

Papiers de recherche

Ce texte a été publié dans les *Cahiers de la SSFA* (Printemps 2015, numéro 1)



La financiarisation des marchés agricoles en question. Le cas du commerce international des produits laitiers

Samuel Pinaud

Clersé UMR CNRS 8019 – Université de Lille 1
(samuel.pinaud@univ-lille1.fr)

Ce texte propose une réflexion sur la notion de financiarisation lorsqu'elle est appliquée aux marchés agricoles. Dans un premier temps, il discute la littérature et aboutit à une conceptualisation de la financiarisation proche de la notion de spéculation telle qu'élaborée par N. Kaldor. Après avoir présenté les sous-jacents institutionnels à cette définition, le texte décrit, à partir des résultats d'une observation de six semaines dans une salle de négoce de produits laitiers, deux limites importantes au développement de la financiarisation dans le cas du marché international des produits laitiers. La comparaison effectuée entre le négoce de produits industriels et de produits liquides permet, premièrement, 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 révèlent à de multiples reprises les négociants se trouve contrarié par la dimension « biologique » ou, plus généralement, matérielle de ces marchés. L'attention aux conditions d'exécution des contrats (comportements « opportunistes » de certains clients) permet, deuxièmement, de révéler certaines limites aux velléités spéculatives des négociants enquêtés, ceux-ci devant s'appuyer sur des dispositifs de confiance personnels pour rendre l'incertitude sur le paiement de la marchandise supportable. Les comportements spéculatifs, qui demandent que soient scrupuleusement respectées les conditions négociées dans les contrats, se trouvent, en conséquence, contenus.

Mots-clefs : financiarisation ; marchés agricoles ; spéculation

Pour citer ce texte : Samuel Pinaud, 2015, « La financiarisation des marchés agricoles en question. Le cas du commerce international des produits laitiers », Papier de recherche SSFA-2015-01 [En ligne]: http://ssfa.free.fr/hoprubrique.php?id_rub=52.

Ce papier de recherche a été présenté en séminaire, et a donné lieu à relecture par deux évaluateurs de l'association SSFA. Son contenu est susceptible d'avoir été soumis dans une revue académique pour publication.

Questioning the financialization of agricultural commodity markets. The case of international dairy trade

Samuel Pinaud

Clersé UMR CNRS 8019 – Université de Lille 1
(samuel.pinaud@univ-lille1.fr)

This paper deals with the notion of financialization as applied to agricultural commodities markets. It first aims at discussing the literature, towards a conceptualisation of financialization that would be close to Kaldor's notion of speculation. After introducing the underlying institutional aspects to that definition, and drawing on fieldwork performed in a dairy products trading room, this paper identifies two important limits to the development of financialization in the specific case of the international market for dairy products. On the one hand, drawing a comparison between the trading of industrial goods and that of liquid commodities allows emphasizing the perishable nature and the imperfect standardisation of agricultural commodities. This is particularly true in the case of dairy products. The ideal of fluidity frequently mentioned by traders comes in conflict with the basic "biological", or simply material, nature of such markets. On the other hand, paying attention to the conditions for implementing the contracts (amongst others, the opportunistic behaviour of some clients), allows identifying the limits that are imposed to the speculative attempts of some of the actors. They have to resort to interpersonal trust devices to reduce the uncertainty on payment operations to an acceptable level. Speculative behaviours are thus under containment.

Keywords: financialization; agricultural commodities markets; speculation

Introduction

Ce texte propose une réflexion sur la notion de financiarisation lorsqu'elle est appliquée aux marchés agricoles. Il prend appui sur un travail de doctorat pour lequel furent effectuées six semaines d'observation dans la salle de trading d'une entreprise de négoce en produits laitiers. Les travaux sur la financiarisation des marchés agricoles, souvent à la frontière entre le monde académique et l'expertise économique, la définissent comme un « *processus par lequel les matières premières sont devenues une classe d'investissement liquide au même titre que les actions ou les devises* »¹. Ce phénomène est souvent renvoyé à la présence croissante sur les marchés à terme agricoles d'acteurs venus du monde de la finance².

Ce texte souhaite discuter cette manière d'appréhender la financiarisation des marchés agricoles qui 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 limitent l'étude de la financiarisation à cette seconde sphère sans questionner les conditions institutionnelles de cette différenciation entre marchés physiques et marchés financiers. Ils ne questionnent pas directement les conditions sociales et matérielles qui permettent aux intermédiaires de marché de concevoir la variation des prix comme la source d'un profit commercial au-delà des conditions matérielles de circulation des produits physiques sous-jacents. A partir de l'étude du marché international des produits laitiers, nous insisterons sur les difficultés qu'il y a à dissocier de la sorte marché physique et marché financier. Plus précisément, nous analyserons ce qu'une telle organisation du marché présuppose en termes d'organisation matérielle et de discipline commerciale.

