

L'autonomisation du raisonnement spéculatif face à la poudre de lait ou la difficile financiarisation des marchés agricoles

Samuel Pinaud

Clersé - Lille1

Séminaire SFER Grenoble, 11 et 12 décembre 2014

1 Introduction

1.1 La question de la financiarisation des marchés agricoles

Les travaux sur la financiarisation des marchés agricoles, souvent à la frontière entre le monde académique et l'expertise économique, la définissent souvent par la présence croissante d'acteurs venus du monde de la finance sur les marchés à terme agricoles. Dans cette optique, elle correspondrait à un « *processus par lequel les matières premières sont devenues une classe d'investissement liquide au même titre que les actions ou les devises. [Ce processus] peut aussi faire référence au changement de motivation et de mode d'intervention des acteurs sur les marchés dérivés de matières premières, de la recherche de couverture à la recherche de plus-value sur des horizons de temps de plus en plus courts*¹. »

Pour Pierre-Emmanuel Lecocq et Frédéric Courleux,

« le phénomène de financiarisation des matières premières recouvre différentes dimensions : l'augmentation des volumes traités, l'émergence de nouveaux types d'investisseurs et l'apparition de nouvelles techniques de négociation sur les marchés financiers. On peut compléter cette liste en ajoutant la place croissante des marchés à terme comme référence principale pour établir le prix des transactions physiques, et ce à mesure que l'intervention publique se réduit pour ne constituer qu'un filet de sécurité². »

La concentration des controverses politiques et des études économiques sur le fonctionnement des marchés à terme présuppose une séparation stricte entre le marché physique, lieu d'échange des produits, et la sphère financière, lieu d'établissement de la valeur marchande de ces derniers. Actant cette disjonction, ces travaux concluent à l'influence croissante des investisseurs financiers venus investir sur les marchés à terme³. Les solutions politiques envisagées portent souvent, dans la lignée de ce qui a été fait aux États-Unis⁴, sur la limite des « positions » – i.e. les volumes des paris spéculatifs – autorisées pour chaque type d'intervenants sur ces marchés, notamment celles des acteurs

¹ Benoît Guilleminot, Jean-Jacques Ohana et Steve Ohana, *Les nouveaux modes d'investissement sur les marchés dérivés de matières premières agricoles. Décryptage et impact*, op. cit., p. 146.

² Pierre-Emmanuel Lecocq et Frédéric Courleux, « Vers la définition d'un nouveau cadre de régulation des marchés des dérivés de matières premières agricoles », *Document de travail - centre d'études et de prospective*, Septembre 2010, no 3, p. 7.

³ Benoît Guilleminot et al. concluent ainsi leur étude : « *l'analyse du comportement récent des prix des matières premières et des investisseurs sur les marchés dérivés de matières premières nous permet de privilégier l'hypothèse que les nouveaux modes d'investissement sur les marchés dérivés de matières premières provoquent des mouvements de prix déconnectés des fondamentaux physiques.* » Benoît Guilleminot, Jean-Jacques Ohana et Steve Ohana, *Les nouveaux modes d'investissement sur les marchés dérivés de matières premières agricoles. Décryptage et impact*, op. cit., p. 116.

dits « non-commerciaux » – les « spéculateurs » au sens légale du terme – intéressés ni par la vente ni par l'achat des produits physiques sous-jacents aux contrats à terme.

1.2 Une vision de la financiarisation des marchés agricoles problématique

Deux constats venant de notre objet d'étude, les marchés internationaux des produits laitiers, interrogent directement cette manière d'appréhender la financiarisation des marchés agricoles.

D'abord, la volatilité des prix internationaux des produits laitiers est relativement nouvelle, comparée à celle des produits tropicaux comme le café, le cacao ou le thé⁵. Ensuite, cette volatilité n'est pas forcément moins élevée sur le marché international de la poudre de lait que sur celui des denrées alimentaires dont la formation des prix est organisée autour d'un marché à terme⁶. Le marché de la poudre de lait a connu une volatilité de ses prix comparable à celle observée sur les marchés agricoles internationaux « organisés ». Selon les données de l'OCDE et de la FAO – les seules permettant une comparaison grossière de l'évolution des prix internationaux –, le prix des produits laitiers n'apparaissent pas comme fondamentalement moins volatils que ceux des autres denrées agricoles échangées à l'international.

En partant du constat d'une volatilité intrinsèque des marchés agricoles, les études économétriques naturalisent cet « état » du marché. Dans ce cadre analytique restreint, leur objectif est principalement de distinguer la « bonne » de la « mauvaise » – ou « excessive » – volatilité. Dans cet objectif normatif, le modèle du marché parfait de la théorie économique permet ici de définir des frontières entre ces catégories de volatilité, celles relevant des « fondamentaux » du marché et celles relevant d'imperfections – de « *distorsions*⁷ » – de marché⁸.

1.3 La construction sociale de l'intérêt spéculatif

L'analyse économique est ici circonscrite par l'infrastructure informationnelle sous-jacente à ces approches quantitatives des faits économiques. En cherchant à décrire les modalités concrètes à partir desquels un produits alimentaires peut faire l'objet de tels comportements, l'approche développée ici pour étudier la financiarisation d'un produit permet de faire de ce manque de données une ressource au sein d'une analyse plus générale de la rationalisation spéculative des marchés agroalimentaires internationaux. L'importance de la volatilité des prix sur le marché étudié malgré l'absence de marché à terme, pousse à privilégier une approche en terme de construction sociale d'un marché volatil. Partant d'une posture constructiviste héritière de Polanyi – notamment de sa distinction entre

⁴ Les limites de position ont été adoptées par l'institution qui a en charge la régulation des marchés à terme américains : la *Commodities Futures Trading Commission* (CFTC).

⁵ Jean-LOUIS RASTOIN et GÉRARD GHESI, *Le système alimentaire mondial*, op. cit., p. 326 et suivantes.

⁶ Ce simple constat pousse ainsi au scepticisme à l'égard des préconisations politiques qui consistent à limiter la spéculation sur les marchés agricoles internationaux en agissant uniquement sur le comportement des acteurs présents sur les marchés à terme.

⁷ HLPE, *Volatilité des prix et sécurité alimentaire. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition*, op. cit., p. 7.

⁸ Les travaux du groupe d'experts reprennent ces analyses : « *les périodes de prix élevés ou bas n'ont rien d'exceptionnel. La variabilité des prix est l'essence même des marchés. Néanmoins, depuis 2007, le niveau de volatilité des prix est particulièrement élevé, de même que le nombre de pays affectés. C'est pourquoi cette volatilité, dans un contexte de hausses de prix, a été la source d'une vive inquiétude et de réels problèmes dans de nombreux pays.* » Ibid.

« commerce » et « commerce marchand »⁹ -, nous avons cherché à distinguer différentes formes d'activité commerciale en distinguant notamment une activité commerciale de type spéculative d'autres types de comportements marchands.

En effet, Un produit faisant l'objet d'un échange marchand ne fait pas forcément l'objet de comportements spéculatifs. Suivons ici Nicolas Kaldor dans sa définition de la spéculation et des conditions de développement d'un tel comportement marchand. Selon l'économiste britannique, la spéculation est « l'achat (ou la vente) de marchandises en vue d'une revente (ou d'un rachat) à une date ultérieure, là où le mobile d'une telle action est l'anticipation d'un changement des prix en vigueur, et non un avantage résultant de leur emploi, ou une transformation ou un transfert d'un marché à un autre¹⁰. » Toute stratégie de construction de profit qui se fonde sur la consommation d'une part de la valeur d'usage du bien¹¹ n'est donc pas, dans cette optique, un comportement spéculatif. Il en est de même des stratégies d'arbitrage – une autre forme d'activité commerciale – dans lesquelles les commerçants profitent d'un différentiel de prix entre deux scènes marchandes disjointes.

L'économiste britannique précise que pour qu'un bien fasse l'objet d'un comportement spéculatif il faut qu'il :

« soit parfaitement normalisé ou susceptible de l'être ; qu'il corresponde à une large demande ; qu'il soit durable ; que sa valeur rapportée à son volume soit importante. Les deux premières conditions sont indispensables pour que se développe l'équivalent d'un marché parfait. Les deux dernières assurent un faible coût de conservation. En effet, plus le bien est durable, et moins la perte imputable au simple passage du temps est grande ; plus la valeur rapportée au volume est grande, et plus le coût de stockage est réduit¹². »

Kaldor en conclut qu'il n'y a que deux catégories de marchandises qui répondent à ces exigences :

« la première est composée de certaines matières premières, échangées sur des bourses spécialisées. La seconde est composée de créances à terme normalisées ou de titres de propriété, c'est-à-dire d'obligations ou d'actions. Il est évident aussi que la seconde se prête beaucoup mieux à des fins de spéculations que la première. Les obligations et les actions sont de parfaits supports de la spéculation car elles possèdent, à un degré extrême, tous les attributs nécessaires¹³. »

Les poudres de lait présentent à bien des égards ces qualités. Produits issus d'un processus industriel, elles font l'objet de normes de production définies internationalement (Codex Alimentarius). Malgré ces caractéristiques qui expliquent le fait que les poudres de lait se prêtent facilement à des comportements spéculatifs, il ne faut pas pour autant croire à une sorte d'« ontologie spéculative » de ce produit. Si ces produits sont en effet « financiarisables », ils ne sont « financiarisés » que depuis une période très récente.

⁹ Notamment dans Karl POLANYI et Conrad Maynadier ARENSBERG, *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Librairie Larousse, 1974 [1957] ; Karl POLANYI, *La subsistance de l'homme : la place de l'économie dans l'histoire et la société*, Paris, Flammarion, 2011 [1977], 420 p ; Karl POLANYI, *La grande transformation*, op. cit.

¹⁰ Nicholas KALDOR, « Spéculation et stabilité économique (1939) », *Revue française d'économie*, 1987, vol. 2, n° 3, pp. 115-116.

¹¹ La transformation industrielle d'une matière première, par exemple.

¹² Nicholas KALDOR, « Spéculation et stabilité économique (1939) », op. cit., p. 119.

¹³ *Ibid.*, p. 120.

Un marché spéculatif demande ainsi l'institution préalable d'une configuration marchande bien particulière. Partant de la définition analytique de la spéculation proposée par Nicolas Kaldor, nous avons reconstitué dans notre thèse les conditions institutionnelles permettant le déploiement d'une stratégie commerciale spéculative. Dans le sillage de Weber¹⁴, Kaldor, Stanziani¹⁵ et Carruthers et Stinchcombe¹⁶, nous avons identifié quatre conditions préalables, imparfaitement à l'œuvre sur le marché international de la poudre de lait : l'importance d'une normalisation préalable des produits, condition indispensable pour que les décisions des acteurs se prennent du seul point de vue des prix ; la multiplication des acteurs intéressés à l'échange, que ce soit du côté de l'offre ou de la demande¹⁷ ; l'existence d'une incertitude sur les prix futurs qui poussent certains acteurs à se « couvrir » de ce « risque-prix » et d'autres à se spécialiser dans la gestion de ce risque ; le tout encadré par des règles d'échanges permettant une discipline de marché sans faille.

L'attention des acteurs économiques aux marchés internationaux des produits laitiers s'est accentuée à mesure que les pouvoirs publics nationaux, régionaux et internationaux ont dérégulé le commerce des produits agricoles. Il faut ici noter l'impact de ces évolutions sur les stocks, publics comme privés, qui ont littéralement fondu à partir des années 1990. Si l'Union européenne jouait indirectement le rôle de régulateur des prix internationaux entre les années 1960 et 1990, comme l'avaient fait auparavant les États-Unis, cette situation n'a plus cours actuellement en raison de la quasi-disparition des stocks publics. L'évolution des pratiques de consommation dans les pays émergents couplée aux évolutions des régulations publiques (notamment de la Politique agricole commune (PAC)) expliquent en grande partie ce constat. Dans ce contexte, certains événements climatiques intervenus durant l'année 2006 sont apparus comme pouvant remettre en cause la relative stabilité des prix internationaux qui s'observait jusqu'alors.

Si ce contexte général facilite indéniablement la liquidité du marché et l'apparition de la spéculation comme stratégie commerciale profitable et systématique, encore fallait-il comprendre comment les acteurs se représentaient le marché de telle sorte qu'ils puissent développer des paris sur les variations

¹⁴ Pour une étude du processus de rationalisation du commerce propre à l'apparition des marchés à terme, on peut se reporter aux chapitres 3 et 4 de Max WEBER, *Histoire économique : esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, 1991 [1923], 431 p ; ainsi que dans le premier cahier de Max WEBER, *La bourse*, Allia, 2010 [1894 et 1896], 147 p.

¹⁵ Stanziani, Alessandro, 2009 *Accaparement et Spéculation Sur Les Denrées Alimentaires: Au-Delà de La Pénurie*. In Profusion et Pénurie: Les Hommes Face À Leur Besoin Alimentaires. Martin Bruegel, ed. Pp. 103–120. Rennes: Presses universitaires de Rennes. ; 2011 *Marchés À Terme, Accaparement et Monopoles En France, Fin XVIIIe-1914*. In *Le Capitalisme Au Futur Antérieur: Crédit et Spéculation En France, Fin XVIIIe - Début XXe Siècles*. Nadine Levratto and Alessandro Stanziani, eds. Pp. 69–105. Bruxelles: Bruyant.

¹⁶ Carruthers, Bruce G., and Arthur L. Stinchcombe, 1999 *The Social Structure of Liquidity: Flexibility, Markets, and States*. *Theory and Society* 28(3): 353–382

¹⁷ Cela permet d'envisager une certaine fluidité des échanges. Weber parle lui de « facilité d'écoulement » : « on peut dire d'une manière générale que cette facilité a été et est maximale pour les articles de grande consommation fabriqués en grande série et classés par espèces, qu'elle est minimale pour des objets isolés répondant à un désir fortuit; qu'elle est plus grande pour des biens d'approvisionnement d'une période d'utilisation et de consommation longue ou se renouvelant fréquemment, pour les moyens d'achat d'une utilisation et d'un rendement prolongés, et surtout pour les terrains arables et à plus forte raison servant à l'exploitation forestière, que pour les biens de consommation courante en état d'être utilisés, ou pour les moyens d'approvisionnement destinés à l'utilisation rapide, ou pour les biens ne servant qu'à un seul emploi ou d'un rapport rapide. » Max Weber, *Economie et société*. Tome 1: les catégories de la sociologie, Paris, Plon, 2003 [1921], p. 128.

de prix futurs. Il nous fallait montrer les modalités concrètes de déploiement d'un intérêt commercial proprement spéculatif ce qui engage, a minima, un nouveau rapport au futur, comme l'a montré André Orléan à propos des marchés financiers¹⁸.

La position de Weber concernant la construction sociale de l'intérêt entrepreneurial permet de préciser notre démarche :

« Pour expliquer ce phénomène fondamental de l'économie capitaliste que l'entrepreneur paie en permanence des rémunérations pour les « capitaux empruntés » il nous faut d'abord répondre à une autre question : pourquoi l'entrepreneur peut-il espérer d'une façon générale et permanente réaliser une exploitation rentable en dépit de la rémunération versée aux bailleurs de fonds, ou, selon le cas, dans quelles conditions moyennes l'échange de 100 contre 100 + x peut-il être qualifié de rationnel ? La théorie économique fera valoir le rapport entre les unités marginales futures et les biens présents. Le sociologue aimerait alors savoir dans quel acte humain s'exprime ce prétendu rapport et comment les agents économiques peuvent introduire les conséquences de cette évaluation différentielle sous formes d' « intérêts ». Car le quand et le comment de cette opération ne s'imposent nullement comme une évidence¹⁹. »

Suivant cette perspective, nous voulons rendre compte de l'apparition et de la rationalisation progressive d'un comportement spéculatif sur les marchés internationaux des produits laitiers, au-delà des éléments de contexte. La comparaison avec les travaux sur l'activité de trading sur les marchés financiers permet de faire ressortir la spécificité de notre objet et d'une approche par le produit dans le cas des marchés agricoles.

1.4 La spéculation sur les produits laitiers

À la différence des traders du monde de la finance qui ne s'échangent généralement que des droits de propriété plus ou moins complexes, les traders en produits laitiers étudiés achètent et vendent des produits dont ils organisent eux-mêmes le transport. S'ils délèguent à d'autres le transport en tant que tel, les contrats commerciaux font toutefois des traders les responsables de la qualité des produits livrés. Cette proximité avec le produit de l'échange rend le trader dépendant des conditions de production et de circulation de celui-ci, ce qui complexifie singulièrement son activité.

La configuration spécifique des marchés laitiers contraint plus spécifiquement encore les traders. D'abord, ils doivent relever une *contrainte cognitive*. Les marchés laitiers ne faisant l'objet d'aucune organisation centralisée comme les marchés bousiers, les négociations avec les clients, vendeurs comme acheteurs, s'effectuent de « gré à gré », essentiellement par contacts téléphoniques. Ces traders ne disposent donc pas de représentation « clé en main » (comme des courbes de prix) des évolutions successives de la valeur de chaque marchandise. Cela complexifie d'autant les paris spéculatifs qu'ils entreprennent.

Les traders en produits laitiers se retrouvent ensuite face à une *contrainte davantage pragmatique*. Leur travail est en effet fortement dépendant des propriétés des produits négociés. Ils doivent en effet *faire avec* la saisonnalité de la production et la périssabilité de certains produits pour ne pas entraîner de litige commercial. Comment les traders trouvent-ils la juste mesure entre une temporalité

¹⁸ ANDRÉ ORLÉAN, *L'empire de la valeur*, op. cit.

¹⁹ MAX WEBER, *Economie et société*, tome 1, op. cit., p. 145.

productive discontinue et saisonnière et leur velléité spéculative alors même que, comme nous le verrons, leurs relations avec le produit sont toujours médiées par des dispositifs marchands, lesquels sont *producteurs d'abstraction cognitive*²⁰?

Au regard des traders du monde la finance, les traders en produits laitiers apparaissent relativement peu outillés pour décider des achats et des ventes à effectuer. Si l'informatique tient une part importante dans leur activité, c'est davantage pour l'accès aux courriers électroniques ou aux démarches administratives inhérentes aux procédures commerciales que comme outil de calcul à part entière. Le téléphone reste la principale interface utilisée pour dialoguer avec leurs partenaires commerciaux. Son usage informe toutefois difficilement sur la manière dont les traders répondent aux contraintes cognitives et pragmatiques dont il a été fait mention ci-dessus. Nous illustrerons en revanche comment l'étude des écrits produits au quotidien par les spéculateurs permet de saisir ces enjeux. Plus précisément, nous montrerons que c'est principalement en écrivant ou en manipulant des écrits que les traders prennent la mesure des contraintes de leurs métiers mais aussi se donnent les moyens d'y faire face.

Par un changement de support graphique, les traders en produits laitiers distinguent les écrits matérialisant la représentation qu'ils se font du marché et ceux qui témoignent des décisions spéculatives qu'ils entreprennent. Ils inscrivent les premiers sur des cahiers qui restent à la discrétion de leur propriétaire. Les seconds en sont formellement détachés et prennent place sur des feuilles volantes ou au sein de logiciels informatiques. D'un usage plus collectif, ces supports nous permettront d'approcher la dimension distribuée de la spéculation. Dans ce document, nous nous centrons principalement sur ce second type d'écrits pour décrire la construction pragmatique des décisions spéculatives ou, dit autrement, le déploiement concret d'un intérêt commercial de type spéculatif.

