

**'AGEFI**

**FINANZ** und  
**WIRTSCHAFT**

# COMMODITIES

LE NÉGOCE DANS NOTRE QUOTIDIEN  
ROHSTOFFE IN UNSEREM ALLTAG



**03**  
**Une aventure humaine**  
Frédéric Lelièvre and Jan Schwalbe

**04**  
**Die Schweiz und ihre Rohstoffhändler: eine Partnerschaft auf lange Sicht**  
Roman Heck, Suisssenégoce

**05**  
**«Unsere Arbeit besteht im Wesentlichen darin den Menschen lebenswichtige Güter direkt vor die Haustür zu bringen»**  
Sébastien Landerretche et Florence Schurch, Suisssenégoce

**06**  
**«Les négociants en matières premières contribuent à une part substantielle de la valeur ajoutée et de la fiscalité de nombreux cantons»**  
Helene Budliger Artieda, SECO

**08**  
**Négocié et régir**  
Jean-Marie Paugam, OMC

**10**  
**Commodities innovation awards 2024**  
Ampersand World

**11**   
**Grain and Feed Trade Association, für die weltweite Nahrungsmittelversorgung**  
Jonathan Waters, Gafta

**12**  
**Géopolitique du blé**  
Laura Demurtas, Club DEMETER

**13**  
**Seetransport von Weizen**  
Alex Haubert

**14**  
**La sécurité alimentaire dans un monde qui change**  
Christos Dimopoulos, Bunge

**15**  
**Les atouts d'une entreprise familiale**  
Charles Quenardel, Ifaco Grain Company

**16**   
**Eine wichtige Drehscheibe für den Rohkaffeehandel**  
Krisztina Szala, SCTA

**17**  
**Le rôle inattendu de l'assurance sur votre café**  
Philippine de Villele, BPL Global

**18**  
**«Die Werte, welche die DNA von Walter Matter ausmachen, müssen zwingend bewahrt werden»**  
Nicolas Matter, Walter Matter

**20**  
**Financer le café vert, un long chemin**  
Michael Jackisch, BIC-BRED (Suisse)

**21**  
**Vietnamesischer Kaffee**  
Ramon Esteve III, Ecom Agroindustrial


**22**   
**Flüssiggas sorgt für die Versorgungssicherheit Europas**  
Panos Mitrou, Lloyd's Register

**23**  
**Energie européenne: le rôle crucial du LNG**  
Chris Wright, Vitol

**24**  
**Wie LNG Europa vor dem Erfrieren bewahrt, eine Geschichte über Energieinnovation**  
Mark Hives, SOCAR Trading

**25**  
**Düngemittel ernähren die Welt**  
Melih Keyman, Keytrade

**26**  
**De l'hydrocarbure aux électrons, les mutations du paysage énergétique**  
Richard Holtum, Trafigura

**28**   
**Die Londoner Kupferbörse**  
Yang Liu, London Metal Exchange

**30**  
**Zugang zu kritischen Mineralien**  
Olena Isaieva, & Andy Churr, Baringa Partners Switzerland

**Négoce de minerais de cuivre**  
Jean-Pierre Adamian, Transamine

**31**  
**Kupferverarbeitung und die Rolle der Rohstoffhändler**  
Markus Nunnenmacher & Nikola Miskov, MRI Trading

**32**  
**Le financement des banques pour un avenir plus vert**  
Gregory Lambillon, ING Wholesale Banking

**33**  
**“Out of africa”**  
Tristan Busch, Zopco

**34**  
**Der Schlüssel zum Erfolg in einem sich wandelnden Arbeitsmarkt**  
Serge Claus, Suisssenégoce

# AGEFI

Commodities is a supplement to L'AGEFI, publication of la Nouvelle Agence économique et financière SA

**Chairman** Raymond Loretan  
**CEO and Editor-in-chief** Frédéric Lelièvre  
**COO** Olivier Bloch

**Editorial contribution** Suisssenégoce team

**Graphic design** Damien Planchon

**Subscriptions** (021) 331 41 01 – abo@agefi.com

**Head Office** Route de la Chocolatière 21, Case postale 61, CH-1026 Echandens-Denges, Tel. (021) 331 41 41, www.agefi.com

**Advertising SUISSENÉGOCE** Tel. (022) 715 29 90 info@suisssenegoce.ch

**Printers** Imprimerie Hertig + Co. AG

**Front page** image credit: Mike Ver Sprill, Shutterstock

## FINANZ und WIRTSCHAFT

Commodities is also a supplement to Tamedia Finanz und Wirtschaft AG, Werdstrasse 21, Postfach 8021 Zürich

**Verleger** Pietro Supino  
**Chefredaktor** Jan Schwalbe, redaktion@fuw.ch www.fuw.ch | Tel. 044 248 58 00

**Anzeigen** Goldbach

**Publishing** Philipp Mankowski (Chief Sales Officer), Adriano Valeri, Urs Wolperth, anzeigen@fuw.ch, Tel. 044 248 40 11

**Copyright** © Any reproduction of articles and illustrations is prohibited without written permission

## ÉDITORIAL

# UNE AVENTURE HUMAINE

**A**près une folle envolée en 2021 et 2022, le cours de la plupart des matières premières est retombé sur terre l'an dernier. Parfois brutalement. L'indice CycloPe, qui synthétise les plus importantes d'entre elles, a chuté de 14%. Certaines matières premières, comme le lithium ou l'huile de palme, ont à un moment perdu, respectivement, jusqu'à 80% ou 50% de leur valeur.

Pour expliquer ce retournement, il suffit d'observer la situation économique à travers le globe. Le ralentissement conjoncturel ainsi que l'inflation ont freiné l'engouement pour les voitures électriques dans les pays développés. En Chine, la faiblesse de la conjoncture a aussi pesé sur la demande mondiale de matières premières.

Dans le même temps, les circuits empruntés par le commerce international se sont adaptés aux guerres et aux tensions géopolitiques. L'Ukraine parvient finalement à exporter ses céréales. De son côté, la Chine s'approvisionne en pétrole russe bon marché. Autant d'adaptations qui ont contribué à la chute des cours.

Cette année pourrait réserver de nouvelles surprises. Impossible de prédire comment tournera l'agression de Moscou contre Kiev et quelle conséquence elle aura sur l'économie mondiale. Aux Etats-Unis, le retour de Donald Trump à la Maison blanche paraît tout sauf irréaliste. Son programme, qui envisage de taxer à 60% les importations chinoises, bouleverserait l'ordre économique international. Difficile d'imaginer que le cours des matières premières ne réagisse pas.

Ce contexte rappelle, s'il le fallait, à quel point les négociants jouent un rôle central pour nourrir la planète ou pour lui permettre d'accomplir la décarbonation de son économie. Ce numéro spécial raconte d'ailleurs l'histoire de quatre matières premières indispensables à notre vie quotidienne, le blé, le café, le LNG et le cuivre. Des matières qu'il convient donc de continuer à exploiter, malgré les défis posés par le réchauffement climatique et les contraintes géopolitiques. C'est aussi l'occasion de raconter l'écosystème qui les entoure et en particulier l'importance du capital humain, nul secteur n'échappant à la pénurie de personnel qualifié. Car au fond, la saga des matières premières nous montre qu'il s'agit aussi de celle d'une aventure humaine. ■

---

**Frédéric Lelièvre**

CEO et Rédacteur en chef, L'Agefi

**Jan Schwalbe**

Chefredaktor, Finanz und Wirtschaft



GERMAN VERSION  
←

ENGLISH VERSION  
→





# DIE SCHWEIZ UND IHRE ROHSTOFFHÄNDLER: EINE PARTNERSCHAFT AUF LANGE SICHT

**D**ie zahlreichen geopolitischen und geökonomischen Krisen der letzten Jahre haben unsere Gesellschaft stark erschüttert. Viele Versorgungsketten wurden schlagartig unterbrochen und der Zugang zu notwendigen Gütern gefährdet. Dies hatte jedoch auch eine positive Seite: ein neu gewonnenes Bewusstsein, dass auch in der heutigen Zeit Lieferketten äusserst anfällig bleiben.

Dieses Bewusstsein bringt endlich auch die Bedeutung der Rohstoffhändler und ihres hoch spezialisierten Handwerks ans Licht. Sie sind es, die immer wieder Lösungen zur Versorgungssicherheit vorgeben und die Nachfrage befriedigen. Die Schweiz beherbergt seit langem international tätige Rohstoffhandelsgesellschaften. Doch es scheint, als würde man in der Schweiz erst jetzt anfangen den einzigartigen Charakter des Schweizer Rohstoffhandelsplatzes zu entdecken. Unsere Industrie wird zu Recht als Herz des globalen Wirtschaftsgeschehens angesehen. Sie steht an vorderster Front bei allen globalen Herausforderungen und Entwicklungen, seien es Versorgungssicherheit, nachhaltige Wertschöpfungsketten, Dekarbonisierung und Energiewende sowie bei der globalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Entwicklung.

In diesem Sinne strebt Suissonégoco eine öffentlich-privaten Partnerschaft (PPP) mit relevanten Schweizer Interessengruppen an. Drei zentrale Säulen bilden das Fundament dieses «Schweizer PPP»:

**1. Strategie:** die heutigen globalen Lieferketten erfordern eine gründliche Prüfung der Risiken und Abhängigkeiten. Entscheidende Rohstoffe und Ressourcen sind ungleichmässig über den Globus verteilt. Die Schweiz und ihre Rohstoffhändler müssen demnach gemeinsam regulatorische und technische Strategien entwickeln, die den globalen Rohstoffhandel von der Schweiz aus sichern. Nur eine koordinierte wirtschaftliche und politische Strategie kann die grundlegenden regulatorischen Rahmenbedingungen sowie die nötigen Infrastrukturen und Technologien gewährleisten.

**2. Transparenz:** für eine hochwertige öffentliche Debatte zu globalen Versorgungs- und Lieferketten sind wissenschaftliche Ansätze und tatsachenbezogene Darlegungen unabdingbar. Die Schweizer Rohstoffhandelsindustrie sollte daher wichtige Grundlagen zu globalen Versorgungs- und Wertschöpfungsketten einfach, transparent und aktiv erklären. Auch Schweizer Behörden sollten eine qualitative Kommunikation sicherstellen, die darauf abzielt, eine glaubwürdige Wirtschaft und die Gesellschaft einander näher zu bringen.

**3. Verpflichtung:** Die Schweizer Rohstoffhandelsbranche sollte sich noch stärker zu ihrer Schweizer Identität bekennen. Der Schweizer Rohstoffhandel ist zwar global ausgerichtet, aber in der Schweiz verwurzelt. Zweifelsohne profitiert die Rohstoffhandelsbranche in der Schweiz von ausgezeichneten politischen, wirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen. Auch

die offizielle Schweiz sollte ihren Rohstoffhandelsplatz vermehrt als hochkarätigen wirtschaftlichen und politischen Trumpf anerkennen. Nur diese gegenseitige Achtung kann die Schweiz und ihre Rohstoffhändler zu einer erfolgreichen Partnerschaft führen, und dies auf lange Sicht. ■



**Roman Heck**

Manager für Regulierung und Public Affairs, Suissonégoco



ENGLISH VERSION



FRENCH VERSION







# «UNSERE ARBEIT BESTEHT IM WESENTLICHEN DARIN DEN MENSCHEN LEBENSWICHTIGE GÜTER DIREKT VOR DIE HAUSTÜR ZU BRINGEN»

**Der Titel «Rohstoffe in unserem Alltag» ist faszinierend. Können Sie diesen näher erläutern?**

Dieser Titel spiegelt das Bedürfnis wider, den Rohstoffhandel zu entmystifizieren. Vielen Menschen ist nicht bewusst wie präsent Rohstoffe im täglichen Leben sind. Wir wollen die Öffentlichkeit für unsere Arbeit sensibilisieren, die im Wesentlichen darin besteht, den Menschen lebenswichtige Güter direkt vor die Haustür zu bringen.

**In dieser Ausgabe liegt der Schwerpunkt bei Kaffee, Weizen, Kupfer und Flüssigerdgas (LNG). Das sind sehr unterschiedliche Rohstoffe. Warum diese Auswahl?**

Diese vier Rohstoffe stehen für eine Reihe wichtiger Güter, die wir alle in unserem Alltag nutzen, wissentlich oder unwissentlich. Wussten Sie zum Beispiel, dass Erdgas für die Herstellung von Düngemitteln benötigt wird?

**Die Generaldirektorin der Welthandelsorganisation, Ngozi Okonjo-Iweala, sagte: «Rohstoffhändler sind Schlüsselakteure für Afrikas Entwicklung. Sie spielen eine entscheidende Rolle bei der Öffnung des Handels und der Anbindung afrikanischer Produzenten an die globalen Märkte. Sie tragen zu Wirtschaftswachstum und Wohlstand auf dem Kontinent bei.» Können Sie dieses Zitat kommentieren?**

Das Votum von Generaldirektorin Okonjo-Iweala unterstreicht genau die Bedeutung der Rohstoffhändler für Afrika. Wir sind Schnittstellen des Handels, welche die afrikanischen Produzenten mit den internationalen Märkten verbinden. Dies fördert das Wachstum der afrikanischen Länder. Wir spielen ebenso eine Rolle bei der Förderung von Bildung und nachhaltigen Produktions- und Geschäftspraktiken.

Ethische Geschäftspraktiken und eine verantwortungsvolle Beschaffung der Rohstoffe ist für uns von grosser Bedeutung. Der Rohstoffhandel entfaltet ohnehin eine positive Wirkung.

Wir haben aber auch eine Verantwortung, dass alle Glieder der Wertschöpfungskette profitieren, einschliesslich der Erzeuger und lokalen Gemeinschaften.

**Sie beginnen Ihre zweijährige Amtszeit als Präsident von Suissnégoce: Welche Vision haben Sie für den Verband und den Rohstoffhandel insgesamt?**

Ich werde die Arbeit meines Vorgängers Ramon Esteve weiterführen und die Kommunikation mit den Schweizer Behörden und der Öffentlichkeit verstärken. Unsere Branche wird in den Medien immer noch häufig falsch dargestellt, während viele unserer Mitgliedsunternehmen im Stillen Erstaunliches leisten. Wir können nicht hinnehmen, dass einzig unsere Kritiker lauthals und ohne Gegenrede die öffentliche Wahrnehmung prägen.

Wir werden uns auch weiterhin für eine Politik einsetzen, die dazu beiträgt, dass die Schweiz ein wettbewerbsfähiges Zentrum für Rohstoffhandelsunternehmen aller Grössenordnungen bleibt.