Dans une première partie, nous discutons la littérature et aboutissons à une conceptualisation de la financiarisation proche de la notion de spéculation telle qu'élaborée par N. Kaldor. Dans une deuxième

1. Benoît Guillemot, Jean-Jacques Ohana et Steve Ohana, 2012, *Les nouveaux modes d'investissement sur les marchés dérivés de matières premières agricoles. Décryptage et impact*, coll. « Etude commanditée par le Centre d'études et de prospective du ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt (MAAF) », p. 146. Benoît Guillemot et al. concluent ainsi leur étude (p. 116) : « *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.* »

2. Voir également Pierre-Emmanuel Lecocq et Frédéric Courleux, 2010, « 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, n°3, p. 7 ; Jean Cordier et Alexandre Gohin, 2014, « Quel impact des nouveaux spéculateurs sur les prix agricoles ? Une analyse empirique des fonds d'investissement », *Economie rurale*, n°343/5, pp. 29-51 ; ainsi que le cahier n°14 de la revue *Demeter*, « Agriculture et finances. Quelle régulation pour l'allocation optimale des capitaux ? » (en ligne : <http://www.clubdemeter.com/cahier.php?cahier=14>).

partie, nous présentons le contexte d'émergence de la spéculation sur le marché international des produits laitiers. Les deux dernières parties sont chacune consacrées à une limite du déploiement de ces stratégies spéculatives sur le marché international des produits laitiers. Dans la troisième partie, nous insistons sur les difficultés rencontrées par les négociants pour spéculer sur des produits aussi pondéreux et périssables. Dans la quatrième et dernière partie, nous décrivons la division sociale du travail de spéculation pour insister sur les difficultés rencontrées par les traders dans l'exécution des contrats. Cette attention aux conditions d'exécution des contrats nous permettra de mettre à jour le rôle de la discipline commerciale dans l'approfondissement des raisonnements spéculatifs dans ce commerce particulier et les limites de l'institutionnalisation d'un commerce de type boursier dans celui-ci.

1. Proposition pour appréhender la financiarisation des marchés agricoles

1.1. Une vision problématique de la financiarisation des marchés agricoles

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 à partir du comportement des acteurs sur des marchés à terme déjà institués.

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 thé³. 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 terme⁴. 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 –, les 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, en ne s'intéressant aux variations de prix sur les seuls marchés à terme organisés, 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

3. Jean-Louis Rastoin et Gérard Ghersi, 2010, *Le système alimentaire mondial*, Quae, p. 326 et suivantes.

4. 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.

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* »⁵ – de marché⁶.

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 produit alimentaire peut faire l'objet de tels comportements, notre approche 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, nous a conduit 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 « commerce » et « commerce marchand » –, nous avons cherché à différencier différentes formes d'activité commerciale en distinguant notamment une activité commerciale de type spéculatif 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. Nous suivons ici la définition donnée par Nicholas Kaldor ainsi que les commentaires qui en découlent logiquement. 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 autre.* »⁷ Toute stratégie de construction de profit qui se fonde sur la consommation d'une part de la valeur d'usage du bien⁸ 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

5. HLPE, 2011, *Volatilité des prix et sécurité alimentaire. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition*, Rome, Comité de la sécurité alimentaire mondiale, p. 7.

6. 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.*

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

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

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 réduit⁹. »

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 nécessaires. »¹⁰

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.

Un marché spéculatif demande ainsi l'institution préalable d'une configuration marchande bien particulière. Partant de la définition analytique de la spéculation proposée par Nicholas Kaldor, nous avons reconstitué dans notre thèse les conditions institutionnelles permettant le déploiement d'une stratégie commerciale spéculative. Dans le sillage de Weber¹¹, Kaldor, Stanziani¹² et Carruthers et Stinchcombe¹³, 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

9. Nicholas Kaldor, « Spéculation et stabilité économique (1939) », *op. cit.*, p. 119.

10. *Ibid.*, p. 120.

11. 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, 1991 [1923], *Histoire économique : esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard ; ainsi que dans le premier cahier de Max Weber, 2010 [1894 et 1896], *La bourse*, Paris, Allia.

12. Alessandro Stanziani, 2009, « Accaparement et spéculation sur les denrées alimentaires : au-delà de la pénurie », in Martin Bruegel (ed.), *Profusion et pénurie : les hommes face à leur besoin alimentaires*, Rennes: Presses universitaires de Rennes, pp. 103-120 ; Alessandro Stanziani, 2011, « Marchés à terme, accaparement et monopoles en France, fin XVIIIe-1914 », in Nadine Levratto and Alessandro Stanziani (eds.), *Le Capitalisme au futur antérieur: crédit et spéculation en France, Fin XVIIIe – Début XXe Siècles*, Bruxelles, Bruylant, pp. 69-105.

13. Bruce G. Carruthers et Arthur L. Stinchcombe, 1999, « The Social Structure of Liquidity: Flexibility, Markets and States », *Theory and Society*, vol. 28, n°3, pp. 353-382.

ce soit du côté de l'offre ou de la demande¹⁴ ; 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)), explique 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 de prix futurs. Il nous fallait montrer les modalités concrètes de déploiement d'un intérêt commercial proprement spéculatif ce qui engage un nouveau rapport au futur, comme l'a montré André Orléan à propos des marchés financiers.¹⁵

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

14. 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. » Cf. Max Weber, 2003 [1921], *Economie et société. Tome 1: les catégories de la sociologie*, Paris, Plon, p. 128.

15. André Orléan, 2011, *L'empire de la valeur : refonder l'économie*, Paris, Seuil.

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 évidence. »¹⁶

Suivant cette perspective, il s'agissait pour nous de 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, en interrogeant l'évolution des modalités d'accaparement des profits commerciaux.

Avant de revenir sur les pratiques qui permettent cette mise en valeur spéculative des produits laitiers, nous souhaitons effectuer un retour sur le terme de « financiarisation » lorsque nous l'appliquons aux marchés agricoles.

1.2. Réflexion sur le concept de « financiarisation »

Dans les pages précédentes, le vocabulaire a largement glissé, passant du terme de « financiarisation » à celui de « spéculation ». Pendant l'écriture de la thèse, notre usage du terme de financiarisation appliqué aux marchés agricoles s'expliquait par la seule volonté de dialoguer avec les chercheurs-acteurs qui travaillent sur ces questions et qui appréhendaient la financiarisation de ces marchés à partir des marchés à terme. Notre usage relevait plus du « slogan » que d'un travail de conceptualisation qui, lui, concernait davantage le terme de « spéculation ».