En retraçant de la sorte le travail d'élaboration cognitif et matériel des traders en produits laitiers, nous souhaitons revenir sur les conditions qui permettent à ces acteurs de faire face à l'extension de leur espace d'action mais aussi à la contraction de la temporalité de ce dernier, deux dynamiques caractéristiques du processus de financiarisation tel qu'il est aujourd'hui à l'œuvre sur certains marchés agricoles internationaux.

Dans un premier temps (2), nous présentons la manière dont l'évolution du marché international des produits laitiers a facilité le développement de stratégies spéculative avant de décrire plus précisément ces stratégies commerciales. Dans un second temps (3), nous décrivons la manière dont les négociants spéculent malgré l'imparfaite liquidité du marché sur lequel ils agissent. Nous insistons à cette occasion sur l'encre de leur activité dans l'économie laitière en générale. Dans un troisième temps (4), nous présentons la division sociale du travail de spéculation en précisons sur le rôle de « back-office » dans la réalisation des stratégies spéculatives. Cette attention aux conditions d'exécution des contrats nous permettra d'insister sur le rôle de la discipline commerciale dans l'approfondissement des raisonnements spéculatifs dans ce commerce particulier et les limites de l'institutionnalisation de pratiques spéculatives dans celui-ci.

²⁰ Philippe STEINER, « Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux? », in Yuna CHIFFOLEAU, Fabrice DREYFUS et Jean-Marc TOUZARD (dirs.), *Les nouvelles figures des marchés agroalimentaires*, Presses de l'INRA, 2008, pp. 54-72.

2 Le commerçant en spéculateur. Genèse de la spéculation sur les marchés laitiers

Depuis près de 40 ans, Dairy Trade est une entreprise de négoce de produits laitiers qui échange en gros des produits laitiers de type « industriels » (beurre et poudre de lait) ou « liquide » (crème de lait, lait cru ou écrémé, issu ou non de l'agriculture biologique). Nous revenons dans cette section sur les changements organisationnels qui ont permis que se déploient des activités spéculatives dans cette entreprise et, plus généralement, sur les marchés laitiers européens et internationaux.

2.1 Évolutions morphologiques du commerce de produits laitiers comme préalable à l'apparition de stratégies spéculatives sur les marchés laitiers

Jusqu'au milieu des années 1990, les négociants de Dairy Trade n'achetaient ou ne vendaient des marchandises qu'en s'assurant au préalable de l'existence d'une contrepartie auprès de laquelle ils pouvaient les écouler ou les acquérir. Ils se rémunéraient ainsi sur l'écart entre le prix offert à l'achat et le prix, un peu plus élevé, réclamé à la vente. C'est opérations, dites « en back-to-back », étaient rendues possibles grâce à divers partenariats développés avec des entreprises implantées sur plusieurs continents (Amérique latine, Asie, Amérique du nord, Océanie). Ces relations commerciales privilégiées permettaient à Dairy Trade d'arbitrer entre les prix de plusieurs places marchandes. La concurrence qui s'est développée dans ce type d'opération a poussé à l'uniformisation des prix au niveau international.

La succession des politiques de libéralisation du commerce agricole a facilité cette uniformisation de l'espace marchand. Dès les années 1960, la politique agricole commune (PAC) a approfondi cette dynamique au sein de la Communauté européenne en instituant un marché commun. Les multiples réformes dont elle a fait l'objet depuis les années 1990 ont rendu, par la suite, les industriels européens plus sensibles au contexte économique international²¹.

Dans les pays du Sud, principaux importateurs de produits laitiers industriels, le commerce est devenu une affaire privée depuis la privatisation des monopoles publics d'importation dans les années 1990, sous le poids des plans d'ajustement structurel. Cela a engendré une multiplication du nombre d'intervenants sur le marché (arrivée d'entreprises privées auparavant fournies par les services étatiques) et du nombre de transactions conclues (baisse du volume par transaction et multiplication concomitante du nombre de transactions)²². Le commerce international des produits laitiers est ainsi devenu plus homogène.

De plus, la diffusion des informations relatives aux prix des produits laitiers, *via* les nouvelles technologies de communication, a réduit la marge qu'il était possible d'espérer grâce à une différence de prix entre plusieurs places marchandes ou entre des parties vendeuses et acheteuses mal informées

²¹ Eve FOUILLEUX, *La politique agricole commune et ses réformes : une politique européenne à l'épreuve de la globalisation*, Paris, l'Harmattan, 2003, vol. 1/, 403 p.

²² Le Mali est un exemple frappant de ce changement. De 1960 à 1989, les importations des produits alimentaires étaient le fait du seul monopole d'Etat. La suppression de ce dernier a engendré la multiplication du nombre d'importateurs de produits laitiers. En 2006, ils étaient plus de 70 à être inscrits sur les registres officiels et à avoir réalisé au moins une transaction internationale durant l'année précédente (informations personnelles d'après les données de la Direction nationale du commerce et de la concurrence malienne).

de l'état du marché. Cette situation a conduit à l'inversion du rapport entre les activités de courtage (arbitrage spatial, dit en « back-to-back ») et de spéculation (arbitrage temporel).

L'évolution de l'entreprise Dairy Trade illustre cette dynamique. Ses achats et ses ventes ne sont désormais plus systématiquement adossés à la vente ou à l'achat simultané de quantités équivalentes mais ils constituent des paris spéculatifs fondés sur une anticipation de l'évolution future des prix. Alors que les négociants ne se prêtaient que marginalement à cette activité spéculative, Dairy Trade tire désormais l'essentiel de ses revenus de la spéculation. Le directeur adjoint de l'entreprise résume ainsi ces évolutions :

« Avant si tu veux, tu vivais avec 10 % de ton chiffre d'affaire en spéculation, en « position », et 90 % en « back-to-back », c'est-à-dire qu'on achète, qu'on prend une marge, on revend. Aujourd'hui c'est complètement inversé. Si tu ne prends plus de position [si tu ne spécules pas] tu ne peux plus. Parce que tu n'as plus de marge à prendre. Parce que tu as internet, tu as les courtiers, tu as un tel nombre d'informations sur le marché que tout le monde connaît le prix à un instant t si tu veux. Le seul moyen de gagner c'est de spéculer. » (entretien avec le directeur adjoint de Dairy Trade).

2.2 Des difficultés à spéculer sur des produits laitiers : une rapide présentation du métier de spéculateur sur produits laitiers

Spéculer demande, toutefois, la conjonction de certaines conditions matérielles. Tous les produits n'ont pas le même potentiel spéculatif. Kaldor rappelle ainsi que pour qu'un bien fasse l'objet d'un comportement spéculatif, il faut qu'il soit : *« parfaitement normalisé ou susceptible de l'être ; qu'il corresponde à une large demande ; qu'il soit durable ; et que sa valeur, rapportée à son volume, soit importante. Les deux premières conditions sont indispensables pour que se développe l'équivalent d'un marché parfait. Les deux dernières assurent un faible coût de conservation. En effet, plus le bien est durable, et moins la perte imputable au simple passage du temps est grande ; plus la valeur rapportée au volume est grande, et plus le coût de stockage est réduit »*. Ces précisions permettent de comprendre les tensions qui accompagnent le travail de spéculation sur les marchés laitiers. Malgré l'existence de standards internationaux, ces derniers ne sont qu'imparfaitement normalisés. La qualité des produits peut varier selon la saison ou selon leur origine. À certaines provenances peuvent correspondre des qualités spécifiques qui sont plus ou moins appréciées selon l'emploi que l'on souhaite faire du produit.

En outre, certains produits laitiers sont pondéreux, périssables, et leur date de péremption est parfois proche de la date de traite. Ainsi, les produits « industriels » résistent aux longs transports et à des périodes de stockage relativement importantes alors que la durée de conservation des produits « liquides » est bien plus limitée²³.

L'organisation des transactions commerciales complexifie aussi le travail de spéculation. Sur les marchés laitiers, il n'existe pas de marchés centralisés, comme les marchés boursiers. L'exploitation d'opportunités spéculatives – i.e. des écarts de prix dans le temps – est réalisée grâce à des négociations de gré à gré par contacts téléphoniques. La découverte et la mise en relation des parties

²³ Il est courant de vendre du lait en poudre néo-zélandais à un client d'Afrique de l'est ou du beurre sud-américain à un client russe. La poudre de lait écrémé peut être stockée jusqu'à deux ans sans que la qualité du produit ne soit altérée et la poudre de lait entier jusqu'à six mois. Au contraire, le lait cru, qui parcourt le territoire européen en citernes réfrigérées contenant jusqu'à 25 000 litres, supporte rarement des durées de transports supérieures à deux ou trois jours.

intéressées à l'échange fait ainsi partie du savoir-faire que les négociants de Dairy Trade mettent à profit dans leurs spéculations. L'une des principales tâches des traders consistent donc à aller à la « recherche du marché »²⁴. Autrement dit, les traders doivent estimer le prix auquel il leur sera possible de vendre (ou d'acheter) des marchandises à leurs clients. Cette sensibilité aux variations de prix leur permet de prendre des paris sur leurs évolutions futures. Dans le langage financier qu'utilisent les traders enquêtés, ces paris sont appelés des « positions ». Dans le cas où les négociants anticipent les prix à la hausse, ils chercheront à acheter des marchandises avant de les vendre. Ils parlent dans ce cas de « position longue ». A l'inverse, s'ils anticipent une baisse des prix, ils chercheront à signer des contrats de vente pour une marchandise qu'ils n'ont pas encore achetée en espérant la trouver ensuite à un prix inférieur. Nous sommes ici face à une position dite « courte ». Pariant ainsi sur un décalage temporel entre l'achat et la vente, les négociants espèrent honorer leurs engagements lorsque les prix de marché leur seront plus favorables. Ce décalage rend l'activité des traders financièrement risquée.

En pratique donc, prendre des engagements spéculatifs consiste à anticiper une variation de prix (à la hausse ou à la baisse), à répondre aux opportunités d'achat et de vente en fonction de ces anticipations et enfin à exécuter les contrats ainsi signés.

2.3 La hiérarchie des tâches : distribution des droits à spéculer entre traders

Tous les traders de la salle n'ont pas les mêmes responsabilités et n'effectuent pas le même type de tâches. Comme nous l'expliquait un directeur commercial adjoint de l'entreprise, le trader-type doit être à la fois « acheteur » et « vendeur », c'est-à-dire qu'il doit prendre une « position » – effectuer un pari sur les prix futurs – qu'il devra valoriser par la suite en « bouclant » sa position – c'est-à-dire en trouvant une contrepartie à la position prise. Ce discours contraste avec la réalité du métier des négociants de Dairy Trade. Dans le cas des produits industriels (poudres et beurre) notamment, les prises de positions sont des décisions qui, en raison des risques financiers encourus et du développement récent de la spéculation dans le négoce de produits laitiers, sont prises par les trois actionnaires-salariés de l'entreprise (le directeur commercial, M. Broussot, et les deux directeurs adjoints, Arthur et Gérard). Les autres traders sont néanmoins au fait des décisions prises et y participent en donnant leur avis – leur « sentiment » selon le langage de Gérard – en amont des décisions spéculatives. Ils peuvent, de plus, consulter au besoin les positions de l'entreprise sur chacun des produits au moyen d'un logiciel *ad hoc* qui centralise l'ensemble des transactions. Les traders non-actionnaires restent donc cantonnés à un rôle de commercial sur leur zone respective, tout en étant au fait de la stratégie globale décidée. S'ils achètent eux-mêmes du lait en poudre ou du beurre, c'est pour répondre à une demande effectuée par un autre trader qui n'a pas de marchandise à disposition (cas d'une position courte) ou qui cherche à effectuer une affaire en *back-to-back* (achat et vente dans le même temps). Inversement, les marchandises vendues par ces traders-commerciaux seront des marchandises achetées par l'un des trois traders « preneur de risque » (cas d'une position longue) ou acheté dans le cadre d'une affaire en *back-to-back*.

Dans le cas des produits liquides, la prise de position est un engagement davantage distribué. Les achats sont généralement effectués de manière collégiale entre les traders regroupés sur la table dédiée aux produits liquides. Les traders-liquides n'ont toutefois pas le même poids dans les prises de

²⁴ Karin KNORR CETINA et Urs BRUEGGER, « La technologie habitée », *op. cit.*

décision. Arthur, qui a développé cette activité chez Dairy Trade il y a une quinzaine d'années, valide les opportunités de prises de position proposées par ses collègues. Arthur délègue toutefois de plus en plus la gestion des positions-liquides à Gaëtan.

3 Définir les positions

3.1 Lire le cours du marché pour définir des positions : entre analyse fondamentaliste et contrainte de liquidité

3.1.1 Des stratégies spéculatives fondées sur une analyse fondamentaliste

Lorsqu'il s'agit de prendre des décisions spéculatives, les traders font régulièrement appel au raisonnement fondamentaliste qu'ils mobilisent par ailleurs pour justifier – à leur yeux et aux yeux de leurs clients – l'évaluation qu'ils font d'une situation marchande. Cette grammaire de la rareté n'est donc pas seulement un discours rhétorique pour justifier auprès des clients les conditions de vente proposées. Elle donne du sens aux évolutions de prix, elle constitue une grille d'analyse des variations de prix, ce qui permet aux traders de construire des stratégies spéculatives qui leur paraissent raisonnables²⁵.

Dans le cas de transactions marchandes régulières, les traders portent donc une grande attention au niveau de production de lait, principale variable fondamentale dans les zones où le niveau de consommation est relativement stable. Cela leur permet d'anticiper leur niveau de production en produits vrac.

« Si tu veux, on a plusieurs paramètres. On a le paramètre... Le premier indice, c'est la production laitière. A savoir, le niveau de production et les perspectives de production dans chaque pays. C'est notre indicateur prépondérant pour savoir si les gens vont avoir de la matière ou pas. Ça c'est un paramètre. Un autre paramètre c'est les stocks publics et les stocks privés. Donc savoir si les usines ont des stocks de poudre, de marchandise ; savoir si Bruxelles... Parce que tu sais dans les systèmes d'intervention... Donc quand les stocks sont à zéro, si tu veux, c'est beaucoup plus... Le marché reste beaucoup plus volatil que quand tu as 200 000 tonnes, là tu as une tendance de fond. Tu as peut-être des petits mouvements mais tu sais très bien qu'avec un gros stock, le marché il sera à la baisse à un moment donné, fortement. Des fois, il n'y a pas de stocks, il est volatil et il peut exploser sans aucune... Si tu veux sans aucune barrière... Sans aucune limite à l'augmentation. » (Arthur, directeur commercial adjoint et trader multi-produits)

Dans la citation qui suit, Gérard s'appuie sur une analyse de la saisonnalité de la production pour construire et valider sa stratégie :

« Là, par exemple, j'ai vendu du beurre que j'ai pris ces derniers jours...Ça c'est un truc que j'ai vendu...Le mec était acheteur en beurre polonais et j'ai réussi à lui vendre à 3700. Pour du beurre polonais, c'est un bon prix si tu veux. Donc je n'ai pas cherché... Sachant que je n'ai pas d'offre à ce prix. Mais vu que juillet-août ça a tendance à [baisser]... Je pense que je vais réussir à en trouver. Je

²⁵ Cela semble d'autant plus le cas que les traders maîtrisent les approvisionnements et les débouchés du produit qui fait l'objet de la réflexion. En effet, comme nous venons de le souligner dans la section précédente, les stratégies spéculatives sont dépendantes des capacités des négociants à anticiper des débouchés potentiels. Leur spéculation dépend ainsi de leur réseau commercial qui, en rendant le marché liquide – aux yeux de ces négociants – rend envisageable les stratégies spéculatives.

ne panique pas [on est ici dans le cas d'une spéculation à la baisse]. » (Gérard, directeur commercial adjoint, trader-beurre)

La maîtrise des débouchés couplée à une analyse de marché de type fondamentaliste permettent ici de faire *tenir* le jugement sur ce qu'est réellement le prix de marché du beurre aujourd'hui et ce qu'il sera demain. Il anticipe le fait que les prix vont baisser et qu'il trouvera un acheteur pour ce client à qui il a vendu du beurre polonais ; il « ne panique pas » puisqu'il anticipe des prix et des opportunités d'affaires qui lui sont favorables. Il anticipe à la fois l'écart entre deux évaluations dans le temps d'une même marchandise et les prises qui lui permettront de valoriser cette anticipation.

Les traders portent aussi intérêt à certains signes qui ne « trompent pas ». Gérard nous en donne un exemple :

« L'indice qui est important c'est par exemple quand tu as une laiterie, donc quelqu'un qui produit, qui commence à acheter. Ça c'est quand même un signe en général d'orientation des prix. Et puis après tu as les tailles de laiterie. Tu as des laiteries qui sont insignifiantes qui vont plutôt agir sur le plan régional et tu as des usines comme Lactalis qui lorsqu'elles commencent à acheter de la matière grasse, tu te dis « tiens, ils doivent être en déficit, attention le marché, il risque de monter ». » (Gérard, directeur adjoint et trader-beurre)

Dans ces choix spéculatifs, l'analyse des fondamentaux peut permettre d'interpréter certaines tensions dans les échanges, de rester « droit dans leurs bottes » – de ne pas « paniquer » – c'est-à-dire de garder son évaluation de la tendance de marché intacte, même lorsque d'autres acteurs commencent à interpréter un retournement. C'est l'exemple donné par Gérard, d'un contrat beurre dont il ne voyait pas les prix redescendre en dessous de 3 650 euros alors que ses clients cherchent à lui acheter en dessous. Les engagements commerciaux tiennent ainsi au fait qu'ils pensent avoir effectué une bonne évaluation du marché et qu'ils réussiront à acheter et vendre en fonction de celle-ci.

3.1.2 Le poids de l'accès aux réseaux commerciaux dans la définition des stratégies spéculatives : un sens pratique des flux

Les remarques précédentes sur l'importance de pouvoir anticiper des débouchés font directement écho aux travaux d'André Orléan qui a souligné avec force le lien étroit qu'il y avait entre la liquidité de marché (la facilité à acheter et vendre une marchandise) et le développement de comportements spéculatifs²⁶. Les stratégies spéculatives ne sont en effet profitables qu'à la condition que les positions prises (achat ou vente sans contrepartie) puissent trouver à se « boucler » à une période profitable pour le trader. L'un des avantages des intermédiaires comme Dairy Trade vis-à-vis des autres acteurs de marché est de multiplier les transactions et de maîtriser un grand nombre de canaux de distribution, ce qui leur permet de multiplier les opportunités d'affaires possibles. En conséquence, les traders de cette entreprise peuvent avoir une représentation fluide des échanges marchands qui se déroulent sur le marché.

Dans ce contexte, les volumes traités sont une information de premier ordre pour évaluer la justesse d'un prix et la tendance future des cours. Gérard et M. Broussot illustrent respectivement ces deux points :

²⁶ André ORLÉAN, *Le pouvoir de la finance*, Paris, O. Jacob, 1999, p. 31.

« Tu vois, si tu veux, quand la semaine dernière tu avais tous les mecs qui disaient 3 650 etc. Nous, cette semaine, on n'a rien vendu à 3 650. On a tout vendu au-dessus. Ça a confirmé le sentiment qu'on avait que ça reste quand même ferme. » (Gérard, directeur commercial adjoint et trader-beurre)

« Samuel : Le retournement s'est lu comment [après la flambée des prix de 2007] ? Vous l'avez lu sur un autre marché ?

