



AgEcon SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Rôle, Stratégie et limite des sociétés de négoce international dans le domaine des matières premières agricoles

Philippe Chalmin

Citer ce document / Cite this document :

Chalmin Philippe. Rôle, Stratégie et limite des sociétés de négoce international dans le domaine des matières premières agricoles. In: Économie rurale. N°133, 1979. pp. 31-37;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1979.2660>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1979_num_133_1_2660

Fichier pdf généré le 08/05/2018

ROLE, STRATEGIE ET LIMITE DES SOCIETES DE NEGOCE INTERNATIONAL DANS LE DOMAINE DES MATIERES PREMIERES AGRICOLES

Philippe CHALMIN

Maître-Assistant au Conservatoire National des Arts et Métiers ()*

Les sociétés de commerce international sont relativement peu connues et ont fait l'objet de fort peu d'études exhaustives.

La structure et les motivations de ces entreprises restent obscures, on leur attribue à tort ou à raison une influence parfois excessive sur le fonctionnement même des marchés.

Un examen rapide permet de différencier un certain nombre de grands types (1)

— Le type « société de comptoir » est en fait l'héritier des anciennes compagnies à charte implantées dans un certain nombre de pays (en suivant encore la géographie des anciens empires coloniaux). Ces sociétés sont souvent devenues des sociétés de représentation et/ou d'investissement. Peu spécialisées, sinon géographiquement, elles ont malgré tout une certaine influence au niveau de la commercialisation des matières premières (au moins au stade initial ou par le biais du troc). Parmi ces sociétés, citons pour l'ancienne zone franc la SCOA, la CFAO, Optorg, pour l'Afrique anglaise United Africa Company appartenant maintenant au groupe Unilever, en Malaisie Sime Darby, et basées à Hong-Kong mais étendant leurs activités à toute la région extrême orientale, les fameuses « hongts » (Jardine et Mathieson, Hutchinson Whampoa, Swire Pacific...). Un cas particulier est celui des sogo shoshas japonaises (compagnies de « commerce général ») à l'origine des plus grandes firmes industrielles (Mitsubishi, Mitsui, C 110 h, Marubeni, Sumitomo).

— Le type « bureau d'achat » centralise dans un pays les achats en provenance de l'étranger (cas fameux : les « crown agents » britanniques, ancien bureau d'achat central des administrations coloniales).

— Le type « société de négoce » qui nous intéresse ici, est spécialisé dans le domaine des produits bruts ou demi-transformés. A ce type appartiennent aussi les sociétés spécialisées dans les échanges avec les pays de l'Est (ceux-ci exigeant souvent en contrepartie la revente de produits) : ainsi par exemple la firme Interagra.

Enfin en dehors de ces firmes de négoce existent un certain nombre d'intermédiaires (rémunérés à la commission mais ne figurant pas en nom dans les opérations).

— Les *courtiers internationaux* (et leurs corollaires nationaux) mettent en rapport acheteurs et vendeurs : ainsi pour les céréales Montenay (France), Marpro (G-B), Pasternak (USA). Parfois certains courtiers sont particulièrement liés à une firme ou à un « marketing board » : dans le sucre par exemple, Czarnikow (G-B) est courtier fidéjussé de l'Australie et Ed. F. Man il'est de l'Afrique du Sud. Mentionnons aussi les commissionnaires à l'achat ou à la vente ainsi que les commissionnaires du croire (qui eux apparaissent en nom dans les opérations).

— Equivalent financier des courtiers, les *commissionnaires agréés et brokers* anglo-saxons interviennent sur les marchés à terme des matières premières.

Revenons aux sociétés de négoce de matières premières appelées aussi chargeurs (2) ; elles sont apparues essentiellement depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Plusieurs raisons peuvent être avancées pour leur apparition : extension du commerce international « libre » et contrôles administratifs de plus en plus importants :

1 — Extension du commerce international « libre ».

D'abord extension du commerce international des matières premières dans son ensemble (le cas est particulièrement frappant en ce qui concerne céréales et protéagineux).

EXPORTATIONS DE CEREALES

En millions de tonnes	Moyenne 1954/55 à 1958/59	Moyenne 1977/79
Blé	30	71
Céréales secondaires	19	80
Riz	5	8

Source : FAO - USDA.

Mais aussi disparition des zones protégées qui n'obéissaient pas aux règles du marché mondial (les

(*) Chaire de Géographie Economique.

(1) Nous utilisons ici, en les élargissant, des classifications présentées en 1967 aux Assises du Commerce Extérieur au sein du groupe de travail consacré aux sociétés commerciales et présidé par Jean-Pierre FOURCADE.

