à Singapour.
- * Ce véhicule de titrisation n'a **aucun lien juridique avec Trafigura**.
- * *Ex post*, il ne semble pas que le véhicule de titrisation ait demandé une notation ou, s'il l'a fait, la note proposée devait être inférieure aux espoirs de Trafigura et, de ce fait, ne fut pas rendue publique.

1723. Le montage de l'opération de titrisation

- * L'opération de titrisation est basée sur le principe du commodity purchase agreement, une transaction comparable à un **commodity repo** (voir plus haut le paragraphe 152).
- * Trafigura vend à Trafigura Commodity Finance (TCF) des stocks de :
 - métaux
 - pétrolelocalisés dans 12 implantations en :
 - Europe
 - Asie du Sud-Est
 - Moyen Orient.

- * TCF finance cet achat par un **placement privé de titres financiers (des notes)** auprès de **six établissements financiers** :
 - DBS Bank,
 - Mizuho Bank,
 - Natixis,
 - Oversea Chinese Banking,
 - The Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ,
 - Westpac.
- * Le montant de l'émission atteint **470 millions de dollars**.
- * TCF est assuré de pouvoir revendre les stocks de matières premières, car l'opération de titrisation est basée sur le **repo signé par Trafigura** en novembre 2017.
- * **Trafigura** s'est réservé une **option** lui permettant de **racheter par anticipation les stocks** qui avaient été vendus à TCF. Cette option est importante car, de manière inopinée, Trafigura peut avoir besoin de ces stocks pour ses activités commerciales.
- * TCF et les **6 établissements financiers sont protégés par les stocks de pétrole et de métaux détenus par TCF dans les 12 implantations**. Dans chacune d'elles les stocks varient en fonction des achats et des ventes effectuées par Trafigura. Pour s'assurer que la valeur des stocks détenus est au minimum égale à 470 millions de dollars, **des inspections sont régulièrement effectuées par des sociétés assermentées** pour vérifier le volume et la valeur des stocks.

1724. Trafigura Commodity Finance se protège contre le risque de prix

- * Pour se couvrir, **TCF vend des contrats à terme** (mais d'autres instruments peuvent être utilisés).
- * La couverture n'est jamais parfaite à cause du **risque de base**.
- * **Ce risque auquel TCF est confronté est financé par un prêt subordonné de Trafigura** au véhicule de titrisation.

1725. TCF est protégé contre le risque de défaut de Trafigura

- * Si Trafigura n'était plus en état de racheter les stocks détenus par TCF, **le véhicule de titrisation aurait la possibilité de les vendre**, ce qui le protège contre le risque de défaut (ou le risque de faillite) de Trafigura.

1726. Conclusion

- * Le résultat final de ce montage financier est simple et limpide : **Trafigura ne possède plus dans son bilan des stocks pour un montant de 470 millions de dollars** et n'a plus à les financer, **mais** la société de négoce **peut les récupérer à tout instant** si elle en a besoin.

173. Conclusion sur les opérations de titrisation de Trafigura

- * Les opérations de titrisation permettent à Trafigura de **financer des créances commerciales et des stocks de matières premières**, deux postes importants à l'actif du bilan d'une société de négoce.
- * Avec ces opérations de titrisation, **le financement des stocks de matières premières et des créances commerciales n'est pas assuré par les banques. Il est pris en charge par des investisseurs qui achètent des produits titrisés.**

174. Un regard sur le passé

- * Trafigura est la société de négoce qui a le plus recours à la titrisation, mais elle ne fut pas l'initiatrice de ces montages financiers.
- * **En collaboration avec ING, Vitol a créé un véhicule de titrisation en 1999.** Plusieurs émissions sont très brièvement évoquées par les agences de notation, mais nous n'avons pas trouvé d'informations structurées précises à leur sujet.
- * **En juin 2000, Glencore a procédé à une émission de 700 millions de dollars** bénéficiant de la **note AAA** de Standard & Poor's.

- * Dans son **rapport annuel 2004**, **Glencore mentionne une émission de 750 millions de dollars de commercial paper** (billets de trésorerie) **adossée à des stocks de métaux. Noté A1/P1 par Standard & Poor's et Moody's**, le programme a **débuté en août 2003**. Durant les 5 derniers mois de l'année, les émissions ont atteint 750 millions. Pour l'année 2004, en revanche, la moyenne des émissions fut de 727 millions de dollars (évoluant selon les mois de 570 à 750 millions de dollars).
- * Toujours dans le **rapport 2004**, **Glencore mentionne un programme de 1 200 millions de dollars de notes à 5 ans et de billets de trésorerie notés A1/P1** par Standard & Poor's et Moody's. Pour les **années 2003 et 2004**, l'encours des **émissions fut de 1 200 millions de dollars dont 700 pour les notes à 5 ans**.

18. Les financements structurés et le financement du négoce des matières premières

- * Les activités commerciales des sociétés de négoce ne se limitent pas à l'achat et à la vente de matières premières avec des contreparties situées dans des pays dénués de risques politiques et bénéficiant d'un système financier de grande qualité.
- * Dans la réalité, **de nombreuses transactions commerciales** :
 - sont **complexes**,
 - impliquent souvent des **quantités largement supérieures à une banale transaction commerciale**, et
 - présentent de **nombreux risques**.
- * Les **financements structurés** ne sont pas standardisés. Ce **sont des montages *ad hoc*** qui permettent aux négociants d'acheter des matières premières dans des contextes géopolitiques risqués tout en protégeant les intérêts des vendeurs de matières premières.
- * La difficulté avec les financements structurés est qu'il n'y en a pas deux qui sont identiques. Il est de ce fait difficile, voire **impossible, d'en faire une présentation générale**.
- * Les deux grandes catégories de financements structurés sont :
 - le **prépaiement d'un producteur** de matières premières,
 - le **préfinancement des exportations** de matières premières.

181. Le prépaiement d'un producteur de matières premières

- * Prenons un **exemple simplifié**.
- * Une **petite société minière** évoluant dans un pays émergent a trouvé ou acquis un gisement de **cobalt (lithium)**, mais elle n'a **pas le financement** requis pour exploiter le gisement.
- * Une **société de négoce**, à la même époque, **souhaiterait acquérir du cobalt (lithium)**.
- * La société minière n'étant pas en mesure d'exploiter le gisement de cobalt (lithium) que le **négociant** souhaiterait acquérir, ce dernier lui **propose d'en financer l'exploitation par un prépaiement**.

1811. La définition du prépaiement

- * Le prépaiement est une **somme d'argent versée par un négociant ou un syndicat bancaire à un potentiel producteur** de matières premières **pour rendre possible l'extraction (ou la production) des matières premières qu'il s'engage à livrer au négociant**.
- * Deux cas de figure sont envisageables.
 - **Premier cas** : le négociant est en mesure de financer ce prépaiement (il puise dans sa trésorerie, ou il emprunte sous son propre nom auprès d'une banque ou d'un syndicat bancaire).
 - **Deuxième cas** : le prépaiement dépasse les capacités et les possibilités de la société de négoce. Elle doit, pour ce faire, trouver un syndicat bancaire lequel devient une pièce maîtresse du montage financier.
- * Les sociétés de négoce n'hésitent pas à proposer et à financer (ou faire financer) des fournisseurs importants de matières premières pour s'assurer des approvisionnements stratégiques.