Suissnégoce vertritt sowohl grosse multinationale Konzerne wie auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU). KMUs sind ein wichtiger Bestandteil unserer Industrie. Sie sind oft komplexen Regulierungen und administrativen Prozessen ausgesetzt. Durch die Zusammenarbeit zwischen unseren Mitgliedern können wir einen wichtigen Wissensaustausch fördern. Grössere Unternehmen können ihre Erfahrungen zu Umwelt. ■

**Sébastien Landerretche** Präsident, Suissnégoce  
**Florence Schurch** Generalsekretärin, Suissnégoce




ENGLISH VERSION



FRENCH VERSION





**“Le cadre et la qualité de vie dans notre pays constituent également un atout important pour l’attrait des acteurs économiques”**

**Helene Budliger Artieda**

© Keystone, Christian Beutler

# «LES NÉGOCIANTS EN MATIÈRES PREMIÈRES CONTRIBUENT À UNE PART SUBSTANTIELLE DE LA VALEUR AJOUTÉE ET DE LA FISCALITÉ DE NOMBREUX CANTONS»

Directrice du Secrétariat d’Etat à l’économie (Seco) depuis le 1<sup>er</sup> août 2022, Helene Budliger Artieda a notamment été ambassadrice de Suisse en Thaïlande et en Afrique du Sud. La diplomate originaire de Zurich s’est aussi investie dans le domaine de la promotion des exportations. En février dernier, la Secrétaire d’Etat menait la délégation suisse à la réunion ministérielle de l’Organisation mondiale du commerce (OMC) à Dubaï. Elle a répondu à nos questions par écrit.

**Parmi les objectifs de la politique économique extérieure visés par le Seco figure «un accès juridiquement sûr et aussi étendu que possible aux marchés internationaux». Pourtant, les fronts commerciaux se tendent, en raison des sanctions prises par l’Occident contre le Russie, ou celles entre les Etats-Unis et la Chine. Où va la mondialisation selon vous?**

La Suisse navigue dans un environnement de plus en plus marqué par la géopolitique. Les efforts des grandes puissances pour influencer les flux commerciaux dans certaines activités ou secteurs économiques en font partie. Il reste à voir dans quelle mesure ces efforts seront couronnés de succès. Les analyses effectuées jusqu’à présent indiquent par exemple que la réduction de la dépendance des Etats-Unis vis-à-vis de la Chine a été remplacée par des dépendances indirectes. Pour une économie ouverte avec un marché intérieur relativement modeste telle que celle de la Suisse, le maintien d’un système commercial international basé sur des règles est essentiel.

La Suisse continue ainsi de s’engager en faveur de solutions multilatérales et pour l’élargissement et le renouvellement de son réseau d’accords de libre-échange. La Suisse s’engage également, avec ses partenaires commerciaux les plus proches, dans de nouvelles initiatives internationales, tel le Joint Statement on Cooperation on Global Supply Chains, en faveur de chaînes d’approvisionnement sûres.

**Pour la Suisse, cela renforce-t-il l’importance des accords bilatéraux? Un accord de libre-échange vient d’être signé entre l’AELE et l’Inde, vous pourriez aboutir avec le Vietnam cette année, et commencez à négocier la mise à jour de l’accord avec la Chine, notamment.**

En ces temps de tensions géopolitiques croissantes et de ralentissement de la croissance économique mondiale, les accords de libre-échange (ALE) continuent de gagner en importance. Ils ouvrent de nouveaux marchés et permettent de diversifier les chaînes de valeur, ce qui renforce la résilience de notre économie. Nous sommes donc actuellement très actifs dans la négociation de nouveaux ALE et la modernisation des plus anciens. Le processus avec l’Inde nous a beaucoup occupés ces derniers temps et nous sommes sur le point de le conclure. Un accord avec le pays le plus peuplé du monde ouvrira de nouvelles possibilités importantes à notre économie et constituerait un jalon de notre politique économique extérieure. Par ailleurs, des négociations sont en cours dans le cadre de l’AELE avec le Kosovo, la Malaisie, le Mercosur, la Thaïlande et



le Vietnam. Des efforts sont également déployés pour réviser les accords avec le Mexique et l'Union douanière sud-africaine (SACU). La modernisation de l'accord avec le Chili vient d'être achevée avec succès. En outre, la Suisse mène des négociations de modernisation sur un accord de libre-échange global avec le Royaume-Uni et des travaux préparatoires sont en cours pour la modernisation de l'accord avec la Chine.

### **Dans cette mondialisation, quelle importance ont les négociants en matières premières, très présents en Suisse?**

La Suisse abrite une des principales places du négoce international de matières premières. Selon une étude de 2018<sup>1</sup>, les négociants en matières premières résidents en Suisse contrôlaient un tiers du commerce mondial de pétrole brut, environ deux tiers de celui des métaux et entre 35% et 60% de celui des matières agricoles. Il est possible que ces chiffres aient été quelque peu bousculés par les aléas politiques récents, notamment la politique de sanctions à l'égard de la Russie. Ce secteur - qui assure le lien entre production, manutention et consommation de matières premières - joue un rôle majeur dans les chaînes d'approvisionnement mondiales pour l'économie et l'industrie. Il

mesures multi- et bilatérales mentionnées, la Suisse met tout en œuvre pour renforcer encore son intégration dans les chaînes de valeur mondiales. On pense par exemple à la suppression des droits de douane sur tous les biens industriels au 1<sup>er</sup> janvier 2024 ou à la numérisation en cours des procédures douanières. Le cadre et la qualité de vie dans notre pays constituent également un atout important pour l'attrait des acteurs économiques. Le classement international des meilleures villes au monde de Mercer à ce sujet, où Zurich et Genève figurent respectivement aux 2<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> places, en atteste.

### **Le mouvement paysan en Europe, et dans une moindre mesure en Suisse, a montré le poids des réglementations qui pèsent sur les exploitations. Ont-ils raison de se plaindre? Si oui, comment alléger ce poids? Toutes les entreprises se plaignent du poids croissant des normes...**

Les enquêtes menées auprès des entreprises, telles que le baromètre de la bureaucratie, montrent que la charge administrative liée aux réglementations est l'une des principales inquiétudes des entreprises. Il ressort de la dernière enquête que la charge administrative en Suisse est perçue comme élevée,

## **«La Suisse continue ainsi de s'engager en faveur de solutions multilatérales et pour l'élargissement et le renouvellement de son réseau d'accords de libre-échange»**

est dans l'intérêt de la Suisse d'offrir à ce secteur les meilleures conditions-cadres possible. La forte présence des négociants en matières premières en Suisse montre que c'est pour l'instant le cas. Ils comptent parmi les plus grosses entreprises de notre pays, contribuant à une part substantielle de la valeur ajoutée et de la fiscalité dans de nombreux cantons suisses, tels Genève, Zurich, Zoug et le Tessin, ce dont on peut les remercier.

### **Comment tenez-vous compte de leurs intérêts dans les discussions commerciales?**

Lors de la négociation d'accords de libre-échange, nous prenons en compte les intérêts de toutes les branches en Suisse et entretenons des échanges réguliers avec les entreprises. Une fonction importante des accords de libre-échange consiste à améliorer la sécurité juridique en général et à augmenter la prévisibilité pour nos entreprises. Tous les secteurs économiques en profitent, y compris ceux qui n'importent ou n'exportent pas directement des biens vers ou depuis la Suisse.

### **La Suisse reste-t-elle assez attractive pour conserver ces acteurs sur son territoire?**

La Suisse offre une place économique attractive et s'engage pour des conditions cadre optimales dans tous les secteurs. Outre les

même si elle a légèrement faibli par rapport au sondage précédent. Afin de continuer à réduire la charge des entreprises, le Parlement a adopté le 29 septembre 2023 la loi fédérale sur l'allègement des coûts de la réglementation pour les entreprises (LACRE). Avec les mesures qu'elle contient, la LACRE vise à alléger les charges réglementaires tant pour les nouvelles réglementations que pour celles existantes. Je tiens en outre à souligner que la Confédération propose un guichet numérique en ligne pour les entreprises avec la plateforme en ligne EasyGov.swiss. EasyGov rend les démarches administratives simples, rapides et efficaces. ■

Interview par **Frédéric Lelièvre**

1) Jungbluth N. and Meili C. (2018) "Pilot-study for the analysis of the environmental impacts of commodities traded in Switzerland", ESU-services Ltd.



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION





***“Négoce et transport permettent  
de concilier les différences  
géographiques, et les variations  
temporelles entre les marchés”***

Jean-Marie Paugam



# NÉGOCIER ET RÉGIR

**C**rise du Covid, guerre en mer Noire, tensions en mer Rouge, canal de Panama asséché... Les bateaux ralentissent, le prix des containers s'envole, les assureurs enchérissent les primes, les banquiers hésitent: denrées, carburants, minéraux précieux ne sont plus livrés. Avec ces crises, le monde redécouvre le rôle des activités de négoce dans le commerce mondial. L'OMC aussi! Ainsi ne suffit-il pas de réduire les droits de douane, fluidifier les procédures, alléger les barrières non-tarifaires. Encore faut-il que quelqu'un négocie, achète, enlève, stocke, transporte, finance, livre au distributeurs les matières premières nourrissant le commerce et l'industrie. Ironie du capitalisme, Karl Marx aurait souri à cette trouvaille: sans infrastructure, la superstructure ne peut fonctionner! OMC et négoce sont deux piliers de l'indispensable commerce. Indispensable?

Le négoce des matières premières et le transport maritime, qui en assure 80% du mouvement, relie producteurs et consommateurs, ou leurs industries de transformation.

Car ces matières ne sont pas délocalisables. Les trois premiers producteurs représentent près de 65% de la production agricole, 50% de celle de l'énergie, 70% de l'extraction de minéraux, sur un total d'environ 10,000 milliards de dollars. Or leurs achats sont vitaux pour de nombreux pays: ceux qui sont importateurs nets de leur nourriture, ceux qui ne peuvent atteindre l'auto-suffisance énergétique. Sait-on par exemple que les exportations suisses de café égalent presque celles de la Colombie?

Négoce et transport permettent de concilier les différences géographiques, et les variations temporelles entre les marchés: on consomme plus de gaz en Europe en hiver, on y produit plus de fruits en été. Le commerce permet aussi d'amortir les chocs: après le début de la guerre en Ukraine, plusieurs pays africains ont dû chercher leurs grains loin de la mer Noire; des grèves dans les mines de Zambie ont perturbé le marché du cuivre; la baisse de la demande chinoise durant le COVID a obligé à trouver d'autres débouchés.

Le système commercial multilatéral est tout aussi indispensable, car il garantit une certaine prévisibilité dans l'intégration des marchés mondiaux. Négoce et transport international y sont régis en tant qu'activités de services, couvertes par les engagements d'ouverture de marché de chaque pays au sein de l'OMC. Le spectre en est très large: logistique (transport, entreposage, distribution), stockage (indispensable à la gestion des variations saisonnières), transformation (raffinage, process industriels), finance (gestion du risque, financement du commerce, assurances). D'autres accords de l'OMC exercent une influence directe sur les conditions dans lesquelles opèrent les négociants. Dans l'agriculture, où les engagements concernant les tarifs douaniers, les subventions et les réglementations sanitaires influencent les prix et conditions d'échange des «commodités». Des dispositions plus techniques encadrent le comportement des Etats en matière de contrôle et passage des biens aux frontières: évaluation en douane, inspections avant expédition, procédures documentaires et de transit couvertes par l'accord de «facilitation du commerce».

A quel avenir se préparent les négociants et le système international qui les régit? On discerne quelques tendances de fond.

Plus d'incertitude politique internationale. Durant la première quinzaine de janvier 2024, la menace Houthi en mer rouge a par exemple réduit de 40% le nombre de cargaisons de blé tran-

sitant par le canal de Suez, engendrant de nouvelles craintes chez les pays importateurs. La tendance à la fragmentation géopolitique des flux commerciaux commence à se lire dans les statistiques.

**Plus de durabilité.** Les préférences des consommateurs, les transformations technologiques et industrielles, les stratégies climatiques des entreprises et des gouvernements, les exigences des citoyens pointent vers un nouveau commerce. Cuivre, nickel, cobalt, lithium jouent déjà un rôle essentiel dans la transition écologique des industries. Equité des prix, égalité des genres, inclusion des populations marginalisées, respect des droits de l'homme s'imposent aux entreprises multinationales comme autant d'enjeux de marchés nouveaux dans la conduite de leurs opérations à l'étranger.

**Plus de numérisation.** Traçabilité des flux et de l'origine des produits, comptabilité et certification environnementale, efficacité des systèmes de finance et paiement, nouvelles interfaces d'échange avec les administrations gouvernementales dessineront l'ossature du commerce de demain.

Sur tous ces fronts l'OMC apporte déjà des réponses cruciales et devra aussi s'adapter.

Par son existence même, l'organisation offre un cadre aidant à maîtriser les conséquences économiques des tensions politiques. Son rôle en matière de transparence et surveillance des politiques commerciales aide à nourrir la confiance et l'esprit de coopération. Les engagements de ses membres à maintenir les marchés ouverts ont eu une portée indéniable comme on l'a vu, en réaction aux récentes crises, pour maintenir la circulation des biens sanitaires et alimentaires indispensables aux populations.

Le développement de règles internationales adaptées à l'ère digitale a été entrepris par certains membres. Les négociations concernant le commerce électronique ont avancé sur des thèmes tels que la signature et les contrats électroniques, le commerce «sans-papier», la protection des consommateurs en ligne, la cybersécurité et l'accès aux données gouvernementales. Plus lente est la maturation de discussions sur la soutenabilité environnementale et la lutte contre le changement climatique, auxquelles l'OMC pourrait pourtant apporter beaucoup: transparence du commerce des minéraux critiques, encadrement des subventions à l'industrie verte, ouverture des marchés aux innovations pro-environnementales, dissémination et transferts de technologies, outils et services de lutte contre la pollution etc...

Négoce et règles internationales sont ainsi les deux faces d'une même médaille: celle qui permet au vieil échange commercial reliant les communautés humaines de s'accomplir encore, aujourd'hui et demain, à l'échelle globale. ■

**Jean-Marie Paugam**

Vice-directeur, Organisation mondiale du commerce (OMC)



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION



# COMMODITIES INNOVATION AWARDS 2024

Dans une époque marquée par de nombreux défis économiques, géopolitiques et de transition énergétique, l'industrie des matières premières tient une place centrale. Que ce soit à travers l'impact des négociants dans les métaux & minerais, l'agriculture ou l'énergie, leur travail et leur valeur-ajoutée est sous-estimée par le public. C'est pour cette raison qu'Ampersand World organisera à l'automne prochain les premiers «Commodities Innovations Awards». Ces prix auront pour but de mettre en lumière l'excellence des entreprises de négoce dans l'écosystème suisse, ses innovations et les solutions qui émanent du secteur pour répondre aux multiples défis de l'économie mondiale.

## Célébrer l'innovation

Les «Commodities Innovation Awards» seront un concours qui récompensera les réalisations faites par l'industrie du négoce des matières premières et du transport maritime dans l'innovation et la durabilité. Qu'il s'agisse de percées technologiques, de modèles d'affaires novateurs ou de stratégies de gestion avant-gardistes, les «Commodities Innovation Awards» mettront en avant les initiatives qui redéfiniront le futur de l'industrie.

## Diffuser les avancées

Les prix seront décernés par un jury composé de personnalités venant de différents horizons et ils auront un double but: partager les évolutions positives du secteur au plus grand nombre d'acteurs afin de diffuser les meilleures réalisations et pratiques d'une part; rendre compte au public du savoir-faire de la place du négoce suisse, de ses innovations ainsi que de son impact pour l'économie, autant locale que globale.