(2) Le chargeur est à proprement parler celui qui prend en charge à un moment ou à un autre la marchandise physique. Beaucoup de négociants ne traitent que du « papier », cependant nous emploierons dans la suite de l'article le terme de chargeur plus caractéristique.

empires coloniaux et leur prolongation des années 60) ; malgré tout la zone socialiste s'est maintenue et même élargie (Cuba pour le sucre par exemple), et on a assisté à la création de la CEE. Enfin disparition, ou au moins adaptation, des firmes intégrées caractéristiques de l'ordre colonial ou péricolonial qui suivaient le produit de la plantation au consommateur (cas fréquent dans le sucre, le caoutchouc, le thé notamment). La plupart du temps en effet ces firmes ont abandonné, volontairement ou non, le stade de la production (3). La part de commerce « préservé » passé aux règles du marché libre est difficile à estimer : pour le sucre on peut estimer qu'au début des années 50, le marché libre ne représentait que 40 à 45 % des exportations contre 60 à 65 % à l'heure actuelle. Commerce plus important donc où les unités de base ont aussi grandi : en céréales on descend rarement au-dessous de 10.000 tonnes (et l'on dépasse parfois dans les transactions avec les pays socialistes le million de tonnes), en partie à cause d'une recherche plus grande d'économies d'échelle dans le domaine du transport maritime, mais aussi pour des raisons tenant à la nature même des opérateurs.

2 — Contrôles administratifs accrus

De plus en plus en effet importations et exportations de matières premières ont fait l'objet de contrôles étatiques ou para-étatiques (les Etats vraiment libéraux en ce domaine sont très rares : Argentine, Etats-Unis, sous certains aspects). Partout caisses de stabilisation, marketing boards, ou entreprises nationales ont pris la responsabilité du commerce des produits (et ceci en économie libérale aussi bien qu'en économie socialiste). Or ces entreprises arrêtent l'acte de commercialisation au mieux à la vente fob port d'exportation. Elles ont aussi tendance à faire des opérations portant sur de gros tonnages.

Ainsi l'extension du commerce « libre » (c'est-à-dire obéissant aux conditions du marché international), la présence aux deux bouts de la chaîne de structures purement nationales, rendaient indispensable l'existence d'intermédiaires capables d'assurer l'adéquation de l'offre et de la demande ainsi que d'effectuer le transport et le stockage des matières premières. Ce furent les chargeurs : les conditions énoncées plus haut expliquent aussi leur petit nombre : à peine une dizaine par grand type de produit.

LES ENTREPRISES

Quel est au fond le rôle du chargeur ? Ici même l'un d'entre eux avait accepté il y a trois ans de présenter sa profession (4). Sa présentation était claire : le chargeur achète une marchandise dans le but de la revendre en un lieu la plupart du temps différent, en en avant assuré le transport, le stockage et éventuellement la normalisation.

La transaction type effectuée par le chargeur peut être présentée comme suit :

moment t achat tonnage \times de céréales fob golfe du Mexique — mais cet achat peut aussi se faire fob Mississipi (Decatur par exemple) et impliquer un stockage et une préparation du produit (ici mélange des céréales pour obtenir le grade Idolne). Dans le 1^{er} cas l'achat se fait en dollars US.

moment t + n vente de ce tonnage (ou partie) caf Rotterdam. Affrètement donc d'un navire pour le transporter. La vente se fait en florin hollandais.

Le chargeur assure un certain nombre de risques :

- le risque de fluctuation de prix du produit entre *t* et *t+n* ; pour le couvrir il dispose d'un moyen, l'arbitrage sur un marché à terme (ici celui de Chicago) ; mais cet arbitrage lui laisse une marge non couverte,

positive ou négative ; ici il doit prendre une position spéculative ;

- le risque de change qu'il essaie de couvrir de la même manière ;

- le risque de fluctuation du marché du fret (sur lequel il n'y a pas de couverture immédiate possible) ;

- le risque de dédit d'une des parties (vendeur ou acheteur) ; or le négociant est en nom sur ces opérations.

Bien entendu ce canevas reste assez général. Face à ces risques, le profit du chargeur est faible en valeur relative mais très important en valeur absolue, eu égard aux tonnages traités.

Les profits du chargeur peuvent être de deux ordres :

- *commerciaux* : marge normale (mais elle est bien rare) ou marge gagnée sur le transport ou le stockage.