1812. Le prépaiement associé au financement de l'achat de TNK-BP par Rosneft

- * Entreprise publique cotée en bourse (*sic*), Rosneft était en 2012 la plus importante société russe selon le critère de la taille.
- * En novembre 2012, Rosneft était parvenu à un accord avec les actionnaires de TNK-BP pour leur acheter le troisième producteur russe de pétrole.
- * TNK-BP était contrôlé à :
 - 50 % par British Petroleum,
 - 50 % par un consortium regroupant les intérêts de 4 milliardaires russes.
- * Valorisés 28 milliards de dollars, les 50 % détenus par le consortium furent payés comptant par Rosneft.
- * Valorisés 28 milliards de dollars, les 50 % de BP ont donné lieu :
 - à un paiement comptant de 17,5 milliards de dollars,
 - au versement d'un bloc d'actions représentant 12,8 % du capital de Rosneft.
- * Le problème de Rosneft était de trouver des financements pour honorer les engagements pris avec BP et le consortium de milliardaires.
- * Pour contribuer aux 28 + 17,5 milliards de dollars, Rosneft a obtenu un crédit bancaire de 16,8 milliards de dollars :
 - un prêt relais de 2 ans de 12,7 milliards de dollars,
 - un prêt à 5 ans de 4,1 milliards de dollars.
- * Ce crédit fut accordé par un syndicat de 15 banques internationales.
- * Le prêt relais fut remboursé :
 - en décembre 2014 (7 milliards de dollars),
 - en février 2015 (6,9 milliards de dollars).
- * A côté du crédit bancaire, Rosneft a signé le 24/12/2012 un accord commercial (offtake) avec Glencore et Vitol qui est devenu opérationnel au premier semestre 2013. Cet accord prévoyait que :
 - Rosneft livrerait pendant 5 ans aux deux sociétés de négoce 67 millions de tonnes de Rebco (Russian export blend crude oil) :
 - 46,9 millions de tonnes pour Glencore,
 - 20,1 millions de tonnes pour Vitol.
 - Ces livraisons étaient conditionnées à un paiement anticipé de plusieurs milliards de dollars.

- * Fin janvier 2013, Glencore et Vitol ont demandé à plusieurs banques de mettre en place un crédit bancaire susceptible d'atteindre 10 milliards de dollars destinés au prépaiement des 67 millions de tonnes de pétrole livrés par Rosneft.
- * Le montage financier prévoyait la création de 2 SPV destinés à recevoir et à gérer les flux commerciaux de Glencore et de Vitol.
- * Ces 2 SPV furent les emprunteurs et les bénéficiaires du crédit bancaire.
- * Le crédit bancaire accordé aux 2 SPV était garanti par les contrats commerciaux signés par Glencore, Vitol et Rosneft qui prévoyaient la livraison sur 5 ans de 67 millions de tonnes de Rebo.
- * Le contrat fut signé en mars 2013.
 - Le montant du crédit s'élevait à 8,232 milliards de dollars.
 - Le ticket moyen pour chaque banque du syndicat était de 300 millions de dollars.
 - Citigroup avait un ticket de 500 millions de dollars.
- * Dans les mois qui ont suivi, un accord identique fut signé par Rosneft avec Trafigura :
 - livraison de 10,11 millions de tonnes,
 - prépaiement de 1,5 milliards de dollars.

182. Le préfinancement des exportations de matières premières

- * Le préfinancement des exportations fournit un financement à un exportateur de matières premières qui a prouvé (ou qui est en mesure de prouver) sa capacité à exporter les matières premières qu'il produit ou qu'il achète pour les exporter.
- * Ce préfinancement est souvent initié par une société de négoce qui sert d'intermédiaire entre l'exportateur et l'acheteur des matières premières (Dans le cadre des pays ayant un régime économique centralisé, le préfinancement peut être initié par une entité publique en charge de la production et/ou de l'exportation des matières premières).
- * Le préfinancement des exportations se concrétise très souvent par une ligne de crédit accordée par une banque (ou un syndicat bancaire).

- * Ce financement fournit au bénéficiaire de la ligne de crédit les ressources lui permettant d'acheter les matières premières qui sont exportées par la société de négoce (ou l'entité publique du pays du producteur) qui est très souvent à l'origine de ce préfinancement.
- * Les préfinancements d'exportations permettent de financer :
 - les dépenses en capital (investissements) requises pour produire et exporter les matières premières,
 - les besoins en fonds de roulement (working capital) requis pour produire et exporter les matières premières.

1821. Un premier exemple : Sucres et Denrées

- * En juillet 2015, la filiale en Côte d'Ivoire du groupe Sucres & Denrées a obtenu une facilité de crédit de 100 millions d'euros de la Banque Africaine de Développement.
- * Cette ligne de crédit de deux ans lui a permis de préfinancer ses fournisseurs de fèves cacao et de soutenir les coopératives locales.

1822. Un deuxième exemple : Ghana Cocoa Board

- * Créé en 1947, Ghana Cocoa Board (Cocobod) est un organisme public responsable de la collecte et de la commercialisation de la récolte du deuxième exportateur mondial de cacao.
- * La mission principale de Cocobod est de commercialiser le cacao produit au Ghana. Pour ce faire, l'organisme public ghanéen achète aux producteurs les fèves de cacao et les revend aux sociétés de négoce internationales. Les fèves peuvent être transformées sur place en poudre et en beurre de cacao par des industriels ou des sociétés de négoce, ce qui accroît la valeur ajoutée du cacao au bénéfice du Ghana.
- * La seconde mission de Cocobod est de promouvoir la production du cacao ghanéen et de financer, pour ce faire, des infrastructures, des investissements logistiques et une amélioration des conditions de production du cacao.

- * Pour acheter aux producteurs les fèves de cacao, Cocobod bénéficie chaque année depuis 1992 d'une ligne de crédit d'un an destinée à préfinancer les exportations de cacao. Ce crédit est fourni par un syndicat bancaire regroupant une vingtaine de banques internationales.
- * Le versement des fonds est effectué en plusieurs tranches (pour la ligne de crédit de 2022/2023, il y en avait deux ; la première de 790 millions de dollars ; la seconde de 340 millions de dollars).
- * Le remboursement de l'emprunt de l'année t est effectué par Cocobod en plusieurs tranches, la dernière devant précéder la mise en œuvre de la nouvelle ligne de crédit destinée à préfinancer les exportations de cacao de l'année t + 1.
- * Les préfinancements de Cocobod n'ont jamais connu d'incidents.
- * La sécurité de ces crédits vient des sûretés exigées par les prêteurs et acceptées par l'emprunteur.
 - La ligne de financement est garantie par les créances que détient Cocobod sur les acheteurs internationaux de cacao.
 - Les banques ont exigé que les débiteurs des créances détenues par Cocobod soient localisés dans les pays développés (une exigence abandonnée en 2009/2010).
 - Les créances apportées en garantie représentent 110 % de la ligne de crédit accordée à Cocobod.
 - Les contrats commerciaux sont établis selon les normes et les exigences des associations professionnelles des marchands de cacao de Londres et de New York (des contrats juridiquement sécurisés et internationalement reconnus).
 - Les contrats commerciaux signés par Cocobod sont à prix fixes et libellés dans une devise internationale convertible.
- * L'historique ci-joint des préfinancements de Cocobod comprend de nombreux « blancs », car les informations sont difficiles à rassembler. Pour l'année 2007/2008 (une année pour laquelle les plus importantes informations sont disponibles), le montant de la ligne de crédit est de 900 millions de dollars ; le nombre de banques participant au syndicat est de 24 ; et la marge de crédit au-dessus du Libor est de 16 bps (la plus faible jamais observée).