M.Broussot : Non, le retournement on l'a lu parce qu'à un moment donné... Le marché il s'alimente par lui-même. Quand vous faites des affaires tous les jours, vous voyez bien que le marché, il progresse et qu'il s'alimente. Et quand vous voyez qu'il n'y a plus d'acheteur pendant un jour, deux jours, une semaine, ou très peu d'acheteurs vous vous dites, « à partir du moment où ça ne monte plus, c'est que ça commence à baisser ». Et c'est comme cela qu'on l'a ressenti parce qu'au mois de juillet, le marché s'est arrêté, il ne montait plus. Et puis les transactions se sont arrêtées. L'activité est devenue très petite et à ce moment-là, il faut se dire... Dans tous les cas, si ça ne monte plus, il faut être prudent.

S. : Donc là, vous avez commencé à baisser vos prix pour déstocker ?

M.B. : Voilà.

S. : Avant le retournement ?

M.B. : Exactement. » (Entretien avec M. Broussot, directeur commercial)

Le jugement des négociants s'établit aussi au fil de l'activité commerciale même, au fur et à mesure des signatures de contrats. Les traders développent une sorte de rapport pratique aux flux qui s'échangent sur leur marché. Ici, l'analyse fondamentaliste, qui demande une certaine prise de distance avec une évaluation par les flux, n'intervient qu'à la marge dans l'évaluation marchande des traders. Lorsqu'ils cherchent à évaluer les variations futures de prix et construisent leur stratégie spéculative, les traders s'appuient sur une perception des flux marchands fondée sur les affaires qu'ils ont conclues. S'effectue ainsi une forme d'articulation complexe entre théorie et pratique, entre le raisonnement fondamentaliste et l'analyse de la fluidité du marché.

L'analyse marchande par les flux suppose de la part des traders une certaine assurance sur leur place dans le marché. En effet, il faut être assez sûr de son rôle dans le commerce pour interpréter le faible nombre d'appels reçus et le faible nombre de contrats signés comme une baisse générale d'affaires traitées sur le marché pris dans sa globalité. Cette assurance est confirmée par Gérard :

« Samuel : Qui est-ce que tu relances quand personne ne t'appelle ? (...) Quand personne ne t'appelle, il faut quand même que tu vérifies... Tu suis quand même les choses ?

Gérard : Oui, mais pour moi... Déjà, qu'on m'appelle jamais, ça n'arrive jamais si tu veux. Quand personne ne m'appelle, ça me donne une indication. Le marché est calme.

S. : Et tu crois ça, justement ?

G. : Oui, ça c'est net.

S. : Tu sais que tu as ta place dans le marché ?

G. : Oui, oui, oui. Tu as tous les beaux discours sur la production, le dollar... Ça c'est bien, on a ce discours là aussi. Après, le marché tu le vois. C'est un marché de gré à gré. Tu vois quand il y a beaucoup de clients qui t'appellent, quand il y a beaucoup de fournisseurs qui t'appellent... Ça, c'est un signe. » (Entretien avec Gérard, directeur commercial adjoint et trader-beurre)

Cette citation permet de comprendre comment le trader situe son activité dans un ensemble d'interactions (l'ensemble des transactions commerciales de produits laitiers vrac) sur lequel il n'a pas totalement prise. Ce marché peut être appréhendé à travers le partage d'informations qui ne concernent pas directement Dairy Trade mais ici Gérard donne les éléments d'un raisonnement différent. Lorsque les prix sont moins des repères pour la vente que des informations pour prendre des décisions spéculatives, leur interprétation par une grammaire des fondamentaux n'est plus suffisante. Tout du moins, une telle interprétation des évolutions marchandes doit être adossée à un dispositif qui permet aux traders d'avoir des prises sur la réalité économique que ce discours économique essaie d'illustrer. En d'autres termes, si l'évaluation marchande des produits laitiers passe par la découverte des prix, leur valorisation s'analyse et s'effectue par une compréhension et une prise directe sur les flux commerciaux, c'est-à-dire sur le seul lien objectif qui lie encore les traders à l'objet de leur spéculation.

3.1.3 Une analyse par les transactions commerciales en situation de disproportion des volumes et des prix

Les traders font peu de cas de leur évaluation par les fondamentaux lorsque l'évolution des prix et celle des volumes sont dans des rapports de disproportion comme c'est régulièrement le cas depuis la période de flambée des prix intervenue en 2007²⁷. Dans ces circonstances, l'important est d'effectuer un jeu subtil sur les volumes de position. M. Broussot nous explique la stratégie dans de telles circonstances :

« M. Broussot : Je me rappelle qu'on a découvert que la volatilité pouvait être tellement forte à ce moment-là. Parce qu'on n'avait jamais eu une telle volatilité. Les prix ont doublé. Et je me rappelle qu'on avait fait une petite réunion au mois de février ou mars 2007 et je venais de voir des graphiques sur les céréales. En céréale, les prix avaient doublé et je disais... Je me rappelle... Je disais aux commerciaux, « faites attention parce que les prix ont doublé en céréales ça peut arriver dans nos produits aussi ». Je ne savais pas que ça arriverait mais ça peut arriver. Et puis, on a vu que ça peut arriver.

Samuel : Quelle était la stratégie ?

M. B. : La stratégie c'était surtout (pendant la flambée des prix) de ne pas vendre de marchandise que l'on n'avait pas et puis, deuxièmement, d'avoir de la marchandise d'avance. Il fallait commencer par acheter. Toujours avoir... En fait, vous jouez... Quand vous sentez que le marché peut monter vous pouvez jouer avec un volant de 2000 tonnes par exemple. Vous avez 2 000 tonnes et puis vous voyez bien que si vous vendez bien facilement, donc vous vendez un peu, puis vous rachetez. Vous alimentez. Et puis votre volant, vous le gardez. Et puis, à un moment, votre volant, quand vous arrivez à des niveaux de prix qui commencent à devenir élevés, vos 2 000 tonnes vous les réduisez. Dans un premier temps à 1 500, dans un deuxième temps à 1 000, troisième temps à 500. Parce que le jour où le marché se retourne, la volatilité elle est là aussi. Et je dirai quand le marché baisse, la volatilité est

²⁷ Les prix des poudres de lait ont plus que doublé à cette époque pour un manque de production estimé entre 3 et 4 millions de tonnes qu'il faut comparer à la production mondiale (679 millions de tonnes) et à la part exportée de cette dernière (environ 7 % soit moins de 50 millions de tonnes). Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVÉ et Martin DÉRUAZ, « Organisation des marchés laitiers: les leçons de l'agriculture américaine », in 5^e journée de recherches en sciences sociales INRA SFER CIRAD, Dijon, 2011, p. 2. Voir aussi le chapitre 3.

encore plus forte que quand le marché monte. Parce que les gens... Tout le monde arrête d'acheter. Et quand tout le monde arrête d'acheter vous pouvez perdre 3 à 400 euros dans la journée. » (M. Broussot, directeur commercial de Dairy Trade)

Que l'augmentation des prix soient disproportionnée par rapport aux évolutions de l'offre et de la demande importe peu ici du point de vue du négociant. Les variations de prix et de volume deviennent une ressource en soi pour le trader qui peut en profiter en cherchant toujours à avoir à sa disposition des opportunités d'achat et de vente. A cette époque, les traders ont, de manière très pragmatique, essayé de profiter d'une situation dont ils ne contrôlaient le cours qu'à l'aide d'un indicateur simple : le niveau d'activité. Ici les raisonnements spéculatifs se détachent d'une analyse fondamentaliste pour suivre ce que les prix observés des transactions offrent comme profits commerciaux potentiels. On retrouve ici les commentaires d'Orléan sur la différence entre valeur fondamentale et valeur spéculative.

3.1.4 Des stratégies spéculatives qui s'adaptent aux variations de qualité demandée

Les stratégies de positions doivent, de plus, s'adapter à la variété des produits laitiers disponibles sur le marché. Si nous avons vu les raisons pour lesquelles une représentation du marché laitier comme un marché de la matière apparaît réaliste, au moment de prendre des décisions d'achat et de vente, les négociants peuvent se retrouver face à des qualités spécifiques de produits dont l'anticipation des besoins et des disponibilités est difficile. Dans ces conditions, la construction de stratégies spéculatives profitable se trouve complexifiée. Il existe en effet un certain nombre de produits dont les qualités s'écartent pour partie des deux produits de référence (la poudre de lait écrémé et le beurre). C'est notamment le cas du lactosérum, sous-produit de la production du fromage, qui contient des protéines laitières en quantité moindre que la poudre de lait écrémé²⁸. C'est aussi le cas du lait en poudre entier, produit composé de protéine et de matière grasse laitière, qui ne peut donc se résumer à l'un ou l'autre marché de référence (poudre de lait écrémé ou beurre vrac).

Arthur doit ainsi composer avec cette diversité pour construire ses stratégies de spéculation :

« Samuel : Comment tu gères ta position en fonction des qualités de produit ?

Arthur : En fait on a des positions différentes pour l'écramé, pour la 26 [la poudre de lait entier à 26 % de matière grasse], pour l'animal, pour l'humaine...

S. : Donc tu essaies toujours d'avoir un peu de tout si on est dans une période un peu haussière disons.

A. : ça dépend des marchés mais tu sais, tu n'as jamais de périodes fondamentalement inversées. Tu n'as jamais une tendance super haussière en écramé et baissière en entière.

S. : Mais est-ce que tu essaies d'avoir un panel d'un peu tout ?

A. : Non, ça dépend... Les gros fondamentaux c'est que tu as les produits protéines et les produits matière grasse.

S. : Ok.

A. : Tu peux avoir des tendances inversées. Donc voilà, je peux acheter de l'écramé. Je peux acheter un peu de 26 mais il y a de la matière grasse dedans donc je fais gaffe. Je pense que ça va baisser mais pas trop et le beurre je me mets short. (...)

²⁸ Les cours de ces deux produits sont de fait fortement liés.

S. : Mais il n'y a pas un marché de la matière, il y a des produits. Ok, il y a des grosses tendances sur la matière, mais toi, il faut que tu fasses des choix sur la qualité que tu achètes entre du lait entier, instant' ou regular, animal ou végétal (...)

A. : Après il y a des produits qui peuvent aller sur tel pays, d'autres pas...

S. : Et ça tu le fais en avance donc tu prends la moitié du gros standard et puis un peu de tout ?

A. : Non, par exemple, pour la poudre écrémée, on fait des contrats-options. C'est-à-dire que j'achète chez la coopérative X de la poudre humaine à 100. Je lui dis « j'achète ». Je suis au mois de janvier, pour mettons février-mars-avril. Mais j'achète cette qualité mais ce serait bien si je pouvais avoir une option pour une qualité animale. Donc je lui dis que je veux avoir la flexibilité 30 jours avant de te dire voilà, sur la mensualité avril, je veux te dire si tu la fais en humaine ou en animale. Donc l'animale, la différence c'est 10, donc je te l'achète à 90. Et il se peut aussi que je veuille vendre sur l'Onil²⁹ à 110. Donc c'est-à-dire que sur le même contrat, j'ai une option pour trois produits différents.

S. : ça, tu as ça sur tous les contrats ?

A. : Non, parce que tu as ça sur des gens qui font que de l'animal...

S. : ça se joue à quoi ?

A. : Les installations. Il y a des gens qui ne peuvent pas faire de « standardisé » parce qu'il faut mettre du perméat³⁰ et ils n'ont pas l'outil pour le faire. Tu as des gens qui ne peuvent pas faire du « non standardisé » parce que systématiquement on standardise les laits. Donc ça dépend des paramètres de chaque usine. C'est ce qu'on essaie de développer, d'avoir des fournisseurs multi-produits avec une gamme de produit plus élevés.

S. : Tous les contrats ne sont pas comme ça ?

A. : Non. Mais on en a de plus en plus.

S. : Quelle proportion, à la louche ?

A. : Tu vois, il y a 15 jours, j'ai acheté 2 000 tonnes de poudre et tout comme ça.» (Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint)

La représentation du marché laitier comme un marché parfait de la matière laitière qui distinguerait la valorisation de la matière protéique de la valorisation de la matière grasse, paraît ici trop réductrice lorsqu'il s'agit de prendre des engagements importants. Elle ne tient dans les faits que parce que les traders réussissent à l'adapter à la diversité des produits qui se proposent à eux. Dans le cas cité ici, Arthur ne se permet une telle spéculation que parce qu'il a réussi à négocier avec son fournisseur un contrat à option. Il peut ainsi construire sa stratégie à partir de la valeur d'un produit-type qui sert de référence commune (ici le lait en poudre écrémé pour la consommation humaine) et fonde le calcul du prix de vente des produits s'écartant de cette norme³¹. Les contrats à option, qui se développent pour rendre la diversité des produits moins risquée, renforcent en retour l'importance de la valeur des produits de référence³². Pour profiter de la liquidité du marché qu'ils mettent en valeur, les traders essaient donc de signer davantage de contrats à option, afin de leur permettre de ne choisir

²⁹ ONIL : Office national interprofessionnel du lait algérien. Il s'agit de l'un des clients les plus importants de Dairy Trade. Le cahier des charges de cette structure publique est assez spécifique.

³⁰ Le perméat est une sorte de « lait déprotéiné » qui permet d'ajuster la teneur en protéine laitière. L'ajout de perméat permet ainsi de standardiser un lait qui aurait un taux de protéine supérieur au standard.

³¹ Les traders parlent dans certains cas du prix du « point » de protéine ou du prix du « point » de matière grasse. Cela leur permettra par exemple de donner un prix sur une poudre de lait à 28 % de matière grasse alors qu'ils ne connaissent que le prix d'une poudre à 26 %.

qu'ultérieurement la qualité de poudre finalement souhaitée. Mais cette opportunité dépend pour une large part des installations de séchage en place³³. La valorisation spéculative de la poudre de lait trouve donc des limites importantes dans la manière dont l'infrastructure productive de l'économie laitière est organisée et permet une certaine liquidité de marché.

La poudre de lait entier offre des spécificités trop fortes pour être rattachée à l'un ou l'autre des deux produits de référence (la poudre de lait écrémé et le beurre). En effet, elle est un produit « composite » puisqu'elle contient à la fois des protéines laitières et de la matière grasse. Cette caractéristique vient de la valeur d'usage recherchée. Ce produit est généralement à destination des pays en déficit laitier et tient sa valeur de sa capacité à permettre la reconstitution d'un lait liquide proche du lait frais connu du consommateur local. Ces pays en déficit étant avant tout des pays en développement consommant habituellement du lait entier, la substitution du lait en poudre à leur production nationale doit s'effectuer avec de la poudre de lait entier et non avec de la poudre de lait écrémé. La dimension composite de ce produit complexifie ainsi la définition de sa valeur marchande notamment par sa référence au double marché du lait (marché de la matière grasse et marché des protéines).

La spéculation sur la poudre de lait entier est, de plus, réduite par une date limite de consommation plus courte que pour la poudre écrémée. Ceci est dû au risque d'oxydation de la matière grasse au contact de l'air qui donne à la poudre un goût rance. Cette caractéristique rend les clients très regardants sur la date de production : « *il faut savoir que la 26, les principaux pays acheteurs exigent une date de moins de trois mois de la date de la fabrication à la date de l'embarquement. Donc tu ne peux pas spéculer* » (Arthur) ou, tout du moins, la spéculation par le stockage est compromise. En effet, cela n'empêche pas Arthur de faire des achats à terme, c'est-à-dire, par exemple, d'acheter 500 tonnes de poudre entière en janvier pour une livraison en mars. Dans ce cas la poudre ne sera produite qu'en mars. Les contrats d'option mentionnés précédemment sont, de fait, des contrats à terme. De plus, ces difficultés à spéculer sur de tels produits ne sont pas synonymes de prix plus lissés. Ce produit se trouvant à la frontière des deux marchés du lait, il subit les mêmes tendances, les industriels pouvant ajuster leur production à la demande.

Pour approfondir l'analyse des stratégies de prises de décision, il importe maintenant de se centrer sur la manière dont les traders se représentent l'ensemble des marchandises à leur disposition, c'est-à-dire leurs engagements spéculatifs. Ceux-ci structurent, comme nous venons de le souligner, tant les décisions futures de spéculation que les choix commerciaux (plutôt acheter ou plutôt vendre).

3.2 L'objectivation des stratégies spéculatives

Dans une partie précédente de notre thèse, nous avons appréhendé les représentations marchandes des traders à partir des notes prises sur leurs cahiers au cours des interactions commerciales qui rythment

³² On retrouve ici une dynamique proche de la discipline des filières étudiée par Stanziani dans Alessandro STANZIANI, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires: au-delà de la pénurie », in Martin BRUEGEL (dir.), *Profusion et Pénurie : les hommes face à leurs besoins alimentaires*, Rennes, Pur, 2009, pp. 103-120 ; Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », in Nadine LEVRATTO et Alessandro STANZIANI (dirs.), *Le capitalisme au futur antérieur: crédit et spéculation en France, fin XVIII^e - début XX^e siècles*, Bruxelles, Bruyant, 2011, pp. 69-105.

³³ Sur ce point voir la section III, b), 1. d) dans le chapitre 4.

leur quotidien professionnel³⁴. Ces écrits ne donnent toutefois aucune information sur la manière dont les négociants *investissent*³⁵ – ou prennent pied dans – les différents univers marchands dans lesquels ils souhaitent s’engager. Ils ne donnent à voir ni les marchandises achetées ou vendues, ni les appariements décidés entre les achats et les ventes, encore moins la manière dont les décisions d’achat et de vente se réalisent concrètement. En somme, ils n’informent ni sur les stratégies spéculatives entreprises, ni sur la manière dont les traders pensent le profit commercial. Pour suivre au plus près ce travail de valorisation commerciale des produits laitiers négociés chez Dairy Trade, nous proposons de suivre d’autres traces écrites. Partir une nouvelle fois des écrits nous permettra de mettre en exergue les cadres cognitifs et matériels à travers lesquels se déploie l’activité de négoce. Nous insisterons ici sur leur importance dans la mise en forme des différents raisonnements spéculatifs.

Les dispositifs dont il sera question sont tous des « artefacts cognitifs » dans le sens donné par Donald Norman à cette notion³⁶. Ils sont utilisés « *pour conserver, exposer et traiter l’information dans le but de satisfaire une fonction représentationnelle*³⁷. » Ces supports ont une double fonction : ils doivent représenter au mieux les engagements pris (fonction représentationnelle) et servir à enclencher les transactions marchandes dont ces écrits ne sont que des anticipations (dimension pragmatique). Ils matérialisent ainsi la volonté des traders de spéculer.

L’exécution des décisions prises par les négociants n’est en effet pas une tâche dévolue aux traders mais à un service logistique dont le rôle dans le processus de spéculation sera étudié plus en détail dans la dernière partie de ce chapitre. Nous insisterons d’abord sur les variations de forme dont ces décisions font l’objet. Nous verrons notamment comment les écrits qui servent de support aux décisions spéculatives s’adaptent à une double contrainte : celle de s’ajuster aux spécificités des produits – ce qu’illustraient à leur manière les cahiers ; et celle de s’adapter aux conditions d’exécution des contrats – conditions d’un rapport au marché efficient.

3.2.1 Un dispositif d’objectivation des positions à disposition de tous

Quel que soit le produit considéré, toutes les positions de l’entreprise sont observables au sein d’un logiciel comptable nommé Calculator. Les traders y entrent l’ensemble des données concernant chacun des engagements consentis. Ces données doivent être assez précises pour notamment permettre l’impression papier, via le logiciel³⁸, des contrats relatifs aux engagements consentis oralement ou par courrier électronique. Certaines de ses fonctionnalités offrent également la possibilité aux traders d’évaluer la « position globale » de l’entreprise pour chaque produit, c’est-à-dire la différence nette entre les quantités achetées et les quantités vendues. Cette fonctionnalité n’offre, par contre, aucune information sur l’origine ou sur certaines spécificités qualitatives du produit considéré.