Ce n'est qu'au moment de préparer la soutenance que nous avons davantage pris du recul par rapport à l'usage fait du terme de financiarisation. À ce moment, nous nous sommes dit que notre travail consistait en une analyse de l'institutionnalisation d'un commerce de type boursier et que nous observions une forme archaïque de ce commerce dans lequel le lieu de définition de la valeur des produits et de l'assurance contre le risque prix n'était pas encore dissocié de l'organisation des échanges physiques de produits.

Les discussions qui ont eu lieu en soutenance à ce sujet m'ont, dans un premier temps, conforté dans cette analyse qui pousse à délaisser l'expression de « financiarisation » de marché agricole pour parler seulement de spéculation et de commerce boursier. La « financiarisation » renverrait plutôt à l'idée de « capitalisation » ou de « valorisation financière ». Une étude fine de la « financiarisation » aurait demandé, dans cette perspective,

16. Max Weber, 2003 [1921], *Economie et société. Tome 1, op. cit.*, p. 145.

de porter davantage le regard sur les logiques proprement financières de l'entreprise de négoce que j'ai étudiées, en portant une plus grande attention aux flux financiers, à l'origine des capitaux et aux stratégies d'accaparement du profit, aux décisions d'investissement, etc.

Finalement, cette vision large de la « financiarisation » m'a renforcé dans l'idée que j'étudiais bien le processus de financiarisation des marchés agricoles dans le sens où j'ai cherché à décrire – et c'est ce que je décris dans la suite de ce texte : comment les logiques proprement financières (la volonté d'accumuler du capital) s'emparaient d'objets – de produits – dont la circulation était vue comme une source de profit/de revenu. Ce qui m'a en effet intéressé est bien la manière dont l'entreprise de négoce étudiée comprenait la poudre de lait comme un capital à faire fructifier par sa mise en circulation.

La singularité de l'approche développée tient au fait que mon analyse ne part pas des logiques proprement financières de l'entreprise mais de l'objet qui supporte le processus de capitalisation/financiarisation (les produits laitiers). On rejoint ici la description de l'industrie financière faite par Crevoisier et al. Lorsqu'ils cherchent à l'appréhender « *comme une activité de construction et d'exploitation de la mobilité/liquidité du capital* »¹⁷ ou celle de la « capitalisation » que l'on retrouve chez Jonathan Nitzan et Shimshon Bichler¹⁸, voire dans la présentation de la forme « actif » du capitalisme effectuée par Luc Boltanski et Arnaud Esquerre. Selon ces derniers, Cette forme « actif » du capital s'observe :

« Lorsque les choses ne sont pas envisagées en invoquant leurs propriétés physiques, esthétiques et/ou historiques, mais seulement en termes numéraires et en fonction de leur intensité capitalistique. [...] Dans le cas de la forme actif, la décision d'acquérir une chose dépend de l'opportunité qu'elle offre d'accroître et/ou de conserver un capital. C'est-à-dire une richesse susceptible d'être convertie en espèces monétaires et de donner lieu à une mesure ne tenant compte que du prix des choses au détriment de leurs autres propriétés, de façon à rendre cumulables et/ou substituables des revenus générés dans des sphères différentes. »¹⁹

De ce point de vue, l'analyse développée par la suite s'apparente donc bien à une analyse du processus de financiarisation des produits agricoles, les termes de financiarisation et de spéculation étant assez proches, celui de « liquidité » servant, peut-être, de « pont conceptuel » entre les deux. Peut-être peut-on dire que la spéculation est une forme de financiarisation de la matière première agricole. Dans tous les cas, il semble

17. Olivier Crevoisier, Thierry Theurillat et Pedro Araujo, 2011, « Les territoires de l'industrie financière : quelles suites à la crise de 2008-2009 ? » *Revue d'économie industrielle*, n°134, pp. 133-158.

18. Jonathan Nitzan et Shimshon Bichler, 2012, *Le capital comme pouvoir: une étude de l'ordre et du créordre*, Paris, Max Milo.

19. Luc Boltanski, Arnaud Esquerre, 2014, « La "collection", une forme neuve du capitalisme la mise en valeur économique du passé et ses effets », *Les Temps Modernes*, vol. 679, n°3, pp. 5-72.

qu'une dynamique de financiarisation ne peut faire l'impasse sur le processus de fluidification des conditions de production et de négociation des produits qui sont la cible/le support de la mise en valeur du capital financier de l'entreprise.

La particularité de l'approche développée ici tient au fait de partir, non pas de la logique financière pour comprendre comment elle s'inscrit dans les pratiques de manière plus ou moins violente²⁰, mais davantage de partir de la manière dont les acteurs conçoivent, et jusqu'à quel point, les supports de leur stratégies d'accumulation comme de simple « flux de revenus en devenir » et sous quelle condition cette transformation peut avoir lieu. En décrivant au plus près le face-à-face entre le spéculateur et l'objet de sa spéculation, nous faisons ressortir les relations toujours-là entre l'activité de spéculation et la sphère productive, plus précisément les conditions d'une prise de distance entre l'espace où circulent les marchandises et celui où se définit leur valeur. Nous montrons que si marchés physiques et marchés financiers ont partie liée, c'est notamment en raison de ce que les marchés à terme présupposent comme niveau de standardisation des produits²¹, et comme niveau de liquidité des transactions, conditions indispensables pour concevoir le processus de circulation des produits comme un flux de revenu²². Nous espérons ainsi montrer qu'une telle approche de la financiarisation des marchés agricoles, à partir d'une étude des conditions matérielles de financiarisation des produits, est particulièrement bien adaptée dans le cas des produits agricoles qui sont souvent pondéreux et périssables. Ces caractéristiques configurent de manière singulière leur mise en marché²³ et contrarient singulièrement la valorisation de leur circulation marchande.