1993/1994	140 millions de dollars	
1997/1998	275 millions de dollars	
1998/1999	320 millions de dollars	24 banques

2007/2008	900 millions de dollars	24 banques	16 bps
2009/2010	1 200 millions de dollars	33 banques	
2010/2011	1 500 millions de dollars	28 banques	
2011/2012	2 000 millions de dollars		
2012/2013	1 500 millions de dollars		175 bps
2013/2014	1 200 millions de dollars		70 bps
2014/2015	1 700 millions de dollars		60 bps
2015/2016	1 800 millions de dollars		62,5 bps
2016/2017	1 800 millions de dollars	24 banques	67,5 bps
2017/2018	1 300 millions de dollars	25 banques	
2018/2019	1 300 millions de dollars	21 banques	62,5 bps
2019/2020	1 300 millions de dollars	20 banques	
2020/2021	1 300 millions de dollars		
2021/2022	1 500 millions de dollars		
2022/2023	1 130 millions de dollars		

* En mars 2012 et mars 2019, Cocobod a obtenu une nouvelle facilité à 3 ans d'échéance.

Mars 2012 200 millions de dollars

Mars 2019 300 millions de dollars 295 bps

* Cette deuxième facilité a pour objectif de financer des investissements logistiques et des programmes destinés à améliorer la qualité et la quantité de cacao produit par le Ghana.

* La marge (pour l'opération de mars 2019) était de 295 bps au-dessus du Libor avec un possible réajustement à la baisse en fonction des objectifs sociaux et environnementaux atteints par Cocobod en 2022 comparés à ceux qu'il s'était engagé à atteindre en mars 2019.

* Cette deuxième facilité (à moyen terme) était également garantie par des créances commerciales (à court terme), ce qui n'est pas très orthodoxe sur un strict plan financier, et nous éloigne du trade finance.

* Le syndicat bancaire comprenait 8 banques (Rabobank ; Crédit Agricole ; Natixis ; Société Générale ; MUFG Bank ; Ghana International Bank ; DZ Bank et Nedbank).

2. Le financement des sociétés de négoce

- * **Jusqu'en 2007/2008**, les sociétés de négoce autofinanciaient, dans une large mesure, leurs investissements.
- * **A compter de 2005**, le **développement des investissements logistiques puis industriels** a fait émerger des **problèmes de financement**, atténués, mais pas éliminés, par les co-entreprises et les partenariats mis en place par les sociétés de négoce.
- * **Sous la pression de la baisse des marges commerciales**, les sociétés de négoce ont fait **évoluer leur business model**. Cette évolution a ajouté de **nouveaux besoins de financement** à moyen/long terme induits par des investissements :
 - **dans les infrastructures** ,
 - **dans les actifs logistiques**,
 - **dans leurs activités industrielles en aval ou en amont de leurs opérations commerciales**.
- * Les sociétés de négoce furent alors contraintes :
 - **d'émettre des emprunts** sur les marchés internationaux de capitaux,
 - **de recourir à des financements alternatifs** aux emprunts à moyen et long terme,
 - **d'accroître le montant de leurs fonds propres**.

21. L'endettement à moyen et à long terme des sociétés de négoce

- * Les besoins de financement à moyen terme/long terme des sociétés de négoce sont apparus avec les acquisitions d'actifs industriels et logistiques induits par leurs activités en amont et en aval de leurs opérations commerciales.

211. Les émissions obligataires sur les marchés financiers internationaux

- * **Jusqu'en 2012**, les émissions obligataires étaient peu nombreuses. Elles étaient privées et ne faisaient pas appel public à l'épargne.

- * **Depuis 2012**, la fréquence et le volume des émissions obligataires n'ont cessé de croître et les émissions publiques se sont développées au détriment des émissions privées.

2111. Les premières émissions publiques de titres obligataires effectuées par des sociétés de négoce

- * En **septembre 2012**, **Louis Dreyfus** fut la première société de négoce (à notre connaissance) à émettre à **Singapour** (où elles furent cotées) des **obligations hybrides et perpétuelles** pour un montant de **350 millions de dollars**.
- * L'année suivante, en **avril 2013**, **Trafigura** a procédé à **Singapour** à une **émission de titres obligataires hybrides et perpétuels** au taux de **7,625 %**, pour un montant de **500 millions de dollars**. Cette émission fut également cotée à Singapour.
- * **Par la suite**, les émissions obligataires se sont **diversifiées** (Voir le paragraphe 2113).

2112. Les devises utilisées par les sociétés de négoce lors des émissions de titres obligataires

- * Dans la très **grande majorité des émissions**, les titres obligataires sont libellés en **dollar américain**. Les autres devises utilisées sont :
 - le dollar singapourien,
 - l'euro,
 - le franc suisse,
 - le remnibi,
 - le yen.
- * **Les emprunts libellés dans une devise autre que le dollar** sont une **source de financement**, mais elles permettent également aux sociétés de négoce de **gérer le risque de change** auquel elles sont exposées du fait des actifs industriels et logistiques qu'elles ont acquis.

2113. Les titres obligataires émis par les sociétés de négoce

- * Les sociétés de négoce ont émis des titres dans tous les compartiments des marchés de capitaux :
 - **obligations ordinaires,**
 - **obligations hybrides et perpétuelles,**
 - **euro medium term notes (EMTN),**
 - **obligations convertibles,**
 - **obligations domestiques chinoises (panda bonds).**

212. Les crédits bancaires à moyen terme

- * Ces crédits sont d'une grande banalité et ne font pas l'objet d'une intense communication de la part des sociétés de négoce.
- * Les **trois exemples** mentionnés ci-joint sont régulièrement demandés et obtenus par les sociétés de négoce :
 - **crédit en dollar (1/5 ans)** souvent négociés parallèlement aux RCF,
 - **crédit à moyen terme en yen** sur le marché domestique japonais,
 - **crédit à moyen terme en renminbi** sur les marchés offshore et domestique chinois.

213. Les prêts garantis par les réserves

- * Ces financements adossés à des réserves (**Reserve based lending facility (RBL), en anglais**) sont apparus au Texas au début des **années 1970** pour le financement des activités pétrolières et gazières de petits exploitants. Ils se sont développés avec l'exploitation du pétrole en Mer du Nord. Ils se sont généralisés au reste de la planète produisant des hydrocarbures, du gaz et des métaux.
- * Le montant des prêts accordés par les banques à des sociétés pétrolières, gazières ou produisant des métaux est fonction de la valeur actualisée des cash flows générés par la vente des réserves de gaz, de pétrole et de métaux qu'elles vont exploiter. Cette valeur prend en compte :

- les caractéristiques des réserves (volume anticipé, qualité des réserves, conditions d'exploitation, etc.),
- les coûts d'exploitation,
- les prix anticipés des matières premières produites ou extraites,
- le taux d'actualisation retenu par la société pétrolière, gazière ou minière,
- la politique de couverture contre le risque de prix retenue par les sociétés pétrolières, gazières et minières,
- la fiscalité, etc.