Figure 1 : Vue de la position globale en poudre de lait écrémé avec le logiciel Calculator

³⁴Pinaud, Samuel, 2014 *Matière à spéculer : les produits laitiers saisis par l’écrit*. Sociologie du Travail 56(1): 103–126.

³⁵ Cette thématique a été suivie par Knorr Cetina et Bruegger pour comprendre comment les écrans informatiques ont permis à de nouvelles formes de vie d’apparaître sur les marchés financiers Karin KNORR CETINA et Urs BRUEGGER, « La technologie habitée », *Réseaux*, 2003, vol. 122, n° 6, p. 111.

³⁶ Donald NORMAN, « Les artefacts cognitifs », in Bernard CONEIN, Nicolas DODIER et Laurent THÉVENOT (dirs.), *Les objets dans l’action*, Paris, Editions de l’EHESS, 1993, p. 18.

³⁷ *Ibid.*

³⁸ Ce logiciel permet une mise en forme standard des contrats.

	Purchase	Sales	Position	Nos	
Forecast			0	0	
Inventories			-3 174,600	183	Details
Inventories (reserved)			0,000	0	
Goods in Transit	4 627,040	0,000	4 627,040	176	Details
Goods nominated	0,000	0,000	0,000	0	
Contracts	6 437,850	9 203,132	-2 765,282	222	Details
Contracts (min.)	6 190,561	8 844,351	-2 653,789	222	Details
Contracts (max.)	6 685,139	9 561,913	-2 876,774	222	Details

Le logiciel Calculator donne à voir les quantités achetées (colonne « *Purchase* »), les quantités vendues (colonne « *Sales* ») ainsi que leur différence qui correspond à la position de l'entreprise sur le produit considéré. Sur la Figure 1, la position est courte (-2 765,282 tonnes).

La forme d'objectivation des positions que propose Calculator est utilisée de manière très diverse par les traders selon leur spécialité. Il est le seul outil utilisé par Arthur pour savoir « où il en est » dans ces positions en poudre, tandis qu'il n'est jamais utilisé pour cela par les traders de produits liquides. L'analyse des écarts à cette forme-typique de représentation des positions prises nous permettra d'explicitier la manière dont les différents marchés laitiers demandent aux traders de développer des raisonnements spéculatifs adaptés.

3.2.2 Une vision globale des positions pour les produits les plus standardisés

L'activité spéculative sur la poudre de lait est distribuée entre les directeurs commerciaux de l'entreprise qui définissent les engagements spéculatifs de l'entreprise et des commerciaux-vendeurs qui ont en charge une zone commerciale spécifique. L'activité de ces derniers se limite donc à la vente de produits à partir des prix de marché dont nous avons vu précédemment les modalités d'élaboration.

Si Julien, trader-vendeur de poudre de lait, a accès à Calculator, la représentation des décisions spéculatives que ce logiciel permet n'intervient que très peu avec sa pratique du commerce. Son travail est principalement évalué en volume de produit vendu et non en fonction des profits qui ressortent de ces ventes. Ainsi, un contrat signé pourra être considéré comme une bonne affaire s'il est fait au-dessus du prix de marché même si, *in fine*, l'affaire s'avère négative en raison du prix de la marchandise achetée. En somme, la rentabilité des affaires n'est pas de la responsabilité des traders-vendeurs.

Arthur est responsable, avec M. Broussot et Gérard, de ces décisions et, de ce fait, porte une grande attention aux engagements pris. Pour cela, il s'appuie pour partie sur Calculator. Ce logiciel lui offre en effet une représentation assez juste des engagements pris. D'abord parce que le rythme du marché de la poudre lait est assez lâche pour permettre aux traders, acheteurs comme vendeurs, d'enregistrer au fil des contrats les données négociées au sein du logiciel comptable maison. De plus, les poudres de lait sont les produits laitiers les plus standardisés (relativement aux produits liquides et au beurre) et le nombre de contrats signés est relativement limité. Cela permet à Julien de toujours avoir à l'esprit les qualités de produits à sa disposition ou recherchées. Dans ces conditions, Calculator est une béquille cognitive suffisante pour construire des stratégies spéculatives efficaces.

3.2.3 Un dispositif personnel de calcul : le cas de la spéculation sur le beurre

Le négoce du beurre est le fait d'un unique trader embauché il y a plus de 20 ans pour cette tâche. Pour se représenter ses engagements pris à l'achat et à la vente (ses « positions »), celui-ci utilise une simple feuille sur laquelle il inscrit les contrats de beurre signés par l'entreprise (Figure 2). Cette feuille, posée de manière visible sur son bureau, l'accompagne dans toutes les discussions commerciales. Elle lui permet de savoir qu'elles sont les marchandises à sa disposition (*i.e.* les marchandises achetées qui n'ont pas été vendues) et les engagements de vente non encore « couverts » (*i.e.* les ventes pour lesquels il n'a pas encore trouvé de fournisseurs).

Figure 2 : Représentation des positions prises en beurre par Gérard, trader-beurre

Quantités Beurre achetées :

Origine	Quantité (MT)	Prix (FEA)
ANT - Beurre INSU	154	3740
IC - " "	330	3600
Beurre - Beurre fait	132	3790

Vente

PANARI - Beurre PSA	100 MT	Sept → Dec
PROCTER & G. - Beurre UE	154 MT	Janv / Avr / Sept

Cette feuille est séparée horizontalement en deux. En haut, se situent les informations concernant les achats. Le négociant y distingue les différentes origines, les quantités achetées et leur prix. Il effectue cette même distinction en bas pour les ventes en ajoutant la période de livraison souhaitée. Ces différenciations entre acheteurs et vendeurs sont indispensables à la bonne réussite des négociations.

En effet, malgré la grande homogénéité des produits laitiers considérés, des différences subsistent entre producteurs, ce qui engendre des demandes spécifiques de la part des clients. Certains clients préfèrent, par exemple, le beurre produit par les grandes usines allemandes ou hollandaises en raison de la plus forte standardisation qui y régnerait. La variable « saison » peut aussi intervenir. Le « beurre d'hiver » est par exemple plus apprécié par les pâtisseries (cas de Panavi en bas de la Figure 2) car l'alimentation fournie en hiver au bétail contient un acide gras qui rend le beurre plus dur. Pour ces raisons, Gérard, le trader-beurre, distingue l'origine du produit et l'identité du client et ne cherche pas seulement à avoir une vision des engagements pris par Dairy Trade. Il cherche à situer les positions au sein d'un ensemble de contraintes que lui impose son marché (ses clients, ses fournisseurs et les contraintes techniques propres à la production de beurre) où le prix des produits échangés n'est qu'une dimension parmi d'autres. La représentation que les traders se font des risques encourus s'en trouve modifiée comme le montre la mise en forme des positions sur la feuille-beurre.

Ce dispositif est remarquable sur un deuxième point : il permet une actualisation des positions. Après chaque vente, le trader met en effet à jour les quantités disponibles de beurre en remplaçant les anciennes quantités disponibles par celles restantes (haut de la Figure 2). Les décisions spéculatives, concrétisées par les différents contrats signés par Gérard, prennent alors la forme d'autant de « tours d'écriture³⁹ » que la feuille peut en contenir. Cela permet au trader d'avoir une représentation dynamique, ou « interactive⁴⁰ », des engagements qu'il a pris sur le marché du beurre.

Techniquement, le logiciel de comptabilité de l'entreprise, Calculator, permettrait de se représenter les positions prises en beurre. Mais Calculator ne donne à voir que la position globale pour chaque produit, c'est-à-dire la différence nette entre les quantités achetées et les quantités vendues, sans distinction d'origine ou de destinataire sur le même onglet. Ce logiciel permettrait à Gérard de retrouver cette précision de l'information puisque chaque commercial y enregistre avec précision l'ensemble des contrats qu'ils ont signés. Mais cette recherche de finesse lui demanderait d'ouvrir un nouvel onglet sous forme d'un tableau, duquel il est possible d'observer l'ensemble des contrats et des factures qui ressortent de l'activité de l'entreprise. Dans ce tableau, chaque ligne correspond à un contrat. Aucun bilan des positions n'est proposé dans cet onglet. L'articulation entre la position globale et cette liste des contrats est impossible, ce qui rend difficile l'évaluation du risque pris par l'entreprise.

L'efficacité du dispositif mis au point par Gérard vient ainsi de la réunion ordonnée, dans un même espace de lecture (une simple feuille volante), de l'ensemble des informations nécessaire pour savoir « où il en est » dans ses engagements et quelles sont les possibilités qu'il peut offrir à ses clients. Cette simple feuille volante donne à voir une évaluation des risques assez fine pour refléter la diversité des engagements pris tout en étant assez globale pour lui permettre d'évaluer les risques encourus dans leur intégralité. La réunion ordonnée des positions selon les différences qui comptent dans le commerce du beurre font de cette feuille un « espace de calcul⁴¹ » qui supporte les dimensions tant qualitatives que quantitatives des paris spéculatifs entrepris. La feuille-beurre n'est utile au trader qu'à

³⁹ Béatrice FRAENKEL, « La traçabilité, une fonction caractéristique des écrits au travail », *Langage et travail*, 1992, n° 6, « Journée d'étude « les écrits au travail » », p. 27.

⁴⁰ Béatrice FRAENKEL, « Écrits de travail », in Antoine Bevort, Michel Lallement, Annette Jobert et Arnaud Mias (dirs.), *Dictionnaire du travail*, Paris, Puf, 2012, pp. 225-228.

⁴¹ Michel CALLON et Fabian MUNIESA, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseaux*, 2003, vol. 122, p. 189 ; Sandrine BARREY, « Formation et calcul des prix: le travail de tarification dans la grande distribution », *Sociologie du Travail*, 2006, vol. 48, n° 2, pp. 142-158.

la seule condition de réunir ces deux dimensions propres à chaque marchandise, à chaque décision spéculative.

Calculator ne permet pas d'accéder à cette pragmatique des engagements spéculatifs. Il n'offre pas les prises⁴² nécessaires aux traders pour qu'ils puissent imaginer des appariements adaptés aux désirs de leurs clients. Il propose par contre une vision globale nécessaire à l'évaluation de l'ensemble des engagements en cours, ce sur quoi la feuille-beurre est perfectible. Des écarts de plusieurs dizaines de tonnes peuvent en effet exister entre la position globale inscrite sur la feuille-beurre et la position annoncée par Calculator pour le même produit. Ceci est dû aux libertés octroyées à la logisticienne qui a en charge l'exécution des contrats-beurre⁴³. Cette dernière a la permission de changer, à la marge, les appariements effectués par le trader-beurre, ce qui peut faire évoluer sensiblement les positions de l'entreprise sur ce produit⁴⁴. Gérard utilise ainsi Calculator pour recadrer régulièrement la vision du risque que lui offre sa feuille-beurre :

« *Je ne sais pas en fait où est le plus et où est le moins [avec Calculator], à quoi ça correspond. Du beurre hollandais, du beurre belge... Mais ceci dit, il y a nécessité de se caler par rapport à ça [à Calculator]. C'est ça qui est le système quoi. Des fois, il peut y avoir des erreurs [sur la feuille]. Et il faut à un moment donné les corriger.* » (Entretien avec Gérard, trader-beurre)

Cet exemple permet de rappeler que la feuille-beurre n'illustre pas directement les engagements effectifs de l'entreprise. C'est un « artefact cognitif » qui ne rend compte que des décisions prises par les traders mais pas des contrats réellement exécutés. Elle n'est qu'une représentation de la manière dont le trader souhaite voir exécuter les contrats signés. En cela, elle matérialise sa volonté de spéculer et l'autonomie relative de son raisonnement. La réalité des engagements marchands découle des choix d'appariement généralement dictés par le négociant mais qui dépendent, *in fine*, des conditions de production de chaque transaction. Dans le cas proposé ici, la construction des appariements est distribuée entre le trader en charge du beurre et la logisticienne qui l'accompagne dans son activité depuis de nombreuses années.

La feuille-beurre donne à voir un exemple d'interface qui ne remplit qu'imparfaitement sa fonction représentationnelle. Elle n'effectue que de manière approximative le lien entre une volonté personnelle et l'environnement économique⁴⁵ sur lequel l'acteur souhaite agir. L'exemple du recadrage de la feuille-beurre illustre cette faiblesse. L'espace de calcul que représente la feuille-beurre s'est désajusté de la réalité qu'elle représente. La feuille-beurre, comme artefact cognitif, se retrouve en effet affaiblie en raison de son incapacité à prendre en compte ce décalage entre les conditions négociées (l'accord commercial) et la transaction réellement effectuée (les conditions de l'exécution de l'accord).

⁴² Christian BESSY et Francis CHATEAURAYNAUD, « Les ressorts de l'expertise. Epreuves d'authenticité et engagement des corps », in Bernard CONEIN, Nicolas DODIER et Laurent THÉVENOT (dirs.), *Les objets dans l'action*, Paris, Editions de l'EHESS, 1993, pp. 141–164.

⁴³ Voir *infra* pour plus de détail sur le rôle du service logistique.

⁴⁴ Les positions longues en beurre ne dépassent pas quelques milliers de tonnes. Les écarts sont dus aux capacités de transport qui ne sont pas forcément adaptées aux volumes négociés. Dans ce cas, les volumes réellement transportés s'adaptent aux possibilités de transport, quitte à ce qu'ils soient inférieurs aux quantités négociées. Ceci a pour objectif de ne pas augmenter les coûts de transport en obligeant le négociant à affréter un nouveau camion ou un nouveau container. Les traders se retrouvent ainsi régulièrement avec quelques reliquats de contrat en gestion.

⁴⁵ Donald NORMAN, « Les artefacts cognitifs », *op. cit.*

Calculator joue ainsi un rôle de « garde-fou » important. Il recadre l'évaluation du risque réalisé par le trader lorsque l'élaboration de ses stratégies spéculatives s'éloigne des modalités pratiques d'exécution de ses décisions. L'instantanéité, généralement attribuée aux relations marchandes, trouve ici ses limites. Le travail d'élaboration intellectuel, qui permet au trader de penser son inscription dans le marché au travers de cette simple feuille-beurre, demande à être circonscrit pour garder son efficacité. Calculator doit ainsi venir en appui de cet outil pour rendre le calcul spéculatif plus juste. Cette limite donnée à la « virtuosité⁴⁶ » du calcul spéculatif permise par la feuille-beurre, apparaît comme une condition indispensable à la réussite des stratégies spéculatives entreprises.

3.2.4 La spéculation sur les produits laitiers liquides

A la différence du négoce de poudre de lait, celui des produits liquides est partagé entre cinq traders qui doivent se coordonner pour, à la fois, prendre des positions – c'est-à-dire spéculer –, mais aussi chercher des contreparties aux positions prises. Le support qui illustre les prises de position de l'entreprise double donc sa fonction représentationnelle – montrer les positions prises – d'une fonction de coordination entre traders. Pour ce faire, les traders-liquides utilisent des tableaux Excel (Figure 3) partagés sur lesquels sont regroupés, par produit et par semaine, tous les engagements pris à l'achat comme à la vente. Chaque feuille fait référence à des livraisons qui s'effectueront la semaine suivante.

Figure 3 : Fac-similé de la feuille Excel utilisée par les traders-liquides

ENTIER - CODE PRODUIT : MIR																	
LET 2011 - SEMAINE 27																	
Code produit	LIEU DE DEPART	LIEU DE DESTINATION	PAYS D'ORIGINE	Unité (L ou K)	Base MG	Base MP	PRIX	DEVISE	CONVERSION	Dif MG	Dif MP	QTE	HORAIRE	DATE DE CHARGEMENT	CLIENT	Code produit	LIEU DE DEPART ou IP ^o Agrément
II INCLUDES																	
S 01 à S12 incluses																	
MIR38-32		Moyon	FR	L	38	32	303	EUR		2,6	6,6	25		04/07/11	DELICELA	MIR38-32	
MIR38-32		Moyon	FR	L	38	32	303	EUR		2,6	6,6	25		05/07/11	DELICELA	MIR38-32	
MIR38-32		Moyon	FR	L	38	32	303	EUR		2,6	6,6	25		06/07/11	DELICELA	MIR38-32	
MIR38-32		Moyon	FR	L	38	32	303	EUR		2,6	6,6	25		07/07/11	DELICELA	MIR38-32	
II INCLUDES																	
SEM 26 à 30																	
MIP35	Hungen		DE	K	35	0	340	EUR		0	0	25		04/07/11	BIANCHI	ORIZZONTI	
MIR38-32	Aboncourt Gésincourt		FR	L	38	32	345	EUR		3	0	25		02/07/11	ALPI	MIR37-31	
MIR38-32	Bras sur Meuse		FR	L	38	0	345	EUR		3	0	25		03/07/11	ALPI	MIR37-31	
MIR38-32	Bras sur Meuse		FR	L	38	0	345	EUR		3	0	25		04/07/11	ALPI	MIR37-31	
															A COUVRIR	ALPI	MIR37-31
															A COUVRIR	ALPI	MIR37-31
															A COUVRIR	ALPI	MIR37-31
															A COUVRIR	ALPI	MIR37-31
1 citerne par jour de la semaine																	
MIR38-32	La Capelle en Thiérache		FR	L	38	32	335	EUR		3	0	25	10h	04/07/11	POSITION		
MIR38-32	La Capelle en Thiérache		FR	L	38	32	335	EUR		3	0	25	17h	05/07/11	POSITION		
MIR38-32	La Capelle en Thiérache		FR	L	38	32	335	EUR		3	0	25	12h	06/07/11	POSITION		
MIR38-32	La Capelle en Thiérache		FR	L	38	32	335	EUR		3	0	25	10h	07/07/11	POSITION		
MIR38-32	La Capelle en Thiérache		FR	L	38	32	335	EUR		3	0	25	17h	08/07/11	POSITION		

3.2.4.1 Pourquoi un dispositif partagé de ressources ?

L'usage d'un dispositif de « ressources partagées »⁴⁷ permet de s'adapter aux caractéristiques du négoce de produits liquides. Les traders-liquides pourraient, comme le fait le trader-beurre, s'appuyer sur un support personnel pour construire les appariements entre achats et ventes. Mais les tableaux

⁴⁶ NICOLAS Dodier, *Les hommes et les machines: la conscience collective dans les sociétés technicisées*, Paris, Métailié, 1995, 385 p.

⁴⁷ NICOLAS Dodier, « Représenter ses actions. Le cas des inspecteurs et des médecins du travail », in PATRICK Pharo et LOUIS Quéré (dirs.), *Les formes de l'action. Sémantique et sociologie*, Paris, Editions de l'EHESS, coll. « Raisons pratiques », n° 1, 1990, pp. 115-148.

présentent l'avantage non négligeable, par rapport à une simple feuille, d'allonger la liste des opportunités d'achat ou de vente. Cette augmentation des opportunités offertes permet d'imaginer d'autres appariements qui seraient impensables si les traders-liquides travaillaient de manière cloisonnée. La mise en commun des ressources permet ainsi aux traders de multiplier leurs possibilités d'action en reliant les informations dont ils disposent et donc d'imaginer des appariements impensables dans le cas, ici fictif, de traders-liquides isolés. La mise en commun des ressources permet ainsi aux traders de gagner en « puissance de calcul »⁴⁸.

L'intensité du commerce des produits laitiers liquides explique en outre l'intérêt d'un tel dispositif. Il se concentre sur deux ou trois jours de la semaine et les marges par contrat y sont faibles – en comparaison de celles qu'il est possible d'espérer dans le commerce de produits industriels. Trouver une contrepartie à un achat ou à une vente exige beaucoup de réactivité et d'inventivité dans la construction des appariements. Dans ces conditions, les diverses possibilités offertes par les tableaux-liquides peuvent s'exprimer pleinement.