- *spéculatifs* (mais sans le sens péjoratif que la langue française attache à ce mot) c'est-à-dire pris grâce à une bonne anticipation du marché lors d'un arbitrage. Parfois aussi une firme prend une position ne correspondant à aucune réalité physique : ce peut être pour améliorer la « ligne » de l'entreprise ou bien pour tirer un profit direct d'une incohérence trop manifeste du marché.

De toute manière il est rigoureusement impossible d'avancer des données chiffrées en ce domaine. On parle assez couramment d'une marge variant entre 0.50 % et 1 % du montant des opérations. Une déclaration d'un vice-président de Cargill à une Commission d'enquête du Congrès en 1975 faisait état d'une marge maximale de 2 % en 1973/74 et minimale en 1968/69

(3) Signalons encore Tate and Lyle (sucre-Belize), Firestone (caoutchouc-Liberia), Unilever en Afrique. Le cas de Lonrho, firme d'origine rhodésienne ayant de fortes positions en Afrique Australe, notamment dans le sucre, est encore à part.

(4) ROUGE Michel, (directeur de la Compagnie Continentale France). Rôle et fonction des firmes privées de négoce, *Economie Rurale*, n° 115, septembre-octobre 1976, p. 35-41, et Les firmes internationales dans le commerce des céréales, *Economie Rurale*, n° 116, novembre-décembre 1976, p. 3-8. « Les produits alimentaires stratégiques », première et deuxième partie.

de — 0,26 %. Cependant il est aussi impossible de faire la part entre profits purement commerciaux et profits spéculatifs. Il est certain en tout cas que les périodes de fortes fluctuations des cours sont des périodes beaucoup plus favorables aux activités des négociants.

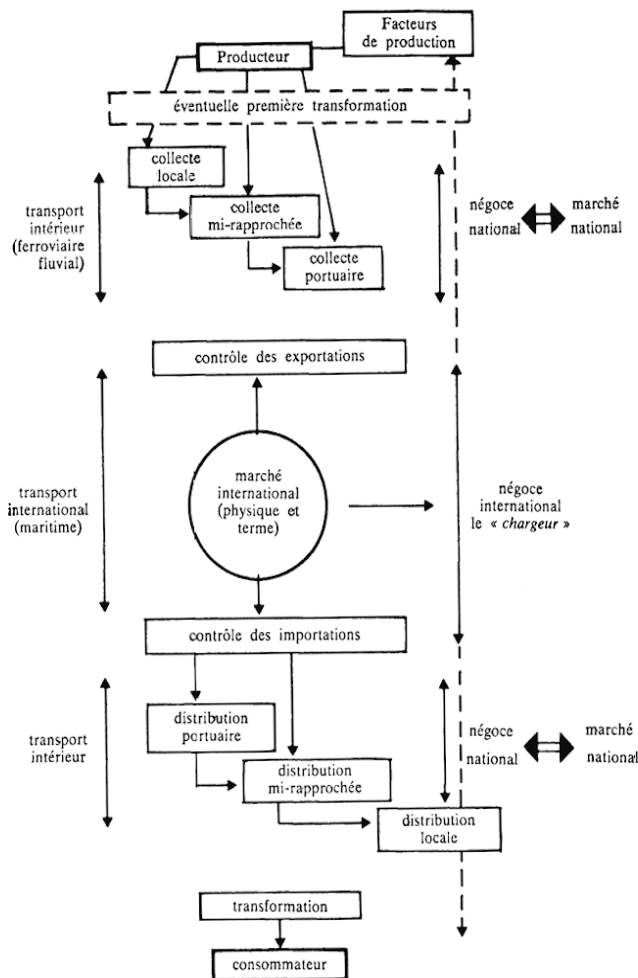
Mais on est surpris de constater que ces empires auxquels on prête tant de pouvoir représentent rarement plus qu'un réseau de bureaux à travers le monde. En fait un chargeur a besoin de deux choses : de l'argent et des hommes.

De l'argent d'abord pour financer souvent à fonds perdus les premières années d'opérations sur un marché, pour payer la carte d'entrée du club (exemple récent, le négociant en métaux américain Philip Brothers pour le sucre et les céréales) et puis de l'argent aussi pour donner confiance à son banquier. Pour le banquier le financement des opérations de négoce international même arbitrées reste une opération à fort taux de risque : la surface financière du chargeur étant loin de couvrir le montant d'une opération même moyenne. Le banquier ne peut que faire confiance (et cela aussi oblige à une concentration de la profession) et n'a que peu de moyens pour surveiller les opérations (les banquiers — menés par la Chase Manhattan Bank — du groupe Cook disparu en 1977 n'avaient aucune idée du caractère spéculatif de certaines opérations menées sur les graines de soja).

