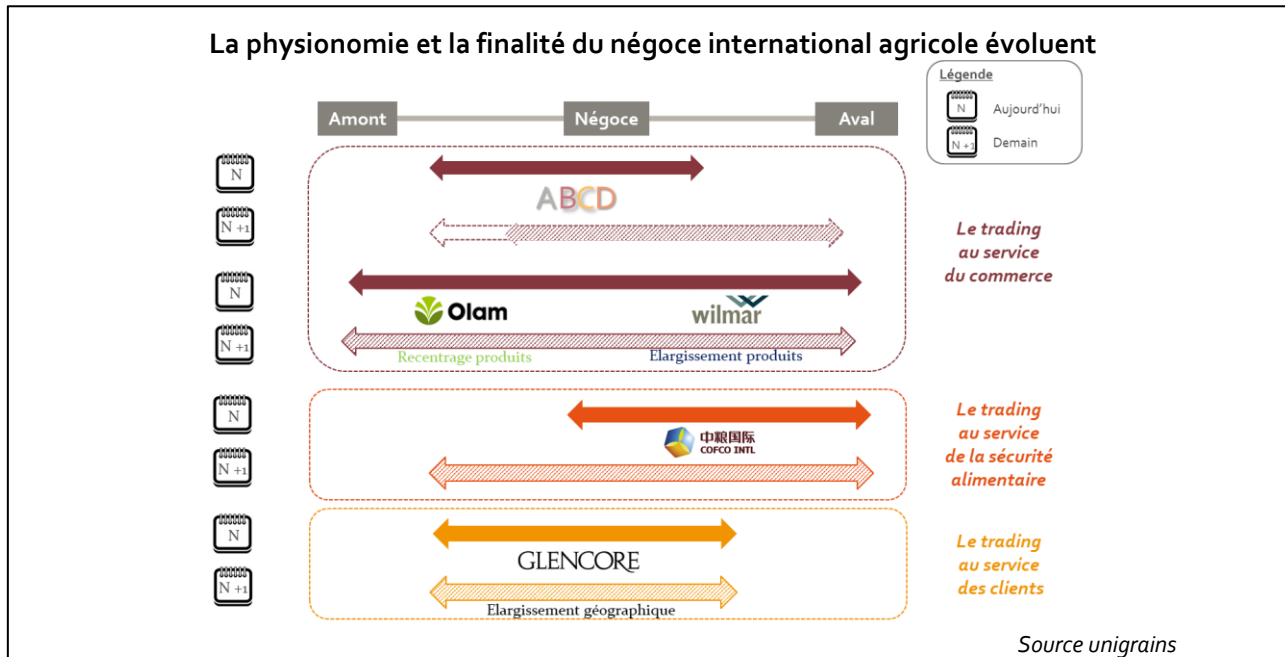


# Les Instantanés d'Unigrains

## Le négoce international agricole : Un modèle à revisiter



### ➤ L'activité de négoce international des grains ne paie plus

Traditionnellement, la marge des sociétés de négoce international est de deux ordres : commerciale, gagnée sur la prestation de services elle-même, et spéculative, générée par la bonne - ou parfois la mauvaise - anticipation du marché lors d'un arbitrage.

Plusieurs facteurs concourent aujourd'hui à sa dégradation :

- Le commerce mondial des grains est entré dans une phase qui dure désormais depuis environ cinq ans de prix bas et de faible volatilité, limitant les possibilités d'arbitrage.
- Les sociétés de négoce, qui jusqu'alors bénéficiaient d'un coup d'avance grâce à leurs « capteurs » partout dans le monde, perdent cet avantage compétitif avec la démocratisation de l'accès à l'information permise notamment par les nouvelles technologies.
- D'importants investissements ont été effectués ces dernières années dans les silos intérieurs, portuaires ou dans les capacités d'écrasement. Cela a conduit à des surcapacités, et de facto à une diminution des rentes.
- A la suite des crises financière de 2008 et alimentaire de 2011, certaines autorités gouvernementales, notamment américaine et européenne, ont souhaité limiter les libertés d'action sur les marchés financiers, tout en les rendant plus transparentes.