De plus, l'intensité du commerce de produits liquides explique que les traders n'utilisent pas Calculator comme dispositif de ressources partagées. La réactivité qu'il demande pousse en effet les traders à enregistrer les contrats dans Calculator à la fin de la semaine, une fois la période de négociation terminée. Ainsi, pendant la période de négociation, la seule représentation des positions disponibles est celle que propose la feuille Excel.

3.2.4.2 Un dispositif adapté aux caractéristiques des produits liquides

Si les cahiers peuvent, sans trop de préjudice, omettre une partie des spécificités de chaque produit laitier pour mettre en avant leur prix, il n'en n'est pas de même pour les écrits qui aident à construire les appariements entre les produits achetés et vendus. La spécificité de chaque produit doit ici être davantage explicitée pour répondre aux conditions d'achat et de vente. C'est ce qu'illustre le nombre de colonnes des tableaux (Figure 3).

A chaque tableau Excel correspond un produit et à chaque ligne, la livraison d'une citerne – qui est le moyen de transport standard pour ce type de produits. Verticalement la feuille est découpée en deux parties. La partie gauche est réservée aux données relatives au fournisseur, la partie de droite à celles de l'acheteur. Les informations placées en colonne sont similaires pour les deux parties. Ces informations concernent les caractéristiques du produit (le taux de matière grasse (MG), le taux de protéine (MP), l'origine, etc.) et les conditions de la transaction (le lieu d'embarquement, le lieu de destination, le prix...). Certaines colonnes sont toutefois réservées à d'autres acteurs participant à la transaction (un courtier, un transporteur).

Lorsqu'une citerne a été vendue sans qu'une autre ait été achetée (position courte), les négociants inscrivent d'un rouge vif surligné en jaune, « à couvrir » du côté acheteur. Ils inscrivent « position » du côté vendeur s'il s'agit d'une position longue (citerne achetée à laquelle aucune vente de citerne n'est associée) (Figure 3, en bas à droite).

⁴⁸ Michel CALLON et Fabian MUNIESA, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *op. cit.*, p. 22.

3.2.4.3 Un dispositif qui cristallise les tensions entre traders-liquides

A chaque inscription, les traders sauvegardent le document partagé ce qui a pour effet de le mettre à jour sur l'écran de ses collègues. Cette modalité de construction de l'équivalence entre les offres et les demandes reste malléable jusqu'au moment de la livraison. Il n'est ainsi pas rare de voir un trader changer les appariements en fonction des nouvelles opportunités de gain qui s'offrent à lui. De telles pratiques sont habituelles notamment lorsqu'un réappariement permet une optimisation des coûts de transport.

Les tableaux-liquides sont les outils privilégiés de coordination entre les traders-liquides même si ceux-ci communiquent aussi régulièrement par oral. Chaque trader est libre de travailler sur la ligne – la citerne – de son choix. La proximité géographique des offres et des demandes joue un rôle prépondérant dans le « partage des citernes » entre traders. Les lignes qui font référence aux citernes situées dans l'Est de la France sont ainsi très prisées par les traders-liquides en raison de leur position centrale dans l'espace laitier européen. Elles peuvent être vendues en Allemagne, en Suisse, en France ou prendre la direction du Nord de l'Italie.

La concurrence qui existe dans l'attribution des lignes n'est pas la seule source de tensions dans la coordination entre traders. D'autres frictions peuvent surgir, notamment lorsqu'un trader oublie de mettre à jour l'un des tableaux-liquides. Une même citerne peut alors être vendue plusieurs fois. Une telle situation oblige les traders, s'ils veulent respecter leurs engagements, à acheter une citerne quel qu'en soit le prix. Comme dans le cas de la feuille-beurre, il faut relativiser ici la capacité du tableau-liquide à se soustraire à la réalité qu'il souhaite mettre en forme. La substitution du « rapport au monde » par le « rapport à l'artefact » que suggère Norman⁴⁹ n'est ici que relative⁵⁰. La médiation technique proposée par le tableau-liquide n'affaiblit en rien la connaissance que les traders ont du fonctionnement du commerce de produit liquide en Europe. Ils savent qu'une citerne située dans le sud de l'Espagne ne pourra, en aucun cas, être vendue dans le sud de l'Italie en raison de la fragilité du produit. Cette manipulation apparaît pourtant réalisable si l'on s'en tient aux manipulations rendues possibles par le tableur Excel. Les traders de produits laitiers ont pourtant conscience de ce que Norman nomme, de manière judicieuse, le « gouffre de l'exécution⁵¹ », autrement dit les modalités concrètes d'intervention sur l'environnement économique sous-jacent.

Le mouvement d'intellectualisation et de rationalisation qui signifie pour Weber un « éloignement croissant avec la maîtrise pratique de son environnement⁵² » trouve ici ses limites. Celles-ci peuvent être attribuées pour partie à la force de rappel que constitue la matérialité du produit qui conditionne les modalités de sa mise en marché. En effet, les produits laitiers rappellent tous à leur manière aux personnes qui les manipulent qu'ils ne sont jamais uniquement des « bouts de papiers », des contrats. Ils imposent avec eux leurs propres conditions de manipulation. S'ils sont manipulables au travers d'un tableau Excel, des logiciels informatiques ou d'une simple feuille ce n'est que parce que les traders manient ces supports à travers le filtre d'une « convention d'exécution » qui limite l'usage

⁴⁹ DONALD Norman, « Les artefacts cognitifs », *op. cit.*

⁵⁰ Les traders en produits liquides se différencient en cela fortement de leurs homologues des marchés financiers qui agissent souvent davantage par référence aux prix défilant sur leur écran qu'aux entreprises ou aux produits auxquels ils font référence.

⁵¹ DONALD Norman, « Les artefacts cognitifs », *op. cit.*, pp. 26.

⁵² PHILIPPE Steiner, « Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux? », *op. cit.*

qu'ils font de ces outils. La routinisation de l'usage de l'artefact qui permettrait de faire évoluer les pratiques commerciales vers des formes se rapprochant des marchés boursiers s'avère ainsi difficile.

Nous nous analyserons, dans la section suivante, sur une autre limite de cette intellectualisation du rapport au marché en interrogeant la tension toujours perceptible entre une vision du marché en terme de nœuds de contrats – un marché « de papier » – et les conditions d'exécution des contrats.

4 Le marché laitier : un marché de contrat ? Les engagements spéculatifs face aux difficultés de l'exécution

Dans cette partie, nous achevons l'analyse de la réalisation du marché et des stratégies spéculatives en effectuant un retour sur les conditions de réalisation des contrats marchands. Pour ce faire, nous introduisons le temps long de l'« affaire » que nous opposons au temps court du « contrat », ce temps éphémère si caractéristique de la temporalité marchande. En intégrant l'épaisseur temporelle de l'« affaire », c'est-à-dire le temps qui sépare la signature du contrat de la livraison du paiement de la marchandise échangée, nous faisons ressortir quelques éléments qui illustrent tant la fragilité des contrats (et donc du marché et des stratégies spéculatives) que les conditions permettant aux acteurs de rendre ces incertitudes quotidiennes supportables.

4.1 La sociologie économique et l'exécution des contrats

Les études de sociologie des marchés ont pris pour habitude de décrire les conditions qui permettent à un accord marchand d'advenir. Les sociologues se sont intéressés aux « dispositifs de marché⁵³ » qui orientent l'action des offreurs ou des demandeurs⁵⁴. Les « professionnels du marché⁵⁵ » qui équipent le jugement des acteurs et qui interviennent notamment pour régler les questions relatives à l'incertitude sur la qualité⁵⁶, ont capté plus particulièrement l'attention. Ils règlent les interactions entre les contractants qui interviennent sur les marchés et contribuent à la production de l'accord marchand. Rares sont les études qui portent sur les acteurs qui viennent en appui, de manière *ex post*, à la réalisation des accords⁵⁷.

⁵³ Michel CALLON, Yuval MILLO et Fabian MUNIESA, *Market devices*, Malden (Mass.), Blackwell Pub., 2007, 318 p.

⁵⁴ Marie-France GARCIA, « La construction sociale d'un marché parfait », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1986, vol. 65, n° 1, pp. 2–13 ; Fabian MUNIESA, « Un robot walrasien. Cotation électronique et justesse de la découverte des prix », *Politix*, 2000, vol. 13, n° 52, pp. 121–154 ; Franck COCHOY (dir.), *La captation des publics: C'est pour mieux te séduire, mon client...*, Toulouse, PUM, 2004.

⁵⁵ Franck COCHOY et Sophie DUBUISSON-QUELLIER, « Introduction. Les professionnels du marché: vers une sociologie du travail marchand », *Sociologie du Travail*, 2000, vol. 42, n° 3, pp. 359–368.

⁵⁶ Lucien KARPIK, « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, 1989, vol. 30, n° 2, pp. 187–210 ; *Ibid.* ; Sophie DUBUISSON-QUELLIER et Jean-Philippe NEUVILLE, *Juger pour échanger. La construction sociale de l'accord sur la qualité dans une économie des jugements individuels*, Paris, Maison des sciences de l'homme, 2003, 239 p ; « La qualité », *Sociologie du Travail*, 2002, vol. 44, n° 2, pp. 255–287 ; François EYMARD-DUVERNAY, « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, 1989, vol. 40, n° 2, pp. 329–360.

⁵⁷ Citons toutefois Le chapitre 2 « Market Maintenance in the Worlds of Commodity Circulation » dans KORAY CALISKAN, *Market Threads: How Cotton Farmers and Traders Create a Global Commodity*, Princeton, Princeton University Press, 2010, pp. 59-83 ; Fabian MUNIESA, Dominique CHABERT, Marcelline DUCROCQ-GRONDIN et Susan V. SCOTT, « Back-Office Intricacy: The Description of Financial Objects in an Investment Bank », *Industrial and Corporate Change*, 2011, vol. 20, n° 4, pp. 1189 –1213 ; et les travaux de Jérôme Denis et David Pontille sur le travail de maintenance Jérôme DENIS et David PONTILLE, « Performativité de

Avant de décrire la construction de ces accords, nous souhaitons ici insister sur la manière dont l'organisation de l'entreprise Dairy Trade s'est peu à peu organisée autour de la signature du contrat – ce que Godechot nomme le « geste marchand⁵⁸ ». Nous souhaitons ainsi montrer comment la production de l'*accord marchand* s'est peu à peu différenciée des *conditions de production de la transaction*⁵⁹. Cette distinction fait référence au fait que le temps de la signature du contrat et le temps des livraisons ne sont pas superposés. Si un contrat peut être signé en quelques secondes, la livraison de marchandise, elle, sera toujours conditionnée non seulement par les moyens de transport et la distance qui sépare la marchandise de son lieu de destination, mais également par la date de livraison choisie (le « terme » du contrat). La condition pour que les accords marchands soient effectifs est que d'autres prennent à leur charge la réalisation des promesses qu'ils impliquent. La centralisation de l'attention sur la situation du contrat ne peut ainsi se comprendre qu'au sein d'une organisation marchande prenant en main un continuum d'activités permettant aux décisions prises par les contractants de se réaliser. On saisit ainsi que la mise à profit du processus de circulation reste toujours pour partie incertaine et ceci jusqu'au retour définitif du paiement.

Cette différenciation entre « contrat » et « exécution » permet ainsi de ne pas concevoir comme acquis tous les contrats signés et oblige à interroger les conditions qui permettent aux contrats d'être exécutés tels qu' initialement prévus. Cette distinction demande, de fait, d'interroger la genèse de formes marchandes, telles que les marchés à terme, dans lesquelles les contrats se sont autonomisés en marchés propres⁶⁰, marchés qui ont éludé les questions relatives à la réalisation de l'accord. Cette « mise entre parenthèses » des conditions d'exécution des contrats peut, de plus, être vue comme la première étape (logique) dans l'explication des conditions qui permettent un approfondissement du raisonnement spéculatif grâce à une représentation du marché par les prix (des contrats).

La différenciation entre le temps de la signature du contrat et celui de la livraison (ou temps de l'affaire) recoupe la distinction organisationnelle entre deux services de l'entreprise Dairy Trade : au service commercial – où sont regroupés les traders de l'entreprise – la signature des contrats ; au service logistique la gestion de l'affaire.

4.2 La différenciation des services au sein de Dairy Trade

L'entreprise Dairy Trade est divisée en trois services en interaction quotidienne mais néanmoins géographiquement délimités. La salle de trading et le service logistique sont reliés par une porte

l'écrit et travail de maintenance », *Réseaux*, 2010, vol. 163, p. 105 ; Jérôme DENIS et David PONTILLE, *Petite sociologie de la signalétique. Les coulisses des panneaux du métro*, Paris, Presses de l'Ecole des mines, 2010, 197 p ; Voir aussi les réflexions de Vatin sur le rôle des tâches de manutention dans les industries de flux, François VATIN, *La fluidité industrielle : essai sur la théorie de la production et le devenir du travail*, Méridiens Klincksieck, 1987, p. 150 et suivantes. Voir aussi les remarques de Caroline Dufy et Florence Weber dans Caroline DUFY, Florence WEBER, *L'ethnographie économique*, Paris, La Découverte, pp. 22-23.

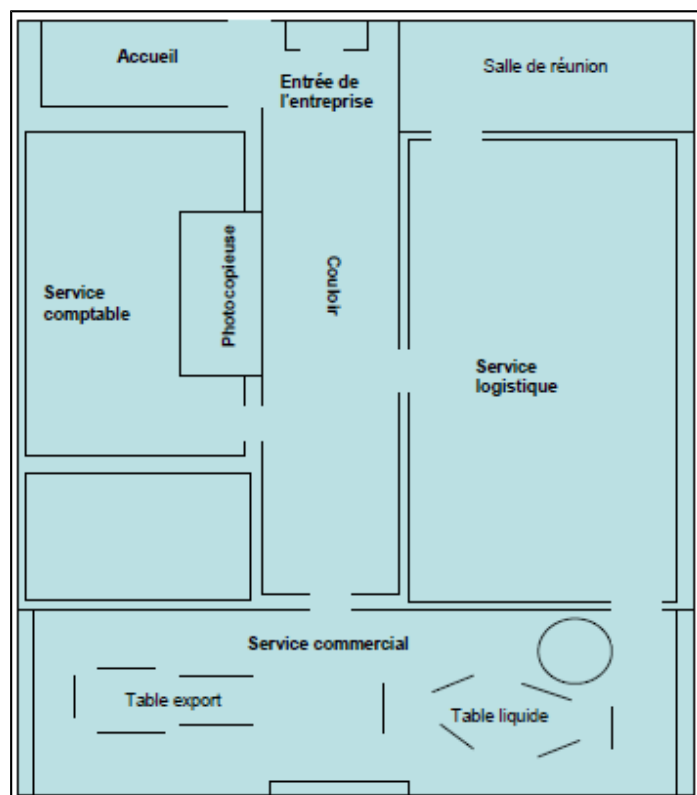
⁵⁸ Olivier GODECHOT, *Les traders : essai de sociologie des marchés financiers*, Paris, la Découverte, 2005, p. 85.

⁵⁹ Nous insisterons ainsi sur le recadrage du calcul marchand que cette évolution organisationnelle a engendré en permettant aux traders de focaliser leur attention sur l'évaluation des biens échangés et sur l'estimation de leur valeur marchande et de leur potentiel spéculatif.

⁶⁰ Sur les conditions d'émergence de tels « marchés de papier » voir Alessandro STANZIANI, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIII^e-1914 », in Nadine LEVRATTO et Alessandro STANZIANI (dirs.), *Le capitalisme au futur antérieur: crédit et spéculation en France, fin XVIII^e - début XX^e siècles*, Bruxelles, Bruyant, 2011, pp. 69-105 ; ainsi que la section Erreur : source de la référence non trouvée.

ouverte de manière permanente. Le service finance/comptabilité est, lui, plus eseuilé, de l'autre côté d'un couloir central.

Figure 4 : Plan des locaux de Dairy Trade



Le « service commercial » est au centre de ce dispositif. Il regroupe l'ensemble des traders (au nombre de 9) spécialisés par zone géographique (France, Allemagne, îles Britanniques, péninsule Ibérique/Amérique latine, Afrique/Moyen Orient...). Chaque commercial est responsable des contrats qu'il a signés jusqu'à la livraison des marchandises et au retour de l'intégralité des sommes dues. La livraison des produits et toutes les démarches administratives afférentes (transport, démarches douanières, conditionnements...) sont du ressort du « service logistique » (10 salariés). Le dernier service, la « comptabilité-finance » (7 salariés), enregistre l'ensemble des factures (achat et vente) de l'entreprise, ce qui permet d'effectuer un bilan comptable une fois les affaires « bouclées ». Ce service gère en outre les relations avec les partenaires financiers qui prêtent les montants nécessaires aux prises de positions spéculatives (financement du temps entre l'achat et le paiement). Cette organisation s'apparente à celle des salles de marché des banques d'investissement qui sont divisées entre le *front-office* et le *back-office* :

« Le *front-office*, où sont regroupés les traders, [...] ne [s'occupe] que de la conclusion d'accords marchands, tandis que le *back-office* est chargé de réaliser matériellement cet accord (échange de confirmations, levées des appels de marge), de réaliser éventuellement certaines clauses de l'accord et de l'insérer dans un « cadre sécurisant » (relations avec les institutions de marché [...])⁶¹. »

Comme le *front-office* des salles de marché, le service commercial de Dairy Trade est au centre de l'activité de l'entreprise : ce sont les traders qui, par la signature des contrats, déterminent les

⁶¹ Olivier GODECHOT, *Les traders*, op. cit., p. 98.

variations d'activité dans les autres services. L'un signe les contrats, l'autre les exécute. Comme dans la banque étudiée par Godechot, l'activité du service commercial de Dairy Trade centralise les attentions en raison des conséquences des décisions qui y sont prises sur l'ensemble des services. Les modalités de fixation des primes distribuées aux employés sont révélatrices de cette différenciation symbolique entre le moment de la signature du contrat et celui de son exécution. Celles distribuées aux employés de la logistique sont relativement stables et déconnectées du niveau d'activité de l'entreprise. *A contrario*, celles distribuées aux négociants sont plus volatiles puisque directement en rapport avec le volume d'affaires traité par chacun des traders.

4.3 Délégation de service et épreuves d'exécution

Pour communiquer sur les accords commerciaux signés, négociants et logisticiens utilisent deux types d'interfaces selon le produit envisagé : le logiciel comptable de l'entreprise, Calculator, dans le cas des produits industriels ; la feuille Excel, dans le cas des produits laitiers liquides⁶². Les logisticiens de Dairy Trade « prennent la main » sur une affaire dès l'enregistrement des accords marchands dans l'un de ces dispositifs. Les contrats papier ne sont imprimés qu'ultérieurement, lorsque les négociants auront le temps d'entrer dans Calculator les conditions négociées. A partir de ces données, Calculator leur permet d'imprimer, dans une mise en forme standard, les contrats sous forme papier pour leur transmission aux clients. La réception des contrats signés par les deux parties n'est donc pas une condition nécessaire au déclenchement des procédures de livraison des marchandises.