Des hommes aussi, les « traders » (équivalent commercial des cambistes) sur lesquels repose toute la capacité de profit de l'entreprise en dehors des grandes orientations définies par l'état major de l'entreprise. Mais il semble bien que si l'habileté des traders reste essentielle encore pour grappiller des marges supplémentaires par ci par là (ce que les Américains appellent le « lobbying »), de plus en plus ils sont encadrés par un contrôle de gestion très sévère (depuis 1976 limitant leur capacité d'opération (tous les engagements sont verbaux) et centralisant la position des groupes au niveau mondial en fin de journée.

Au point de vue matériel il est essentiel à un chargeur de disposer d'une large infrastructure internationale. Non pas tellement pour disposer d'une meilleure information. En effet l'importance de l'information, réelle dans les années 60 encore, nous semble maintenant tenir du mythe : la modernisation des moyens de communication a été telle (système Reuter par exemple) que l'on peut disposer actuellement de données quasiment en temps réel. On est loin d'un orivillèe de l'information. Il y a en revanche un rivillèe de la compréhension de l'information et de sa juste interprétation (on peut parler de la nécessité de structures mentales adéquates pour assimiler les données et c'est là probablement le plus gros handicap du monde coopératif en matière commerciale). Mais une infrastructure internationale est nécessaire pour une plus grande facilité des opérations, un meilleur « contact » avec les autorités locales. Certains chargeurs ont jusqu'à 50 implantations au niveau mondial, soit sur les lieux de production, soit dans les grandes zones importatrices, soit enfin en certains hauts lieux des relations commerciales comme Genève ou Bruxelles. Tout l'art d'un chargeur est d'entretenir de bonnes relations avec les autorités locales et avec toute administration en général : la fortune de Cook International est en partie venue de Ned Cook, de sa capacité à boire autant de vodka que le responsable soviétique des achats de céréales.

Figure 1. — LE ROLE DU CHARGEUR AU SEIN D'UNE FILIERE PRODUIT



Mais le chargeur a-t-il besoin d'une infrastructure plus importante ? La réponse théorique est non. En fait comme le montre la figure 1, le chargeur a très souvent tendance à élargir son rôle et, afin de mieux contrôler ses opérations, à essayer de disposer d'au moins deux postes de la filière : le stockage portuaire (ou terminal) et le transport maritime.

Ceci étant, les tendances sont très différentes suivant les produits et suivant les zones géographiques :

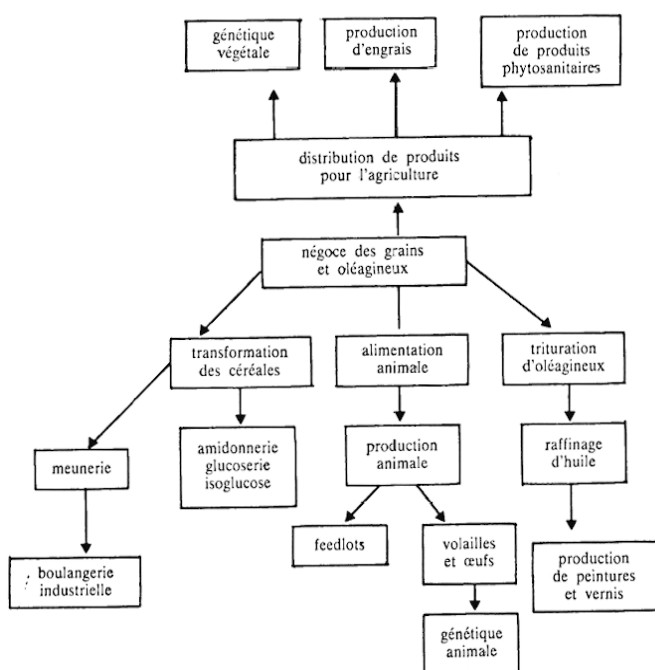
- les moyens de stockage sont rapidement une nécessité pour les « grains » (céréales et soja : indispensable silo sur le Golfe du Mexique, puis lente remontée le long du Mississipi), les mélasses et en général tous les produits agricoles pondéreux. De plus en plus d'ailleurs le stockage devient moins un atout pour le bon déroulement d'une transaction qu'un investissement industriel que le chargeur s'efforce de rentabiliser indépendamment ;
- les moyens de transport intérieur (les barges sur le Mississipi pour les grains par exemple, les wagons...) et extérieur (navires) ont souvent été possédés par des chargeurs notamment sur la période 1950-1970. Depuis la plupart des chargeurs se sont efforcés de se désengager.