2. 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, issus ou non de l'agriculture biologique). Nous revenons dans cette section sur les changements

20. Sur ce point, voir par exemple le dossier spécial de la Nouvelle Revue du Travail, « Financiarisation et travail ».

21. Cela demande une industrialisation poussée de l'économie, ce sur quoi insistent Weber, Stanziani, Kaldor ou Carruthers et Stinchcombe, moins les travaux relevant les études sociales de la finance.

22. Une telle représentation des flux de profits comme des flux de revenus étant d'ailleurs à l'œuvre depuis longtemps dans les industries de flux. Voir notamment François Vatin, 1987, *La fluidité industrielle : essai sur la théorie de la production et le devenir du travail*, Paris, Méridiens Klincksieck : « *La circulation du produit le long de la chaîne productive est directement gérée comme un flux de valeur, ralentie ou accélérée selon les contraintes de la spéculation* », p. 137. Le passage à une analyse économique en termes de « Cash Flow » (différence entre les recettes d'exploitation et les dépenses d'exploitation effectivement décaissées) et non plus simplement en termes de profit, illustre l'influence de cette vision financière du processus productif sur les modalités de gestion de l'entreprise.

23. Nous suivons ici François Vatin (1990, *L'industrie du lait : essai d'histoire économique*, Paris, L'Harmattan ; 1996, *Le lait et la raison marchande : essais de sociologie économique*, Rennes, PUR) et Antoine Bernard de Raymond (2013, *En toute saison : le marché des fruits et légumes en France*, Rennes, PUR) qui ont déjà insisté sur ce point.

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

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. Ces 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 toutefois poussé à l'uniformisation progressive 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 international²⁴.

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)²⁵. 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 différentes places marchandes ou entre des parties vendeuses et acheteuses mal informées de l'état du marché. Cette

24. Eve Fouilleux, 2003, *La politique agricole commune et ses réformes : une politique européenne à l'épreuve de la globalisation*. Paris, l'Harmattan.

25. 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 eu pour effet 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).

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'affaires 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. Les difficultés rencontrées par les spéculateurs en produits laitiers

Spéculer demande, toutefois, la conjonction de certaines conditions matérielles. Tous les produits n'ont pas le même potentiel spéculatif. 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 limitée²⁶.

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 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 consiste donc à aller à la « recherche du marché »²⁷. Autrement dit, les traders doivent estimer le prix auquel il leur sera possible de vendre (ou d'acheter) des marchandises à leurs clients.

26. 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.

27. Karin Knorr Cetina et Urs Bruegger, 2003, « La technologie habitée », *Réseaux*, vol. 122, n°6, pp. 111-135.

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.

3. Définir les positions : entre idéal de liquidité et contraintes matérielles du marché

3.1. La compréhension des « fondamentaux » du marché comme préalable à l'élaboration des stratégies spéculatives

Lorsqu'il s'agit de prendre des décisions spéculatives, les traders font régulièrement appel à un raisonnement que l'on peut qualifier de « fondamentaliste » dans le sens où est construit un lien logique, « en cascade », entre un fait économique intervenant dans la filière, son impact sur les volumes achetés et/ou vendus et la variation des prix. Ce raisonnement sert aux négociants pour effectuer des choix d'achat ou de vente, ou évaluer la variation future des prix mais également pour justifier auprès de leurs clients l'évaluation qu'ils font d'une situation marchande. Cette grammaire de la rareté donne du sens aux évolutions de prix. Elle constitue une grille d'analyse des variations de prix qui permet aux traders de construire des stratégies spéculatives paraissant raisonnables²⁸.

Dans le cas de transactions marchandes régulières, les traders portent une attention particulière aux variations de la production et aux variations des stocks, publics comme privés. Le niveau de collecte de lait sert ainsi à évaluer le niveau des excédents dans les zones où la consommation est relativement stable :

28. 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.

« 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. » (Arthur, directeur commercial adjoint et trader multi-produits)

Mais cette analyse de la production doit impérativement être couplée à une connaissance des stocks publics comme privés. Si les stocks permettent un certain découplage entre la production et la consommation, un niveau particulièrement faible peut se révéler particulièrement déstabilisant et source de volatilité.

« Un autre paramètre c'est les stocks publics et les stocks privés. [...] 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)

Cette analyse fondamentaliste du marché prend appui sur des signes moins tangibles que des volumes de collectes ou de stocks qui sont, pour partie, des données publiques. Les traders donnent ainsi une signification forte au fait qu'une laiterie, qui vend normalement des produits laitiers finis à partir d'un lait qu'elle collecte elle-même auprès d'éleveur de sa zone, ait besoin de compléter sa collecte de matière première par des achats à d'autres laiteries.

« 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)

L'analyse que les traders font des fondamentaux du marché laitier leur permet d'interpréter certaines tensions dans les échanges, de rester « droit dans leurs bottes » – de ne pas « paniquer » – c'est-à-dire de garder leur évaluation de la tendance de marché intacte, même lorsque d'autres acteurs commencent à interpréter un retournement.

« Là, par exemple, j'ai vendu du beurre que j'ai pris ces derniers jours... 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 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 ne panique pas [on est ici dans le cas d'une spéculation à la baisse]. » (Gérard, directeur commercial adjoint, trader-beurre)

Dans ce cas, l'engagement commercial tient au fait que Gérard pense avoir effectué une bonne évaluation du marché et qu'il réussira à acheter ultérieurement à meilleur prix.