- * La **maturité des prêts** est généralement comprise **entre 5 et 8 ans**, parfois plus.
- * Le montant des prêts garantis par les réserves s'échelonne **de 100 millions à plusieurs milliards de dollars**.
- * Ces financements peuvent être structurés sous la forme **d'un prêt (term loan)** ou, plus généralement, **d'une facilité bancaire**.
- * Le **remboursement** de ces facilités financières est assuré par le produit des ventes du pétrole du gaz ou des métaux extraits par ces sociétés.
- * Les financements adossés à des réserves permettent de **monétiser aujourd'hui les cash flows à venir** provenant d'actifs pétroliers, gaziers ou miniers.
- * Avec la lutte entreprise contre le réchauffement climatique, les financements basés sur (et garantis par) les réserves de pétrole et de gaz perdent de leur importance. Les banques internationales cessent, en effet, de financer de nouvelles opérations.
- * En **février 2012**, avec beaucoup de regret, BNP Paribas avait vendu à Wells Fargo son activité nord-américaine de financements adossés à des réserves d'hydrocarbures, mais la raison n'était pas liée à la lutte contre le réchauffement climatique. En 2012, BNP Paribas, comme toutes les banques européennes était confrontée à l'assèchement de ses ressources en dollar. Cette vente à Wells Fargo d'un portefeuille de prêts portant sur des engagements de 9,5 milliards de dollars (dont 3,9 avaient été tirés au 31/12/2011) s'inscrivait dans le plan global d'adaptation du bilan de BNP Paribas et de réduction de ses besoins de financement en dollar américain.
- * Conséquence de leur développement en amont, **certaines sociétés de négoce** possèdent (sous terre) des **réserves de matières premières** (métaux, pétrole, gaz, etc.).

- * Sur le principe du prêt adossé à un gage, ces sociétés de négoce peuvent obtenir des financements qui sont garantis par les réserves de matières premières.
- * Bien évidemment, ne sont concernées que les sociétés détenant ou acquérant des actifs miniers. Tel fut le cas de **Castleton Commodities International (CCI)**. En novembre 2016, CCI a acquis :
 - des actifs midstream et upstream détenus par Anardako Petroleum dans l'Est du Texas pour une **valeur supérieure à 1 milliard de dollars**,
 - des actifs fonciers de 160 000 acres riches en réserves de gaz et de pétrole.
- * Ces actifs ont permis à Castleton d'accroître sa production de gaz de 320 MMcf (million de pieds carrés).
- * **Le financement de ces acquisitions a été assuré par un prêt basé sur les réserves** (Reserve based lending facility).

22. Les financements alternatifs aux emprunts à moyen et long terme

- * Sont regroupés dans ce paragraphe le crédit-bail et les financements par des sociétés financières rémunérées par des royalties ou des streaming.

221. Le crédit-bail (sale and lease back)

2211. Les caractéristiques du crédit-bail

2212. Les avantages pour le négociant

- * En vendant certains actifs industriels ou logistiques, la société de négoce :
 - retrouve de la liquidité pour procéder à de nouveaux investissements,
 - réduit son endettement.

- * L'opération de leasing révèle que « l'usage d'un actif est plus important que sa détention. »

2213. Les avantages pour la société de leasing

- * La location de longue durée d'un actif indispensable à l'activité d'un négociant permet à la société de leasing d'obtenir une bonne rentabilité et de stabiliser son chiffre d'affaires sur une longue période.

2214. Trafigura et les opérations de leasing

- * **Premier exemple.** En 2013, Trafigura a acheté à un chantier naval chinois **5 tankers** ayant une capacité de transport de 50 000 tonnes de pétrole.
- * Le 7 octobre 2016, Trafigura a annoncé la **signature d'un contrat de lease back** avec Bank of Communications Financial Leasing (une filiale de Bank of Communication of Shanghai) **dans lequel la société de négoce :**
 - **vendait les 5 tankers** qu'elle avait reçus du chantier naval, et
 - **procédait à une location immédiate des 5 navires.**
- * Cette transaction fut une excellente opération financière pour Trafigura, car en 2013 le prix des tankers était bas et en 2016, relativement élevé.
- * **Ces tankers furent gérés par le desk Shipping de Trafigura.**
- * **Deuxième exemple.** Trafigura a annoncé le 1^{er} juin 2017 que **l'un de ses partenaires financiers** (dont le nom n'a pas été révélé) **avait commandé 32 tankers** et chimiquiers d'une valeur de **1,5 milliard de dollars**. **Parallèlement** à cette commande, **cette société financière avait conclu un accord avec Trafigura** prévoyant que la société de négoce louerait ces navires (qui seraient **livrés au quatrième trimestre 2018 et en 2019**) et bénéficierait d'une **option d'achat sur chacun d'eux**.

222. Le financement des sociétés de négoce par des sociétés financières rémunérées par des royalties et des streaming de matières premières.

- * **A l'origine**, ces modalités de financement étaient **utilisées pour l'exploitation** (et dans certains cas l'exploration) des mines de **métaux précieux**.
- * **Par extension**, l'opération de streaming et le paiement des royalties permettent de financer l'exploitation de gisements miniers produisant des **métaux industriels**.
- * Les **sociétés financières pratiquant les royalties et les streaming financent les sociétés minières** (dans le cadre qui nous intéresse, les sociétés de négoce ayant une activité minière) **et reçoivent en échange** :
 - **un pourcentage fixe du chiffre d'affaires** de la société minière variant de **1 à 3 %** dans le cas de **royalties**,
 - **une certaine quantité de métal** (variable selon les modalités retenues) dans le cas d'une **opération de streaming**.
- * Les financements rémunérés par un pourcentage du chiffre d'affaires de la société minière ne présentent aucune difficulté. Les financements rémunérés par une certaine quantité de matières premières sont plus complexes.

2221. Les spécificités d'une opération de streaming

- * Le streaming de matières premières est une transaction commerciale et financière fractionnée et différée dans le temps.
- * **Dans un streaming de matières premières se rencontrent une société minière et une société financière** :
 - en contrepartie du financement qu'elle reçoit, **la société minière s'engage à livrer une certaine quantité de matières premières** à la société financière,
 - **la société financière qui finance la société minière reçoit en contrepartie des matières premières** aux conditions qui ont été convenues dans le contrat de streaming.

2222. Les clauses essentielles d'un contrat de streaming

- * Ces clauses sont au **nombre de quatre**.
- * **Première clause.** La **quantité de métal livrée** par l'exploitant de la mine et acquise par la société financière peut être :
 - mensuelle,
 - trimestrielle,
 - annuelle.
- * **Deuxième clause.** La **durée de l'opération de streaming** est généralement longue, voire très longue :
 - de 5 jusqu'à 20 ans et plus,
 - parfois jusqu'à l'épuisement de la mine.
- * **Troisième clause.** Le **prix payé par la société financière** lors de chaque livraison (mensuelle, trimestrielle...) est généralement un **pourcentage** (30 % ; 50 % ; 80 %) **du prix spot** prévalant lors de la livraison (mais d'autres modalités sont envisageables).
- * **Quatrième clause.** Lors de la **signature du contrat de streaming, la société financière procède à un paiement comptant au bénéfice de la société minière**. Théoriquement, ce montant est égal à la valeur actualisée de la fraction non acquittée du prix du métal (respectivement 70 %, 50 %, 20 % pour reprendre les chiffres du précédent alinéa) multipliée par la quantité livrée lors de l'ensemble des livraisons. **Ce paiement permet à la société minière de débiter l'exploitation de la mine**.
- * Par voie de conséquence, plus le prix acquitté à chaque livraison est faible et plus le paiement comptant à la signature du contrat de streaming est élevé.