De plus un certain nombre de chargeurs ont développé une certaine « intégration » au sein de leur filière vers les

activités d'aval et d'amont. Cette « intégration » (dont le contenu a considérablement évolué vers une plus grande indépendance des différents centres de profits) a surtout caractérisé la filière grains et oléagineux. La figure 2 donne un aperçu des diversifications dans la filière telles que nous avons pu les constater chez les six plus grands chargeurs.

Bien entendu ce schéma est assez théorique et il est loin d'être celui qui a servi aux décisions de ces firmes. Il s'agit au mieux d'une constatation. Ce schéma se reproduit de manière plus ou moins poussée pour certains produits : cacao (fabrication de beurre et de poudre, chocolaterie), café (traitement et solubilisation)... En revanche dans certains domaines les chargeurs se sont fort peu diversifiés dans leur filière : sucre, laine, coton...

Figure 2. — DIVERSIFICATION CONSTATÉE AU SEIN DE LA FILIÈRE GRAINS POUR LES 6 GRANDS CHARGEURS



La principale motivation de ces diversifications est de consolider la position globale d'un groupe et de parvenir à rentrer dans les habitudes de pensée des clients du groupe. C'est aussi tout simplement un moyen de réinvestir les profits du négoce dans les secteurs les mieux connus, et aussi de se créer de futurs amortissements. Les politiques varient de toute manière suivant les firmes.

Le tableau 1 regroupe quelques firmes classées par ordre approximatif d'importance et par produit. Globalement ces firmes sont de trois types, essentiellement de par leurs origines différentes :

1 — Les anciennes firmes de négoce intérieur ou de courtage devenues à partir de 1945 chargeurs. Ce sont

souvent des firmes fort anciennes ayant d'abord assis leur position au sein de leur pays d'origine (Cargill 1865, Toppfer 1919) ou ayant un long passé de courtier (Louis Dreyfus 1850, Czarnikow 1861, Gill and Duffus 1907). Cependant certaines firmes ont seulement commencé à travailler dans l'immédiat après-guerre (Sucres et Denrées).

Dans l'ensemble ces firmes ont pour caractéristique d'avoir été au départ des négociants ; le négoce constitue encore leur activité fondamentale.

L'examen de l'évolution des structures permet d'avancer une théorie de la croissance de ces entreprises (nous nous limitons au commerce international) :

Phase	Caractéristiques	Exemples de firmes à ce niveau
1	négociant spéculatif se limitant à des négociations « papier » et/ou négociant national engagé dans des opérations bilatérales	(atomisation des firmes)
2	chargeur effectuant des opérations physiques mais sans disposer d'une autre infrastructure que ses bureaux	Tradimer (céréales) Ed. F. Man (sucre) Czarnikow (sucre) Action (riz)
3	chargeur possédant des moyens de stockage et/ou de transport et/ou de première transformation	Gill and Duffus (Cacao) Sucres et Denrées. Toppfer (céréales)
4	chargeur réinvestissant ses bénéfices au sein de sa filière produit et ceci de manière de plus en plus large	Continental (céréales) Golodetz (métaux, sucre)
5	chargeur réinvestissant ses bénéfices dans le secteur industriel au sens large.	Cargill (céréales) Continental (id)

On peut avancer dès maintenant une sixième phase, celle où les actifs industriels de la firme sont tels qu'ils prennent peu à peu le pas sur l'activité de négoce (évolution des hommes, des structures) et où celle-ci disparaît peu à peu : évolution sensible pour l'instant dans le domaine des céréales (Bunge, Cargill).

Remarquons que cette évolution ne correspond pas à une transformation optimale. Au contraire certaines firmes prospèrent largement en restant aux phases 2 et 3. Une possibilité de diversification existe de plus à ces niveaux : l'entrée dans le négoce d'autres matières premières.