3.2. 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 entre la liquidité de marché (la facilité à acheter et vendre une marchandise) et le développement de comportements spéculatifs²⁹. 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.

« 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)

Grâce à leur maîtrise des flux journaliers, les traders peuvent anticiper les retournements de prix.

« 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 ». (Entretien avec M. Broussot, directeur commercial)

Les volumes de transaction sont ici des indices importants pour anticiper ces retournements.

29. André Orléan, 1999, *Le pouvoir de la finance*, Paris, O. Jacob, p. 31 notamment.

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

M.B. : Voilà.

S.P. : Avant le retournement ?

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

En contact quotidien avec les acteurs du marché, les traders développent un rapport pratique au marché qui les pousse à prendre de la distance avec une simple analyse « fondamentaliste ». Ce dernier n'intervient qu'à la marge dans l'évaluation marchande des traders lorsque ces derniers ont à prendre une décision d'achat ou de vente. 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 : Tu sais que tu as ta place dans le marché ?

Gérard : 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)

Ce rapport pratique au marché est une des spécificités de ces négociants. L'analyse « fondamentaliste » n'a de sens que parce que les traders ont cette (em)prise particulière sur le marché. Une telle interprétation des évolutions marchandes doit être adossée à un dispositif commercial 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.

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

Le comportement des négociants au moment de la flambée des prix intervenus sur l'ensemble des marchés agricoles internationaux en 2007³⁰ permet de préciser les raisonnements commerciaux qui ont permis aux négociants d'accompagner ce mouvement. Dans ce contexte de forte disproportion entre l'évolution des volumes d'offre et de demande et l'évolution des prix, l'analyse par les fondamentaux est totalement délaissée pour laisser place à un jeu subtil sur les volumes de positions.

Dès le mois de février 2007, M. Broussot le directeur de l'entreprise, avait prévenu ses collègues d'une possible flambée des prix comme cela s'observait sur les autres marchés agricoles. Cette association du marché de la matière première laitière aux autres marchés agricoles n'avait rien d'évident en raison de la stabilité des prix historiquement plus forte sur le marché des produits laitiers industriels. L'expérience de M. Broussot dans le négoce de soja a eu ici un rôle dans la construction de cette assimilation.

« 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 céréales, 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. » (M. Broussot, directeur commercial de Dairy Trade)

Ce parallèle entre le marché des produits laitiers et les autres marchés agricoles n'a pas eu, cette fois-ci du moins, de conséquence sur la stratégie commerciale suivie. Cette dernière fut bien plus pragmatique et a consisté à réguler le niveau des positions pour ne pas prendre trop de risques tout en profitant de la situation.

« [Dans cette situation,] 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. Quand vous sentez que le marché peut monter vous pouvez jouer avec un volant de 2 000 tonnes par exemple. Vous avez 2 000 tonnes. [...] Si vous vendez facilement, vous vendez un

30. 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, 2011, « Organisation des marchés laitiers : les leçons de l'agriculture américaine », *5e journée de recherches en sciences sociales INRA SFER CIRAD*, Dijon, p. 2.

peu, puis vous rachetez. Vous alimentez. Et puis votre volant, vous le gardez.» (M. Broussot, directeur commercial de Dairy Trade)

Les traders doivent également saisir le moment où la panique commence à gagner et où les prix risquent de se « retourner ».

« 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 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 du point de vue du négociant. Les variations de prix et de volume deviennent une ressource dont le trader cherche à tirer profit 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) pour lequel ils avaient une représentation assez juste en raison de leur situation d'intermédiaire et de leur connaissance des transactions qui s'effectuent sur le marché. 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.

3.4. Des stratégies spéculatives qui s'adaptent aux variations de qualité des produits demandés

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, les demandes des acheteurs peuvent en effet renvoyer à des produits aux caractéristiques spécifiques qui demandent une analyse singulière des approvisionnements. 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 lactières en quantité moindre que la poudre de lait écrémé³¹. C'est aussi le cas du lait en poudre entier, produit composé de protéine et de matière grasse lactière, qui ne peut donc se résumer à l'un ou l'autre marché de référence (poudre de lait écrémé ou beurre vrac).

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

Cette situation complexifie les raisonnements spéculatifs puisqu'elle entraîne, de fait, une fragmentation du marché sur lequel interviennent les traders. Pour éviter les effets néfastes de cette fragmentation sur l'élaboration de stratégies spéculatives, les négociants cherchent à développer de nouveaux types de contrat avec leur fournisseur qui leur permettent de reporter à une date ultérieure à la signature du contrat, le choix précis de la qualité du produit finalement livré. Le développement de ces contrats à option trouve toutefois deux types de limites : d'une part, ces contrats ne concernent que des produits techniquement proches ; d'autre part, toutes les industries de transformation ne sont pas en mesure de fournir cette flexibilité productive. Arthur revient ci-dessous sur l'intérêt et la limite de ce type de contrat :

« 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. [...] 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 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'ONIL³² à 110. Donc c'est-à-dire que sur le même contrat, j'ai une option pour trois produits différents. » (Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint)

On voit ici l'importance de la définition préalable du standard à partir duquel s'effectue la négociation. La poudre écrémée pour la consommation humaine sert ici de référence pour définir le prix de la poudre écrémée pour la consommation animale ou la poudre de lait destinée au marché algérien. Cette flexibilité dans la fourniture reste toutefois limitée en raison de la flexibilité productive des installations en place :

« Il y a des gens qui ne peuvent pas faire de « standardisé » parce qu'il faut mettre du perméat³³ 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. » (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

32. 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.

33. 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.

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 norme³⁴. 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 référence³⁵. 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 qu'ultérieurement la qualité de poudre finalement souhaitée. Mais cette opportunité dépend pour une large part des installations de séchage en place. 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

34. 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 %.