2223. L'exemple du contrat de streaming signé le 3 novembre 2015 par Glencore et Wheaton Precious Metals

- * En **novembre 2015**, Glencore était à la recherche de fonds pour réduire son endettement (**environ 10 milliards de dollars**) afin d'éviter une dégradation des agences de notation, ce qui aurait été catastrophique, car Glencore serait devenue « **non investment grade** ».
- * La finalité du contrat de streaming signé avec Wheaton Precious Metals n'était pas de financer une nouvelle exploitation minière. L'objectif était de **trouver un financement pour réduire la dette** de Glencore.

- * Le contrat de streaming signé par Glencore et Wheaton Precious Metals prévoyait la livraison (par Glencore) et la réception (par Wheaton Precious Metals) de **33,75 %** de la production d'argent de la mine Antamina.
- * Le chiffre de **33,75 %** n'était pas dû au hasard. Il correspondait à **l'intérêt qu'avait Glencore dans Antamina**. Les trois autres actionnaires étaient :
 - BHP Billinton : 33,75 %
 - Teck Resources : 22,50 %
 - Mitsubishi : 10,00 % (un conglomérat japonais).
- * Le contrat de streaming prévoyait que la quantité livrée par Glencore serait toutefois réduite à **22,50 %** quand la somme cumulée des livraisons d'argent metal atteindrait **140 millions d'onces**. Quand tel sera le cas, **Glencore conservera 11,25 %** de la production d'argent d'Antamina.
- * A chaque livraison d'argent métal, **Wheaton Precious Metals devait verser à Glencore 20 % du prix** prévalant sur le marché **spot** de l'argent métal.
- * Le **3 novembre 2015, Wheaton a versé 900 millions de dollars à Glencore**, une somme importante qui se justifie par la faiblesse du taux de 20 %.

2224. L'exemple du contrat de streaming signé le 10 février 2016 par Glencore et Franco Nevada

- * Ce contrat a permis à Glencore de recevoir **500 millions de dollars** versés par la société canadienne Franco Nevada.
- * L'originalité de ce contrat de streaming réside dans la façon dont Franco Nevada a obtenu les 500 millions de dollars.
- * **Le versement de Franco Nevada a été financé par l'émission de 11,5 millions d'actions au prix de 47,85 dollars** souscrites par un syndicat bancaire dirigé par BMO Capital Markets, CIBC Capital Markets, RBC Capital Markets et Scotiabank.

2225. Les deux finalités possibles d'un contrat de streaming

- * **Première finalité**, le vendeur souhaite exploiter une mine dans la durée, mais il **n'a pas suffisamment de capitaux pour le faire**.
- * **Deuxième finalité**, le vendeur est confronté à un important **besoin de financement immédiat**.
- * Dans les contrats de streaming du 3 novembre 2015 et du 10 février 2016, **c'est la deuxième hypothèse qui justifiait les opérations de Glencore**.

23. L'augmentation des fonds propres

- * A l'exception des filiales à 100 % de groupes industriels, de nombreuses sociétés de négoce furent créées par des « entrepreneurs » dont les ressources n'étaient pas infinies.
- * Tant que ses besoins de financement à long terme sont réduits, la société de négoce demeure :
 - privée (non cotée en bourse),
 - contrôlée par une famille (Cargill, Louis Dreyfus).
- * Quand la société de négoce est confrontée à des problèmes de financement qui ne peuvent être réglés :
 - par autofinancement,
 - par la famille,
 la recherche de fonds propres devient une nécessité.
- * **L'introduction en bourse et l'élargissement de sa base capitalistique sont deux modalités** permettant aux sociétés de négoce d'accroître le montant de leurs fonds propres.

231. L'introduction en bourse

- * **L'introduction en bourse ne fait pas l'unanimité** dans le monde des sociétés de négoce.

2311. Les arguments en faveur de l'introduction en bourse

- * La cotation d'une société sur un marché boursier offre **quatre avantages** qui sont autant d'arguments en faveur de l'introduction en bourse (IPO). La cotation permet :
 - **de valoriser la société** en temps réel,
 - **de fournir des informations** multiples et régulièrement actualisées sur la société,
 - **de faciliter les nouvelles émissions** d'actions (et de dettes), car les investisseurs (et les prêteurs) potentiels disposent (grâce à la cotation en bourse) d'informations précises, détaillées et actualisées sur la situation financière de la société,
 - **d'acheter d'autres sociétés** par une simple augmentation de capital, ce qui évite de « consommer du cash. »

2312. Les arguments en défaveur de l'introduction en bourse

- * Trois arguments sont mis en avant.
- * **Premier argument.** Quand une société est cotée en bourse, **sa communication financière doit être complète, rigoureuse et vigilante**, car toute erreur, tout oubli (volontaire ou involontaire) est tôt ou tard révélé par l'un ou l'autre des dizaines (voire centaines) d'analystes financiers qui suivent la société auxquels s'ajoutent les journalistes financiers, les responsables politiques, les ONG et les journalistes d'investigation.
- * A titre d'exemple, **Glencore serait suivi par plus de 200 analystes financiers** dans le monde.
- * Les dirigeants des sociétés de négoce ne sont pas tous prêts (ni vraiment favorables) à se confronter à une telle exposition.
- * **Deuxième argument.** La volatilité du prix des matières premières est le lot quotidien des sociétés de négoce, ce qui entraîne la **volatilité de leurs résultats financiers** et ce que détestent de nombreux investisseurs, en particulier les fonds de pension et les investisseurs institutionnels.
- * **Troisième argument. La visibilité.** Quand une société industrielle, commerciale, de négoce est cotée en bourse, elle devient très visible. Ne souhaitant pas l'être, certaines sociétés de négoce renoncent à s'introduire en bourse.

2313. Le cas spécifique de Glencore

- * En mai 2011, Ivan Glasenberg a concrétisé son projet d'introduire en bourse Glencore, une société de négoce (dont il était le CEO) qui absorbera quelques années plus tard une importante société minière (Xstrata) avec pour conséquence la transformation de la société de négoce en société minière dotée d'une importante activité de négoce (voir la Monographie de Glencore).
- * Glencore est de fait devenue une société minière, car sur la période 0000 à 0000 78 % de son Ebitda et 65 % de son Ebit sont fournis par les activités minières et industrielles.
- * Une dernière précision. Glencore est une société minière, mais elle est pour l'instant dirigée par des traders.
- * Le parcours boursier de Glencore est intéressant à observer.
 - Au terme d'une longue préparation, les dirigeants de Glencore décident de s'introduire en bourse sur le London Stock Exchange. **Courant mai 2011, le cours d'introduction est fixé à 530 pence.**
 - **Le marché gris a débuté le 19 mai.**
 - Le **lundi 24 mai**, le jour de l'introduction en bourse, le cours de Glencore a terminé à **525 pence** (avec un plus bas de 507 en cours de séance).
 - Le plus bas historique de Glencore (**68,62 pence**) fut atteint le **28 septembre 2015**.
 - Le **9 février 2024**, Glencore cotait **385,05 pence**.
- * Nous laissons au lecteur le soin de décider si le parcours boursier de Glencore plaide ou non en faveur d'une introduction en bourse, en gardant en mémoire que si elle ne s'était pas introduite en bourse elle n'aurait pu absorber Xstrata et serait demeurée une importante société de négoce ayant une petite activité minière.