Tableau 1. — LES PRINCIPAUX CHARGEURS POUR CERTAINES MATIERES PREMIERES

(Lorsque la source n'est pas indiquée, il s'agit de nos estimations)

MTC Multinational Corporations

Produit ou groupe de produits	% commercialisé par des MTC	Montant du commerce international en 1977 FAO	Négociants (classement indicatif)
Céréales - Protéagineux		35164	1 — Cargill (USA), 2 - Continentale (USA), 3 — Bunge et Born (Argentine) 4 — Louis Dreyfus (France), 5 - André (Suisse) 6 — Toppfer (Allemagne)
Sucre	60	8939	1 — Sucres et Denrées (France), 2 — Tate and Lyle (G-B), 3 - Philip Brothers (USA) 4 — Ed. F. Man (G-B)
Coton (source Fr. Clairmonte CNUCED)	85-90	6327	1 — Ralli Brothers (G-B), 2 - Volkart Brothers (Suisse) 3 — Mc Fadden Valmal (USA), 4 - W.B. Dunavant (USA) 5 — Bunge et Born (Argentine, USA) - 6 - Cargill (USA)
Cacao	85	3035	1 — Gill and Duffus (G-B), 2 - A.C. Israël (G-B) 3 — Interfood (Suisse), 4 - Paterson Simons Ewart (G-B) 5 — General Cocoa (G-B)
Café	85-90	14039	1 — A.C. Israël (ACLI) (G-B), 2 - Volkart (Suisse) 3 — Interbras (Brésil), 4 - American Coffee and Folger (USA)
Tabac (source Fr. Clairmonte CNUCED)	85-90	3239	1 — Universal Leaf (USA), 2 - Transcontinental Leaf Tobacco (USA), 3 - Debrill Brothers (G-B) 4 — Export Leaf (groupe BAT) (USA-G-B)
Oléagineux		5417	1 — Cargill (USA), 2 - Bunge et Born - 3 — Continentale spécialisation par produits — palme : Sime Darby (Malaisie) Reiner Ford (G-B) Czarnikow (G-B) — arachide : Alimenta (Suisse) Frahuile (France) — coprah : Interco (Malaisie) — tournesol : Nidera (Argentine)
Thé		2026	Cinq « brokers » organisent les ventes aux enchères de Londres

Source : CNUCED (en \$ 000)

Ainsi pour donner quelques exemples :

Firme	Produit principal	Diversifications
Gill and Duffus .	cacao	café, thé, caoutchouc sucre (1975), métaux
Cargill	céréales et oléagineux	coton (Hohenberg) mé- taux (C. Tennant), fer- railles, mélasses, su- cre
Phillip Brothers .	métaux	sucre (1975), céréales (1978)
Golodetz	sucre	métaux

Bien entendu la vie de ces firmes — basée sur un taux de risque élevé — est très mouvementée. Qui est au Capitole aujourd'hui... Rares sont les firmes ayant atteint ce que l'on pourrait appeler le niveau d'insubmersibilité (sans trop s'avancer : Cargill, Continentale Philip, Brothers...). Des disparitions retentissantes comme celles de Cook en 1978 après des spéculations hasardeuses sur les graines de soja (Cook était au 3^e rang du commerce des grains), de Goldschmidt en 1968 (1^{er} exportateur français de céréales : la firme manquait de fonds propres pour financer un développement trop rapide), de Julio Lobo en 1965 (1^{er} négociant mondial en sucre de l'époque) montrent bien la fragilité de ces structures.

2 — Les firmes provenant du secteur industriel amont (production) ou aval (transformation).

Souvent ces firmes ayant particulièrement développé leurs services de ventes ou d'achats se mettent à faire des opérations pour des tiers. La plupart du temps le négoce reste secondaire dans les activités de la firme mais on voit se constituer de véritables chargeurs. Citons parmi les principaux Tate and Lyle (raffineur de sucre britannique), Pillsbury (meunier US), Spillers (meunier britannique), Sime Darby (planteur de caoutchouc malais). Il faut citer à part les filiales négoce des grands « zaibatsu » japonais dont l'activité est pour l'instant surtout limitée à l'Extrême-Orient. (Mitsui - Mitsubishi - Sumitomo) mais qui ont fait leur apparition sur les bourses américaines depuis 1970 (Chicago, Board of Trade notamment).

Les exemples les plus intéressants sont pour l'instant les deux firmes de négoce brésilienne Interbras (céréales, café...) et Cobec (grains, métaux), filiales de groupes d'état qui ont un véritable comportement de négociant. En revanche leurs équivalents péruviens EPCHAP et EPSA se contentent de vendre en essayant d'éviter les intermédiaires.

En général les coopératives ne se mêlent pas de négoce international (à part les récentes initiatives d'organisation mondiale préconisées par Jean Doumeng, le patron d'Interagra). Les seuls exemples que l'on peut citer sont la reprise de 50 % du capital de Topfer (RFA — céréales) par des groupes coopératifs américains et européens, et la société Sucre Union qui commercialise les sucres des coopératives françaises mais contrôle le négociant Debayser. De toute manière à notre avis les coopératives n'ont pas les « struc-

tures mentales » pour bien pénétrer le négoce, leur objectif primordial devant être de vendre le plus cher possible sans prendre de risques. Même remarque pour l'idée d'une société de « chargeurs du Tiers Monde ».