35. On retrouve ici une dynamique proche de la discipline des filières étudiée par Stanziani 2009, *op. cit.* et 2011, *op. cit.*

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.

4. Les engagements spéculatifs face aux difficultés de l'exécution

Dans cette partie, nous achevons l'analyse des conditions de réalisation des stratégies spéculatives en effectuant un retour sur les conditions d'exécution 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 et 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 marché »³⁶ qui orientent l'action des offreurs ou des demandeurs³⁷. Les « professionnels du marché »³⁸ qui équipent le jugement des acteurs et qui interviennent notamment pour régler les questions relatives à l'incertitude sur la qualité³⁹, 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 accords⁴⁰.

36. Michel Callon, Yuval Millo et Fabian Muniesa, 2007, *Market devices*, Malden (Mass.), Blackwell.

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

38. Franck Cochoy et Sophie Dubuisson-Quellier, 2000, « Introduction. Les professionnels du marché : vers une sociologie du travail marchand », *Sociologie du Travail*, vol. 42, n°3, pp. 359-368.

39. Lucien Karpik, 1989, « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, vol. 30, n°2, pp. 187-210 ; Sophie Dubuisson-Quellier et Jean-Philippe Neuville, 2003, *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 ; Christine Musselin, Catherine Paradeise, Michel Callon, François Eymard-Duvernay, Jean Gadrey et Lucien Karpik, 2002, « La qualité », *Sociologie du Travail*, vol. 44, n°2, pp. 255-287 ; François Eymard-Duvernay, 1989, « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, vol. 40, n°2, pp. 329-360.

40. Citons toutefois le chapitre 2 (« Market Maintenance in the Worlds of Commodity Circulation ») de Koray Caliskan, 2010, *Market Threads: How Cotton Farmers and Traders Create a Global Commodity*, Princeton, Princeton University Press, pp. 59-83 ; Fabian Muniesa, Dominique Chabert, Marceline Ducrocq-Grondin et Susan V. Scott, 2011, « Back-Office Intricacy: The Description of

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 marchand »⁴¹. Nous souhaitons ainsi montrer comment la production de l'*accord marchand* s'est peu à peu différenciée des *conditions de production de la transaction*⁴². 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 propres⁴³, 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

Financial Objects in an Investment Bank », *Industrial and Corporate Change*, vol. 20, n°4, pp. 1189-1213 ; et les travaux de Jérôme Denis et David Pontille sur le travail de maintenance, notamment Jérôme Denis et David Pontille, 2010, « Performativité de l'écrit et travail de maintenance », *Réseaux*, vol. 163, p. 105 ; Jérôme Denis et David Pontille, 2010, *Petite sociologie de la signalétique. Les coulisses des panneaux du métro*, Paris, Presses de l'École des Mines ; Voir aussi les réflexions de Vatin sur le rôle des tâches de manutention dans les industries de flux : François Vatin, 1987, *La fluidité industrielle : essai sur la théorie de la production et le devenir du travail*, Méridiens Klincksieck, p. 150 et suivantes. Voir aussi les remarques de Caroline Dufy et Florence Weber dans Caroline Dufy, Florence Weber, 2007, *L'ethnographie économique*, Paris, La Découverte, pp. 22-23.

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

42. 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.

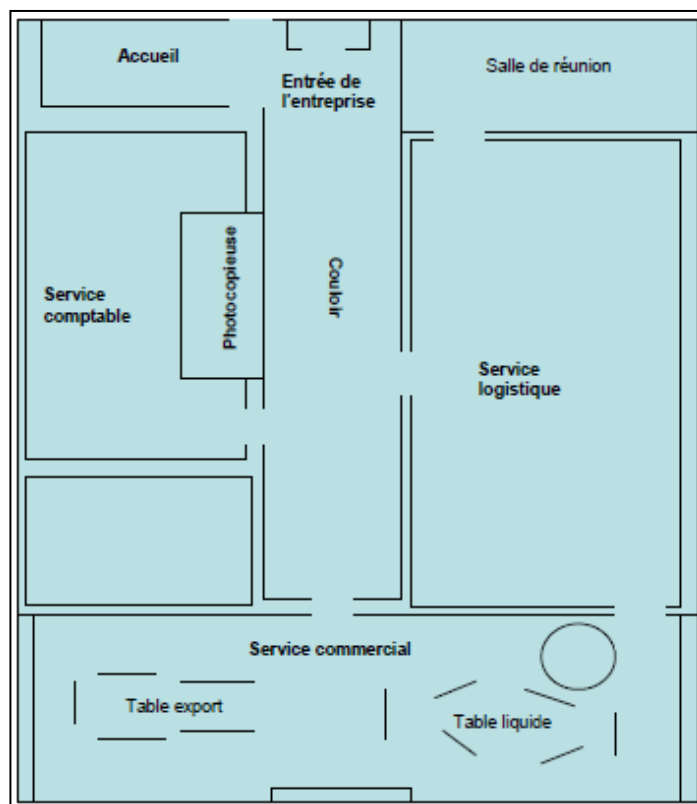
43. Sur les conditions d'émergence de tels « marchés de papier » voir Alessandro Stanziani, 2011, *op. cit.*

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

Figure 1 : 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, etc.). 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, etc.) 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 [...]). »⁴⁴

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 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 : un logiciel interne à l'entreprise, Calculator, dans le cas des produits industriels ; une feuille Excel partagée entre les négociants et les logisticiens, dans le cas des produits laitiers liquides⁴⁵. 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 sont imprimés *via* le logiciel Calculator qui permet également la mise en forme standard, soit directement à la suite des accords verbaux dans le cas des produits industriels, soit ultérieurement, dans le cas du négoce de produits liquides, lorsque les négociants auront le temps d'entrer dans Calculator les conditions négociées. La réception des contrats signés par les deux parties n'est donc pas une condition nécessaire au déclenchement des procédures de livraison des marchandises.