L'usage de dispositifs distincts de coordination entre services, selon le type de produits considéré, s'explique par des rythmes de commerce inégaux⁶³. Dans le cas des produits industriels, ce rythme est lâche⁶⁴ et les contrats sont rarement à exécution immédiate. Cela permet aux traders d'entrer les conditions négociées dans Calculator au fil des accords passés oralement et confirmés par courriers électroniques. L'enregistrement des accords est instantanément visible sur l'écran de la responsable logistique qui peut ainsi distribuer chaque nouveau contrat à l'un des logisticiens sous sa responsabilité. Dans ce cas, Calculator est une interface suffisante pour régler la coordination entre la signature du contrat et son exécution.

La situation est différente dans le cas des produits laitiers liquides. Leur caractère périssable demande une exécution rapide des contrats qui s'y rapportent. Mais le rythme des négociations est tel⁶⁵ que les négociants n'ont pas le temps d'entrer, au fil de la conclusion des accords marchands, les conditions négociées dans Calculator. La coordination entre le service commercial et le service logistique s'effectue alors au travers des feuilles Excel, dont les traders-liquides se servent entre eux pour construire leurs appariements entre citernes achetées et citernes vendues. Les logisticiens ne prennent la main sur les contrats qu'une fois les appariements constitués par les traders entre les citernes achetées et les citernes vendues. Les contrats-papier ne sont imprimés que le vendredi, jour pendant

⁶² Les tableaux Excel sont donc à la fois disponibles pour l'ensemble des négociants-liquides mais aussi pour les logisticiens. Cela permet à ces derniers d'anticiper les tâches d'exécution que demandera chaque contrat.

⁶³ Voir ci-dessus.

⁶⁴ Ce négoce s'effectue tous les jours de la semaine et les négociations pour un contrat peuvent durer plusieurs jours voire plusieurs semaines.

⁶⁵ Les négociations de produits liquides sont concentrées sur trois jours de la semaine (mardi, mercredi et jeudi) et les négociations doivent s'effectuer dans un temps très court (de quelques heures) ce qui oblige les traders à une activité téléphonique importante, laquelle ampute d'autant leur capacité à imprimer dans le même mouvement les contrats.

lequel aucune négociation de produits-liquides n'est engagée. Les engagements ne tiennent donc, jusqu'à ce moment, qu'au respect de l'engagement pris oralement et/ou par courriers électroniques. Dans les deux cas, l'intervention des traders n'est plus nécessaire qu'en cas de litige⁶⁶.

Une fiche récapitulative permet de se rendre compte de l'ensemble des épreuves que doit passer un contrat avant d'être exécuté et finalement « bouclé » par le versement d'une contrepartie monétaire.

Figure 5 : Liste des documents à compiler par le service export avant chaque expédition de marchandise

CONTROLE AFSSA	1750306	FACTURE 0590
CLIENT	ETS MOM	360188-02
PRODUIT / QUANTITE	32T WEP 26%	(10)
NO. CONTRAT DE VENTE	517166-02	(560133)
CONTRAT RETOURNE SIGNE		
NO. CONTRAT D'ACHAT		
FOURNISSEUR	11717g	(P200043)
USINE	Belgamilk	Kalleo (Belgique)
DATE DE PRODUCTION		
MARQUAGE POUR USINE		
BR / BL		
DOCS DEMANDES A USINE / DSV	OK	
CO FAIT		
DATES CHARGEMENT / CONF. USINE/TRAN	24103110	
INFO DATE CHGT A LA DSV PAR FAX		
VERIFICATION DES LOTS/TICKET PESEE		
AVIS D'EMBARQMT AU CLIENT	D OK	
INFO DATE CHGT A LA DOUANE PAR FAX	PF 517166-02	
DOCS DOUANE (PF, CO, ...)		
PORT EMBARQUEMENT / DESTINATION	Amvax (Novaeholt)	
ETS / ETA	MU CACCOULCOONE	
CONTROLE EX1 POUR RESTIT		
ENVOI DOCS PAR DHL A CLIENT		
PU CARTABLE AU TRANSITAIRE		
REEMPLIR ECHANCIER		
ENVOI PAR FAX AU CLIENT DU B/L		
COPIE A SAMAH ; PREV. EMBOT + COPIE FRE		
REMISE DOCS OU CREDOC		
ENVOI DDE PAIEMENT CLIENT		
DOSSIER PAD OU CONTACT		
ORGANISME		

Cette liste est affichée en première page de chaque dossier de suivi d'une affaire en cours. Elle constitue un condensé de la bureaucratie indispensable au fonctionnement marchand. Elle résume les conditions du contrat (nom du client, intitulé du produit, modalités de paiement, quantités, date de livraison...) mais aussi le nom du transporteur, les instructions sur les étiquettes, les documents douaniers indispensables pour effectuer une exécution de contrat en règle. Cette délégation du « sale boulot⁶⁷ » au service logistique permet ainsi aux négociants de concentrer leur attention sur une

⁶⁶ Les plus courants sont des défauts de paiement ou concernent des problèmes de qualité.

⁶⁷ Everett HUGHES, *Le regard sociologique : essais choisis*, Editions de l'EHESS, 1996, 344 p.

relation marchande épurée ne prenant en compte que les données concernant l'objet de l'échange : sa qualité (l'origine, les caractéristiques physico-chimiques), sa quantité et son prix.

Cette délégation des tâches au service logistique s'inscrit dans un mouvement plus général de différenciation progressive à mesure que l'entreprise a pris de l'ampleur⁶⁸. Auparavant, le travail de négoce s'effectuait en effet par « équipe ». Chaque équipe regroupait un commercial et un salarié « logistique » dans une pièce unique. Cette faible différenciation des tâches rendait la distinction contrat/affaire bien moins franche qu'aujourd'hui en rapprochant les deux temps de la relation marchande, la signature du contrat et le moment de son exécution. Une telle organisation est encore visible aujourd'hui dans le négoce de la matière grasse dévolue en grande majorité à Gérard, recruté il y a une vingtaine d'années pour « développer » ces produits. Gérard travaille depuis cette période avec Pascale, employée logistique qui le suit dans l'exécution des contrats sur les produits « matières grasses ». Dans cette « équipe matières grasses », Pascale peut, par exemple, modifier les appariements entre les marchandises achetées et les marchandises vendues, décidés par Gérard, si cela lui permet de faire des économies sur les coûts de transport.

Cette délégation du « sale boulot » n'aboutit pas tant à une autonomisation de la négociation du contrat vis-à-vis des conditions de son exécution qu'à une sorte de « mise entre parenthèses » de ces dernières, à l'instar des ethnologues qui parlent, pour définir la relation marchande, de « mise entre parenthèses » des relations personnelles. Cette différenciation des tâches prend appui sur une connaissance réciproque de l'activité de chacun et notamment, de ce que nous avons appelé une « convention d'exécution ».

4.4 Les limites des tableaux-liquides comme dispositifs de coordination

Comme les activités dites de « care »⁶⁹, les tâches effectuées par le service logistique de Dairy Trade, et celles du *back-office* décrit par Godechot, ont comme particularité que leur efficacité propre passe par leur invisibilité. Lorsque les décisions d'achat et de vente sont appliquées au plus juste, le travail logistique disparaît au profit d'une fluidité des tâches devenue hypothèse de travail aux yeux du service commercial (appelé *front-office* chez Godechot). Le travail logistique ne réapparaît que lorsqu'il n'a pu être convenablement exécuté. Lorsque certains événements viennent freiner la fluidité commerciale, les dispositifs de coordination dont il était question ne suffisent plus à régler les tensions entre la « logique du contrat » et la « logique de l'affaire ». Les relations de « face-à-face » prennent, dans ce cas, la relève. Les logisticiens téléphonent au trader référent ou se lèvent pour aller directement à sa rencontre.

4.5 Tension dans l'exécution des contrats-liquides

C'est en particulier le cas lorsqu'apparaissent des litiges sur la mesure des constituants du lait (protéine laitière et matière grasse, les deux composants valorisés du lait) dont la quantité peut varier selon le producteur, ce qui entraîne inévitablement une variation entre la valeur marchande des contrats signés et celle des contrats exécutés. Comme nous l'avons souligné plus haut, la définition de cette valeur marchande relève de la responsabilité des négociants.

⁶⁸ Pour un rapide historique de l'entreprise, voir le chapitre précédent.

⁶⁹ Patricia PAPERMAN et Sandra LAUGIER (dirs.), *Le souci des autres. Ethique et politique du care*, Paris, Editions de l'EHESS, 2006, 348 p.

Le commerce de produits liquides illustre une situation dans laquelle le monopole du négociant sur la définition des conditions du contrat doit être remis en cause afin que l'affaire puisse aboutir. Pour ces produits liquides, les contrats signés ne font pas référence aux produits réellement livrés mais à un lait standard⁷⁰. Puisque la composition du lait peut évoluer entre producteurs, les contractants se mettent d'accord sur la valeur de ce produit standard ainsi que sur la valeur des écarts de composition à ce produit-type. Ce paramétrage du calcul de la valeur du produit livré déplace ainsi les tensions possibles de la négociation de la *valeur* des écarts au produit standard à sa *mesure*. Si les négociants règlent la négociation sur la valeur de l'écart, c'est aux logisticiens d'arriver à un accord sur sa mesure. Les composants « utiles » du lait font l'objet de deux moments de mesure : à l'expédition par le fournisseur ; à la réception par le client. La coutume semble vouloir que l'accord s'établisse sur une moyenne des taux relevés par les deux parties. Or, ces variations de taux de matière peuvent faire évoluer substantiellement la valeur des contrats dans un sens qui dessert l'entreprise. Cela met potentiellement les logisticiens face à une situation de blocage de l'exécution des contrats, ce qui les oblige à prendre contact avec le trader responsable du contrat litigieux. Le tableau-liquide, envisagé comme modalité de coordination entre services, est alors délaissé au profit d'interactions de face-à-face, lesquelles sont habituellement relativement rares. Patricia pousse l'une de ses collègues à ne pas faire durer une telle situation :

« Souvent il y a un problème d'accord. De par leur position, elles [les salariées de la logistique] ne peuvent pas négocier à perte par exemple. Alors quand on [les traders] intervient, on arrange la situation dans le sens où on essaie de mettre tout le monde d'accord sur des choses que, elles, n'ont pas le droit de faire. Donc je dis par exemple à Sonia « au lieu de rester butée là-dessus, vient me voir tout de suite, comme ça on arrange les choses ». » (Patricia, trader-liquide sur l'Allemagne)

Pour régler ces situations récurrentes de blocage, les directeurs commerciaux ont décidé d'octroyer aux logisticiens un droit de modification de 15 % de la valeur des contrats négociés. Ce taux de modification permet aux logisticiens de passer cette épreuve sans être obligés de réécrire un nouveau contrat aux conditions modifiées. Le moment de la signature du contrat comme symbole de l'ordre marchand se trouve ainsi préservé grâce à la liberté laissée aux opérateurs de la logistique⁷¹ sur la définition de la valeur des contrats.

4.6 Les services logistique et comptable dans le processus d'objectivation de la valeur des contrats et des marges commerciales

La « solidarité technique »⁷² liant les différents services ne permet pas seulement de fluidifier les relations commerciales (*i.e.* transformer un contrat signé en une affaire bouclée). Les différents services qui appuient le travail marchand des négociants ont également un rôle dans la définition des prix de vente et dans l'anticipation des profits commerciaux. Ils participent à la définition de la valeur marchande des produits par un rappel au souci que les traders doivent toujours porter aux produits⁷³. C'est ce que nous venons de voir avec l'exemple des litiges entourant la définition des taux de

⁷⁰ Ce standard est en France de 38 g de matière grasse et 32 g de matière protéique par litre de lait.

⁷¹ Nous pouvons fortement présumer que, sans une telle liberté laissée à la logistique, certains contrats n'auraient pu être exécutés dans les termes initiaux et donc leurs conditions auraient demandé à être renégociées.

⁷² Nicolas DODIER, *Les hommes et les machines : la conscience collective dans les sociétés technicisées*, Paris, Métailié, 1995.

⁷³ Alexandra BIDET et François VATIN, « Mesure et acteur au travail », *op. cit.*, p. 715-716.

matières et leurs conséquences sur la valeur du contrat véritablement exécuté. Le volant de négociation octroyé aux employés de la logistique illustre le fait que les calculs marchands effectués par les traders – qui aboutissent à la fixation des prix de vente – ne sont que des calculs « grossiers⁷⁴ », une simple estimation de la valeur qui sera véritablement payée ou reçue. Pour que le processus commercial arrive à son terme, les traders doivent anticiper les tâches logistiques – les prendre en compte – pour approcher au mieux la valeur des contrats exécutés. Les calculs marchands (calculs du prix) s'établissent en effet grâce à des formes d'anticipations des coûts d'exécution. Cela illustre le fait que les négociants cherchent à rester en contact avec les conditions d'exécution des contrats qu'ils signent. Si chaque trader reste seul responsable des contrats signés, l'importance des ressources que son exécution mobilise demande une certaine souplesse qui touche ici à la valeur des contrats.

La prise en compte des coûts de transport illustre aussi ce fait. La vitesse demandée par le négoce de produits-liquides réclame une certaine approximation du calcul marchand pour s'adapter à la réalité spécifique de ce commerce. Les traders de produits liquides utilisent pour ce faire un coefficient fixe de 1,5 euros/km afin de calculer le coût approximatif du transport d'une citerne du lieu de départ au lieu de livraison. La distance entre les deux points lui sera donnée par des logiciels privés en accès public du type Mappy ou Googlemap. Ce n'est qu'une fois les appariements convenus que les logisticiens se mettent en quête d'un moyen de transport. Le négociant peut demander une estimation des coûts réels de transport en amont de l'accord s'il a un doute sur la rentabilité de l'affaire qu'il est en passe de signer. Cette remise en cause de la rentabilité par le coût de transport sera moindre dans le cas des produits industriels exportés en raison de la plus forte valeur des contrats qui rend la rentabilité des affaires moins sensible aux coûts de transport.

Les activités du service comptabilité-finance sont également concernées par ces formes d'anticipation des coûts d'exécution permettant, de la même manière, d'ajuster les prix de vente. C'est notamment le cas du coût de financement des spéculations. Celles-ci sont en effet quasi-exclusivement effectuées à partir de fonds empruntés à leurs partenaires bancaires. Les intérêts de ces emprunts feront intégralement partie des calculs marchands effectués par les traders. Il en est de même des coûts d'assurance relatifs aux variations de taux de change entre les différentes monnaies utilisées pour régler les transactions. En effet, quand les négociants concluent des affaires dans des devises étrangères, ils ont besoin de se couvrir du risque de variation de taux de change entre les différentes monnaies utilisées. Ils anticipent ainsi le plus justement possible les profits attendus de leur spéculation. Afin que les profits spéculatifs restent calculables, le directeur financier de Dairy Trade effectue des opérations sur le marché des devises qui lui permettent de neutraliser le risque de change auquel sont soumis les traders. Il transforme ainsi une donnée variable (le change) en un coût fixe⁷⁵. Dans une même logique assurantielle qui permet de neutraliser certains risques, les traders se prémunissent dans certains cas du non-paiement des marchandises livrées grâce à un système d'assurance qui couvre 85 % des montants engagés⁷⁶.

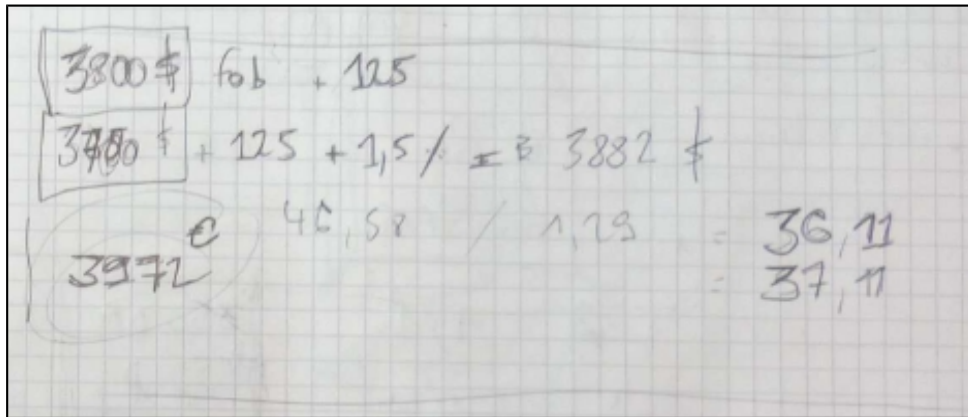
⁷⁴ Christian BESSY et Francis CHATEAURAYNAUD, « Les ressorts de l'expertise. Epreuves d'authenticité et engagement des corps », *op. cit.*

⁷⁵ Des remarques similaires ont été faites par Weber sur les conditions nécessaires aux développements d'échanges internationaux avec la Russie en période de forte variabilité du cours du rouble. Voir Max WEBER, *La bourse*, Allia, 2010 [1894 et 1896], p. 119.

⁷⁶ Nous verrons plus loin que malgré cette assurance, les traders continuent à prendre en compte la possibilité d'un non-paiement du client comme une donnée variable dans leur calcul.

Ces services ne participent donc pas seulement à améliorer la fluidité marchande, c'est-à-dire à transformer le plus rapidement possible un contrat en une affaire bouclée. Ils permettent aussi à l'ajustement des calculs marchands effectués par les traders de s'effectuer au plus juste.

Figure 6 : Introduction des coûts des services afférents à l'exécution des contrats. Exemple du calcul d'un prix de vente par Julien, trader export Moyen Orient/Afrique



La Figure 6 illustre ce souci de la prise en compte des coûts d'exécution par les traders. Au prix d'achat ou au prix de marché estimé (3 750 \$), le trader ajoute le coût de transport – réel ou estimé⁷⁷ – (125 \$) et le coût de financement (1,5 % des sommes engagées) qui prend en compte le coût d'assurance en cas de non-paiement du client et le coût de l'emprunt envisagé. Il appliquera au besoin le taux de change auquel son directeur financier peut se couvrir.

En définitive, ces calculs constituent une première anticipation des prix et des marges qui ressortiront réellement du processus commercial. Le bilan net de chaque affaire ne sera véritablement établi qu'une fois les processus de livraison et de paiement effectués. Ce bilan n'est réalisé qu'à chaque fin de mois par le service comptable de l'entreprise et prend la forme d'un « tableau des marges ». Celui-ci est structuré de la même manière que le *reporting* des prix. A chaque feuille, un produit et, à chaque ligne, une affaire, pour laquelle les prix, les quantités, les frais divers (assurance-crédit, transport, financement, frais d'acheminement, de dédouanement...) ainsi que la marge nette⁷⁸ sont affichés.

4.7 Le respect du contrat face aux conditions de négociation : pourquoi les accords vacillent dans le grand commerce ?

Malgré l'appui des services logistique et comptable dans le cadrage du calcul marchand, les négociants font face à des opportunités marchandes pour lesquelles peuvent exister de fortes incertitudes concernant la qualité des produits (beurre ayant des moisissures, sacs de poudres de lait à moitié remplis) ou le comportement de certains clients jugés « opportunistes ». Nous approfondissons ce second type de problème qui permet de poser directement la question de la construction de la confiance entre partenaires commerciaux dans le grand export et de faire ainsi le lien avec les marchés ouest-africains, comme celui de Bamako étudié dans le chapitre 5.

⁷⁷ Ce sera une estimation dans le cas d'un trajet récurrent. Pour un trajet moins habituel, les traders se renseignent plus précisément sur les coûts de transport, notamment sur les coûts du fret maritime.

⁷⁸ Celles-ci sont nettes de frais et sont visibles à la fois par tonne et en valeur pleine.