## Renforcer l'écosystème

Ces prix fourniront une plateforme unique pour réunir les acteurs de l'industrie, les autorités, les ONG, et le public afin de créer des rencontres et échanges d'idées. Il s'agira d'un lieu de rassemblement où la collaboration et l'innovation illustreront la richesse de l'écosystème du négoce helvétique et de sa valeur ajoutée dans les chaînes d'approvisionnement, tout en permettant la création de ponts entre les acteurs de la place. ■

## Ampersand World Genève



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION

Commodities  
INNOVATION  
AWARDS





Kovacs Mate, Unsplash

# GRAIN AND FEED TRADE ASSOCIATION, FÜR DIE WELTWEITE NAHRUNGSMITTELVERSORGUNG

**G**afta ist ein internationaler Handelsverband, der den Handel mit Agrarrohstoffen wie Getreide und Futtermittel vertritt. Der Verband hat als Aufgabe den freien Handel mittels des Vertrauensprinzips «Mein Wort gilt» und durch den Abbau von Zöllen und nichttarifären Hemmnissen zu fördern.

Gafta steht für den freien und offenen Handel ein und zählt über 2000 Mitgliedsunternehmen in 100 Ländern der Welt. 80% des weltweit gehandelten Getreides wird über Gafta-Verträge abgewickelt.

## Gafta Verträge

Gafta stellt der Rohstoffhandelsbranche mehr als 80 Modellverträge zur Verfügung und publiziert dazugehörige Leitlinien. Letztere erhalten über das geltende englische Recht juristische Gültigkeit für abgeschlossene Verträge. Die Leitlinien enthalten Artikel betreffend Schiedsgerichtsbarkeit, Gerichtsstand, Versicherungen und Prüfungen.

Die Verträge und Leitlinien sind in der Industrie seit vielen Jahren weit verbreitet. Vertragsparteien müssen ihre Verträge damit nicht von Null auf aushandeln und können sich auf die bewährte Branchen- und Gerichtspraxis verlassen. Englisch Recht ist auf die Verträge anwendbar und die englischen Gerichte sind ausschliesslich für Streitigkeiten zuständig.

## Gafta Schiedsgericht

Gafta ist auch eine internationale Schiedsstelle. Im Jahr 2023 gingen bei ihr 337 neue Fälle ein und es wurde Schadenersatz in Höhe von 162'522'377 USD zugesprochen. Die Zahl der Fälle spiegelt häufig geopolitische Ereignisse wider, die sich auf den Markt auswirken können (wie z.B. der Krieg in der Ukraine und die Angriffe auf Schiffe im Roten Meer). Un-

sichere Marktverhältnisse führen in der Regel zu mehr Vertragsverletzungen, was bei der Gafta Schiedsstelle bis zu 1000 neue Fälle pro Jahr hervorrufen kann. Als Russland 2023 das Abkommen für ein sicheres Geleit im Schwarzen Meer aufkündigte, stiegen die Getreidepreise. Einige Händler erachteten ihre Verträge als Verlustgeschäft und kündigten sie deshalb.

Das Schiedsgericht erlässt nach Prüfung des Rechtsstreits einen streng vertraulichen Schiedsspruch. Eine Partei, die sich nicht an einen Schiedsspruch hält, riskiert auf eine «Schwarze Gafta-Liste» gesetzt zu werden. Die Liste ist einzig Mitgliedern zugänglich und kann ein wirksames Instrument für das Risikomanagement und die Sorgfaltsprüfung sein, die bei der Geschäftsaufnahme mit neuen Gegenparteien nötig ist. Handelt es sich bei der nichteinhalten- den Partei um ein Gafta-Mitglied, kann der Verband Disziplinar massnahmen ergreifen - einschliesslich der Aussetzung oder Beendigung der Mitgliedschaft.

Gafta verfügt über einen Pool von 80 Schiedsrichtern, die aus verschiedenen Ländern und Handelsbereichen kommen. Schiedsrichter müssen sich zunächst ausbilden lassen und mindestens 10 Jahre relevante Handelserfahrung mitbringen. Gafta-Schiedsrichter kennen die Geschäftspraxis. Dies gibt Nutzern des Schiedsverfahrens die Sicherheit, dass das Schiedsgericht im Streitfall die Rechts- und die Handelspraxis versteht. Gafta-Schiedsverfahren sind wesentlich schneller und kostengünstiger als traditionelle Gerichtsverfahren. ■



**Jonathan Waters**  
General Counsel, Gafta



ENGLISH VERSION



FRENCH VERSION







Solving  
the energy  
challenges  
of today and  
tomorrow

Energy drives global economies and our daily lives. Vitol deploys its expertise and global infrastructure to produce, transform and distribute energy safely and responsibly. From traditional fuels to emerging and sustainable solutions.

Find out more



VPI Rye House, UK. Vitol has 3.5 GW of thermal generation capacity in the UK, held through its power generation company VPI. VPI create practical pathways to a new energy reality by optimising existing assets and delivering new energy projects and services.

# GÉOPOLITIQUE DU BLÉ

Consummée chaque jour à plusieurs reprises et sous différentes formes par plus de la moitié de la population mondiale, le blé est aujourd'hui un produit-clé de la sécurité alimentaire mondiale. De plus en plus stratégique, le négoce international de cette matière première doit s'envisager en termes géo-économiques et diplomatiques.

Tout d'abord, sa production est très inégalement répartie sur la planète. Les grands greniers à blé se trouvent en Amérique du Nord, en Inde, en Chine, en Europe, sur les rivages de la mer Noire et en Sibérie, mais aussi en Australie et en Argentine. Cultivé dans près de 120 pays, le blé est produit à 80% dans 15 d'entre eux uniquement.

Par ailleurs, de nombreux États sont «hyper dépendants» de leurs importations pour nourrir leurs populations. C'est le cas principalement des pays d'Afrique du Nord et Moyen-Orient où la rareté en eau et en terres fertiles combinée à la forte poussée démographique crée une extrême vulnérabilité. Quand il vient à manquer, le blé peut être un déstabilisateur économique et social dans ces pays.

800 millions de tonnes de blé sont produites dans le monde, mais seulement 200 millions sont échangées sur le marché international dont 30% par la Russie et l'Ukraine. En moins de 20 ans, la Russie a réussi à prendre la tête du classement mondial des exportateurs bouleversant ainsi la géopolitique du blé. En effet, les matières premières et le développement agricole ont joué un rôle-clé dans le redressement de la Russie voulu par Vladimir Poutine depuis le début des années 2000. La production russe de 2000 à 2021 a ainsi dépassé celle des États-Unis et le pays exporte 30% de ses moissons.

Cette position sur le marché des céréales a permis à Moscou de tisser de nouvelles alliances dans le monde et de pénétrer de nouveaux marchés. 10 pays africains dépendent aujourd'hui de la Russie à plus de 50% dans leurs importations de blé. Si en additionne les exportations de blé russe et ukrainien, ce sont 16 pays qui sont dépendants à plus de 50% de ces pays pour leur sécurité alimentaire. Un des cas les plus préoccupants est le Liban qui ne dispose que d'un mois de réserve de blé.

Après le début de la guerre en Ukraine, le prix des céréales a atteint 400€ la tonne en mars 2022, un record historique insoutenable pour beaucoup de pays importateurs, avec des répercussions graves sur leur sécurité alimentaire.

Nourrir une population en croissance, dans un contexte de raréfaction des ressources et de transformation des rapports de forces économiques, constitue l'un des enjeux les plus complexes du 21<sup>e</sup> siècle. Le blé illustre comment une matière première alimentaire influe sur la géopolitique et les relations de pouvoir entre les États. Face aux dynamiques socio-démographiques et aux disparités territoriales, les stratégies des principaux pays importateurs et exportateurs s'affirment et nous rappellent avec force le caractère stratégique de l'agriculture. ■

## Laura Demurtas

Chargée de veille et des relations extérieures, Club DEMETER



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION







# SEETRANSPORT VON WEIZEN

**W**eizen ist eine der weltweit am meisten angebauten Getreidearten und weist aufgrund der Vielfalt seiner Sorten, Herkunfts- und Destinationsländern und Anforderungen an den Seetransport komplexe Eigenschaften auf. Die grössten Produzenten mit über 600 Millionen Tonnen (China, Russland, Ukraine, EU, Kanada, USA, Australien, Indien, Pakistan und Türkei) sind zugleich auch die grössten Konsumenten.

Jährlich werden rund 200 Millionen Tonnen Weizen exportiert, 170 Millionen Tonnen davon auf dem Seeweg. Viele Länder importieren über eine Million Tonnen Weizen pro Jahr und nur 13 Länder, darunter China, Ägypten, Indonesien, die Türkei und Algerien, erwerben zusammen über 100 Millionen Tonnen, die auf dem Seeweg transportiert werden.

**Der globale Weizenmarkt ist ein Puzzle, das einen erschwinglichen, vielseitigen, zuverlässigen und zugänglichen Transport erfordert.**

Er ist heute mit klimatischen und geopolitischen Herausforderungen konfrontiert, für die die Händler Lösungen finden müssen.

## 1/ Panamakanal

Weizenexporte aus dem US-Golf in Richtung der US-Westküste und Asien werden durch die Trockenheit in Mitleidenschaft gezogen, die zu einem sinkenden Wasserstand im Panamakanal geführt hat, was die Kapazität der Schleusen beeinträchtigt. Rund 6 Millionen Tonnen Weizen erfahren dadurch Transitverzögerungen und höhere Frachtpreise. Ersatzlieferungen aus Kanada, der US-Westküste und Australien sind möglich, jedoch mit einem Preisaufschlag, der letztendlich im Vorfeld von den Landwirten oder nachträglich von den Müllern geschultert werden muss.

## 2/ Die Lage im Roten Meer

Die Angriffe auf Handelsschiffe seit Ende 2023 wirken sich auf alle Transportsegmente aus. Der Suezkanal und das Rote Meer

### The Panama Canal Shipping Footprint



sind zentrale Durchfahrtsrouten für den weltweiten Weizenhandel. Die jüngsten Zahlen von USDA zeigen, dass die Weizenexporte aus Europa und dem Schwarzen Meer (Rumänien, Russland, Ukraine) nach Asien und Ostafrika in den letzten 10 Jahren stark zugenommen haben, von 10 Millionen Tonnen auf 30 Millionen Tonnen, was heute 17% des weltweiten Seehandels mit Weizen ausmacht.

Seit Anfang Jahr wurden über 5 Millionen Tonnen Weizen durch den Suezkanal und die Meerenge von Bab al-Mandab transportiert. Falls sich die Lage weiter verschlechtert, dürfte die notwendige Versorgung Ostafrikas und Asiens mit Weizen beeinträchtigt werden. Die weitere Nutzung dieser Handelsroute hängt von der Fähigkeit der Reeder und Mannschaften ab, mit ungewisser Versicherbarkeit, Risiken und volatilen Kosten umzugehen.

**Engpässe haben die Verfügbarkeit und die Erschwinglichkeit des Seetransports schon immer beeinflusst.**

Die aktuelle Lage unterstreicht die zentrale Rolle, die Reeder, Seetransportunternehmen, Händler, Versicherer, Wareninspektoren und Broker spielen, um sicherzustellen, dass Weizen – ein notwendiges Grundnahrungsmittel – die Konsumenten weltweit erreicht. ■

Quellen: Commodity Data: USDA, Shipping Data Compilation and Processing: URSA Shipbrokers & AxsMarine Tradeflows

### Alex Haubert



ENGLISH VERSION



FRENCH VERSION



### The Choke Point in the Red Sea





# LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE DANS UN MONDE QUI CHANGE

**L'**ONU prévoit que la population mondiale atteindra près de 10 milliards d'habitants d'ici à 2050. Nourrir durablement un nombre croissant de personnes est la priorité de tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

En tant que leader mondial de la transformation des graines oléagineuses et principal producteur et distributeur céréalier, Bunge joue un rôle important entre les agriculteurs et les consommateurs en fournissant au monde entier des aliments essentiels et du carburant.

Ces dernières années, les conditions météorologiques, la pandémie et les événements géopolitiques - en particulier dans les principales régions productrices - ont perturbé l'approvisionnement céréalier et les itinéraires habituels. Les entreprises ont dû développer des nouveaux flux, modifier leur distribution et la logistique, afin d'être plus résilient et garantir l'accès à la nourriture dont le monde a besoin.

Le blé est l'une des céréales les plus cultivées et contribue à nourrir des milliards de personnes chaque jour. Traditionnellement, une grande partie du blé est acheté en Ukraine, en Europe, aux États-Unis, au Canada, en Argentine et en Australie. La guerre en Ukraine a soudainement perturbé l'approvisionnement en blé sur le marché mondial. Les deux siècles d'expérience et l'empreinte globale de notre entreprise, ont aidé à réagir rapidement et à adapter les chaînes d'approvisionnement pour continuer à servir nos clients. Le projet de regroupement avec l'entreprise Viterra devrait encore renforcer notre ca-

pacité à fournir davantage de solutions et d'alternatives pour acheminer plus efficacement les denrées alimentaires de l'endroit où elles sont cultivées à l'endroit où elles sont consommées.

En plus de garantir une alimentation accessible et abordable à tous, la sécurité alimentaire doit être envisagée de manière durable et fiable et la durabilité doit devenir l'objectif principal de l'industrie. Il est important de décarboner les chaînes d'approvisionnement, de l'origine/production à la destination/distribution et pendant le transport. Des projets d'énergie renouvelable et des collaborations avec des agriculteurs sont mises sur pied pour développer des pratiques agricoles régénératrices et lutter contre la déforestation.

Le secteur doit également bénéficier de conditions de marché libre et stable, afin de disposer de la flexibilité et de la résilience nécessaires pour répondre rapidement aux perturbations et bouleversements. Les gouvernements et les régulateurs jouent un rôle crucial en maintenant l'économie de marché et en luttant contre le protectionnisme. Ce dernier peut aider un pays à court terme, mais la distorsion du marché a un impact à long terme sur l'offre et la demande.

L'industrie est fière de ses contributions et s'engage à augmenter les niveaux de productivité de manière durable. Les entreprises de négoce comme Bunge continuent à travailler tout au long de la chaîne d'approvisionnement - de l'agriculteur au consommateur final - pour fournir des denrées alimentaires, des aliments pour animaux et des carburants de manière durable, sûre et efficace. ■



**Christos Dimopoulos**  
Co-Président, Agribusiness, Bunge



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION







# LES ATOUTS D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE



**Charles Quenardel**  
Ifaco Grain Company

Probablement parmi les métiers les plus anciens, le négociant fluidifie les échanges en apportant son expertise pour répondre à une demande. La définition même de notre métier de négociant tient en effet dans la capacité à offrir un produit répondant aux spécifications requises, dans le délai imparti, au juste prix dans un environnement complexe. La paix et la stabilité économique globale des dernières années nous ont sans doute fait oublier ces points cardinaux de notre activité.

La crise sanitaire et le conflit en Ukraine ont durement rappelé le rôle central du négociant en céréales.