44. Olivier Godechot, *Les traders, op. cit.*, p. 98.

45. 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.

L'usage de dispositifs distincts de coordination entre services, selon le type de produits considéré, s'explique par des rythmes de commerce inégaux. Dans le cas des produits industriels, ce rythme est lâche⁴⁶ 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 tel⁴⁷ que les négociants n'ont pas le temps d'entrer, au fil de la conclusion des accords marchands, les conditions négociées dans Calculator. Ce rythme explique que la coordination entre le service commercial et le service logistique s'effectue alors au travers des feuilles Excel utilisées par traders-liquides pour construire les appariements entre citernes achetées et citernes vendues. Les logisticiens, qui voient en direct la construction de ces appariements, ne prennent la main sur les contrats qu'une fois les appariements constitués. Les contrats-papier ne sont imprimés que le vendredi, jour pendant 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. Une fois les appariements définis, l'intervention des traders n'est plus nécessaire qu'en cas de litige⁴⁸.

Une fiche récapitulative (cf. figure 2 p. suivante) 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.

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 boulot⁴⁹ » au service logistique permet

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

47. 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.

48. Les litiges les plus courants sont des défauts de paiement ou concernent des problèmes de qualité.

49. Everett Hughes, 1996, *Le regard sociologique : essais choisis*, Editions de l'EHESS.

ainsi aux négociants de concentrer leur attention sur une 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.

Figure 2 : Liste des documents à compiler par le service export avant chaque expédition de marchandise

CONTROLE AFSSA	0750306	FACTURE 6005910
CLIENT	ETS MOM	3600188-02
PRODUIT / QUANTITE	32T WEP 26%	(10)
NO. CONTRAT DE VENTE	517166-02	(5600133)
CONTRAT RETOURNE SIGNE		
NO. CONTRAT D'ACHAT		
FOURNISSEUR	11717g (P200063)	
USINE	Belgasmilk	
	Kalle (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	Amvras / Nouaeholt	
ETS / ETA	MU CACGULICORNE	
CONTROLE EX1 POUR RESTIT	0750304110/100	
ENVOI DOCS PAR DHL A CLIENT	0750304110	
PLI CARTABLE AU TRANSITAIRE		
REMPLEIR ECHANCIER		
ENVOI PAR FAX AU CLIENT DU B/L		
COPIE A SAMAH : PREV. EMBQT + COPIE FRE		
REMISE DOCS OU CREDOC		
ENVOI DDE PAIEMENT CLIENT		
DOSSIER PAD OU CONTACT		
ORGANISME		

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'ampleur. 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'année 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* »⁵⁰, 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 précédemment, la définition de cette valeur marchande relève de la responsabilité des négociants.

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 standard⁵¹. Puisque la composition du lait peut évoluer entre producteurs, les contractants se mettent

50. Patricia Paperman et Sandra Laugier (dir.), 2006, *Le souci des autres. Ethique et politique du care*, Paris, Editions de l'EHESS.

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

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 logistique⁵² sur la définition de la valeur des contrats.

4.6. 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

52. 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.

qui permet de poser directement la question de la construction de la confiance entre partenaires commerciaux dans le grand export.

4.6.1. *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-crédit⁵³.

Selon les modalités de paiement, la garantie de paiement en retour n'est donc pas toujours assurée. Cela 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. 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 de ses autres fournisseurs. Le statut même du client peut aussi avoir son importance. Un « industriel » sera davantage digne de confiance qu'un simple « importateur ». Julien illustre ces différents points :

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

Julien : 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... Quelles sont les références du client ? Le mec, si c'est un bon client ou pas...

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

J. : Oui, voilà. Ou d'autres clients bien sûr. (...) Tu sais aussi « voilà celui-ci là, je sais qu'il est très actif là-dedans. Il a l'air bien sur le marché donc ok. » 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 aux 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. »
(Julien, trader Afrique du Nord et de l'Ouest)

L'une des tâches du trader-vendeur est de rendre ces prises 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-

53. L'assurance-crédit est un dispositif permettant aux négociants de se protéger contre un défaut de paiement pour un montant spécifique négocié avec l'assureur pour chaque client.

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 »⁵⁴. Les paiements suivants se font « à vue » (dès la marchandise retirée par le client) ou « différés » (crédit deux jours après la réception de la marchandise) grâce à une procédure de « remise documentaire »⁵⁵. 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, holding à laquelle appartient Dairy Trade.

4.6.2. 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 incomplets⁵⁶ et le respect des engagements commerciaux est toujours relatif à

54. 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.

55. « *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>.

56. L'assurance-crédit ne couvre en effet que 85 % de la valeur des contrats.

la situation marchande - les clients étant supposés bien moins enclins à régler un litige lorsque les prix sont à la baisse que lorsqu'ils sont à la hausse.

« Julien : On est sur un marché et les prix ils fluctuent. Après ta réponse [s'il y a un litige] 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... [...] Bon, toi tu as vendu, tu es là [en bas de la courbe]. Le gars, il reçoit sa marchandise, on arrive là [un peu plus haut]. Bon. Ton litige, en général, il va être réglé assez rapidement, tu comprends [parce que les prix commencent à monter]. Par contre, 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. » (Entretien avec Julien, trader Afrique et Moyen Orient)

Evidemment, dans le cas contraire, la situation peut tourner à l'avantage du négociant, tout du moins faciliter les négociations :

« Julien : 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. 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. [...] 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 les mecs 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 ». (Entretien avec Julien, trader Afrique et Moyen Orient)

Les négociants doivent ainsi faire avec la discipline marchande de leurs clients, fournisseurs comme acheteurs et savoir jouer avec ces comportements opportunistes qui peuvent remettre en cause les marges commerciales anticipées au moment de la signature des contrats.