4.7.1 Les dispositifs de confiance à l'export

Les contrats sont généralement signés avec un certain délai de paiement qui peut aller de 30 à 90 jours après livraison de la marchandise. Cette durée est variable et dépend de multiples caractéristiques : de la confiance réciproque qui s'est construite au fil de précédentes affaires ; de la solidité financière des acheteurs qui s'évalue pour partie à travers leur éligibilité à une assurance-crédit, un dispositif permettant aux négociants de se protéger contre un défaut de paiement pour un montant spécifique négocié avec l'assureur pour chaque client.

Selon les modalités de paiement, la garantie de paiement en retour n'est donc pas toujours assurée, ce qui entraîne un incessant travail de relance de la part du service financier et du commercial. Le choix du mode de paiement dépend de leur coût relatif et du niveau de confiance entre les parties de l'échange. Julien résume assez bien le processus permettant d'établir la confiance sur laquelle se fonde l'engagement des parties dans l'échange :

« Samuel : Et au bout de combien de lettres de crédit tu fais confiance à la banque du client ?

Julien : Tout ça, c'est un peu... Il y a un feeling déjà. Il y a comment tu sens les choses. Et donc le feeling il n'est pas que « tiens il me paraît bien celui-là ». Il n'y a pas que ça. On essaie d'avoir des... Mais c'est un peu ça des fois. Et puis il y a aussi des... Quelles sont les références du client ? Le mec, si c'est un bon client ou pas, si on a des avis sur lui... Et puis il y a des fois, bah...

S. : Du genre tu te renseignes auprès d'autres fournisseurs ?

J. : Oui, voilà. Ou d'autres clients bien sûr. Tu ne vas pas appeler ton concurrent et puis dire « au fait... ».

S. : Non, mais s'il fait des tomates ou s'il fait ...

F. : Oui, et puis voilà tu sais « voilà celui-ci là, je sais qu'il est très actif là-dedans. Il a l'air bien sur le marché donc ok. » Mais sinon, dans la pratique... En théorie je dirais que si on n'a pas d'assurance-crédit sur le client, on ne fait pas de crédit. Mais des fois ça arrive... Avant on le faisait beaucoup en Algérie parce que les assurances ne donnaient pas de crédit sur les Algériens. Donc on faisait confiance à des gars parce qu'on savait qu'ils gagnaient de l'argent avec ce qu'on leur vendait et qu'il en avait besoin et que c'était des usines, des industriels. Un importateur, il peut très bien t'importer la marchandise et puis après, tu ne le revoies plus parce qu'il y a un registre du commerce, bon... Donc une usine au moins il y a des murs, il y a... » (Julien, trader Afrique du Nord et de l'Ouest)
Cette confiance s'instaure au fur et à mesure des affaires. Elle peut aussi s'appuyer sur une recherche d'informations sur l'« intégrité » du client auprès d'autres fournisseurs potentiels de ce dernier. Le statut même du client peut aussi avoir son importance. Un « industriel » sera davantage digne de confiance qu'un simple « importateur ».

L'une des tâches du trader-vendeur est de rendre cette prise de risque supportable. Pour ce faire, le principal outil à sa disposition est l'assurance-crédit qui prendra en charge 85 % de la valeur des ventes en cas de non-paiement du client. Si le client n'est pas éligible à l'assurance-crédit, les premières affaires s'effectuent généralement par l'intermédiaire d'une « lettre de crédit »⁷⁹. Les paiements suivants se font « à vue » (dès la marchandise retirée par le client) ou « différés » (crédit

⁷⁹ Ce mode de paiement sécurise le paiement par un engagement des banques des contractants à payer en cas de manquement de leur client. Cette procédure de paiement est néanmoins (administrativement) lourde et coûteuse.

deux jours après la réception de la marchandise) grâce à une procédure de « remise documentaire »⁸⁰. Dans ce dernier cas, l'enlèvement des marchandises s'effectue contre la signature d'une traite de la part du client sans que la banque du client ne soit responsable en cas de non-paiement de celle-ci.

A un niveau plus général, cet ensemble d'instruments de paiement renvoie à un travail d'accommodement entre les exigences de paiement du fournisseur et celles du client. En effet, si le client demande en général un paiement à crédit pour ne pas empiéter sur ses liquidités, le fournisseur, lui, ne fait aucun crédit à Dairy Trade. Les traders de cette société usent donc, en plus de ces dispositifs de paiement qui rendent le risque acceptable, d'un appareillage financier mêlant à la fois des banques – qui leur font régulièrement crédit – et un fond de liquidités mis à disposition par le groupe World Dairy Company. Il est possible de comprendre ainsi pourquoi les courtiers se trouvent exclus du commerce international. Si leur « force de vente » peut être importante, leur capacité financière l'est beaucoup moins, ce qui ne leur permet pas de supporter de délai entre le moment de l'achat et le moment de la vente.

4.7.2 La confiance en situation marchande : entre contexte marchand et dispositifs de confiance

4.7.2.1 Confiance et opportunisme en contexte de volatilité des prix

Ce système bien institué de financement et d'assurance du commerce d'exportation, laisse tout de même place à des litiges (« *claims* ») dont les traders supportent pour une grande part les coûts. Les discussions que nous avons eues autour de ces litiges laissent de nouveau transparaître la distinction entre la temporalité immédiate du contrat – où tout se joue au moment de la signature – et celle de l'affaire – dont la temporalité est beaucoup plus diffuse en raison du temps de transport et des sommes en jeu.

En effet, de l'aveu de tous, les litiges apparaissent dès que les conditions de marché ne sont pas favorables aux clients, c'est-à-dire en cas de baisse des prix à la suite de la signature du contrat pour l'acheteur, ou inversement pour le vendeur. Dans un régime de paiement sans crédit documentaire – c'est-à-dire lorsque la banque de l'importateur n'est pas la garante du paiement de son client – l'affaire n'est pas véritablement assurée tant que la marchandise n'est pas retirée et payée par le client. Les dispositifs de confiance décrits plus haut sont toujours pour partie incomplets. L'assurance-crédit ne couvre en effet que 85 % de la valeur des contrats. Julien nous décrit la relation qui existe entre les litiges et les conditions du marché :

« Samuel : Oui, parce que le contrat a beau être écrit... »

Julien : Parce qu'il y a ton contrat qui est fait dans les grandes lignes et puis après il y a l'exécution, comment ça se passe ? Parce qu'il arrive toujours des petites misères : la marchandise qui arrive en retard, le client qui ne paie pas... Des fois, on est obligé de déroger aux règles prévues. Il n'y a que le commercial qui est habilité à changer les termes du contrat en cours de route quand il arrive un imprévu. Quand c'est à notre avantage...Tu vois, il y a des initiatives qu'elles [les logisticiennes]

⁸⁰ « La remise documentaire est un moyen de paiement par lequel une banque assure l'encaissement du montant de crédit contre remise des documents selon les instructions stipulées sur l'ordre d'encaissement, à la demande de son client (donneur d'ordre). » <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Credit-remise-documentaire.htm>

peuvent prendre. Euh...Elles se réfèrent toujours au commercial s'il y a quelque chose à décider si tu veux.

S. : Mais quand il y a des litiges imaginons, une marchandise qui est bloquée au port de Dakar... Si le marché change entre-temps et qu'il ne va pas pouvoir vendre la marchandise...C'est un peu la merde.

J. : Voilà, après tu es confronté à ce genre de litige.

S. : Et comment ça se fait, je ne sais pas si tu as un exemple concret ?

J. : Et bien un exemple concret. Moi je vais te dire, on a acheté...Après tout ça, ta réponse... Après je vais te dire, on est sur un marché et les prix ils fluctuent. Après ta réponse si tu te trouves là ou si tu te trouves là [en me montrant une courbe de prix, pic haut et pic bas de la courbe] dans le marché, tu es d'accord avec moi que...

S. : Ton marché, ce n'est pas le même que le sien ?

J. : Moi, si le mien il fait ça [en montrant une courbe de prix volatils], lui, il y a de bonne chance qu'il fasse ça quand même. Alors il ne va peut-être pas être au même point que nous mais le marché mondial, c'est quand même... C'est le baromètre.

S. : C'est décalé de trois mois.

J. : Oui, mais moi, j'ai mon marché local. Moi je peux lui dire que ça monte ou que ça baisse. Mais peut-être que lui ça baisse et que ça va faire ça après [remonter]. Ça va peut-être être décalé. Des fois, ça suit exactement les ...bon. Bon, toi tu as vendu, tu es là [sur la courbe]. Le gars, il reçoit sa marchandise, on arrive là. Bon. Ton litige, en général, il va être réglé assez rapidement, tu comprends [parce que les prix commencent à monter]. Donc... Par contre, si tu lui as vendu là. Si la marchandise elle arrive en retard et qu'au moment de régler le litige tu es là [à des prix plus bas], t'imagines. Sans parler des extrêmes. Tu veux un exemple concret... Tu imagines que le règlement du litige, ne se règle pas de la même manière.

S. : Et est-ce que tu fais durer l'affaire pour attendre que les cours remontent dans ce cas ?

J. : Dans ce cas c'est... Evidemment que tout dépend que... Nous on essaie de... Si on est tout à fait droit dans nos bottes et qu'on a fait une vraie erreur et bien là... On est des gens corrects donc euh... On ne va pas faire bouffer de la merde à quelqu'un. (...) Donc on est avant tout des gens corrects et qui assumons nos affaires. Maintenant il est certain que quand tu règles un litige, tu vas essayer forcément de tirer les choses à ton avantage et le mec il va faire pareil. Je vais te dire une chose... Par exemple il y a eu une flambée des prix et moi... On avait vendu et tout. Bon, on n'était pas short [il n'avait pas vendu avant d'avoir acheté], on avait recouvert nos ventes mais à un moment où les clients ils ne payaient pas. Ça payait mal. Là j'ai dit à mes clients « là, c'est simple : lundi, si je n'ai pas les paiements, vos soldes de contrat sont annulés » parce qu'il n'y a pas de raison. Le marché il monte, les mecs, ils ne paient pas ou ils paient en retard et en plus ils veulent être livrés. Etonnamment, le lundi tout le monde m'avait payé.

S. : Tu leur as dit « je coupe les autres livraisons ».

J. : En gros, si vous êtes en retard sur vos paiements, sur les... Par exemple, je dois recevoir mon paiement le 1^{er} juin, on est le 30 juin et que tu m'as toujours pas payé, va te faire foutre. Je ne vais pas non plus continuer de t'exécuter un contrat à 2 000 euros si le marché il est à 3 000.

Donc le mec forcément, le lundi matin j'ai les paiements. Et inversement, le mec tu lui as vendu de la marchandise, le marché se casse la gueule, la marchandise arrive. Au moindre souci, le mec il va dire « mais attends, ça me fait perdre du temps » et là... Alors que quand tu lui vends là [au prix bas] et que le marché il monte, je veux dire : « on annule le solde du contrat ». Après tout dépend de la position dans laquelle tu es. Et après tu peux... Si tu veux un exemple encore plus concret, il y a

quelques temps on a acheté de la marchandise en Amérique du Sud à des gens que l'on ne connaissait pas. On a envoyé les échantillons...

(...)

J. : C'est le client qui n'a pas voulu. Et qu'est-ce qu'il s'est passé entre temps. Le marché a un peu baissé. Le mec il a dû se dire « ça me plaît pas ». Il a du trouver un autre produit sur lequel il allait se faire plus d'argent. Il m'a baisé quoi. Alors qu'est-ce que j'ai fait ? J'ai trouvé un client en Mauritanie qui a bien voulu venir prendre la marchandise et qui a bien voulu aller la dédouaner à Dakar. Il a fallu qu'on fasse des désistements... Ça se fait relativement simplement. En Algérie pour faire cela [des désistements], c'est incroyablement compliqué. L'année dernière on a eu 1 000 tonnes que l'on a du réexporter, qui ont stationné entre 7 et 8 mois. L'emmagasiner m'a coûté... [Il me montre la facture] 500 000 euros ! Et après il va falloir...

S. : Et comment tu gères les risques dans ces pays-là ? Est-ce que tu considères que tu dois augmenter ta marge pour assurer les risques... Comment tu calcules ces trucs-là ?

J. : Euh, c'est un peu ça. Si l'Algérie t'achète 2 000 tonnes, si le prix c'est 3 000 \$, bon bah... Si les autres concurrents sont à 3 000 \$, nous on ne va pas être à 3 200 pour dire j'ai 200 \$ de mou s'il y a un problème. Non, tu es obligé de t'aligner. Et après, bah... Notre chance là-dedans c'est que nous, on avait vendu à 2 000 \$ à peu près, entre 2 000 et 2 300 dollars. Et heureusement le marché était en train de monter jusqu'à 3 500. On a revendu dans les 2 700 -2 800. En gros on ne va rien gagner, mais on va récupérer notre argent. Mais imagine si les poudres avaient stationné à 3 500 \$. S'il avait fallu les revendre à 2 500, en plus des 500 000 euros de frais de stationnement plus la décote. Et là, imagine 1 000 \$ sur 1 000 tonnes ce que ça fait.

(...)

Et quand il y a un problème, on assume. Mais il faut éviter que ça arrive souvent. Là c'était le gros problème de l'année dernière, pour moi. Ce qui peut arriver aussi avec des pays un peu fragiles... On a des zones fragiles à l'export. Parce que les pays qui achètent de la poudre de lait c'est des pays en développement, des zones sensibles. Et on a des zones sensibles notamment en Europe de l'Est et il nous est arrivé d'avoir des contrats annulés par des Biélorusses ou des Russes ou des Ukrainiens parce que le marché... Alors qu'on avait payé la marchandise. Et les mecs, ils te racontent des cracks, qu'ils ne peuvent plus l'exporter parce que le prix a baissé. Et si tu ne remets pas au bout, tu n'as pas ta camelote.

S. : Donc tu remets de l'argent ?

J. : Soit tu remets de l'argent, soit tu perds tout.

S. : Il n'y a rien à faire dans ces cas là ?

J. : Qu'est-ce que tu veux faire ?

S. : Je ne sais pas.

J. : Aller avec un fusil en Ukraine pour flinguer le gars. C'est plutôt l'inverse qui se produit si tu veux. Donc tu vois, quand on fait Ukraine pour Algérie, tu as face à toi... Les deux côtés, c'est chaud. » (Entretien avec Julien, trader Afrique et Moyen Orient)

S'il y a assurément beaucoup d'emphase dans le discours de Julien et que ce type de litige n'est pas si fréquent qu'il le laisse paraître, ce passage montre bien que l'affaire n'est pas conclue au moment de l'accord marchand, qu'à tout moment celui-ci peut être remis en cause par les conditions d'exécution du contrat. Ce dernier demande formellement de ne plus comparer les opportunités de valorisation qui s'offrent au trader ou à son client après la signature du contrat c'est-à-dire de ne pas remettre en cause

les accords marchands conclus par le passé. L'éthique de marché est d'autant plus fragile que le temps de livraison des marchandises est long et que les livraisons sont étalées dans le temps. En effet, les contrats les plus volumineux sont généralement exécutés en plusieurs livraisons ce qui rend possibles des situations dans lesquelles un client reçoit, au même moment, des marchandises achetées à des prix différents.

La disjonction que l'exécution introduit entre le moment de la signature de l'accord marchand et le paiement des marchandises laisse ainsi place à certaines reformulations des calculs marchands des clients. Si Julien prend comme référence le « marché des contrats » (c'est ce qu'il fait en analysant le comportement de ses clients en fonction de la tendance du marché du lait en poudre au moment de la négociation), il suppose que ses clients se permettent de reformuler les choix qui s'offrent à eux en comparant des contrats déjà signés avec les opportunités marchandes présentes. De plus, le raisonnement proposé par Julien est fondé sur le fait qu'il n'y aurait pas de rupture, autre que temporelle, dans les modalités de valorisation entre l'échelle internationale et locale du commerce. Nous verrons dans le prochain chapitre qu'une telle hypothèse est à relativiser largement. Comme nous l'a expliqué un importateur malien, son calcul prend aussi en compte le prix du lait en poudre à Bamako. Si la marchandise arrive à Dakar à un prix trop élevé, il n'exécutera pas le contrat. En effet, à la différence de Julien, cet importateur malien spéculé peu sur les prix des produits laitiers à Bamako et ne fait aucun lien mécanique entre le « prix mondial » et le prix à Bamako. Il caractérise le marché de Bamako comme un marché peu organisé sur lequel peuvent coexister plusieurs prix en raison de l'existence de certaines rentes personnelles dans le contrôle des procédures d'importation (fraude, sous-facturation...). Dans ce contexte, ses décisions d'achat prennent en compte le prix proposé par les exportateurs et le(s) prix effectif(s) sur le marché de Bamako. Ses capacités financières ne lui permettent pas de spéculer pour attendre une situation marchande plus à son avantage⁸¹.

4.7.2.2 La volatilité accrue des prix et la question de la discipline marchande

Les tendances du marché mondial peuvent donc justifier en partie la remise en cause des contrats mais ce n'est pas la seule raison. A en croire Arthur, ces litiges sont de plus en plus récurrents, ce qui lui pose quelques questions quant à l'attitude à avoir face à de telles situations :

« Samuel : Et ces annulations c'est assez régulier ?

Arthur : De plus en plus régulier. Avant ça n'existait jamais.

S. : Donc c'est sur des contrats longueurs [plusieurs livraisons étalées dans le temps à un prix fixé en avance], sur...?

A. : C'est toujours sur des contrats longueurs de toute façon. C'est quand le marché a changé quand ton contrat...

S. : Dans ce cas, comment tu réagis ?

⁸¹ Tous les importateurs maliens n'agissent pas de la sorte. Certains définissent une marge acceptable qui prend en compte une « sur-marge » en cas de variations des prix. Il faut évidemment remettre l'exécution de ces contrats dans le contexte malien marqué par de fortes instabilités économiques, ce qui aboutit généralement à une gestion beaucoup flexible des contrats. Disons seulement ici qu'il y a quelques conditions structurelles qui poussent à l'opportunisme. Voir, sur ce point, JanE I. Guyer, *Money matters : instability, values and social payments in the modern history of West African communities*, Portsmouth (N.H.), Heinemann, 1995, 331 p ; JanE I. Guyer, *Marginal Gains: Monetary Transactions in Atlantic Africa*, Chicago, The University of Chicago Press, 2004, 207 p.

A. : Tu n'as pas trop de solution. Soit tu fais un procès mais ça va prendre du temps, de l'argent... Soit tu paies... De toute façon, ta contrepartie... Enfin une des raisons d'exister [pour les négociants] c'est d'exécuter tous nos contrats. Qu'ils soient bons ou mauvais. Même si on a une partie défaillante, on exécute de l'autre côté. Moi, je prends ma perte et puis voilà. On en a plein au Brésil et en Argentine qui sont en train d'annuler des contrats parce que c'était des contrats super longs. De l'autre côté, on a des clients russes pour qui il va falloir exécuter des contrats. (...)

S. : Les fournisseurs ne livrent pas ?

A. : Non, on a un contrat de 500 tonnes qui a sauté il y a trois semaines un mois. On a perdu... ça va nous faire perdre 200 000 euros.

S. : Ah, oui. Parce qu'ils ont vu que les prix baissaient et ils ne prennent pas.

A. : Non, ils ont vu que les prix montaient...

S. : Oui, pour les sud-Américains. Et là tu as ton assurance qui se met en route, qu'est-ce qui se met en route ?

A. : Non, il n'y a pas d'assurance.

S. : Tu n'as pas d'assurance là-dessus ?

A. : Non. C'est recours judiciaire.

S. : Et c'est quelle juridiction qui gère ça ?

A. : ça dépend. Par exemple, nous, en Algérie, on peut aller à Créteil. Mais quand c'est en Argentine, au Brésil etc., si tu veux les attaquer, il faut que t'ailles les attaquer dans le pays local. Tu ne peux pas les attaquer en France. En Uruguay ou au Brésil et là tu...