232. L'élargissement de la base capitalistique des sociétés de négoce

- * **Comment élargir et renforcer les fonds propres d'une société de négoce** (non cotée en bourse) sans prendre le risque pour les actionnaires d'en perdre le contrôle ?

- * Pour répondre à cette question, il faut **se tourner vers des « investisseurs patients » ayant le long terme pour horizon**. Ces investisseurs potentiels sont :
 - des fonds souverains,
 - des sociétés de private equity et/ou des family offices de grandes fortunes privées,
 - des sociétés industrielles.

2321. L'appel à des fonds souverains

- * **Trois exemples** significatifs sont brièvement mentionnés. Ils concernent Qatar Holding, Temasek Holding et ADQ.
- * **Qatar Holding** était le plus gros actionnaire de Xstrata. Glencore ayant pris le contrôle de cette société minière, Qatar Holding est devenu le **premier actionnaire** de la société de négoce, ce qu'il est toujours en 2023.
- * **Temasek Holding** est un important **fonds souverain singapourien**. Il est l'actionnaire de référence d'**Olam** et de **Pavilion Energy**
- * En **novembre 2012**, Temasek détenait **16 % du capital d'Olam**.
- * En **mars 2014**, étant venu au secours d'Olam qui était attaqué par Muddy Waters, Temasek détenait **24,6 % du capital** de la société de négoce.
- * À la suite d'une OPA et d'une importante restructuration du capital d'Olam, Temasek détient **53,5 % du capital** de la société de négoce. Le deuxième actionnaire est **Mitsubishi** avec environ **20 % du capital**. Les deux actionnaires coopèrent pour diriger et contrôler Olam.
- * Temasek est **actionnaire à 100 % de Pavilion Energy**.
- * **ADQ est un fonds souverain d'Abu Dhabi**. Le 11 novembre 2020, un communiqué du Groupe Louis Dreyfus (ou de Margarita Louis-Dreyfus) annonçait qu'un accord avait été signé avec ADQ. Cet accord entraînait la cession par le Groupe Louis Dreyfus de **45 % du capital de la société de négoce**. La participation d'ADQ dans la société de négoce n'était pas directe, mais, *in fine*, le chiffre de 45 % était bien réel.
- * Le prix acquitté par ADQ n'a pas été révélé.
- * Cette cession était accompagnée d'un accord commercial à long terme prévoyant la vente par Louis Dreyfus de matières premières agricoles aux Emirats Arabes Unis.

2322. L'appel à des fonds d'investissement, à des sociétés de private equity et à des family offices

* **Quatre exemples** sont brièvement mentionnés. Ils concernent Cofco International, Freepoint Commodities, Castleton Commodity International et Traxys. Ils reflètent l'intérêt que portent les sociétés de private equity et les fonds d'investissement au financement des sociétés de négoce.

*** Premier exemple : Cofco International/Hopu Investment**

* **Hopu Investment** est un **fonds chinois de private equity**.

* Hopu faisait partie du **premier tour de table** ayant abouti à la création de Cofco International. Il a joué un rôle important en avril 2014 lors de l'acquisition par Cofco des 51 % de la division agroalimentaire de Noble.

* **En 2020**, lors de la restructuration du capital de Cofco International (deuxième tour de table), **Hopu** est demeuré un **actionnaire minoritaire**, mais **influent** de Cofco International.

*** Deuxième exemple : Freepoint Commodities/Stone Point Capital**

* **Stone Point Capital** est un soutien financier de Freepoint Commodities, depuis la création de la société de négoce en mars 2011.

* A cette époque, le financement de Stone Point Capital aurait atteint **plusieurs centaines de millions de dollars**.

*** Troisième exemple : Castleton Commodities International/Family offices**

* Les family offices de :

- Paul Tudor Jones
- Timothy Barakett
- Glenn Dubin
- Paul Fribourg

ont contribué au capital de Castleton Commodities International lors de la création de cette société de négoce en octobre 2012. Ils en sont aujourd’hui des actionnaires vigilants (**Voir la Monographie de Castleton Commodities International**).

*** Quatrième exemple : Traxys/Fonds d’investissement et private equity**

*** En 2003**, en accord avec le management de la société de négoce, **Pegasus Capital Advisors** et **Kelso & Company**, deux firmes de private equity ont pris une participation majoritaire dans le capital de Traxys, une société spécialisée dans le négoce des métaux.

*** En 2007**, le fonds d’investissement **Resource Capital Fund** est entré au capital de Traxys.

*** En 2014**, **Carlyle Group** et les filiales de Louis M. Bacon (le créateur, président et directeur général de **Moore Capital Management**) ont acquis de Pegasus Capital Advisors, de Kelso & Company et de Resource Capital Fund une participation majoritaire dans Traxys.

*** En février 2023**, Traxys a annoncé un renouvellement de son actionnariat à la suite du départ de Carlyle Group et des filiales de Louis M. Bacon.

*** Les nouveaux actionnaires sont :**

- **Optiver**, une société qui fait de la tenue de marchés (entre autres spécialisée dans le trading des produits dérivés),
- **CoLift**, une société d’investissement,
- un groupe d’investisseurs actifs dans les matières premières et les ressources naturelles conduit par **Regent Mercantile Holdings** et **LOM Financial Group**.
 - Regent Mercantile est une société privée localisée aux Bermudes qui investit dans un vaste échantillonnage de projets, entre autres le financement des mines de matières premières (potasse, or, uranium, cuivre, minerai de fer, lithium etc.).
 - Également localisée aux Bermudes, LOM Financial Group propose un vaste panorama de services financiers (gestion d’actifs, courtage, service de garde

et de conservation, etc.) pour des clients institutionnels et des particuliers (high net-worth individuals) du monde entier.