« Julien : 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 en raison d'une baisse des prix intervenant entre la signature du contrat et la livraison. 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 temps⁵⁷. Elle l'est également d'autant plus que les prix sont volatils.

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 ce qui va à l'encontre de la discipline marchande que suppose le développement de comportement spéculatif et l'institutionnalisation d'un commerce boursier. Nous avons montré autre part⁵⁸ que les raisonnements commerciaux des importateurs maliens ne collent pas à la discipline commerciale que demande un régime de prix volatil. Leurs décisions d'achat prennent en compte le prix proposé par les exportateurs et le(s) prix effectif(s) sur le marché de Bamako. Leurs capacités financières ne leur permettent pas de spéculer pour attendre une situation marchande plus à leur avantage⁵⁹. Les conflits commerciaux qui en découlent se multiplient avec la volatilité des prix.

57. 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.

58. Samuel Pinaud, 2014, *La poudre de lait, le trader parisien et le commerçant bamakois. Une sociologie économique de la mondialisation*, thèse de doctorat en sociologie, Université Paris Ouest Nanterre, Chapitre 5.

59. 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, 1995, *Money Matters: Instability, Values and Social Payments in the Modern History of West African Communities*, Portsmouth (N.H.), Heinemann ; Jane I. Guyer, 2004, *Marginal Gains: Monetary Transactions in Atlantic Africa*, Chicago, The University of Chicago Press.

4.6.3. L'éthique de marché des négociants face aux comportements opportunistes

La volatilité des prix remet donc en cause l'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.

« Arthur : 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 défailante, on exécute de l'autre côté. Moi, je prends ma perte et puis voilà. » (Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint)

Les négociants sont en effet reconnus pour assurer en toute circonstance les engagements marchands pris et cela, malgré le fait qu'ils spéculent sur ces mêmes engagements en cherchant à découpler le moment de l'achat du moment de la vente. La multiplication des litiges commerciaux poussent toutefois les négociants à reformuler ce qui fait l'éthique de leur profession.

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

Arthur : De plus en plus régulier. Avant ça n'existait jamais. [...] 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. » (Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint)

Dans ce type de cas, les solutions à la disposition des négociants sont limitées.

« Samuel : Là tu as ton assurance qui se met en route, qu'est-ce qui se met en route ?

Arthur : 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'aïlles les attaquer dans le pays local. Tu ne peux pas les attaquer en France. En Uruguay ou au Brésil et là tu [ne peux pas]... » (Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint)

Dans ces conditions où la discipline commerciale est imparfaitement régulée, c'est l'éthique de marché des négociants qui s'ajuste aux comportements opportunistes des clients.

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

Arthur : 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. » (Entretien avec Arthur, directeur commercial adjoint)

Une autre solution envisagée est de sélectionner davantage les partenaires commerciaux et/ou d'augmenter les marges commerciales :

« Arthur : Ce qui est vachement important c'est de choisir les bonnes contreparties. 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. [...]

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)

On retrouve ici les tensions morales liées au processus de rationalisation marchand mis à jour par Weber et décrit, notamment par Stanziani. 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 « profitable » la volatilité des prix. Ici les modalités pratiques d'exécution des contrats influencent la logique spéculative qui, dans sa représentation idéal-typique, se fonde sur le respect sans faille pour cet artefact marchand qu'est le contrat commercial.

Conclusion

Ce texte avait vocation à mettre en avant les limites « matérielles » et « commerciales » à la valorisation spéculative des produits laitiers, c'est-à-dire à la construction d'une appréhension proprement monétaire des produits laitiers dans le travail de négoce. 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 révèlent à de multiples reprises les négociants se trouvent contrarié par la dimension « biologique » ou, plus généralement, matérielle de ces marchés. L'attention aux conditions d'exécution des contrats permet également de révéler certaines limites aux 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 illustre les 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 leur produit jusqu'à 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 : 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 et de l'assurance de son niveau futur. 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 scrupuleusement...) qui ne sont pas réunis avec nombre de clients de Dairy Trade.

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 complexe⁶⁰. La coopérative néo-zélandaise Fonterra vend également aujourd'hui ses excédents au travers d'un système d'enchères informatisé⁶¹. 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 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. La remise en cause régulière de cette discipline commerciale ne rend aucunement possible l'institutionnalisation d'un tel commerce boursier à moins d'exclure un certain nombre d'acteurs qui serait pourtant indispensable la liquidité d'un potentiel marché à terme. On comprend également 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 nature⁶². Les préconisations libérales⁶³, 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

60. Jean-Christophe Kroll, Aurélie Trouvé et Martin Deruaz, 2010, *Analyse des différents modes de régulation des marchés des produits laitiers dans le monde*, Dijon, INRA ; Jean-Christophe Kroll, Aurélie Trouvé et Martin Deruaz, « Organisation des marchés laitiers : les leçons de l'agriculture américaine », *op. cit.*

61. Frédéric Courleux, 2008, « 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, n°13, pp. 1-2.

62. Franck Galtier, 2012, « Gérer l'instabilité des prix alimentaires », *Tiers Monde*, vol. 3, n°211, p. 57.

63. 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, 2012, « Prix internationaux des produits alimentaires : volatilité ou hausse durable ? », *Tiers Monde*, vol. 3, n°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/>.

WP-2015-01

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.