

L'APPÂT DU GRAIN

GLENCORE. La multinationale de Baar lève exceptionnellement le voile sur ses affaires de négoce de denrées agricoles. Et refuse d'être accusée de faire monter les prix.

LINDA BOURGET ROTTERDAM

Gare de Blaak, en plein Rotterdam, au matin glacial d'un jour de janvier gris. Entre les trains en partance pour La Haye ou pour Amsterdam, le *Gezelschaps-trein* annoncé sur la voie 4 fait son entrée dans un crissement de métal particulièrement strident. Défilent alors une flopée de wagons noirs, frappés des lettres d'or Grawaco – le nom de la flotte ferroviaire privée de Glencore. Une flotte qui achemine une infime partie des 36 millions de tonnes de céréales et oléagineux que le leader du négoce en matières premières transbahute en une année. Sortie de l'ombre l'an dernier, lors de son entrée en Bourse spectaculaire (levée de 10 milliards de dollars alors que la valorisation atteint environ 60 milliards), la multinationale du canton de Zoug a surtout fait parler d'elle pour ses activités controversées dans le négoce de minerais ou dans le pétrole. Pourtant, la division agricole a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 10,4 mil-

liards, pour un revenu avant impôts (EBITDA) de 766 millions – soit 12% de l'ensemble du groupe.

Ouverture inédite. Ce matin-là, les wagons roulent à vide. Le convoi est affrété pour les seuls responsables de la division et les trois journalistes européens auxquels la multinationale ouvre ses portes dans une démarche exceptionnelle. Installé dans le luxueux wagon-restaurant du convoi, Chris Mahoney, directeur de la division, explique pourquoi Glencore fait un peu dans le chemin de fer. «Les coûts de transport représentent 15% du prix des céréales», raconte l'homme à la silhouette athlétique. Et «ces coûts augmentent notamment à cause du manque de capacité. En Russie, par exemple, il faudrait une augmentation de 30% du nombre de wagons.»

Chris Mahoney sait à quel point la question de l'augmentation du prix des matières premières agricoles est sensible. En 2008, leur flambée avait embrasé les

foules de l'Égypte au Nigeria en passant par Haïti. Des révoltes qui ont fait converger les regards sur Glencore et ses concurrents (ADM, Cargill, Bunge, etc.). Ces discrets mastodontes – qui achètent, vendent et acheminent les céréales dont se nourrit l'humanité – ont alors été accusés d'être à la base de l'envolée des prix. Pire même: d'avoir spéculé sur des denrées vitales pour doper leurs bénéfices, affamant ainsi le monde au lieu de le nourrir. Des reproches que le directeur au regard d'acier balaie d'un revers de main. «Il est absolument clair que ce que nous faisons ne fait pas grimper les prix. (...) Toutes nos activités servent à remédier à la pénurie, donc nous ne faisons certainement pas partie du problème.» Et de marteler que le moteur principal de l'évolution des prix est, simplement, la hausse de la demande.

Contre la spéculation. Recourant aux produits financiers pour se couvrir lorsqu'ils achètent et revendent de la

marchandise, les négociants refusent d'endosser la responsabilité de la spéculation effrénée dont les denrées alimentaires font l'objet. Au contraire. Car selon Chris Mahoney, la spéculation financière pure «peut être néfaste». En particulier l'achat d'ETF (fonds souvent liés au prix de matières premières qui répliquent la performance d'indices boursiers), que les investisseurs conservent souvent pendant des années.

«L'achat initial d'ETF a un impact sur le prix [des biens réels]», détaille le directeur. Qui craint que les investisseurs «ne revendent pas ces produits» par la suite, préférant les conserver dans leur portefeuille «comme une simple manière de le diversifier», tirant ainsi les prix vers le haut.

«Apparus au milieu des années 2000, ces produits sont très peu transparents et plus personne ne sait vraiment ce qu'il se passe avec eux», explique Emmanuel Fragnière, professeur à la Haute Ecole de gestion de

Genève. Selon le spécialiste en négoce joint par téléphone, «la moitié des silos dans lesquels sont conservées les céréales au niveau mondial sont la propriété de *hedge funds* ou de la division investissement de grandes banques, ce qui leur permet d'avoir une importante influence sur les prix». Selon le professeur, l'influence des négociants sur les cours est nettement moins importante.