2323. L'appel à un partenaire industriel – L'exemple de Mercuria

- * **Au début des années 2010**, Marco Dunand (le CEO) et Daniel Jaeggi (le Président), les deux principaux actionnaires de Mercuria ont laissé entendre qu'ils pourraient (aimeraient) vendre 10 à 20 % du capital de Mercuria à un partenaire industriel (ou un partenaire financier contrôlant des activités industrielles) avec lequel la société de négoce aurait conclu un partenariat en bonne et due forme.
- * **Au début de l'année 2013**, Marco Dunand et Daniel Jaeggi (MD-DJ) étaient en discussion avancée avec China's State Dev & Investment en vue de vendre une participation au capital de Mercuria à la plus importante société d'investissement publique chinoise.
- * **Les discussions furent suspendues** à la demande de MD-DJ, car les dirigeants de Mercuria souhaitaient concentrer leurs efforts sur l'éventuel achat de la division Matières Premières de J.P. Morgan dont les dirigeants avaient annoncé la mise en vente le 26 juillet 2013.
- * **En 2014**, après avoir acquis la division Matières Premières de J.P. Morgan, MD-DJ sont repartis à la recherche d'un nouveau partenaire, China's State Dev & Investment n'ayant pas voulu reprendre les discussions (ce qui est compréhensible).
- * Des conversations approfondies auraient été conduites par MD-DJ avec Blackstone, mais elles n'ont pas abouti à un accord.
- * **Le 22 octobre 2015**, Bloomberg a révélé que Mercuria était en discussion avancée avec China National Chemical Corporation (ChemChina).
- * L'annonce officielle de la vente de 12 % du capital de Mercuria à ChemChina est révélée par un communiqué de Mercuria du **18 janvier 2016**.
- * Niel Hume et David Sheppard révèlent dans un article du *Financial Times* du **15 avril 2018** que ChemChina allait accroître à 30 % sa participation au capital de Mercuria et que la société de négoce devrait prendre une participation de 30 % au capital de la filiale de raffinage du conglomerat chimique chinois.
- * Un bref communiqué de Mercuria confirme le jour même l'information du *Financial Times* et annonce que l'opération sera finalisée avant la fin de l'année 2018.

- * En fait, cet « accord » ne s'est pas concrétisé. Les difficultés sont probablement venues des Autorités chinoises qui n'approuvaient pas nécessairement toutes les initiatives (ni le comportement) du patron de ChemChina **[Voir la Monographie de Mercuria]**.
- * En Chine, des négociations confidentielles en vue d'une fusion avec ChemChina avaient été initiées dès 2016 par Sinochem, un très important groupe pétrolier et chimique chinois.
- * Le CEO de ChemChina a démissionné en 2018. L'a-t-il fait de son plein gré ? C'est peu probable, mais nous n'en avons pas la preuve.
- * La fusion de ChemChina avec Sinochem a été finalisée en 2021.
- * Reuters a révélé le **25 octobre 2022** que ChemChina avait revendu à Mercuria les 12 % du capital de la société de négoce acquis en janvier 2016. Le prix de la transaction n'a pas été mentionné.
- * La récupération par Mercuria des 12 % de son capital traduisait « l'échec » du partenariat industriel conceptualisé et mis en œuvre par Marco Dunand et Daniel Jaeggi. L'origine de cet échec n'est probablement pas d'ordre stratégique ou financier. Il faut y voir un « problème spécifiquement chinois ». Le dirigeant de ChemChina n'avait peut-être pas (ou n'avait plus) le profil adéquat aux yeux des responsables politiques chinois.
- * « Echec » est un terme peut être excessif. **S'il ne fut pas un échec**, le partenariat industriel entre ChemChina et Mercuria fut à tout le moins un « **succès relatif car temporaire** ».
- * Mercuria est une société de négoce qui ne laisse pas indifférent et qui surprend (et qui semble aimer surprendre). Le **22 février 2023**, Reuters révélait que CNIC Group (un fonds public chinois créé à Hong Kong en mai 2012 et opérationnel depuis janvier 2013) avait acquis un peu moins de **5 % du capital de Mercuria**. En fait, c'est une filiale de CNIC Group, spécialisée dans les investissements relatifs à la transition énergétique, qui détient cette participation. La valeur de la transaction n'a pas été révélée, mais Reuters l'estimait au minimum à 220 millions de dollars. Révélée en février 2023, cette transaction fut réalisée au lendemain du rachat par Mercuria des 12 % du capital revendus par ChemChina. Cette transaction est cohérente avec la décision stratégique de Mercuria de consacrer 50 % de ses investissements à la transition énergétique et de développer ses activités de négoce dans l'énergie décarbonée **[Voir la Monographie de Mercuria]**.

3. La finance joue un rôle de plus en plus important dans la vie des sociétés de négoce

- * Pour les sociétés de négoce, la **finance est souvent un atout**. Elle est **parfois une source de difficultés**.
- * **Cinq exemples** illustrent cette observation.

31. Les besoins de financement à long terme des sociétés de négoce ne cessent de croître

- * Induits par leurs investissements logistiques et leurs activités industrielles en aval et en amont de leurs opérations commerciales, les besoins de financement des sociétés de négoce ne cessent de croître.
- * Ces besoins contraignent les sociétés de négoce à **emprunter sur les marchés financiers internationaux**.
- * A partir du moment où ils s'endettent, les négociants doivent prendre en compte les exigences (légitimes) des prêteurs, ce qui peut réduire (dans un premier temps) leurs marges de manœuvre et les conduire (dans un deuxième temps) à la catastrophe, comme l'a montré le défaut de Noble en mars 2018.

32. Les besoins de financement à court terme liés au financement du négoce sont très élevés

- * Les besoins de financement à court terme des sociétés de négoce sont d'une **double nature** :
 - les besoins **directement liés au négoce** des matières premières : les crédits transactionnels,
 - les besoins **liés à l'augmentation du fonds de roulement**, à la hausse des autres besoins de trésorerie, aux dépôts de garantie et aux appels de marge auxquels la société de négoce est confrontée.
- * Les banques ayant su et pu répondre aux besoins des sociétés de négoce, les montants des crédits à court terme sont devenus colossaux.

- * Ces besoins augmentent mécaniquement avec la hausse des prix des matières premières.
- * Depuis 2015/2016, les sociétés de négoce fournissent des efforts pour contenir le montant de leurs crédits à court terme renouvelables (revolving credit facilities). Elles le font en diversifiant leurs ressources et en ayant recours à des financements fournis par les marchés de capitaux et les établissements financiers non bancaires.

321. Le financement des dépôts de garantie et des appels de marge peut mettre les sociétés de négoce en grande difficulté

- * Au premier semestre 2022, induits par l'extrême volatilité des prix du gaz, du GNL, de l'électricité, du pétrole et de plusieurs matières premières minérales, les dépôts de garantie (initial margin) et les appels de marge (margin call) exigés par les chambres de compensation des marchés dérivés ont conduit les sociétés de négoce à demander à leurs banques de très importantes augmentations de leurs lignes de crédit (RCF), des hausses qui ne furent pas toujours accordées.

322. Les crédits transactionnels induisent pour les banques d'importants risques de crédit (risques de contrepartie)

- * Les besoins de financement directement liés à l'activité commerciale (les crédits transactionnels) ne sont guère compressibles. Les montants prêtés par les banques induisent des risques de contrepartie qu'elles sont de plus en plus réticentes à assumer. Trois exemples illustrent cette réticence.
 - Conséquence du paiement d'une pénalité de 8,9 milliards de dollars (jugement du tribunal de Manhattan du 1^{er} mai 2015), BNP Paribas avait réduit ses activités dans le financement des opérations de négoce (la pénalité était liée aux activités de la banque dans le financement du négoce, mais il n'y avait pas de défaut des débiteurs). C'est la banque en tant que telle qui a été sanctionnée pour avoir violé l'embargo imposé par les Etats-Unis à Cuba, à l'Iran, au Soudan et à la Libye (BNP Paribas était à cette date la banque la plus active dans le commodity trade finance (CTF)).