En seulement quelques semaines, nous avons dû diversifier nos sources d'approvisionnement sans perturber la qualité des farines à destination.

Les meuniers sont traditionnellement peu favorables à changer les origines des blés. Une nouvelle origine oblige les équipes à modifier les réglages de leur moulin pour conserver une qualité stable. Notre valeur ajoutée ici est de les accompagner en leur proposant par exemple un soutien technique externe.

Dans le même temps, il a fallu restructurer le financement bancaire sans affaiblir nos capacités à accompagner nos meuniers face à la hausse sévère des prix.

Les craintes de nos banques suisses à financer du blé russe conjuguées aux réticences des banques de nos clients à destination ont compliqué le financement de nos opérations. Avoir une équipe d'exécution et un responsable financier pleinement dédiés à ces problèmes nous permet de réagir immédiatement et de trouver des solutions.

Dans un tel contexte, la relation avec nos acheteurs, établie depuis plusieurs décennies est cruciale pour naviguer dans ce marché particulièrement volatile. Au cœur de notre marché des grains, l'instabilité en Mer Noire génère des réactions imprévisibles sur les marchés à terme. Saisir rapidement les opportunités est absolument fondamental pour réussir ses achats. C'est dans ce contexte particulièrement tendu que nous mesurons l'importance d'une relation de confiance, un partenariat très éloigné d'une relation commerciale classique.

Pierre angulaire d'un négoce familial, la stabilité de nos équipes est aussi prépondérante dans la construction d'une relation à long terme. Garder un même interlocuteur pour chaque contrepartie, trouver rapidement un collaborateur pour solutionner un problème sont autant de détails qui célèbrent notre goût et notre effort pour le bel ouvrage, le service sur mesure.

Face à une telle imprédictibilité, un négoce de taille modeste montre une grande agilité pour pivoter rapidement et continuer à servir ses clients régulièrement. Notre histoire commune avec nos clients et cette confiance chèrement acquise sont des gages de résilience pour notre modèle d'affaires dans un environnement aussi instable. Même si les obstacles logistiques restent nombreux, l'adversité commerciale quotidienne, le caractère personnel et familial de notre action, continuent de rendre notre mission passionnante et enrichissante. ■



GERMAN VERSION  
←

ENGLISH VERSION  
→



Advertisement

TRADE  
X  
BANK

COMMODITIES MATTER.  
WE FINANCE THE FLOW.

# EINE WICHTIGE DREHSCHLEIBE FÜR DEN ROHKAFFEEHANDEL



**Krisztina Szalai**  
Generalsekretärin, SCTA



ENGLISH VERSION



FRENCH VERSION



Als Generalsekretärin der SCTA übe ich eine breite Palette von Aufgaben aus, die von der Interessensvertretung, über die Koordination bis zur Innovation reichen. Die SCTA ist die Vertretung und gemeinsame Stimme des Rohkaffeehandels in der Schweiz und darüber hinaus. Sie fördert den Dialog, behandelt Regulierungsfragen und setzt sich für gemeinsame Nachhaltigkeitsstandards ein. Mit mehr als 40 Aktivmitgliedern, die über 50% der weltweiten Kaffee-Exporte ausmachen, ist die SCTA eine zentrale Plattform für den Branchendialog und die Zusammenarbeit mit Behörden und Interessengruppen. Als neue Generalsekretärin will ich den Verband in eine Ära von strategischem Wachstum und Zusammenarbeit führen und zugleich unsere Verpflichtung für nachhaltige und verantwortungsvolle Geschäftspraktiken stärken.

Die Herausforderungen des globalen Kaffeehandels, seien es die Abholzung des Regenwaldes, die Stärkung der Nachhaltigkeit oder das Problem der Kinderarbeit, unterstreichen die Notwendigkeit von Organisationen wie der SCTA. Indem sie unterschiedliche Stimmen zusammenbringt und den Dialog zwischen Gesetzgebern, Regierungs- und Nichtregierungsorganisationen und anderen Handelsvereinigungen fördert, spielt die SCTA eine zentrale Rolle und stellt sicher, dass ihre Mitglieder gut informiert und vorbereitet sind, um im sich ständig wandelnden weltweiten Kaffeemarkt zu navigieren.

Die Wahrnehmung des Kaffeehandels durch die breite Bevölkerung variiert von einem romantisierten Bild lebhafter Märkte zu Sorgen betreffend fairen Handel und Nachhaltigkeit. Als Branchenleader sind wir verantwortlich, die Lücke zwischen Wahrnehmung und Realität zu überbrücken, indem wir Transparenz und Verantwortlichkeit bei jedem Glied der Versorgungskette fördern.

Die Position der Schweiz als grösste Drehscheibe des Rohkaffeehandels ist nicht nur auf ihre geopolitische Neutralität, sondern auch auf ihr stabiles Finanzsystem und ihren einzigartigen Talentpool zurückzuführen. Dank dem Zusammentreffen dieser Faktoren wurde die Schweiz zu einer Quelle der Innovation und der Exzellenz für den weltweiten Kaffeehandel.

Mein Ziel als Generalsekretärin ist klar: Wir wollen weiterhin auf dem Ruf der SCTA als eine verlässliche Informationsquelle für die Branche aufbauen. Unsere grösste Herausforderung besteht in den komplexen Interaktionen zwischen den Prioritäten des Handels und den sektoriellen Nachhaltigkeitsfragen in einem sich ständig wandelnden globalen Handelsumfeld. Gemeinsam bringen wir die Mission der SCTA voran, eine Zukunft zu gestalten, in der der Kaffeehandel nicht nur eine Geschäftstätigkeit, sondern eine positive Kraft für die Welt ist. ■

Advertisement



Your Bank and Partner in  
Commodity Trade Finance  
since 1963.

 bcp.bank





# LE RÔLE INATTENDU DE L'ASSURANCE SUR VOTRE CAFÉ

Le café que vous savourez chaque matin a, à l'instar de nombreux autres biens essentiels, probablement été couvert contre les risques de crédit et politiques à un certain stade de son parcours. Ce pan de l'assurance, bien qu'il représente un secteur de niche peu connu du grand public, s'avère crucial pour le commerce et le financement des matières premières.

Les négociants de café font face à plusieurs risques lors de leur approvisionnement dans des pays producteurs. Ces risques incluent le risque de performance du producteur, les risques politiques susceptibles d'empêcher l'accès ou l'exportation des biens, ainsi que les risques de non-livraison malgré un paiement anticipé. De plus, ces négociants doivent également gérer le risque de crédit lors de la vente à des acheteurs finaux, que ce soit par des ventes à crédit ou par l'ouverture de lettres de crédit par ces derniers auprès de banques locales.

Ces risques peuvent être minimisés grâce à une police d'assurance, souscrite auprès d'assureurs spécialisés dans les risques de crédit et politiques. Cette protection est essentielle pour les négociants afin de sécuriser leurs opérations et elle offre également un confort supplémentaire, parfois indispensable, aux banques finançant les transactions. Ce marché d'assurance peut également jouer un rôle dans la gestion des

appels de marge et la prévention des pertes engendrées par la non-livraison physique d'un contrat qui serait couvert par un produit dérivé sur les marchés financiers.

Les banques sont également des clients importants de ce marché d'assurance (non seulement pour le financement des matières premières mais aussi pour d'autres catégories d'actifs), qui leur permet d'optimiser leur bilan, et par conséquent d'accorder des lignes de crédit plus conséquentes aux négociants.

La collaboration entre les secteurs du négoce et du financement des matières premières et le marché de l'assurance contre les risques de crédit et politiques a commencé dans les années 80. Le secteur des matières premières demeure aujourd'hui celui générant le plus de nouvelles demandes de couverture de risques. En 2023, il représentait 44% des 2 491 demandes reçues par BPL, et près de 20% des polices émises. En prenant en compte ces données ainsi que la part de marché de BPL, nous estimons que plus de 76 milliards de dollars de transactions portant sur matières premières ont été assurées 2023.

Les assureurs perçoivent le secteur du négoce et du financement des matières premières comme attractif en raison de leur connaissance approfondie des marchés, des taux de primes séduisantes par rapport à d'autres classes d'assurance, et sur-

tout, une expérience positive en termes de gestion des sinistres, se traduisant par de hauts niveaux de récupération.

Votre café, ainsi que d'autres biens essentiels présentés dans ce magazine, tels que le GNL, le pain et le cuivre, bénéficient fréquemment de cette protection d'assurance contre les risques de crédit et politiques. Ce marché méconnu a un rôle essentiel et stratégique pour assurer le fonctionnement fluide du commerce international. ■



**Philippine de Villèle**  
Directrice, BPL Global



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION



Advertisement

**LDC**  
Louis Dreyfus Company

Louis Dreyfus Company is a leading global merchant and processor of agricultural goods.

We leverage our global reach and extensive asset network to serve our customers and consumers around the world, bringing essential food, feed, fibers and ingredients, guided by our purpose to create fair and sustainable value for current and future generations.

Visit us on [www ldc.com](http://www ldc.com)



# «DIE WERTE, WELCHE DIE DNA VON WALTER MATTER AUSMACHEN, MÜSSEN ZWINGEND BEWAHRT WERDEN»

## Was zeichnet für Sie das KMU Walter Matter aus?

Wir sind ein Rohkaffee- und Kakaohändler mit Sitz in Genf seit 1920. Während 3 Generationen sind wir eine Organisation von übersichtlicher Grösse geblieben, die eher als Partner, denn als Kunde oder Lieferant agiert.

## Was hat Sie dazu veranlasst, das Familienerbe fortzuführen und Walter Matter zu übernehmen?

Die Leidenschaft. Ich bin inmitten von Kaffee und Kakao geboren und aufgewachsen. Sie waren immer Teil meines Lebens, nicht zuletzt dank den faszinierenden Personen, denen ich begegnen durfte. Die Nachfolge anzutreten war für mich eine Selbstverständlichkeit.

## Inwiefern unterscheidet sich Walter Matter als Familienunternehmen von den anderen Unternehmen der Branche?

Die meisten Handelsgesellschaften sind in Familienbesitz. Einige der grössten befinden sich nach wie vor im Eigentum der Erben. In dieser Hinsicht unterscheidet sich Walter Matter nicht. Wir bleiben jedoch ein KMU. Die Weitergabe der Werte, der Kultur und des Know-hows verläuft flüssend und wir sind äusserst agil bei der Entscheidungsfindung.

## Gab es Lernerfahrungen oder spezifische Ausbildungen, die Sie auf Ihre Rolle als Unternehmensführer vorbereitet haben?

Zu meiner Studienzeit gab es keine spezifische Ausbildung wie jene von SUISSENÉGOCE heute. Der Wissenstransfer durch meinen Vater, meine Studien in Internationalen Beziehungen sowie meine Karriere in der Schweizer Armee haben sich bestens ergänzt und waren sehr wertvoll.

## Welches waren Ihre grössten Herausforderungen bei der Leitung eines Familienunternehmens?

Obwohl manche Türen bereits offenstehen, muss man als Erbe seine Eignung umso mehr beweisen, als eigenständige Persönlichkeit und nicht als Sohn.

## Was sind die Vorteile eines Familienunternehmens gegenüber anderen Firmen?

Die Agilität. Natürlich hole ich immer die Meinung und die Ratschläge meines Umfelds ein, ohne Leitungsgremium bleibt jedoch der Endentscheid in meiner Hand..

## Hatten Sie nie Angst, den Leistungen der vorangehenden Generationen nicht gewachsen zu sein?

### Wie haben Sie diese überwunden?

Man sagt, die 3. Generation sei jene, die scheitert. Ich fordere anscheinend diese Prophezeiung seit 20 Jahren heraus. Aber im Ernst: Die Nachfolge anzutreten war eine Wahl, keine Pflicht. Statt mich von Druck und Angst vor dem Scheitern leiten zu lassen, habe ich eine Struktur geschaffen, die dies

verhindern soll. Dafür habe ich mich mit brillanten Leuten umgeben und stets im Interesse von Walter Matter gehandelt.

## Wie kann man ein Unternehmen wie Walter Matter prägen und zugleich seine Geschichte respektieren?

Die Werte, welche die DNA von Walter Matter ausmachen, müssen zwingend bewahrt werden. Gleichzeitig muss man sich der Modernität und dem Wandel gegenüber öffnen, was für das Fortbestehen des Unternehmens unabdingbar ist. In diesem Spannungsfeld muss die persönliche Prägung liegen.

## Welche Herausforderungen bestehen für ein Familienunternehmen im heutigen Wettbewerbsumfeld?

Die Herausforderung liegt weniger im familiären Charakter als in der Grösse. Wir arbeiten neben riesigen Konzernen mit unvergleichbaren Ressourcen. So müssen wir uns oft als agiler beweisen, um die gleichen Ziele, hinsichtlich Handel oder Regulierung zu erreichen.

## Welche Ratschläge würden Sie der nächsten Führungsgeneration von Familienunternehmen geben? Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Herausforderungen für die kommenden Generationen im Kakao- und Kaffeesektor?

Die Welt bringt viele Herausforderungen mit sich, stetige Fortschritte sind unverzichtbar. Ökologische, soziale und wirtschaftliche Fragen sind zentral, wir müssen unserer Praktiken verbessern und zugleich den Fortbestand des Unternehmens gewährleisten. Die kommenden Generationen müssen das Erbe ohne Angst vor Veränderungen weiterführen. Dazu brauchen sie ein starkes Selbstvertrauen, ständige Lernbereitschaft und die Kenntnis ihrer Grenzen, um diese in bedachter Weise auszuweiten. Vor allem müssen sie nahe beim Feld und bei den Leuten bleiben. Nichts ist perfekt oder binär, doch alles kann besser werden. Der Kaffee- und Kakaosektor ist keine Ausnahme, man muss sich stets in Frage stellen, um weiterhin nachhaltige und faire Produkte zu liefern.