Soulignons qu'à part Tate and Lyle, Sime Darby et Interbras pour le café, l'influence des firmes du 2^e et du 3^e type reste faible. La plupart des chargeurs sont à l'origine des négociants, parfois des courtiers ; bon nombre d'entre eux sont à l'heure actuelle en voie d'industrialisation.

Dernière remarque d'ensemble : il faut constater le petit nombre de ces firmes, étant donné les multiples participations à plusieurs filières (à peu près 25 chargeurs dans le monde). Ce nombre semble relativement incompressible, les nouveaux arrivants compensant les disparitions et retraites.

L'influence

Mais quelle est la puissance véritable de ces groupes ? Grossièrement deux thèses s'affrontent : la thèse tenue par les économistes classiques et la thèse tenue par des économistes appartenant aux écoles socialistes et keynesiennes.

— La première thèse constate le bon fonctionnement des marchés internationaux et estime que toutes les conditions de concurrence sont réunies sur la plupart des marchés (en fait selon cette thèse, quand les conditions de concurrence existent moins, quand le marché est trop étroit, c'est essentiellement le fait des pratiques restrictives d'un certain nombre d'Etats, comme la CEE). Le chargeur est un intermédiaire utile entre l'offre et la demande, son profit est d'essence principalement commerciale et peu spéculative ; le prix déterminé par le marché correspond à un prix « réaliste ». Enfin on n'a jamais pu prouver l'existence de pratiques de collusion et d'ententes sur ces marchés.

— La thèse opposée, trop souvent vulgarisée sous la forme d'un manichéisme un peu primaire, conteste la fluidité réelle des marchés et estime que les négociants constituent sur ces marchés des oligopoles et oligosones plus ou moins organisés leur permettant de s'y trouver en position plus favorable que producteurs et consommateurs. Leur argumentation — une fois les excès journalistiques surimposés — est solide :

■ les chargeurs peuvent manipuler le marché grâce à leur meilleure détention des informations ; on n'est pas en présence d'un marché de concurrence parfaite puisque les opérateurs ne disposent pas tous de l'information au même moment (exemple classique : les achats de céréales par les soviétiques en 1973/74) ;

■ les chargeurs sont souvent très liés avec les différentes administrations : on a cité le cas du sucre (ajoutons les liens entre Tate and Lyle et les pays du Commonwealth). Pour les grains on peut remarquer que dans l'administration Nixon, William Pearce (special deputy trade representative) venait de Cargill et Clarence Palmby (assistant secretary for Agriculture) devint vice-président de Continentale. Cette liaison peut aller jusqu'à la corruption complète, dans certains pays en développement (Cargill admit avoir payé 5 millions de dollars en contribution à l'étranger en 1975, Tate and Lyle en Iran en 1975...), ou même aux USA (affaire fameuse des erreurs de chargement de céréales dans les silos du golfe qui allaient jusqu'à 3 % de la cargaison lorsque celle-ci était destinée à un pays aux maigres installations portuaires comme Chittagong au Bangladesh ;

■ les chargeurs en tant que gros opérateurs sur le marché peuvent manipuler les marchés et ne s'en privent pas (Corner). On cite des exemples sur le coton (1959, 1972), le soja (1977)...

Sans aller donc jusqu'à dire que les chargeurs sont responsables des cours, cette thèse met fortement en doute leur pureté de négociant. Leur politique de maximisation des profits les amène à avoir une influence décisive sur les facteurs de décision, leur taille leur permettant d'en profiter au maximum.

Deux thèses donc fort opposées entre lesquelles le manque d'informations objectives sur tous les marchés rend le choix difficile. Il y a en effet comme d'habitude des vérités dans les deux camps :