Embargos gênants. L'année dernière, le *Financial Times* révélait pourtant un comportement troublant de Glencore en Russie, dont elle est le premier exportateur de céréales. Selon le quotidien, la multinationale de Baar aurait pu anticiper – voire dicter – l'embargo sur les exportations de blé décrété par Moscou le 5 août 2010. Une mesure qui a fait bondir le prix de la céréale de plus de 15%. Un comportement dénoncé par plusieurs organisations non gouvernementales comme Grain, basée à Barcelone, ou la Déclaration de Berne. Là encore, Chris Mahoney se

défend: au moment où l'embargo a été décrété, «nous avions 700 000 tonnes de céréales dans des entrepôts russes que nous prévoyions de sortir du pays pour les vendre essentiellement en Égypte. Et nous avons perdu de l'argent dans l'opération.» Le fait que la marge bénéficiaire brute de la division ait bondi au-delà de 10% courant 2010 n'apparaît donc pas liée à l'affaire du blé russe. Même si «la volatilité et les prix hauts aident en général» à faire grimper la marge.

«DANS 6 OU 7 ANS, LE MONDE DEVRAIT AVOIR À DÉPLACER 20% DE CÉRÉALES DE PLUS QU'AUJOURD'HUI.»

Chris Mahoney, Glencore

Le chef de la division pointe au contraire l'impact de bans tels que celui décrété par Moscou. «Auparavant, l'Union européenne pratiquait la subvention à l'exportation. Aujourd'hui, c'est le contraire: les Etats mettent en place des embargos. Pas dans des pays

comme les Etats-Unis, le Canada ou l'Australie, cela ne correspondrait pas à leur rhétorique politique. Mais dans les pays de la Communauté des Etats indépendants (*notamment la Russie ou l'Ukraine, ndlr*), je pense que ce type de restriction pourrait à nouveau poser problème. Si un seul de ces grands pays décrète un embargo, cela a un impact sur tout le marché.»

Stocks à sec. Loin des considérations politiques ou financières, Glencore Grain, de son quartier général néerlandais, impute essentiellement ses rentrées à son travail dit d'arbitrage. Soit l'art de profiter des écarts de prix entre régions ou entre matières premières pour réaliser des bénéfices lors de transactions.

Pour l'heure, les dirigeants de Glencore Grain scrutent le marché encore marqué par la flambée de 2008. «Cela pourrait se reproduire, estime Manu Schongut, *senior trade manager* de l'entreprise. L'aug-

PORT DE ROTTERDAM Le navire de Glencore, le «Linda Leah», transporte 57 000 tonnes de farine de soja, d'une valeur de 14 millions de dollars.

mentation de la demande liée à l'arrivée des biocarburants, entre 2000 et 2007, a épuisé les stocks de matières premières agricoles avec lesquels le marché fonctionnait. D'une certaine manière, cela a rendu le marché plus efficace. Mais cela génère aussi une plus grande volatilité.»

Huile et farine. Le convoi privé s'arrête vers le fond du port de Rotterdam, au pied de la proue du *Linda Leah*. Le navire de près de 300 mètres a quitté l'Argentine deux semaines plus tôt. Avec à son bord 57 000 tonnes de farine de soja, d'une valeur de 14 millions de dollars. Au bout d'une grue rouge, une pelle mécanique transvase la farine dans de plus petits bateaux en partance pour l'Allemagne – où le produit sera acheminé chez des fabricants de nourriture pour les animaux de ferme. Glencore concasse de plus en plus souvent ses graines dans ses propres usines, afin d'exporter distinctement des farines et des huiles, et d'améliorer ses marges.

Le concassage «fait partie de notre cœur de métier et de nouvelles usines [de transformation] seront développées», prédit Chris Mahoney. Des investissements considérables (de 80 à 350 millions de dollars par site) essentiels selon le spécialiste qui prévoit que «dans six ou sept ans, le monde devrait avoir à déplacer au moins 20% de céréales de plus qu'aujourd'hui». Une évolution dont Glencore, entrée tardivement dans le négoce agricole, entend profiter pour gagner des parts de marché. Voilà pourquoi les dix usines de concassage qu'elle possède de par le monde ne sont déjà plus suffisantes. Tout comme ses 250 wagons ou sa centaine d'entrepôts. ◊