## Hat die neue Generation Interesse am Unternehmen?

### Wie bereiten Sie die nächste Generation auf die Fortführung ihres Erbes vor?

Meine Tochter ist 8 Jahre alt und hat noch viele schöne Kinderjahre vor sich. Ich würde mich freuen, wenn sie die 4. Führungsgeneration wäre, doch es ist ihre Wahl und sie wird zu gegebener Zeit entscheiden. ■

Interview par Suissemégoce



ENGLISH VERSION



FRENCH VERSION

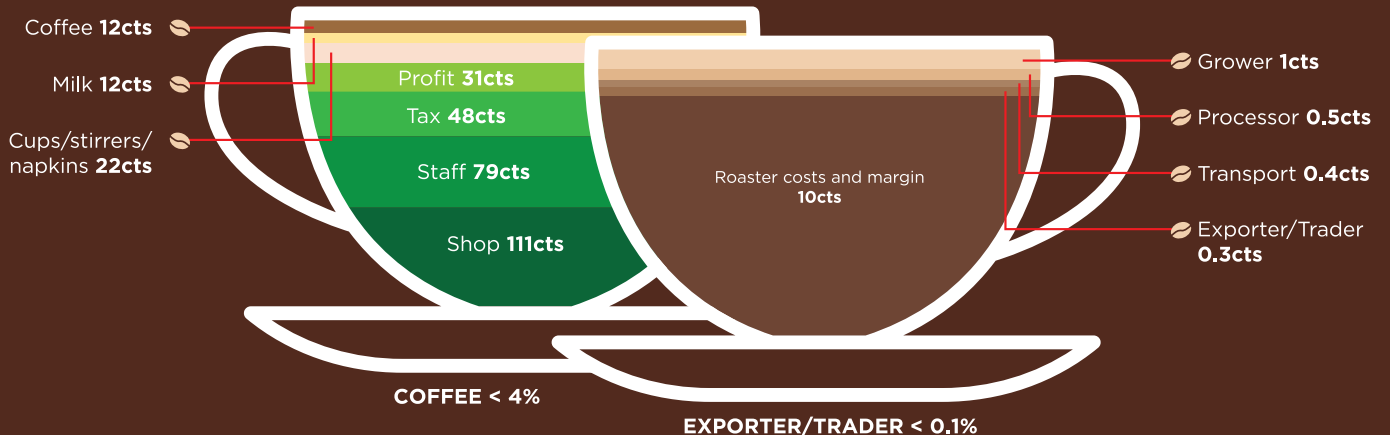






**Nicolas Matter**  
Präsident und Direktor

# COST BREAKDOWN FOR A 3.15CHF CUP\*



\*May not add up due to rounding  
Sources: Allegra Strategies; International Trade Centre; FT calculations

# FINANCER LE CAFÉ VERT, UN LONG CHEMIN

Le café est l'une des principales matières premières tropicales négociées en Suisse. Pour autant, toutes les banques finançant le négoce de matières premières ne sont pas actives sur ce marché en raison des spécificités de ce produit et de sa logistique.

Tout d'abord, les négociants utilisent les contrats à terme (futures) des bourses de New York et de Londres pour réduire leur exposition au risque de prix ou pour vendre respectivement du café vert (non torréfié) de type Arabica ou Robusta. Les banques doivent maîtriser les mécanismes liés à ces couvertures du risque de prix afin de financer les appels de marge tout au long des transactions. Il est aussi nécessaire d'avoir une bonne compréhension des raisons des fluctuations de prix, car ceux du café présentent une volatilité élevée, et les négociants comptent sur l'engagement de leur banque de financement, même en cas de turbulences sur les marchés.

Par ailleurs, le café vert est principalement vendu en sacs de 60 kg transportés en conteneurs et non par vrac. La valeur de chaque cargaison et donc le notional de chaque financement varie entre 100 000 et 500 000 USD tandis que la valeur d'une cargaison de céréales ou de sucre s'élève entre 2 et 20 millions USD. Financer le négoce café est donc plus chronophage que le financement d'autres produits pour une ligne de crédit de montant identique.

En outre, le café vert est acheté par les négociants dans les pays producteurs où il fait l'objet d'un usinage (traitement humide ou à sec, séchage, tri, mélange, ensachage...). Notre financement peut démarrer avant l'export, à l'usine, ou plus tard, par exemple lors du transit routier vers le port de chargement. Le café est d'ailleurs souvent stocké au port de chargement jusqu'à ce qu'il soit expédié à destination. Il est ensuite directement livré à un acheteur (généralement un torréfacteur ou un distributeur local) ou stocké avant la vente finale. La banque doit surveiller chaque phase d'entreposage au port ou ailleurs, chaque chargement par camion puis chaque expédition qu'elle finance jusqu'à ce qu'une vente soit réalisée et l'encours remboursé.

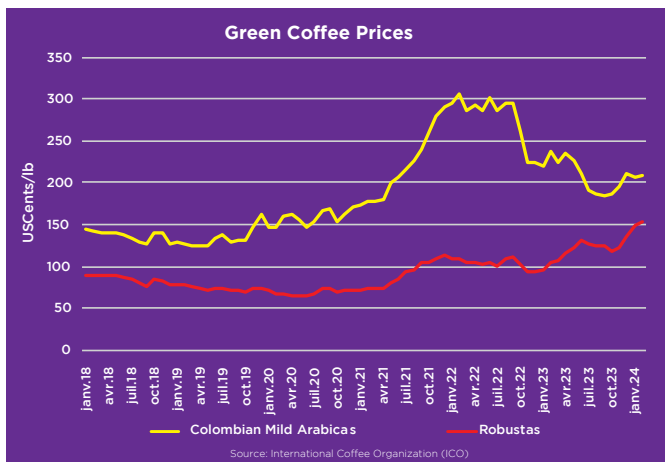
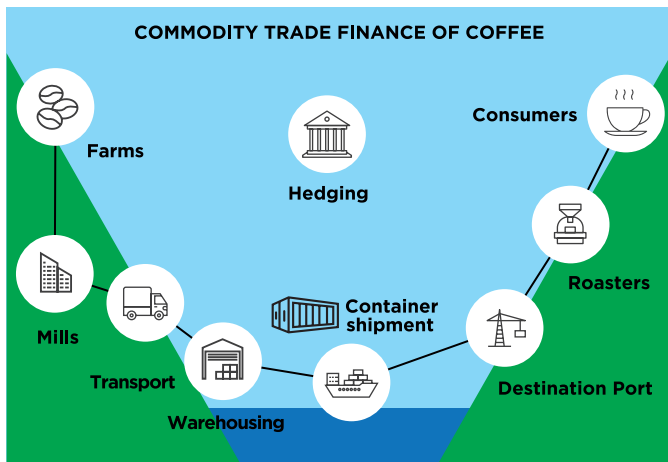
Les banques de financement doivent donc pourvoir leurs équipes de front, middle et back-office de manière adéquate non seulement afin de contrôler leurs risques, mais aussi pour être en mesure d'accorder sans délai à leurs clients les financements et services associés sollicités (émission de lettres de crédit, recouvrements bancaires import/export).

La base de clients potentiels comprend des multinationales, aussi bien que des négociants de taille moyenne, voire même des acteurs de niche. Ils ont besoin de notre support depuis l'origination du café jusqu'à l'arrivée des grains chez les torréfacteurs. Les banques doivent adapter leur offre aux besoins de chaque client ainsi qu'à son profil de crédit. Ce faisant, BIC-BRED

(Suisse) SA pour sa part, s'efforce d'adhérer aux meilleures pratiques recommandées par et pour les banques spécialisées dans le financement des matières premières en Suisse, telles que publiées sur le site Suisssenégoce en novembre 2021. ■



**Michael Jackisch**  
 Responsable du financement  
 des matières agricoles, BIC-BRED (Suisse)







# VIETNAMESISCHER KAFFEE

Vietnam ist in den letzten 30 Jahren zum zweitgrössten Kaffeeproduzenten nach Brasilien geworden. Vietnamesischer Kaffee ist weltweit in verschiedensten Produkten wiederzufinden. Der lokale Favorit ist der einzigartige cà phê sữa đá, ein mit Kondensmilch zubereiteter Eiskaffee.

Kaffeerohstoffhändler haben das Potenzial Vietnams längst erkannt. ECOM stieg 2001 als ausländischer Investor ein, um eine Trockenmühle zu errichten, die jetzt vollständig mit Solarenergie betrieben wird. Zudem wurden in Zusammenarbeit mit Röstereien, NGOs und Entwicklungsbanken weitere Entwicklungsprojekte finanziert und Bauern mit Zertifizierungsprämien unterstützt. Dadurch wurde nicht nur eine solide Wertschöpfungskette für Kaffee geschaffen. Es entstanden auch bekannte Kaffeemarken wie Smiling Tiger und Blue Dragon: eine faszinierende Innovationskultur mit dem Ziel, starke Lösungen für Kunden und Produzenten zu schaffen.

Die Weltbank erkennt heute Handelsunternehmen als effektive Vektoren für die ländliche wirtschaftliche Entwicklung an; Händler tun viel mehr, als Ihnen Ihren Morgenkaffee zu besorgen. Sie unterstützen Erzeuger bei der Entwicklung und dem Aufbau nachhaltiger Produktionsanlagen. Dies geschieht mittels finanzieller Anreize, um Herbizide abzuschaffen, CO<sub>2</sub>-Emissionen zu drosseln und Lebensräume zu schaffen, die die Artenvielfalt fördern.

Eine im Jahr 2023 in Holland gestartete IDH-Initiative für nachhaltigen Handel trug zur Finanzierung kleiner Kaffeebauern bei, wodurch die Produktivität und die Erträge der Betriebe gesteigert werden konnte. Einkommen wurden verbessert und gleichzeitig die Produktionskosten gesenkt.

Ein weiteres Beispiel sind die Arabica-Sorten, die von Cirad\* im Jahr 2000 entwickelt und seit 2017 in Vietnam eingeführt wurden: diese Sorten haben sich als produktiver und widerstandsfähiger gegen klimatischen Stress und Krankheiten erwiesen als Vorgänger-Sorten. In den letzten zehn Jahren wurden mehr als 100 Millionen neue Kaffeebäume an die Bauern verteilt. Der aus diesen Pflanzen entstandene Kaffee wurde dann direkt den Bauern abgekauft, wodurch eine einzigartige Wertschöpfungskette entstand.

Solche massgeschneiderten Programme unterstützen vor allem Kleinbauern bei nachhaltigen Anbaupraktiken, tragen zur Steigerung ihres Einkommens bei und verbessern die Rückverfolgbarkeit innerhalb der Lieferkette, wodurch der Druck für die Waldrodung abnimmt.

Im Zusammenhang mit der EU-Verordnung zu entwaldungsfreien Lieferketten (EUDR) wurde Vietnam als Vorzeigeland bestimmt, um innovative Blockchain-Technologien und Datenmanagementlösungen zu entwickeln und zu testen.

Ob es darum geht, neue Wege des Kaffeeanbaus zu finden, bessere Daten für Bauern und Kunden zu erhalten oder lokale Gemeinschaften zu unterstützen – Vietnam ist zweifellos der Ort, an dem wir den Kaffee und seine Wertschöpfung weiterentwickeln und ihn auf eine nachhaltige Zukunft ausrichten. ■

*\*CIRAD ist die französische Organisation für landwirtschaftliche Forschung und Zusammenarbeit, die sich für die nachhaltige Entwicklung der tropischen und mediterranen Regionen einsetzt. (<https://www.cirad.fr/en>)*

## Ramon Esteve III

Mitglied Vorstand, Ecom Agroindustrial



ENGLISH VERSION



FRENCH VERSION





# FLÜSSIGGAS SORGT FÜR DIE VERSORGUNGSSICHERHEIT EUROPAS

Seit Februar 2022 steht die europäische Energieversorgung auf dem Prüfstand. Europa musste rasch seinen Energiebedarf mit anderen Quellen decken. Glücklicherweise standen damals bereits grosse Mengen Flüssigerdgas (LNG) zur Verfügung, welche die europäische Energielandschaft nachhaltig verändert haben.

Gemäss einer Studie des Institute for Energy Economics and Financial Analysis (IEEFA) machten LNG-Importe im Jahr 2021 noch 19 % der Energieimporte der EU aus, 2023 waren es bereits 41%. Dieser Anstieg ist auch auf die im Mai 2022 angekündigte EU-Kampagne REPowerEU zurückzuführen. Der Plan ermöglichte die Diversifizierung der Versorgung, die Einführung von Energiesparmassnahmen und die weitere Förderung erneuerbarer Energien.

Dem IEEFA-Bericht zufolge wurden seit Anfang 2022 sechs neue LNG-Terminals in Europa in Betrieb genommen, ein zusätzliches wurde erweitert. Prognosen zeigen, dass die heutigen LNG-Kapazitäten den europäischen Bedarf wahrscheinlich übersteigen. Die jährliche Importkapazität sollte bis 2030 406 Mrd. m<sup>3</sup> erreichen, während die Gesamtnachfrage im selben Zeitraum auf etwa 400 Mrd. m<sup>3</sup> sinken dürfte.

Auch hat Europa den Aufbau von Verdampfungs- und Speichereinheiten (sog. FRSU) stark vorangetrieben. Laut S&P Global beass Europa 2022 bereits 12 solche FRSU. Diese oft aus LNG-Schiffen umgebauten Einheiten können kostengünstiger und schneller in Betrieb genommen werden als landgestützte Infrastrukturen und bieten flexiblere Anwendungen.

In Deutschland kamen 2022 zu drei bereits bestehenden FRSU weitere drei dazu. Gemäss den Independent Commodities Intelligent Services entwickeln Estland, Finnland, Frankreich und die Niederlande ebenfalls solche FRSU. Griechenland hat soeben eine FRSU in Alexandroupoli eröffnet, die die Vertical Corridor-Initiative vervollständigen soll. Die VC-Initiative bezeichnet eine neue LNG-Versorgungskette, die Griechenland mit Bulgarien, Rumänien, Ungarn, der Slowakei, Moldawien und der Ukraine verbindet.

Zypern soll ebenfalls eine teilweise EU-finanzierte FRSU erhalten, welche das zyprische Kraftwerk Vasilikos mit Erdgas versorgen wird. Die von LR zertifizierte Einheit wird Stromkosten und Kohlenstoffemissionen senken, die Luftqualität verbessern und die Energieversorgung der Insel langfristig sichern.

Diese auf LNG ausgerichteten Projekte werden in den nächsten Jahrzehnten die Versorgung der EU weiter stärken.

Die Ankündigung der Biden-Regierung im Januar 2024, keine zusätzlichen LNG-Kapazitäten zu entwickeln, geben keinen Anlass zu Besorgnis, allfällige Auswirkungen sind allenfalls erst gegen Ende dieses Jahrzehnts zu erwarten. Die USA blieben auch im Jahr 2023 der grösste LNG-Exporteur, insbesondere für Frankreich, UK und Spanien. Zudem werden Zulieferer aus dem Nahen Osten die Versorgung bei allfälligen Engpässen in Europa vervollständigen.

LNG wird ein wichtiger Bestandteil der europäischen Energielandschaft bleiben, während Europa die Energieversorgung diversifiziert und eine emissionsarme Versorgungsinfrastruktur anstrebt. ■



**Panos Mitrou**

Gas Segment Direktor, Lloyd's Register



ENGLISH VERSION

FRENCH VERSION



Advertisement

**BIC - BRED (Suisse) S.A.**  
Commodity Trade Finance & Corporate Banking

**Financez vos matières premières avec un support sur mesure**

**BIC-BRED (Switzerland) SA**

**BIC-BRED (Switzerland) SA – DIFC Branch**

**Boulevard du Théâtre 8**  
1204 Geneva - SWITZERLAND  
T. +41 22 312 30 70

**Al Fattan, Currency House**  
Tower 2, Level 1, Unit 05 - DIFC, Dubai -UAE  
T. +971 4 214 3999 *Regulated by the DFSA*

**GRUPE BRED +X**  
www.bic-Bred.com



# ÉNERGIE EUROPÉENNE: LE RÔLE CRUCIAL DU GNL

**2**022 fut une année de turbulences extraordinaires dans l'approvisionnement énergétique mondial. La Russie, qui était le plus grand fournisseur de gaz naturel d'Europe, a réduit de 80% ses livraisons par pipeline. En conséquence, les prix du gaz naturel, principal combustible utilisé pour la production d'électricité et le chauffage domestique en Europe, ont donc atteint un pic de 300€/MWh. Depuis, les prix du gaz naturel en Europe ont fortement reculé et se situent désormais juste en dessous des 30 EUR/MWh.