Par ailleurs, le retour du politique sur le devant de la scène et, en corollaire, une certaine remise en cause du libre-échange rend la génération de profits plus aléatoire et moins arbitrageable.

### ➤ Le secteur devient de plus en plus concurrentiel

Aux côtés des acteurs historiques, les fameux ABCD\* et les grandes maisons japonaises- les *sogo shosha* – créés pour la plupart au cours du 19<sup>e</sup> siècle, émergent de nouveaux opérateurs, aux profils et trajectoires variées.



On y trouvera :

- Des sociétés de négoce de matières premières non-agricoles qui se mettent sur l'agricole. Ainsi Glencore a pénétré le marché en reprenant Viterra, et plus récemment le sud-coréen Posco Daewoo a fait son entrée via l'acquisition d'un terminal portuaire en Ukraine.
- Des sociétés d'origine asiatique, au modèle d'intégration verticale très poussé comme les singapouriens Olam ou Wilmar. On y trouve également Cofco, conglomérat public chinois, qui s'est constitué au travers de l'achat des acteurs historiques Nidera et Noble.
- Des acteurs de l'amont agricole qui, en grandissant, se passent d'intermédiaires : les coopératives CHS (Etats-Unis), Zen Noh (Japon), BayWa (Allemagne) ou bien encore le groupe familial français Soufflet.

### ➤ De nouvelles menaces apparaissent avec la digitalisation du commerce et l'exigence de transparence des consommateurs

L'avènement du digital a fait émerger de nouveaux acteurs gérant des plateformes de mise en relation entre producteurs et utilisateurs. Même si ces derniers n'ont qu'une influence locale, ils n'en sont pas moins une menace :

- Immédiate, car ils concurrencent les ABCD dans leur activité d'origination. Ainsi, le *pure player* canadien Farmlead représenterait désormais 12 % du marché nord-américain des grains.
- A moyen terme, s'ils venaient à s'intéresser au trading international, avec l'appui de la blockchain.

A l'autre bout de la chaîne de valeur, les clients de ces sociétés de négoce cherchent à répondre à la demande de transparence grandissante des consommateurs. Par exemple, Nestlé a annoncé la publication prochaine de la liste de ses 15 fournisseurs principaux. Par ailleurs, de plus en plus d'industriels des produits de grande consommation revendiquent un approvisionnement local.

### ➤ De nouvelles fonctionnalités sont désormais associées au négoce international

Pour certains acteurs, le négoce international n'est désormais plus la finalité première. Il reste le support nécessaire au service du négoce de produits finis et semi-finis, mais dans le cadre de filières verticalement intégrées. Les ABCD, notamment, font profondément évoluer leur Business Model en ce sens (voir Instantané : « Mutation des ABCD : jusqu'où ira l'intégration aval ? »). Pour d'autres, au premier rang desquels la Cofco, le négoce international est prioritairement au service de la sécurité alimentaire d'un pays, la Chine en l'occurrence.

D'autres opérateurs, en revanche, croient encore à l'avenir du négoce international des matières premières agricoles. C'est notamment le cas de Glencore, pour qui être dans l'excellence du business, c'est chercher à être présent dans tous les flux majeurs.

Enfin, de nouvelles fonctionnalités sont désormais attachées à l'activité de négoce international. Le *trader* international doit pouvoir restaurer son caractère indispensable, en recréant des barrières à l'entrée. Il pourra d'autant mieux le faire :

- Qu'il travaillera sur des produits de niche ou de spécialités, pour lesquelles il existe peu de références de marché et où les relations sont majoritairement effectuées de gré à gré,
- Qu'il s'efforcera d'offrir des services personnalisés,
- Et qu'il prouvera qu'il travaille de manière durable et en toute transparence.

*Cet Instantané est extrait d'une étude publiée en juin 2019 intitulée : « Négoce international des grains : où en sont les ABCD ? », disponible en accès restreint sur le site [www.unigrains.fr](http://www.unigrains.fr)*

\*ADM, Bunge, Cargill, Louis Dreyfus Commodities