- En août 2020, à la suite de pertes essuyées à Singapour et au Moyen Orient dans le commodity trade finance, BNP Paribas a décidé de cesser tout nouveau financement d'opérations de négoce en Europe, en Asie, en Afrique et au Moyen Orient.
- Quelques mois plus tard, la banque abandonnait une activité que la filiale suisse de Paribas, dirigée à l'époque par Christian Weyer, avait créé dans les années 1970. Cette activité avait fait la gloire et la fortune de BNP Paribas (une « fortune » écornée par les incidents bancaires de l'année 2020 et, surtout, la pénalité de 8,9 milliards de dollars précédemment mentionnée).

33. Les sociétés de négoce recourent aux opportunités de l'ingénierie financière

* **Trois exemples** parmi d'autres illustrent cette affirmation.

331. Les émissions obligataires

- * Le premier exemple des opportunités offertes aux sociétés de négoce par l'ingénierie financière est celui des **emprunts internationaux** effectués par des grands négociants au début de la décennie 2010.
 - Louis Dreyfus a émis en septembre 2012 des obligations hybrides et perpétuelles cotées à Singapour.
 - Trafigura a émis en avril 2013 des obligations hybrides, perpétuelles et subordonnées (elles également cotées à Singapour).
- * Dans la mesure où ces émissions sont assimilées à des fonds propres par la comptabilité internationale, elles ont permis aux deux sociétés de négoce d'accroître leur capital sans introduire de nouveaux actionnaires.

332. Les émissions de produits titrisés

- * Les **opérations de titrisation** sont le deuxième exemple des opportunités offertes aux sociétés de négoce par l'ingénierie financière.

3321. Les titrisations adossées à des créances commerciales

- * En juin 2000, Glencore a émis 700 millions de dollars de titres à court terme adossés à des créances commerciales.
- * A la même époque, Vitol a réalisé plusieurs émissions titrisées adossées elles également à des créances commerciales.
- * En **novembre 2004**, **Trafigura** a émis 325 millions de dollars adossés à des créances commerciales et, depuis cette date, se finance de manière récurrente avec des émissions garanties par des créances commerciales à court terme.

Les émissions de Trafigura	Montant des émissions
Novembre 2004	325 millions de dollars
Juin 2007	430 millions de dollars
Mai 2012	430 millions de dollars
Octobre 2014	300 millions de dollars
Juin 2017	500 millions de dollars
Septembre 2018	500 millions de dollars
Juillet 2021	300 millions de dollars

- * En **septembre 2021**, **Traxys**, une société de négoce de moindre importance (comparée à Trafigura) a procédé à sa première émission d'asset backed securities (ABS). Ces titres étaient adossés aux créances commerciales des filiales américaines de Traxys. Le programme était arrangé par Société Générale. Les titres émis par Traxys ne furent pas mis sur le marché financier, mais furent acquis par HSBC Continental Europe, ING Belgium, MUFG Bank et la Société Générale. Il s'agissait d'un placement privé, ce qui est compréhensible pour une première émission (ce qu'avait d'ailleurs fait Trafigura en novembre 2004). Les titres émis étaient libellés en euro et en dollar.

3322. Les titrisations adossées à des stocks de matières premières

- * En 2003, Glencore a procédé à la première émission de produits titrisés garantis par des actifs réels.
- * Cette technique fut réutilisée par Trafigura en novembre 2017 pour financer des stocks de pétrole et de métaux à hauteur de 470 millions de dollars.

333. L'émission d'obligations convertibles zéro coupon

- * Le **troisième exemple** du recours des sociétés de négoce à l'ingénierie financière est l'émission par Glencore, en mars 2018 de 500 millions de dollars d'obligations convertibles zéro coupon échéance 2025 (Elle fut complétée en septembre 2018 par une seconde émission de 150 millions de dollars d'obligations convertibles fongibles avec celles émises en mars 2018).
- * Ces obligations convertibles seront exercées le 27 mars 2025, mais elles se concluront par un paiement en liquidité et non par une émission d'actions (ces titres sont des « bonds cash-settled only »).

34. Les sociétés de négoce font de la gestion de risque et du financement d'opérations de négoce pour le compte de tiers

- * **Cargill est l'exemple le plus souvent cité, mais cette société n'est pas la seule**, loin de là.
- * Ces activités sont le fait de divisions ou d'entités internes aux sociétés de négoce. Elles travaillent pour le compte de la société qui les abrite et pour le compte de tiers. Les sociétés de négoce sont discrètes sur ces activités.
- * Dans certains documents publiés par ses soins, Olam faisait apparaître dans le passé la réalité d'opérations financières destinées à ses clients. Elle semble être aujourd'hui plus discrète
- * Le CEO et le CFO de Mercuria mentionnent que la société qu'ils dirigent combine des activités de négoce avec des transactions financières au bénéfice de leurs clients et de leurs fournisseurs, et en tire des revenus substantiels.
- * Dans un article publié par *Global Trade Review* le 17/08/2016, Jean-François Lambert (un très fin connaisseur du monde du négoce) affirmait que « Very large trading houses such as

Cargill, Bunge, Dreyfus, ADM (...) have built structured finance teams internally. The rôle of these teams is to support the physical traders in offering financial solutions adding value to commercial propositions (...). This is a very large business for them and one where their financial engineering skills are at par or above commercial banks. »

35. Le négoce des matières premières financières (paper trading) vs le négoce des matières premières physiques

- * Sur les marchés dérivés américains, 50 à 80 % des transactions (le pourcentage varie selon les matières premières et les périodes d'observation) sont le fait d'opérateurs financiers (swap dealers, commodity trading advisors, hedge funds, fonds d'investissement, prop traders, investisseurs institutionnels, etc.).
- * Les transactions des opérateurs financiers surpassent largement celles des négociants et des professionnels des matières premières. Or les transactions des uns et des autres n'ont pas le même objectif.
 - Les premiers (les opérateurs financiers) cherchent un profit financier.
 - Les seconds (les négociants et les professionnels des matières premières physiques) cherchent à couvrir des risques de prix (sans négliger pour autant les profits financiers qu'induisent leurs opérations d'arbitrage et de spéculation).
- * Certains négociants et de nombreux professionnels produisant, négociant, utilisant des matières premières physiques dénoncent l'impact des opérateurs financiers et les accusent de réduire l'influence des facteurs fondamentaux (offre, demande, niveau et variation des stocks, anticipations, etc.) dans la formation des prix des matières premières au profit de l'analyse technique (à base d'ordinateurs) et de variables financières.
- * Conséquence de la place occupée par les acteurs financiers, **le paper trading et le négoce des matières premières financières prennent beaucoup d'importance**. Les innovations technologiques (le trading algorithmique, le trading haute fréquence, etc.) auxquelles recourent la quasi-totalité des opérateurs financiers démultiplient les transactions et le nombre de contrats négociés. Les chiffres publiés par la Futures Industry Association sont impressionnants. La comparaison avec les données du passé est révélatrice de l'influence que peuvent avoir les acteurs des marchés dérivés sur les prix à court terme des matières premières physiques.

- * Les sociétés de négoce elles-mêmes, par le truchement de leurs traders pour compte propre (ils opèrent sur les marchés dérivés pour le compte du propriétaire) contribuent au développement du négoce des matières premières financières.