— sur le long terme on peut estimer que les chargeurs n'ont pas d'influence profonde, au moins sur les produits aux marchés particulièrement vastes. Sur ces marchés (grains notamment...) les chargeurs peuvent au mieux avoir une influence à court terme (de l'ordre de la semaine). C'est cependant déjà suffisant pour retirer des profits. En revanche, sur des marchés plus étroits la position d'un seul chargeur peut être rapidement prépondérante et orienter dans une certaine mesure les fluctuations (l'ate and Lyie et le marché à terme du sucre à Londres, plus récemment Interbras sur le café). Les pratiques de Corner sont alors (quoique de plus en plus difficiles, étant donné les réglementations existantes, CFTC américaine notamment) beaucoup plus courantes (mais elles ne proviennent pas forcément de chargeurs : les plus récentes étaient le fait de la famille Hunt sur l'argent-métal en 1976 et sur les graines de soja en 1977). Les ententes semblent plutôt rares et assez ponctuelles. Mais les chargeurs détenant l'information et surtout sachant l'interpréter, peuvent mieux que tous autres profiter du marché et même parfois « corriger » ses incohérences. Des analyses sérieuses des gains de la spéculation ayant montré que si les petits spéculateurs perdaient la plupart du temps dans le domaine des matières premières, les gros gagnaient (Yves Simon), on comprend mieux que les chargeurs les plus importants soient en bonne position sur les marchés. La manipulation n'est même plus nécessaire. Il suffit d'exploiter au mieux les mécanismes du marché. L'infériorité des producteurs et des vendeurs est tout simplement de ne pas savoir le faire aussi bien. Enfin les chargeurs vivent mieux en période de fortes fluctuations des cours (avec des risques plus élevés) (5). Mais ils n'ont aucune influence réelle sur la spéculation et donc sur la formation des cours (sauf lorsque leurs estimations des récoltes en cours peuvent faire autorité : c'est le cas de Gill and Duffus pour le cacao) ;

— les profits des chargeurs sont en grande partie d'origine spéculative (dans le sens où le trader doit pour améliorer sa marge s'efforcer de mieux anticiper les variations des cours) ;

— les chargeurs appliquent dans toute sa logique le jeu du capitalisme, sur la base du « gendarme et du voleur », en essayant quand ils le peuvent d'acheter le gendarme.

Les chargeurs n'ont donc pas toute l'influence nocive qu'on leur prête. Leur tactique est beaucoup plus de profiter au mieux des marchés pour lesquels ils prônent le libéralisme absolu. Ceci étant, en l'absence de tout autre système d'organisation mondiale des marchés des matières premières, leur présence reste indispensable. Le problème de fond qui se pose aux Etats et aux organisations internationales est de contrôler leurs activités afin de réprimer leurs excès. Malheureusement hors les USA et la CEE, le laxisme de nombreux gouvernements laisse aux chargeurs des espoirs de brillant avenir. Puisse ce « papier » au moins aider à mieux comprendre leur mentalité.

Le cas français.

La plupart des chargeurs internationaux ne sont pas français (le seul cas vraiment notable est Sucres et Denrées ; on ne peut pas dire que Louis Dreyfus soit une firme vraiment française, son quartier général pour les matières premières étant situé à New-York). Est-ce là un handicap pour l'agriculture française et pour ses exportations ? Paradoxalement nous ne le pensons pas. Le comportement d'un négociant international est par nécessité a-national. S'il veut survivre, il ne peut pas se permettre de privilégier une origine plus qu'une autre. Lorsqu'il vend à un pays importateur il ne sait pas a priori quelle sera l'origine de ses ventes : seules les opportunités du marché pourront le lui dicter. Mais alors les producteurs peuvent-ils eux-mêmes se porter sur le marché international en qualité de négociants ? Cette carte est jouée avec plus ou moins de bonheur par plusieurs unions de coopératives. Elle ne nous semble pas logique : le rôle du producteur est de vendre un produit le plus cher possible en fob mais sans assumer les risques énormes du marché international. Or il s'avère à peu près impossible de stabiliser celui-ci par le biais d'un accord international (CNUCED ou autre). De même les accords directs entre exportateur et importateur ne nous semblent pas, dans le cadre de l'instabilité que nous subissons, voués à un grand avenir (il suffit de réétudier l'histoire de l'accord sucrier Australie-Japon pour le comprendre). En fait seuls des accords cadres aux prix du marché, du type de l'accord Canada-Chine pour le blé récemment, peuvent s'avérer satisfaisants.

Le problème n'est donc pas l'existence de firmes de négoce françaises (car elles ne défendraient pas plus les intérêts français). Le problème est de contrôler les activités des sociétés de négoce quelles que soient leurs nationalités.

(5) Contrairement à beaucoup d'a priori, il ne semble pas que la présence d'un marché à terme soit véritablement un facteur de fluctuation pour le prix d'un produit. Les fluctuations sont aussi importantes sur des marchés ne disposant pas de bourses (mais il faut souligner que ce sont souvent des marchés plus étroits où la spéculation physique est possible).