Il y a dix ans, la contribution du GNL à l'offre énergétique mondiale était limitée et les marchés du GNL étaient peu développés. Le Japon et la Corée dominaient le marché avec 52% du marché mondial. Le GNL était acheté et vendu dans le cadre de contrats fixes d'une durée de 20 ans. Depuis, le marché a évolué. Les négociants en énergie sont devenus plus actifs s'assurant des volumes d'approvisionnement où la destination du GNL n'est plus fixe. Ils affrètent des flottes de gaziers leur permettant de déplacer le GNL librement. En 2022, ce fut essentiel à l'Europe d'acheter davantage de GNL pour combler son déficit de gaz russe. D'autres marchés en Asie et en Amérique latine étaient mieux placés pour abandonner le gaz au profit d'autres énergies ce qui a permis à l'Europe de puiser dans les réserves de GNL beaucoup plus importantes, car la demande de l'Asie a chuté et les négociants ont ainsi pu détourner leurs cargaisons de l'Asie vers l'Europe. L'offre globale de GNL à l'UE et au Royaume-Uni a ainsi augmenté d'environ 71%.

Pour accéder à plus de GNL, les entreprises de négoce et les gouvernements ont dû agir vite pour construire de nouveaux terminaux portuaires. L'offre mondiale devrait augmenter d'environ 50% ces cinq prochaines années. D'importants investissements sont donc obligatoires pour garantir un approvisionnement sécurisé de l'Europe. Ceux-ci sont en partie garantis par des contrats d'approvisionnement en énergie entre les gouvernements et les négociants.

L'Europe est bien placée pour bénéficier de cette augmentation de l'offre grâce à des prix de l'énergie moins élevés. Dans le futur, l'accès aux marchés spot du GNL pourrait encore l'avantager. Le GNL étant désormais librement négocié, l'Europe peut réagir avec souplesse au fur et à mesure que la transition énergétique progresse.

À mesure que l'Europe développe des sources d'énergie à faibles émissions, les négociants en énergie pourront réagir en détournant les cargaisons de GNL vers les marchés en croissance d'Asie, où le gaz peut remplacer les centrales au charbon très polluantes. Ainsi, les marchés spot du GNL peuvent assurer à la fois la sécurité énergétique en période de pénurie et la flexibilité nécessaire pour réduire l'offre en période d'excédent, en répondant efficacement à la demande sans imposer aux consommateurs européens des contrats à durée déterminée coûteux qui ne seront peut-être pas nécessaires dans les prochaines décennies. ■

## Chris Wright

Directeur de la Recherche pour le gaz européen et le GNL, Vitol



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION



# WIE LNG EUROPA VOR DEM ERFRIEREN BEWAHRTE, EINE GESCHICHTE ÜBER ENERGIEINNOVATION

**A**ngesichts der geopolitischen Spannungen und der daraus resultierenden Versorgungsengpässe hat sich die europäische Energieversorgung grundlegend verändert. Die Erdölkrise der 1970er-Jahre führte in Europa zum Wunsch, sich von der Erdölabhängigkeit zu befreien. Unterschiedlichste Versorgungsstrategien wurden darauf in Europa entwickelt. Dieser Artikel beleuchtet den historischen Kontext und die heute zentrale Rolle von Flüssigerdgas (LNG) für Europas Energieversorgung.

## Historischer Kontext

**Grossbritannien (UK):** UK nutzte einheimische Kohle und Gas, bevor es seine Energieversorgung mit importiertem LNG ergänzte. Als Schlüsselstrategie diversifizierte UK die LNG-Lieferländer.

**Frankreich:** Weil Frankreich über keine einheimischen Energieressourcen verfügte, wurde die Kernenergie politisch stark gefördert.

**Deutschland:** Deutschland ersetzte Erdöl vermehrt durch russisches Erdgas. Auch diversifizierte Deutschland seine Energiequellen mit norwegischem Trollfeld-Gas.

**Niederlande:** Die Niederlande stützte ihre Versorgung zunächst auf das Groningen-Gasfeld. Aufgrund von Erdbebenrisiken musste diese Quelle aufgegeben werden.

**Japan und Südkorea:** Beide Länder setzten aufgrund fehlender einheimischer Ressourcen auf gemischte Versorgung aus Kohle, Gas und Kernenergie. Auch LNG-Im-

porte spielt seit je eine entscheidende Rolle in diesem Energiemix.

**China:** China erfuhr ein exponentielles Energiewachstum. Es hat sich auf Erdgas ausgerichtet, um CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren. Heute ist China der zweitgrösste LNG-Importeur.

**Russland:** Bereits ein Jahr vor der Invasion der Ukraine hatte Russland die Gaslieferungen nach Europa gedrosselt, was zu leeren Speichern von Gazprom in Europa führte. Die Pipelinelieferströme nach Europa wurden strategisch auf etwa 120 Mrd. m<sup>3</sup> beschränkt.

## LNG - Europas Retter

Ohne LNG wäre Europa in den letzten Wintern einer bedeutenden Gasknappheit ausgeliefert gewesen. Durch das globale LNG-Angebot konnte Europa sich mit alternativen Gasquellen versorgen und so Gasrationierungen, unkontrollierte Preisaufschläge oder staatliche Eingriffe vermeiden.

## Marktdynamik und Innovation

**Angebot und Nachfrage:** Die Krise in Europa konnte über Marktmechanismen abgefedert werden. Aufgrund des drastischen Rückgangs der Gasnachfrage Chinas konnten grossen Mengen an LNG nach Europa umgeleitet werden.

**Tanklagerschiffe mit Wiederverdampfung (sog. FSRU):** FSRU spielen als jüngste Innovation auf dem LNG-Markt eine entscheidende Rolle. Aufgrund der flexiblen Anwendung und der kurzen Inbetriebset-

zung im Vergleich zur Landinfrastruktur konnte rasch auf den Gasengpass in Europa reagiert werden.

**Unregulierter Markt:** Der relativ unregulierte LNG-Markt führte zu marktorientierten Lösungen. Kosten konnten minimiert und die Effizienz maximiert werden.

Die Widerstandsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit des LNG-Angebots ist seit den beiden letzten Wintern unverkennbar. LNG wird auch in Zukunft mit innovativen Ansätzen wie den FSRU eine wichtige Rolle bei der globalen Energieversorgung spielen. ■



**Mark Hives**

Senior Financial Gas Trader & LNG Analyst,  
SOCAR Trading, London



ENGLISH VERSION



FRENCH VERSION



Advertisement

## SUCCESS IS A JOURNEY

Arab Bank Switzerland is a bridge between the Arab and Western world. For over 60 years we have championed business leaders and family entrepreneurs.

A global offer with a local service, welcome to a unique institution that encourages your every opportunity.

ARAB BANK (SWITZERLAND) LTD.  
GENEVA HEAD OFFICE 10-12 PLACE DE LONGEMALLE • CH-1204 GENEVA • T +41 22 715 12 11  
ZURICH BRANCH NÜSCHELERSTRASSE 1 • CH-8001 ZURICH • T +41 44 265 71 11



WWW.ARAB BANK.CH



# DÜNGEMITTEL ERNÄHREN DIE WELT

**B**is zum Angriff auf die Ukraine war nicht viel über Düngemittel bekannt. Der plötzliche Preisanstieg dieses Rohstoffs hat jedoch seine Wichtigkeit für die Lebensmittelproduktion aufgezeigt. 50% der Weltbevölkerung erhält dank Dünger entsprechende Lebensmittel auf den Tisch.

Stickstoff, Phosphat und Kali sind die drei Nährstoffe, die die Pflanzen zum Wachsen brauchen und die gesunde Anbauprozesse gewährleisten. Stickstoff ist dabei der wichtigste Dünger, auf welchen die Landwirtschaft in keiner Weise verzichten kann. Das anfangs des 20. Jahrhunderts entwickelte Haber-Bosch-Ver-

europäische Stickstoffindustrie stark an Wettbewerbsfähigkeit verloren. Die europäische Produktion wurde teilweise eingestellt, was zu höheren Düngemittelpreisen führte und die Nahrungsmittelproduktion beeinträchtigte. Dies wiederum verursachte einen weltweiten Preisanstieg bei den Nahrungsmitteln und bedrohte Afrika und Südasien mit realen Hungersnöten.

Europa hat glücklicherweise zwei milde Winter hinter sich, was den Erdgasverbrauch drosselte. Erdgasvorräte konnten mittels Lieferungen von Flüssigerdgas (sog. LNG) aus Katar, den USA, Ägypten und Russland wieder aufgebaut und gesichert werden. Aufgrund der Reserven und

## «Ein stabiler und wettbewerbsfähiger Zugang zu Erdgas ist unerlässlich, um die Lebensmittelversorgung der Erdbevölkerung zu gewährleisten»

fahren ermöglicht seither die industrielle Herstellung von Ammoniak. Dieses revolutionierende Verfahren ermöglicht die Anwendung von Stickstoffdünger auf Ammoniakbasis in der Agrarwirtschaft. Der effizienteste und wettbewerbsfähigste Rohstoff für die Ammoniakproduktion bleibt Erdgas. Vorwiegend in China gibt es aber auch eine bedeutende Harnstoffproduktion auf Kohlebasis.

Die wichtigsten Stickstoffdüngerhersteller befinden sich demnach in Ländern, die über grosse Mengen Erdgas verfügen. Dies sind hauptsächlich die USA, Nigeria, Nordafrika, Länder aus dem Arabischen Golf, aus Südostasien und vor allem RUSSLAND.

Russland spielt eine doppelte Rolle: das Land belieferte die europäische Stickstoffindustrie mit Erdgas und exportierte selbst weltweit stickstoffhaltige Düngemittel. Die gegen Russland verhängten Sanktionen hatten dramatische Folgen: weniger Erdgas für Europa und weltweit eingeschränkte Düngemittellieferungen, was sich stark auf die Lebensmittelversorgung Afrikas auswirkte.

Aufgrund der Sanktionen und der Sabotage der Nord-Stream-Pipeline hat die

der geringeren Nachfrage sind die Preise erneut gesunken, was letztendlich die europäische Stickstoffproduktion wieder angekurbelt hat.

Der LNG-Markt wird jedoch mindestens bis 2025 angespannt bleiben. Dann sollten neue LNG-Kapazitäten für Europa bestehen. Es ist aber nicht sicher, dass auch der nächste Winter so mild ausfallen wird. Ein kälterer Winter könnte die Nachfrage nach Erdgas wieder ansteigen lassen, was die LNG-Zulieferungen allein nicht abdecken könnten. Die Produktion von Stickstoffdünger in Europa wäre erneut gefährdet.

Dieses Beispiel verdeutlicht die enge Verbindung zwischen Erdgas, Düngemitteln und der weltweiten Nahrungsmittelproduktion. Ein stabiler und wettbewerbsfähiger Zugang zu Erdgas ist daher unerlässlich, um die Lebensmittelversorgung der Erdbevölkerung zu gewährleisten. ■

Melih Keyman | Generaldirektor, Keytrade



ENGLISH VERSION



FRENCH VERSION



# DUBAI 2023



## DE L'HYDROCARBURE AUX ÉLECTRONS, LES MUTATIONS DU PAYSAGE ÉNERGÉTIQUE

**L**ors de la COP28 à Dubaï, plus de 120 pays ont signé un engagement visant à tripler la capacité mondiale d'énergie renouvelable et à doubler les gains annuels moyens en efficacité énergétique d'ici la fin de la décennie.

Il s'agit sans doute de l'engagement le plus important de la conférence. Des analystes estiment que ces deux mesures pourraient permettre de réaliser près de trois quarts des réductions d'émissions nécessaires d'ici 2030, conformément à l'objectif «net zero» de l'Agence internationale de l'énergie<sup>1</sup>.

Cet objectif est à portée de main. Sous l'impulsion de la Chine, les ajouts de capacité d'énergie renouvelable ont augmenté de 64% au cours de l'année passée, atteignant près de 515 gigawatts, et cette croissance devrait se poursuivre.

Selon nos estimations, pour la première fois cette année, la capacité de production d'énergie renouvelable devrait dépasser celle de la production thermique: les énergies renouvelables devraient représenter 45% de la production mondiale d'électricité d'ici 2030 et 69% d'ici 2050.

Mais que signifie ce passage d'un système énergétique dominé par les hydrocarbures vers un système dominé par les électrons pour les marchés des matières premières et pour notre industrie en général?

Certaines réponses sont plus évidentes que d'autres, mais toutes sont pertinentes pour l'avenir de notre secteur et la manière dont nous connectons les ressources nécessaires pour alimenter, construire et décarboner le monde.

Estimer la demande future en énergie n'est bien sûr pas tâche facile, et dans un contexte de changement technologique rapide, prévoir les tendances futures est une gageure.

Prenons l'intelligence artificielle - ou IA. L'apprentissage des modèles d'IA, en particulier ceux utilisés dans le traitement du langage ou la reconnaissance d'images, nécessite d'importantes quantités d'énergie pour refroidir les composants informatiques. Selon une étude récente, l'IA pourrait consommer autant d'énergie qu'un pays de la taille des Pays-Bas d'ici 2027<sup>2</sup>.

Dans un même temps, le réalignement des chaînes d'approvisionnement en raison d'un contexte géopolitique de plus en plus complexe, et la tendance à délocaliser modifient les lieux où l'énergie est nécessaire et consommée.

Le déploiement rapide des énergies renouvelables entraînera une forte demande de métaux, en particulier le cuivre et l'aluminium, qui sont essentiels pour le développement du réseau en raison de leur haute conductivité électrique. Le zinc et l'acier en bénéficieront également.

Par exemple, pour répondre à la croissance estimée de la demande en électricité, la longueur des lignes électriques dans le monde devra passer de 81 millions de kilomètres en 2020 à 109 millions de kilomètres d'ici 2030, soit une augmentation de 35%. Actuellement, entre 3 et 4 millions de tonnes de cuivre et d'aluminium sont dédiées chaque année à l'expansion du réseau électrique. Selon nos recherches, ce chiffre devra atteindre 10 millions de tonnes d'ici 2030 et 14 millions de tonnes d'ici 2040. L'absence de nouvelles mines en développement pourrait toutefois entraver la réalisation de cet objectif.

Plus d'énergies renouvelables signifie également moins de stabilité sur le réseau en raison du caractère intermittent des énergies éolienne et solaire. Pour équilibrer l'offre et la demande durant les aléas météorologiques, le gaz devrait jouer de plus en plus le rôle de source de base, du moins jusqu'à ce que les solutions de stockage



d'énergie et d'autres solutions modulables résolvent ce problème d'intermittence.

Notre perception du gaz pourrait aussi évoluer à l'avenir. Le terme «gaz» pourrait également inclure l'hydrogène renouvelable, le biométhane ou encore le gaz naturel avec des émissions de carbone capturées pour être ensuite utilisées ou stockées. Plus généralement, le gaz naturel sera, de notre point de vue, un soutien à la prochaine phase de la transition énergétique.