S. : Et là, votre boîte là-bas⁸² ne peut pas le faire pour vous ?

A. : On peut le faire mais les issues... dans ces pays-là...(..) Tu as des règles commerciales, usuelles...

S. : Oui, le coût de transaction est trop cher...

A. : Le coût de transaction est trop cher et puis...

S. : Et tu vas retravailler avec ces mecs-là ?

A. : Non, si tu veux, ce qu'on va essayer de faire c'est qu'il y a beaucoup de pays...

S. : Dans ta stratégie comment tu vas réagir au fait qu'il y a des contrats qui se cassent de plus en plus ?

A. : Ma stratégie, ce sera de les baiser à un moment donné lorsque le marché partira dans l'autre sens, je n'exécuterai pas le contrat.

S. : D'accord ok. Donc remettre un peu en cause ce que tu considérais...

A. : Avec ceux-là. Pas avec tous, bien évidemment. Mais bon, on ne peut pas avoir des relations commerciales avec des gens comme ça si tu veux. Il n'y a pas de discussion possible avec ces gens-là. Nous, on est allé sur place. Ils nous ont reçu une heure parce qu'on avait fait 12 heures d'avion. C'était par politesse.

S. : Pas facile.

A. : Donc il y a des pays qui ont des règles d'exigence... Ce qui est vachement important c'est de choisir les bonnes contreparties. Et même, et c'est un des choix vraiment primordiaux, même quand tu choisis des fois des contreparties de renom, tu as des natures commerciales je dirais différentes d'un pays à un autre. Et il y a des gens, systématiquement quand ça part dans le mauvais sens ils ne vont pas exécuter. C'est comme en Egypte par exemple...J'ai quelques clients... Tu sais très bien que quand le marché baisse ils vont te faire une vie impossible pour faire baisser les prix des contrats, soit

⁸² La WDC possède une antenne au Brésil.

annuler les contrats. Parce que les mecs ils sont comme ça. Après tu acceptes ou tu n'acceptes pas mais c'est des règles qui sont...

S. : Donc tu fais des marges supérieures sur ces mecs-là en règle générale.

A. : Oui, tu prends une marge supérieure et puis inversement la fois où tu as un contrat qui t'emmerde, tu es en mesure de rediscuter le truc. » (Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint)

La volatilité des prix engendre la remise en cause d'un des fondements même de la régulation marchande : le respect des contrats. Du fait que ceux-ci engagent les partenaires de l'échange au-delà de l'instant de la signature, ces derniers se trouvent confrontés à la réévaluation des anciens contrats (les affaires) que donne à voir la signature des nouveaux (les contrats). L'éthique de marché d'Arthur se trouve ainsi remise en cause tant elle est en décalage avec la manière dont certains de ses clients se rapportent à ces variations. On retrouve ici les tensions morales liées au processus de rationalisation marchand mis à jour par Weber et décrit, notamment par Stanziani⁸³. Dans cette perspective, le discours d'Arthur apparaît comme une volonté de s'adapter à l'éthique de marché de ses clients, à en épouser les contours pour ne pas supprimer tous les liens marchands avec ces acteurs et ainsi rendre « praticable » la volatilité des prix. Ici la logique de l'affaire (les modalités pratiques d'exécution des contrats) semble – tout du moins, est sur le point de – reconfigurer une logique spéculative fondée uniquement sur l'artefact qu'est le contrat commercial.

4.7.2.3 Comment évaluer l'éthique de marché d'un client ?

Dans le passage suivant, Julien montre les détours qu'il effectue pour s'assurer de la moralité de son partenaire commercial. Dans ce cas, il s'appuie sur un « dispositif de jugement » personnel – un intermédiaire sur place – pour évaluer la bonne volonté d'un importateur « libanais » habitant au Niger. La discussion illustre la manière dont émerge un équilibre entre méfiance et dispositif de confiance pour laisser place à l'échange marchand :

« Julien : Je vous appelle par rapport à SICOB [une entreprise nigérienne]. J'ai eu des très mauvais retours par rapport à SICOB. Parce qu'on a un gars qui n'est pas notre agent là-bas mais on travaille avec lui sur plein de choses. Lui, il connaît très très bien le Niger et il m'a dit « faites gaffe ». Il m'a dit « faites gaffe, c'est danger ». Il me dit qu'il y aurait peut-être même le fameux Pounta dont je vous avais parlé, derrière ça. Pounta, c'était un gars qui nous a plantés au Niger sur un sacré paquet de pognon. Donc heureusement on était assuré à l'époque donc on a récupéré pratiquement toutes nos billes. Mais ça a été compliqué. Et je discutais donc avec mon gars tout à l'heure parce qu'il connaît vraiment très très bien ce pays et on travaille avec un gars, c'est pas beaucoup mais qui est sérieux et donc bon, il nous parlait de plusieurs clients comme ça et je lui dis « en fait, tu connais un gars SICOB Niger », il me dit « oui, oui, Bouréma, je connais », et je lui dis « tu en penses quoi », et il me dit « fais gaffe », « attention danger ». Donc moi, pour l'instant je vais essayer de gratter un peu et je suis en train de me dire que... Je commence à me demander s'ils n'ont pas... Enfin s'il n'y a pas un truc parce que j'ai quand même le sentiment qu'ils ont accepté un prix qu'aujourd'hui, les gens n'acceptent plus quoi. Bah... On leur a vendu à 3150. Aujourd'hui je vends pratiquement à 3000 euros. Aujourd'hui le dollar est à 1,25... fois 1,25... ça fait 3750 \$, quelque chose comme ça.

X. : ... [Le client au téléphone]

⁸³ Sur ce point, se reporter à la section Erreur : source de la référence non trouvée et notamment aux p. Erreur : source de la référence non trouvée et suivantes.

J. : Oui, c'est jouable. Je parle de SICOB. Donc moi ma question c'était euh... Votre ami, votre partenaire qui a rencontré ces gens-là, qu'est-ce qu'il en pense ? Parce que moi, vous voyez ce que je veux dire. Je veux bien vendre, on a une assurance mais si vous voulez, ce n'est pas parce que j'ai une assurance que je ferme les yeux. Parce que bon... Ok, ça fait 3150 x 16 [tonnes] ça fait 50 000 euros. C'est pas le risque le plus important de l'année mais je ne veux pas courir après l'argent pendant 6 mois. Donc je voulais... Bah... Je prends les informations au conditionnel. Mon gars qui me dit « faites gaffe » ce n'est pas pour m'emmerder. Ils nous ont pas donné une grande assurance mais bon... Je vais vous dire avant sur le fameux Pounta on avait 400 000 euros et bon le mec il n'a jamais payé quelqu'un et il a frappé tout le monde. Donc c'est pour ça. Donc aujourd'hui je ne vous ai pas dit que j'annulais le contrat. Par contre, j'aurais aimé que ... vous m'aviez parlé qu'il y avait quelqu'un encore entre vous et SICOB je crois et bah...

X. : ...[Le client au téléphone]

J. : non, mais d'accord, mais j'aurais aimé que vous lui fassiez part de ce que je viens de vous dire et quel était un peu son sentiment. Parce que celui qui prend le risque c'est moi quand même !

X. : ...[Le client au téléphone]

J. : Après si ça se trouve... Il y a des gens qui sont considérés mauvais par certains et puis corrects par d'autre. Maintenant moi je me suis tellement fait avoir par le passé que j'aimerais éviter ce genre de mésaventure. L'enjeu n'est pas énorme mais... J'aimerais ne pas courir après le fric... Enfin vous, puisque c'est vous qui seriez chargé de le faire [Rire].

Voilà. Moi, j'ai une quotité de garantie de 85 %. S'il me plante, je perds 5-7 000 euros. Donc voilà.

(...)

C'est pareil vis-à-vis de mon assurance, dès que j'ai un « claim » [un litige], après, il ne me rate pas. Je paye plus de prime... Enfin vous comprenez ma situation. Et moi ce qui me fait un peu tiquer, je vais vous dire franchement... Certes, quand on a commencé à discuter, ce prix était dans le marché. Aujourd'hui il n'est plus trop dans le marché. Et moi en général, quand le prix il a un peu baissé, c'est rare que le client confirme une commande. Mais là, à partir du moment où on lui donne 90 jours, forcément à partir du moment où on achète un produit gratuitement, qu'il soit à 3 000-4 000 euros, ça ne change rien pour celui qui n'a pas l'intention de payer. Donc voilà, je ne crie pas... je vous alerte uniquement. Essayez d'avoir un peu plus d'info.

X. : ...

J. : Bah, ça coûte, ça me coûte, 1,5 % de ... Avec les frais financiers, je suis à un bon 1,5 % plus une quotité de garantie de 85 % je crois. Donc s'il ne nous paie pas, je perds 15 %. Et plus mes frais financier, machin. Ce n'est pas... Donc là il n'y a pas de restitution donc on n'est pas obligé d'avoir une preuve d'arrivée à destination mais quand il faut fournir la PAD [preuve d'arrivée à destination, indispensable pour le remboursement des aides à l'export], là, on est dans la merde. Donc M. a raison, ce n'est pas parce que une société a une assurance qu'on peut foncer tête baissée. Ça atténue mais ce n'est pas bon. Donc voilà, bref, on s'est compris. Donc essayez de regarder un petit peu ça si vous voulez et moi pour les autres...

X. : ...

J. : Je vais vous dire le fameux Pounta s'appelait SONEI Niger et je vais vous dire, j'ai bouffé deux fois avec lui, c'est un mec super sympa vraiment. C'est un Libanais. Vraiment, le gars, il connaissait notre standardiste, très gentil... Il lui avait offert des fleurs... Mais sans en faire des caisses en plus. Donc le mec, balaise. Parce que le gars qui en fait trop vous le voyez quoi. Et le mec il a baisé tout le monde comme ça. Et plusieurs de nos sociétés européennes on s'est tous fait avoir.

X. : ...

J. : Ah bah, il avait acheté et il ne payait pas. Je ne sais pas quel est le lien entre ces gars et SICOB Niger mais d'après un de mes amis sur le marché, il me dit que même peut-être qu'il y a Punta derrière mais pas sûr. Par contre, lui dans sa liste, il y a écrit en rouge danger. Il ne fait peut-être pas partie des pires mais attention.

Voilà encore une fois c'est une alarme. Je dis juste attention à l'eau qui dort. Je vous dis le fameux Punta, attention, un mec vraiment très fort. Et on lui vendait, il a commencé à payer un petit peu. Et après il nous a mis en confiance, on a commencé à lui vendre un peu plus, les assurances suivaient, et il a baisé tout le monde. On était 4 sociétés européennes, françaises même ou hollandaises... Et puisqu'on dépassait les assurances, il nous a fait même vendre sur d'autres sociétés pour continuer le business et il n'a payé personne. Donc les assurances-crédits nous ont remboursés mais il y a quand même les frais financiers et on n'a pas eu gain de cause. » (Entretien téléphonique entre Julien, trader Afrique/Moyen Orient et M.X., l'un de ses clients ouest-africains)

Il est difficile de développer un discours plus méfiant vis-à-vis d'un partenaire potentiel. Julien nous présente ici un cas extrême d'un opportunisme prémédité. Nous n'en savons pas plus sur ce fameux Punta. Est-il si opportuniste que cela ou y a-t-il un ensemble de données contingentes qui pourraient expliquer le non-paiement des marchandises achetées ? Ce passage met en avant le caractère raisonnable – à l'opposé d'un opportunisme à tous crins – que doit prendre l'engagement dans le commerce export, notamment en direction de l'Afrique. A défaut de pouvoir calculer un risque concernant une personne sur laquelle il n'a aucune prise, Julien s'appuie sur son réseau de connaissances pour construire un engagement raisonnable et cette discussion montre bien comment cette personne concentre les doutes qui accompagnent cette possibilité d'échange. Un calcul trop poussé l'empêcherait théoriquement de faire cette affaire en raison d'une incertitude radicale due à un manque d'information sur l'acheteur final. La mobilisation de son réseau de connaissances vient ici compléter des dispositifs de paiements sécurisés qui, seuls, ne pourraient suffire à rendre l'affaire envisageable.

5 Conclusion

Ce texte avait vocation à mettre en avant les limites « matérielles » et « commerciales » à la valorisation spéculative des produits laitiers. La comparaison effectuée entre le négoce de produits industriels et de produits liquides permet de mettre en avant l'importance de la périssabilité, de la pondérabilité et de l'imparfaite standardisation des produits dans le négoce des produits agricoles, notamment dans le cas des produits laitiers. L'idéal de fluidité que révèle à de multiples reprises les négociants se trouvent contrariée par la dimension « biologique » de ces marchés. L'attention aux conditions d'exécution des contrats permet également de révéler certaines limites des velléités spéculatives des négociants enquêtés, ceux-ci devant s'appuyer sur des dispositifs de confiance personnels pour rendre l'incertitude quant aux paiements de la marchandise supportable.

Les forces de rappel des conditions de manipulation et de la singularité des produits laitiers limitent l'usage des artefacts qui outillent le calcul des traders. C'est vrai pour les produits de référence et les « prix de marché » qui y sont attachés ; c'est aussi vrai pour la feuille-beurre et les tableaux Excel utilisés dans le négoce de produits liquides. Ces deux derniers dispositifs ne sont en effet pas utilisés dans toutes leurs potentialités techniques en raison d'un rapport étroit avec les réalités matérielles qu'ils représentent. Les traders-liquides ne peuvent en effet jouer sur les lignes du tableau-liquide comme les traders des marchés financiers peuvent le faire avec les valeurs qui composent leurs portefeuilles de titres financiers. La performativité des technologies marchandes utilisées est ici limitée. Cela peut expliquer une partie des difficultés à transformer les produits laitiers en de purs produits financiers.

Ce mouvement de financiarisation est aussi lié au contexte marchand qui pousse certains acteurs à se prémunir contre les incertitudes liées aux variations de prix. L'objectif n'est donc plus seulement de s'assurer de la disponibilité d'une marchandise dans le futur que d'en fixer, par avance, le prix. La plupart des acteurs sur les marchés financiers n'organisent pas l'achat et la vente de l'ensemble des marchandises sous-jacentes aux contrats qui y sont proposés. Ils se libèrent des engagements de livraison pris en achetant un contrat opposé (un contrat d'achat pour un contrat de vente et inversement) prévoyant les mêmes conditions. Ils ne s'intéressent donc qu'aux supports des droits de propriété de la marchandise (les contrats). *A contrario*, les salariés de Dairy Trade gardent prise sur le produit jusqu'à sa livraison. La fonction assurantielle de Dairy Trade est limitée. Elle n'est pas pour autant nulle. On peut en effet lier, comme le fait M. Broussot, les importantes ventes à terme à la recherche croissante, par les clients, d'une couverture du « risque-prix » :

« M.Broussot : bah, ça [les ventes sur le long terme] on fait ensemble oui [entre directeurs commerciaux]. On en discute. On dit « je peux vendre 1 000 tonnes sur octobre-mars qu'est-ce que vous en pensez ». En général, quand vous vendez du long terme, c'est de l'assurance, ce n'est plus de la matière première. » (M.Broussot, directeur commercial)

On voit ici une tendance de l'activité de trading à délaissier la question de l'approvisionnement au profit de la seule question de la définition de la valeur marchande. Une telle représentation des mécanismes marchands demande néanmoins que soit mis en place un certain nombre de conditions (définition d'un contrat standard accepté par tous les intervenants, nombre d'acteurs suffisant pour produire une liquidité minimum, discipline de marché respectée...) qui ne semblent pas, pour le moment, réunies.

Il n'y a, dans cette situation, aucun déterminisme quel qu'il soit. Des marchés à terme sont, par exemple, en vigueur à l'échelle des États-Unis mais au sein d'une politique sectorielle complexe⁸⁴. La coopérative néo-zélandaise Fonterra vend également aujourd'hui ses excédents au travers d'un système d'enchères informatisé⁸⁵. Ces exceptions posent directement la problématique du respect des contrats et du poids des procédés d'exécution dans la mécanique marchande. Pour que des marchés à terme se développent, il faut que la question de l'exécution des contrats puisse être pour partie

⁸⁴ Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVÉ et Martin DERUAZ, *Analyse des différents modes de régulation des marchés des produits laitiers dans le monde*, Dijon, Inra, « Sortie des quotas », 2010 ; Jean-Christophe KROLL, Aurélie TROUVÉ et Martin DERUAZ, « Organisation des marchés laitiers: les leçons de l'agriculture américaine », *op. cit.*

⁸⁵ Frédéric COURLEUX, « Le n° 1 du lait néo-zélandais accusé de dumping à travers un système d'enchères sur internet », *Note de veille - Prospective et évaluation*, Décembre 2008 no 13, pp. 1-2.

délaissée au profit de la seule question de la définition de la valeur marchande qui peut finalement être valorisée pour elle-même selon un raisonnement spéculatif. Les formes de remise en cause des mécanismes de marché – non respect des contrats - ne rendent aucunement possible la mise en place d'un marché à terme pour nombre de clients de Dairy Trade. On comprend ainsi pourquoi les marchés à terme mis en place en Europe ne sont pas ouverts aux « pays-tiers ».

Dans l'hypothèse où des marchés à terme sur les principaux produits laitiers industriels se développent en Europe pour les seuls acteurs européens, se pose la question des conséquences d'un « régime de prix » volatil sur la distribution des produits agricoles dans les pays dépendant des importations pour la couverture des besoins alimentaires de leur population. La solution généralement proposée par les institutions internationales est de gérer la couverture des besoins par des aides publiques, monétaires ou en nature⁸⁶. Les préconisations libérales⁸⁷, en promouvant une gestion marchande (approfondissement de la coordination par les prix) des débordements marchands, nécessitent souvent de s'appuyer sur des mécanismes non marchands (aides alimentaires d'urgence par exemple). Ces préconisations portent également la marque d'une représentation ethnocentrique du fonctionnement des marchés. Elles omettent de prendre en compte le fait que les contrats à terme, comme outils de couverture du risque-prix, supposent une configuration marchande particulière reposant sur une industrialisation poussée de l'économie agricole et une discipline commerciale spécifique dépendante d'un contexte socio-économique plus large.

⁸⁶ Franck GALTIER, « Gérer l'instabilité des prix alimentaires », *Tiers Monde*, 2012, vol. 3 no 211, pp. 57.

⁸⁷ Galtier dresse un tableau synthétique très utile des différents outils de régulation des marchés agricoles. *Ibid.*, pp. 52-56. A l'échelle internationale, la question de l'accès à ces dispositifs de gestion du risque-prix est posée notamment au sein du Comité de la sécurité alimentaire mondiale (CSA) par le « Groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition » dont les préconisations sont pour le moins classiques : libéralisation, instruments privés de gestion des risques, meilleures informations sur les disponibles et les besoins et mise en place de filets de sécurité sociaux ou de quelques réserves. Voir notamment HLPE, *Volatilité des prix et sécurité alimentaire. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition*, *op. cit.* ; Benoit DAVIRON, « Prix internationaux des produits alimentaires : volatilité ou hausse durable ? », *Tiers Monde*, 2012, vol. 3 no 211, pp. 91-109. (Créé en 1974, le CSA est « un organisme intergouvernemental servant d'instance au sein du système des Nations Unies pour l'examen et le suivi des politiques relatives à la sécurité alimentaire mondiale, y compris la production et l'accès (économique et physique) à la nourriture. » <http://www.fao.org/cfs/cfs-home/cfs-about/fr/>)