

DÉCRYPTAGE

L'insolente santé financière des négociants de matières premières 🦅

Les résultats record de Trafigura donnent un avant-goût de la performance du secteur. La volatilité a profité aux maisons de négoce les plus solides. La flambée des prix des matières premières donne un avantage aux plus gros acteurs.



Trafigura est à Singapour mais toutes les opérations sont dirigées depuis les bureaux de Genève. (Denis Balibouse/Reuters)

Par **Étienne Goetz**

Publié le 14 déc. 2021 à 7:08 | Mis à jour le 14 déc. 2021 à 15:07

Quand le chaos s'abat sur les marchés, les grands négociants de matières premières, eux, se frottent les mains. Peu importe que le baril de pétrole s'échange à prix négatifs. Peu importe que [le cuivre](#) ou [le charbon](#) se traitent à des records historiques. Tant que les cours bougent, les négociants gagnent de l'argent, pour peu qu'ils aient un minimum anticipé l'orientation des prix.

La crise sanitaire a été l'opportunité du siècle pour les grandes maisons de trading. Avec son exercice fiscal décalé, le négociant Trafigura donne un avant-goût des performances de secteur : elles vont être stratosphériques. A fin septembre, il a publié un résultat net annuel de 3,1 milliards de dollars contre 1,6 milliard en 2020, qui était déjà à l'époque un cru exceptionnel.



La Story

[Share](#) [+ Follow](#) [Acast](#)**Essence, gaz : alerte sur le pouvoir d'achat des Français**14 October 2021 · 23 min · [Listen later](#)[View terms](#)

7 millions de barils par jour en moyenne

7 millions de barils de pétrole sont échangés chaque jour par l'intermédiaire du groupe (sur environ une centaine au total sur le marché). En une année, il a aussi négocié 106 millions de tonnes de métaux et minerais.

Pour récompenser les équipes, une enveloppe de 1,1 milliard de dollars sera répartie entre les dirigeants et traders seniors sous forme d'actions ou de rachats d'actions. Il s'agit de la principale forme de rémunération du management dans ce type de groupe.

2020, année folle pour le trading de matières premières

« Plus que l'appréciation des prix, c'est la volatilité qui fait la différence, confirme Jean-François Lambert, consultant en négoce de matières premières. Elle permet aux négociants d'optimiser la rentabilité de leurs flux physiques en prenant des positions de couverture sur les marchés financiers ». Les maisons de trading ont notamment joué sur la courbe des prix, les écarts de prix entre les différentes échéances des contrats à terme ayant été plus importants que d'habitude.

Gare aux appels de marge

La volatilité nécessite toutefois d'avoir les reins financiers extrêmement solides. Quand les cours bondissent d'un coup, les appels de marge - opération consistant à apporter du cash pour renflouer ses positions - peuvent être colossaux. « Seuls les plus gros négociants avec une trésorerie conséquente ou des lignes bancaires amples ont pu profiter de cet environnement de marché favorable », note ainsi Jean-François Lambert.

Dans un contexte global de crise, les banques ont eu tendance à [réduire la voilure](#) sur le financement du négoce, jugé trop risqué. A l'inverse, les résultats du géant Glencore dans le négoce s'annoncent florissants. Ceux de Vitol, premier négociant indépendant de pétrole, promettent, eux aussi, d'être excellents. En juillet 2021, le groupe a d'ailleurs réparti 2,9 milliards de dollars entre ses 400 associés.

L'année a été plus compliquée pour Gunvor, un négociant de taille plus modeste. Avec l'explosion subite des cours du gaz cet automne, les appels de marge à honorer par le négociant ont bondi à 1 milliard de dollars.

[La flambée](#) des matières premières pose un autre problème aux acteurs de taille moyenne. « Avec la hausse des prix, la trésorerie nécessaire pour acheter un cargo de pétrole a fortement augmenté. Commercer les mêmes volumes qu'en janvier 2021, coûte en moyenne 50 % plus cher aujourd'hui, voire plus en période de pointe », précise Jean-François Lambert. Le problème ? Les banques ne suivent pas toujours. « Elles sont toujours présentes pour les traders les plus solides. Là encore, ce sont les

plus grandes maisons qui en ont profité », poursuit le consultant. En témoigne, par exemple, la progression de 57 % du chiffre d'affaires de Trafigura (plus de 230 milliards de dollars).

Si le pétrole est actuellement le produit phare du négoce, **l'hydrocarbure est voué à perdre en importance** avec la transition énergétique. Conscients de cette tendance, les négociants investissent des milliards dans les énergies renouvelables, le trading de carbone, mais aussi dans l'hydrogène. La division renouvelable de Trafigura a généré, pour sa première année d'activité, 80 millions de dollars de revenus avant impôts.

Le trader singapourien a par ailleurs annoncé son intention de construire une usine d'hydrogène vert en Australie pour 540 millions de dollars. Stocké sous forme d'ammoniac, l'hydrogène vert - produit à partir d'électrolyse renouvelable - permet de décarboner le transport maritime ou certaines opérations industrielles.

Dans le domaine de la transition énergétique, il existe encore peu de certitudes et les modèles économiques sont encore balbutiants. « La bonne nouvelle, c'est que les négociants sont dans une situation financière où ils peuvent se permettre de se tromper », explique Jean-François Lambert.



La Story

[Share](#)[+ Follow](#)[Acast](#)

Le spectre de l'urgence alimentaire

8 December 2021 · 22 min · [Listen later](#)[View terms](#)**Etienne Goetz**