Nous prévoyons que la demande de gaz augmentera de 15% d'ici 2030 (par rapport aux niveaux de 2020) et de 42% d'ici 2050. Le gaz va peu à peu remplacer le charbon dans la production d'électricité, car il génère beaucoup moins de CO<sub>2</sub> par unité d'énergie produite.

Nous anticipons une réduction spectaculaire de la demande de charbon thermique, chutant de 13% d'ici 2030 et de 80% d'ici 2050 (par rapport aux niveaux de 2020). La majorité de la demande de charbon peut être remplacée par le gaz si son prix reste abordable.

En prévision de ces changements, nous avons investi du temps et des ressources considérables pour développer nos activités dans le gaz, l'électricité et les énergies renouvelables qui sont maintenant devenues le troisième pilier pour Trafigura, à côté du pétrole et des produits pétroliers, ainsi que des métaux et minerais.

En 2022, nous avons signé un accord pour fournir d'importantes quantités de gaz naturel à l'Allemagne pendant quatre ans, en s'approvisionnant en molécules au sein de notre réseau mondial de fournisseurs, dont les contrats à long terme conclus avec les principaux producteurs américains de gaz naturel liquéfié (GNL).

Nous considérons le GNL comme un pipeline virtuel reliant producteurs et consommateurs dans le monde, fournissant une source d'énergie flexible et sécurisée que nous pouvons contrôler tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Par exemple, grâce à notre réseau de pipelines aux U.S., nous sommes en mesure de transporter du gaz du Texas et du Nouveau-Mexique vers les usines de liquéfaction de la Côte du Golfe. Le gaz est alors transporté à travers l'Atlantique vers les usines de regazéification en Europe, puis stocké ou livré à des clients tels que de grandes entreprises du service public qui utilisent ces molécules pour générer de l'électricité. Grâce à notre activité dans le domaine de l'électricité, nous pouvons vendre cette énergie à de grands consommateurs, en adaptant les contrats à leurs besoins. En fait, cette activité joue un rôle plus large en aidant à équilibrer l'offre et la demande en Europe. Pour ce faire, nous avons créé une plateforme de trading d'électricité 24/7 à Copenhague, en complément de nos équipes existantes à Singapour, en Suisse et aux États-Unis.

Comprendre les marchés de l'énergie est complexe, car cela nécessite la capacité de traiter et analyser d'énormes volumes de données. Chez Trafigura, nous disposons désormais d'une équipe de «data scientists» et d'une solide infrastructure de recherche nous permettant de traiter et d'analyser des milliards de données chaque jour.

Nous sommes bien évidemment conscients que toutes les industries ne peuvent pas être électrifiées, en raison notamment de limitations technologiques et autres considérations. Certaines industries, telles que la sidérurgie, la chimie et le ciment restent difficiles à décarboner. Des solutions différentes seront nécessaires pour y remédier.

L'hydrogène produit à partir d'énergies renouvelables pourrait jouer ce rôle. C'est pourquoi nous sommes en train de développer l'un des plus grands projets de production d'hydrogène vert d'Europe, au Danemark.

Ce ne sont là que quelques illustrations des évolutions de nos activités en réponse aux changements majeurs en cours dans le système énergétique mondial, de plus en plus complexe à mesure que la réglementation et la géopolitique fragmentent les marchés.

La transition vers un avenir à faible émission de carbone ne peut pas se produire instantanément, et nécessitera plusieurs sources d'énergie, ainsi que différentes technologies et solutions (comme l'élimination du dioxyde de carbone) pour parvenir à un avenir neutre en carbone. Mais une chose est claire: nous n'y parviendrons pas sans les services, les solutions et l'expertise que notre industrie des matières premières fournit. ■

1) <https://www.carbonbrief.org/qa-why-deals-at-cop28-to-triple-renewables-and-double-efficiency-are-crucial-for-1-5c/>

2) <https://research.vu.nl/en/publications/the-growing-energy-footprint-of-artificial-intelligence>



**Richard Holtum**

Directeur du gaz, de l'électricité et des énergies renouvelables, Trafigura



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION



# DIE LONDONER KUPFERBÖRSE

Die London Metal Exchange (LME) ist die weltweit führende Börse für den Handel von Industriemetallen - der Grossteil aller Termingeschäfte mit nichteisenhaltigen Metallen wird über unsere Plattform abgewickelt. Im Jahr 2023 wurden 149 Millionen Verträge gehandelt, was einem Nominalwert von 15 Billionen US-Dollar oder 3,5 Milliarden Tonnen entspricht, das offene Handelsvolumen lag bei 1,9 Millionen Verträgen.

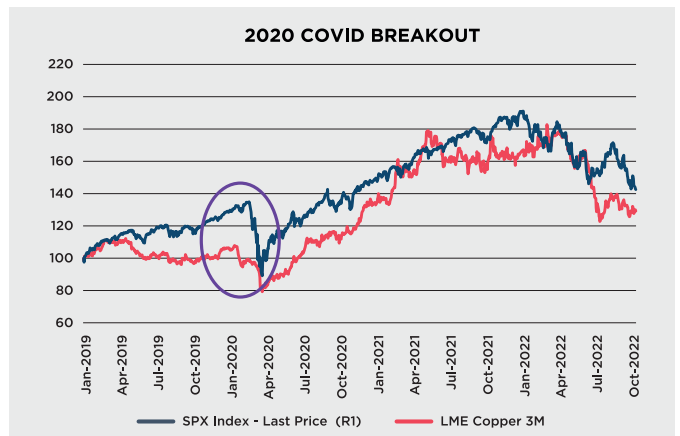
Der erstmals 1877 an der LME gehandelte Kupferkontrakt ist unser Flaggschiff-Vertrag. Er verzeichnet ein tägliches Handelsvolumen von über 3,5 Millionen Tonnen, das offene Handelsvolumen liegt bei 11,2 Millionen Tonnen. Die LME ist der weltweit grösste Derivatemarkt für Kupfer, was das verzeichnete Volumen betrifft. Zwei Drittel der Kupfer-Futures-Kontrakte werden an der LME gehandelt, der offene Handel ist dabei mehr als 3,5-mal so hoch wie bei allen anderen Handelsbörsen zusammen. Die Preisgestaltung ist eine der wichtigsten Aufgaben der LME. Unsere starke Verbindung zum physischen Markt, die hohe Liquidität, der globale Kundenstamm und das Lagernetzwerk sorgen dafür, dass die LME die weltweit führende Referenz für den Kupferpreis ist. Die Marktteilnehmer kaufen und verkaufen Kupfer-Futures und

-Optionen an unserer Börse, um sich gegen Preisveränderungen abzusichern und den Kupferpreis mitzugestalten.

Der LME-Kupferpreis bildet auch weltweit die Grundlage für viele physische Lieferverträge. Diese Verträge basieren auf dem LME-Referenzpreis, welche aufgrund von Variablen wie Ursprung und Reinheit des Metalls angepasst werden.

Kupfer ist in allen Lebensbereichen präsent, vom Baugewerbe bis zur Elektronik. Er ist sogar ein wichtiger Mineralstoff in unserer Ernährung. Das Metall ist ein hocheffizienter Energieleiter und spielt eine Schlüsselrolle für viele erneuerbare Energien. Kupfer wird deshalb eine entscheidende Rolle beim Erreichen der globalen Klimaziele und für eine nachhaltigere Wirtschaft spielen.

Der Begriff «Doktor Kupfer» wird in der Ökonomie häufig verwendet, weil das Metall ein wertvoller Indikator für aktuelle Wirtschaftstrends darstellt. Kupfer reagiert nämlich sehr empfindlich auf Wirtschaftszyklen. Insbesondere Finanzakteure drücken Wirtschaftserwartungen über den Kupferhandel aus. Steigt die Kupfernachfrage, deutet dies auf Wirtschaftswachstum hin, während ein Rückgang der Kupfernachfrage eine Verlangsamung signalisieren kann.





Die obige Graphik verdeutlicht dies: in den Jahren 2008 bis 2009 war der Kupferpreis im Vergleich zum S&P 500-Index ein Frühindikator. «Doktor Kupfer» hat auch die Auswirkungen der Covid-Krise früh erkannt: der LME-Kupferpreis sank vor dem S&P 500-Index.

Kupferpreise reagieren selbstverständlich nicht nur auf rein wirtschaftliche Faktoren. Auch politische und soziale Risikofaktoren sind zu berücksichtigen, wie z. B. Versorgungsengpässe oder die politische Stabilität eines Ursprungslandes. Man kann sich zwar nicht nur auf Kupfer als Wirtschaftsindikator verlassen. Verknüpft mit anderen Wirtschaftsindikatoren kann der LME-Kupferpreis aber Anlegern Hinweise zu Marktentwicklungen liefern. ■



**Yang Liu**

Vize-Präsidentin, Marktentwicklung,  
London Metal Exchange



FRENCH VERSION



ENGLISH VERSION



# Investing in energy solutions for the future

With over \$2 billion committed to sustainable initiatives, Vitol is determined to be an active participant in the energy transition. From renewable generation, biofuels, hydrogen to carbon capture and storage (CCS), Vitol is deploying its capital and expertise worldwide to build and develop an energy system for the future.

Find out more



# ZUGANG ZU KRITISCHEN MINERALIEN FÜR DIE ENERGIEWENDE SICHERN

**K**upfer und andere kritische Mineralien sind der Schlüssel für eine grüneren Zukunft. Stromnetze, Solarpanels, Windfarmen und Elektrofahrzeuge brauchen mehr kritische Mineralien als ihre mit fossiler Energie betriebenen Vorgänger.

Das gesamte Energienetz muss überholt und ausgebaut werden, damit die saubere Energie unsere Haushalte, Büros und Fahrzeuge erreicht. Der Bau dieses neuen Energiesystems erfordert Rohmaterialien wie Kupfer, Kobalt, Aluminium und Stahl.

Aufgrund der Netto-Null-Bestrebungen der Regierungen und der Konsumentenforderungen nachgrüneren Optionen wie Elektroautos, steigt die Nachfrage nach Kupfer und anderen kritischen Mineralien stetig. Laut der Internationalen Energieagentur wird sie sich bis 2030 verdoppeln und die Versorgung vor beträchtliche Herausforderungen stellen, welche die Energiewende gefährden könnten

Unsere Forschungsergebnisse deuten aufgrund der Kupfermangellage auf ein jährliches Defizit von bis zu 1,5 Terawatt an erneuerbarer Energie hin. Allerdings bestehen ausreichende Reserven im Boden der heute aktiven Minen, um Kupfer für 28 Jahre, Lithium für 36 Jahre und Kobalt für 24 Jahre zu produzieren.

Der Engpass besteht in der Kapazität der Minen und Raffinerien, die kritischen Mineralien abzubauen und zu verarbeiten. Investitionen sind deshalb dringend nötig, um diesem Mangel abzuwehren, doch werden diese durch Preisunsicherheiten und geopolitische Risiken gefährdet.

Heute konzentriert sich die Gewinnung kritischer Mineralien stark auf vier Länder mit sehr unterschiedlichen Risikoprofilen: Chile produziert 25% des weltweiten Kupfers, die Demokratische Republik Kongo 70% des Kobalts und Australien 47% des Lithiums. China kontrolliert seinerseits zwischen 42%-76% der weltweiten Verarbeitungskapazitäten für diese Mineralien.

Täglich unterzeichnen Schweizer Rohstoffhändler Versorgungsverträge und liefern Kupfer und kritische Mineralien an zahlreiche Kunden und Industrien. Durch den Abschluss von Verträgen mit verschiedenen Minen und Raffinerien können sie manche Risiken mildern. Ohne weitere Investitionen wird der Mangel dennoch fortbestehen.

Nur die Unterstützung durch Investoren kann die Abbau- und Verarbeitungsrate kritischer Mineralien steigern. Zielführende Investitionen sollten einigen der ärmsten Länder ebenfalls nützen. In diesen liegt ein Grossteil dieser kritischen Mineralien, die entscheidend sein werden um die «Netto-Null»-Zielsetzung zeitgerecht zu erfüllen. ■

**Olena Isaieva, & Andy Churr**

Baringa Partners Switzerland



FRENCH VERSION



ENGLISH VERSION



# NÉGOCE DE MINÉRAIS DE CUIVRE

**A**vec une production annuelle de 20 millions de tonnes issues des mines et 5 millions de tonnes issues de la récupération, le cuivre est l'un des métaux les plus recyclés.

Le cuivre est un métal très polyvalent et essentiel pour la construction et le fonctionnement des infrastructures modernes. Son rôle dans les câbles électriques, les appareils électroménagers, la construction et l'industrie, le rend indispensable à la transition énergétique en cours. L'augmentation de la demande en cuivre va stimuler la concurrence entre les sociétés de prospection minière et attirer de nouveaux acteurs, comme les constructeurs automobiles et les gouvernements.

Le mécanisme de prix repose sur un système unique: le prix de transaction des concentrés de cuivre entre les sociétés minières et les fonderies du monde entier est négocié au cours du dernier trimestre de chaque année civile, il sert de prix de référence pour l'année suivante.

Les négociants jouent un rôle central dans la chaîne d'approvisionnement du cuivre. Leurs fonctions principales consistent à absorber les différences de prix entre

les marchés, garantissant une stabilité et une fluidité des échanges. Mais également à assurer la qualité et la livraison en temps voulu, répondant aux exigences spécifiques des fonderies et optimisant leur gestion de trésorerie et finalement à sécuriser l'approvisionnement mondial en cuivre, en gérant les risques et en réduisant les coûts opérationnels pour maximiser les revenus.

Le financement est crucial pour le négoce du cuivre. Les négociants peuvent proposer des solutions de financement aux sociétés minières, leur permettant d'acquérir des équipements et d'augmenter leur production, en contrepartie ces négociants seront les premiers bénéficiaires de la production minière.

Le financement du cuivre peut aussi se faire à travers la bourse du London Metal Exchange, qui offre un marché de cotation au comptant et à 3 mois. La structure des prix peut influencer le financement, comme dans le cas du contango, où le financement de la cargaison est réduit du montant de la prime de ce contango.

Le négoce du cuivre ne doit pas être spéculatif par nature. Les négociants

s'attèlent à minimiser les risques en se protégeant sur tous les éléments possibles, tout en restant réactifs et flexibles face aux défis d'un environnement en constante évolution.

La géopolitique joue un rôle de plus en plus important dans le négoce du cuivre. Les négociants doivent s'adapter aux changements et trouver des solutions face aux perturbations, comme les attaques récentes qui ont eu lieu en mer Rouge ou l'engorgement du canal de Panama. Ainsi une cargaison d'Extrême-Orient destinée à l'Europe peut être redirigée vers le Moyen-Orient ou l'Inde, pour éviter d'emprunter la mer Rouge. Elle sera alors remplacée par une cargaison similaire d'origine Africaine. Cette stratégie permet d'éviter les retards et les coûts supplémentaires liés à un détour par le cap de Bonne-Espérance. ■

**Jean-Pierre Adamian**

Transamine



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION





# KUPFERVERARBEITUNG UND DIE ROLLE DER ROHSTOFFHÄNDLER

**Kupfer wird primär durch den Abbau von kupferhaltigen Erzen hergestellt. Sekundäres Kupfer wird aus Recycling gewonnen und spielt eine zunehmend wichtige Rolle, weil Kupfer unendlich wiederverwendbar ist.**

**H**eute beträgt der weltweite durchschnittliche Kupfererzgehalt nur etwa 0,6% und sinkt weiter. Minen und Werke sind deswegen höheren Kosten ausgesetzt und müssen mehr Material verarbeiten, um eine ausreichende Produktion aufrechtzuerhalten.

Die meisten kupferhaltigen Erze werden im offenen Tagebau abgebaut. Es gibt zwei Arten von kupferhaltigen Erzen, die sich für unterschiedliche Verarbeitungsmethoden des Kupfers eignen: Sulfid- und Oxiderze.

## Sulfide

Diese Erze werden zu feinem Pulver zerkleinert und mit Chemikalien gemischt, die die Kupferpartikel wasserabweisend machen. Die Mischung durchläuft eine sogenannte Schaum-Flotation, bei der die Kupferpartikel an die Oberfläche eines Wasserbads steigen und die Abfallstoffe absinken. Der resultierende Schaum, das Kupferkonzentrat, enthält einen Kupfergehalt von ca. 25%.

Beim pyrometallurgischen Schmelzvorgang werden Kupferkonzentrate mittels eines aufwendigen Prozesses in Kupfermetall umgewandelt. Die Konzentrate werden zuerst erhitzt, um Sulfide zu entfernen. Das entstandene Kalzin wird dann mit Sauerstoff bei über 1200 °C erhitzt, um andere Verunreinigungen zu entfernen, was zu einer eisenhaltigen Mischung namens Kupferstein (~60% Kupfer) führt. Kupferstein wird oxidiert um Eisen zu entfernen, woraus Blisterkupfer (~99% Kupfer) entsteht. Anschliessend wird das Blisterkupfer geschmolzen und in Gussformen gegossen, wodurch Kupferanoden (~99,2%) entstehen, die für die elektrolytische Raffinierung geeignet sind. Die Anoden werden in eine Elektrolytlösung

getaucht, durch die ein elektrischer Strom fliesst. Dadurch werden Kupferionen der Anoden befreit, die sich an die Kathoden als reines Kupfer anbinden.

## Oxid

Zerkleinerte Oxiderze werden in eine undurchlässige Verschalung gegeben, bevor Schwefelsäure über die Erze gesprüht wird. Die entstehende Kupfersulfatlösung wird in eine Extraktionsanlage gepumpt, die wieder eine Elektrolyse verwendet, um Kupfer von Kathoden zu gewinnen (Elektrogewinnung).

## Im Vergleich

Die Pyrometallurgie macht mehr als 80% der Kupferkathodenproduktion aus. Die Hydrometallurgie ist eine neuere Technologie, die seit den 1960er Jahren zunehmend an Bedeutung gewinnt. Die Wahl zwischen diesen Methoden hängt von den Erzeigenschaften, Umweltaspekten und der wirtschaftlichen Machbarkeit ab.

## Die Rolle der Rohstoffhändler

Rohstoffhändler spielen eine entscheidende Rolle in der Kupfer-Lieferkette, indem sie spezifische Qualitäten der Kupferkonzentrate für verschiedene Schmelztechnologien gewährleisten. Vermengte Kupferkonzentrate können zum Beispiel von Werken kostengünstiger verarbeitet werden. Diese strategische Rolle senkt die Rohstoffbeschaffungskosten für Hüttenwerke, während zeitgleich die Produzenten dieser komplexen und reinen Konzentrate den besten Preis für ihr Material erhalten. ■



FRENCH VERSION



ENGLISH VERSION



**Markus Nunnenmacher**  
Generaldirektor, MRI Trading



**Nikola Miskov**  
Leiter Recht & Finanzstrukturen,  
MRI Trading



# LE FINANCEMENT DES BANQUES POUR UN AVENIR PLUS VERT

La majorité des banques actives dans le financement du négoce de matières premières (CTF) en Suisse soutiennent la décarbonation de l'économie mondiale en finançant le négoce de matières premières essentielles à la transition énergétique. Omniprésent dans l'industrie et le secteur des infrastructures, la consommation mondiale de cuivre atteint 25 millions de tonnes par an. Il est indispensable au développement des réseaux électriques, des voitures et de la fabrication des technologies renouvelables. Une économie «bas carbone» dépend donc de son accessibilité.

Sans accès au crédit, pas de négoce de cuivre. La plateforme CTF d'ING offre plus de 2,5 milliards USD de financement transactionnel aux négociants, mais aussi des financements structurés et un accompagnement sur les marchés financiers. Une transaction débute par le financement des marchandises à la mine, suivi du transit vers le terminal d'exportation puis les fonderies en Europe ou en Chine. Le rôle de la banque est de faciliter un flux commercial ininterrompu jusqu'à l'acheteur final. Un contrôle préalable sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement s'impose, en collaboration avec les entreprises de transport, de stockage et d'inspection, en anticipant les risques et en conseillant les clients sur des sujets documentaires et opérationnels.

Les risques sur cette chaîne d'approvisionnement complexe sont nombreux : risques non financiers, responsabilité environnementale et sociale, risques de marché et de crédit. Les visites sur site et la visibilité complète sur les flux et leurs acteurs permettent de financer le cuivre de manière responsable. Une banque active dans le CTF relie les régions productrices et les

marchés à destination et envisage l'ensemble de la chaîne de valeur en réunissant des experts locaux du secteur minier avec des spécialistes du négoce.

La Suisse, où sont basés de nombreux acteurs clés de ce secteur (négociants, banques, assureurs, agents, courtiers, transporteurs maritimes et cabinets juridiques) est reconnue comme un centre d'expertise mondial du négoce et de son financement. Les banques sont parfaitement intégrées dans cet écosystème aux multiples contreparties, notamment sur la chaîne de valeur du cuivre. En plus de financer les flux physiques, une banque CTF fournit des solutions de couverture de prix, y compris sur la valeur future du produit avant son extraction minière. Financer les appels de marge allège davantage les besoins en fonds de roulement.

En soutenant le négoce du cuivre et autres métaux utilisés dans les batteries, les banques actives dans le CTF jouent un rôle essentiel dans la transition vers le «net zero» et l'électrification de l'économie. Un exemple récent est le financement de 5 milliards USD intégrant une ligne de crédit préfinançant l'achat de matières premières accordé à Northvolt, un fabricant de batteries leader en Europe. ■



**Gregory Lambillon**  
Directeur général, Banque ING (Suisse)



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION





# “OUT OF AFRICA”

«Ça semble facile – tu l’achètes au producteur et tu le vends au consommateur» – Nous entendons souvent cela, lorsque nous essayons d’expliquer ce que fait notre entreprise à des personnes peu familières au négoce de matières premières.

Si seulement c’était aussi simple! Déplacer un produit de son origine à sa destination peut être un processus complexe et multimodal. Les routes qu’il prend peuvent changer fréquemment. Toute entreprise soucieuse de sa rentabilité cherchera à optimiser le flux des marchandises pour réduire les coûts logistiques tout en acheminant le produit de manière sûre et responsable vers sa destination finale.

Plus l’origine des marchandises est éloignée, plus nombreuses sont les variables à prendre en compte: le coût du transport terrestre, le chargement des marchandises, la disponibilité des navires, le coût du fret maritime, la durée du voyage en mer, et les entreprises d’inspection pour ne citer que quelques exemples.

La majeure partie de nos matières premières viennent d’Afrique australe (Zambie, RDC et Zimbabwe). Il existe plusieurs chemins que les marchandises peuvent prendre pour arriver sur le marché. Au cours des dernières années, nous avons exporté via Walvis Bay, Durban, Richards Bay, Beira, Maputo et Dar es Salaam.

Traiter avec des producteurs de petite taille ajoute un degré supplémentaire de complexité. Leur volume de production est imprévisible et facilement affecté par la disponibilité des matières premières, de l’électricité et du carburant. De plus, nous regroupons les matériaux de plusieurs petites entreprises en lots plus importants pour répondre aux normes du marché international, ce qui augmente encore la complexité logistique. Ce qui fonctionnait hier peut ne pas fonctionner demain, de nouvelles perturbations sont inévitables. Nous avons connu des inondations, des fermetures de frontières, des blocages dans le canal de Suez, des tirs de roquettes dans la mer Rouge et des flux agricoles saisonniers, pour n’en citer que quelques-uns.

Nous ne sommes qu’un acteur parmi de nombreux autres qui transportons des marchandises sur des routes similaires. L’optimisation réalisée par nos concurrents peut influencer notre décision. Les négociants en métaux ne sont pas des moutons de Panurge, mais nous avons souvent la même «idée lumineuse» en même temps, déplaçant des marchandises à travers différents ports, et contribuant à créer de nouveaux goulots d’étranglement. L’influence des flux des autres négociants doit donc également être prise en compte.

Dans un contexte de prix élevés des métaux et de taux d’intérêt importants, le temps est de plus en plus un facteur clé. Il est peu judicieux d’économiser quelques euros sur un flux logistique si cela ajoute plusieurs semaines de voyage.

Il y a plusieurs façons de se tromper, mais seulement quelques-unes de réussir. Chaque livraison effectuée avec succès représente une immense satisfaction, fruit de notre capacité à surmonter les multiples défis du commerce et à contribuer au développement des économies locales. ■

---

**Tristan Busch**

Directeur général, Zopco



GERMAN VERSION



ENGLISH VERSION



# DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG IN EINEM SICH WANDELNDEN ARBEITSMARKT

Der Wandel von Wirtschaft und Arbeitsmarkt beschleunigt sich. Was Taxiunternehmen mit Uber erlebt haben, wird für immer mehr Berufe zur Realität. Schlagworte wie «Digitalisierung», «Disruption» und «Uberisierung» zeigen, dass sich der Arbeitsmarkt mitten in einer Revolution befindet. Künstliche Intelligenz und Roboter machen einige Berufe obsolet, dafür entstehen laufend neue Karrieremöglichkeiten.

## Die zentrale Herausforderung: Beschäftigungsfähigkeit

Das Konzept der «Beschäftigungsfähigkeit» kann auf den ersten Blick etwas abstrakt erscheinen. Die Internationale Arbeitsorganisation definiert sie als die Fähigkeit einer Person, eine Beschäftigung zu finden und zu behalten, sich darin weiterzuentwickeln und sich während des ganzen Arbeitslebens an den Wandel anzupassen. Diese Fähigkeit erfordert lebenslanges Lernen, sei dies durch den Erwerb neuer Fähigkeiten, die Beherrschung der neuesten Technologien oder die Erweiterung des beruflichen Horizonts. Weiterbildung ist eine Investition in die Zukunft. Sowohl zu Beginn der Berufslaufbahn als auch für erfahrene Fachkräfte ist sie unerlässlich, um im heutigen dynamischen Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die Arbeitnehmenden verbringen nicht mehr ihre ganze Karriere im selben Unternehmen. Die Unternehmen müssen ihrerseits die Beschäftigungsfähigkeit ihrer Angestellten steigern, damit diese über die nötigen Kompetenzen für die Umsetzung ihrer Strategien verfügen.

## Erfolg in einem wettbewerbsorientierten Umfeld

Der Schweizer Arbeitsmarkt ist bekannt für seine Wettbewerbsfähigkeit und für die hochqualifizierten Arbeitskräfte. Wer sich anpassen und spezialisierte Fähigkeiten entwickeln kann, hat

höhere Erfolgschancen. Durch die Förderung der Beschäftigungsfähigkeit ihrer Mitarbeitenden stärken die Unternehmen ihre «Arbeitgebermarke», die ein wichtiges Instrument ist, um Spitzenkräfte anzuziehen und zu halten.

## Suissonégocce trägt zur Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit bei

Für Arbeitnehmende im Rohstoffhandel bietet Suissonégocce gezielte Ausbildungen von kurzer Dauer, damit sie die für ihre berufliche Weiterentwicklung erforderlichen praktischen Kompetenzen erwerben können. Die angebotenen Kurse helfen auch erwachsenen Quereinsteigern, in der Rohstoffhandels- und Seetransportbranche Fuss zu fassen. Optionen sind etwa die EduQua-zertifizierten Erwachsenenbildungsprogramme oder die akademische Ausbildung im Rahmen des Masters in Rohstoffhandel der Universität Genf, das auch ein einjähriges Unternehmenspraktikum beinhaltet.

## Anerkannte Ausbildungen

Durch die Kombination von modernen Technologien, interaktiven Unterrichtsmethoden und von aktiv in der Branche tätigen, erfahrenen Fachleuten als Kursleitende sorgt Suissonégocce für eine dynamische und inklusive Lernerfahrung für alle Teilnehmenden, sowohl im Präsenzunterricht als auch in den Online-Lernformaten. ■

**Serge Claus**, Leiter Bildung und Ausbildung, Suissonégocce



FRENCH VERSION



ENGLISH VERSION







## WORLD-CLASS PROFESSIONAL PROGRAMS 2024

Tailored education for the commodity trading industry

### Operator's Certificate

For junior operators and charterers

August 30<sup>th</sup>  
to December 9<sup>th</sup>

### Commodity Trading Fundamentals

For all employees new to the industry (HR, accountants, IT, legal or auditors)

February 6<sup>th</sup> & 8<sup>th</sup>

October 8<sup>th</sup> & 10<sup>th</sup>

### Market Risk Analyst

For junior risk analysts, middle officers, trading assistants, IT, business analysts or auditors

February 22<sup>nd</sup>  
to June 10<sup>th</sup>

### Online Commodity Trading Fundamentals

For all employees new to the industry (HR, accountants, IT, legal or auditors)

June 11<sup>th</sup>, 13<sup>th</sup>,  
18<sup>th</sup> & 20<sup>th</sup>

### Documentary Credit Beginner Certificate

For junior trade finance professionals

August 30<sup>th</sup>  
to October 28<sup>th</sup>

### Documentary Credit Advanced Certificate

For experienced trade finance professionals

January 15<sup>th</sup>  
to February 15<sup>th</sup>

### Commodity Sustainability Fundamentals (ESG)

For management, front office, middle office, legal and compliance

May 28<sup>th</sup> & 30<sup>th</sup>

October 1<sup>st</sup> & 30<sup>th</sup>



**Cette édition spéciale a été produite  
avec la contribution de Suissenégoce  
et des professionnels du négoce  
ainsi qu'avec le soutien de plusieurs organisations.**

**Diese Sonderausgabe wurde  
mit Beiträgen von Suissenégoce,  
und von Handelsfachleuten produziert,  
sowie von mehreren Organisationen unterstützt.**

**Diese Sonderausgabe wurde  
mit Beiträgen von Suissenégoce,  
und von Handelsfachleuten produziert,  
sowie von mehreren Organisationen unterstützt.**

**Diese Sonderausgabe wurde  
mit Beiträgen von Suissenégoce,  
und von Handelsfachleuten produziert,  
sowie von mehreren Organisationen unterstützt.**

