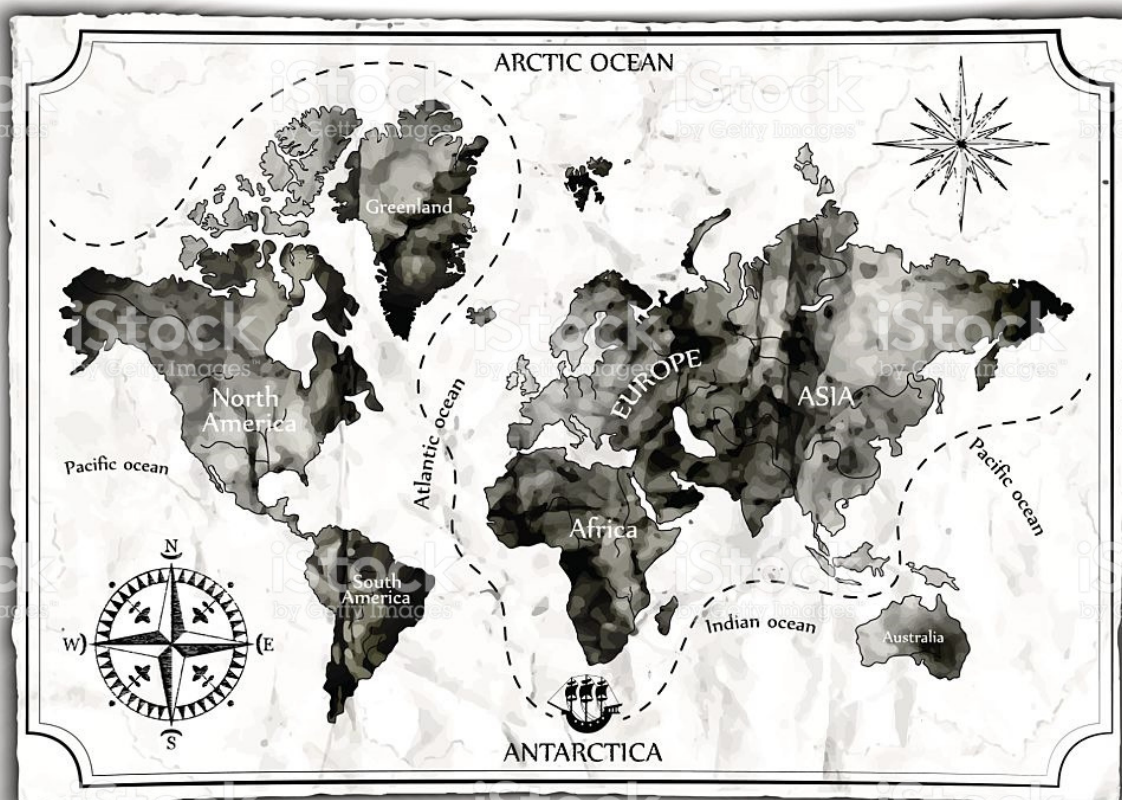


HISTORIQUE

Les grandes figures de la riche histoire des Sociétés de Commerce Extérieur françaises



Par Jean-Claude Abeillon
Senior Advisor – CIFAL GROUPE

OSCI

**LES ENTREPRENEURS
DE L'INTERNATIONAL**

Résumé –

Les SCE sont le plus souvent pionnières dans la découverte et le développement du commerce avec de nouveaux territoires (Asie, Afrique, Eurasie...), accompagnant ainsi la présence française en Afrique (AOF, AEF, Madagascar) et Asie (Indochine) ou avec de nouvelles formes d'échanges (pays à économie planifiée, barter, compensations, offsets, etc...). Les risques encourus pour les premières affaires réalisées jusqu'à leur exécution et paiement sont toujours élevés. Ils sont payants en cas de succès, ils font gagner du temps, de l'efficacité et de la sécurité dans tous les cas aux producteurs.

Les SCE sont présentes dans un très grand nombre de métiers, depuis les matières premières agricoles ou autres, jusqu'aux biens de consommation, en passant par l'énergie, les produits industriels, etc...

Elles peuvent et doivent être aussi un outil contribuant à la compétitivité des produits tout au long de la chaîne de valeur : matière première, main d'œuvre, production, logistique, distribution.

Ces SCE ont dû constamment s'adapter aux situations géopolitiques et économiques en découlant ; celles qui ont survécu ont assez souvent évolué dans la forme de leur intervention au fil du temps: comptoir, bureau d'achat / commissionnaire à l'achat ; commissionnaire à la vente ; négociant, SAI, Conseil, etc.... La difficulté du métier est de savoir évoluer et garder un rôle lorsque le marché visé est défriché pour le commettant et s'ouvre aussi à plus de concurrence.

Certaines SCE ont gardé une structure familiale et sont restées de la taille de PME, petites et moyennes ; d'autres ont grandi et investi dans l'industrie. D'autres encore ont été créées ou se sont adossées à des grands groupes industriels ou de services. Il y a donc une très grande diversification et hétérogénéité des SCE et de leur offre, qui répond ainsi à la diversité des situations de la demande.

Selon leur spécialité et leur actionariat, certaines SCE ont travaillé exclusivement pour d'autres PME françaises ; leur rôle est d'autant plus essentiel pour les PME-ETI productrices, qu'aucune d'entre elles n'a les moyens d'entretenir des bureaux dans 150 pays et sur tous les continents.

D'autres SCE ont conseillé les plus grands groupes français, voire, ont aidé à la diplomatie économique en complétant le travail des diplomates.

La fonction de négoce international est tellement indispensable que lorsque l'offre de négociants et SCE indépendants est insuffisante ou jugée non adaptée, certains grands producteurs industriels et agricoles créent en leur sein ou filialisent des sociétés de trading spécialisées dans leurs produits.

On constate qu'aujourd'hui, les deux plus grosses SCE françaises (hors négociants en matières premières) sont devenues, pour l'une **filiale japonaise**, pour l'autre **filiale marocaine**.

Table des matières –

I] Asie..... p5

II] Afrique :p9

- 1) Les grands distributeurs de marques et produits »: CFAO, SCOA, OPTORG
- 2) La politique africaine et moyen-orientale de CIFAL, INTERAGRA, SORICE

III] Eurasie, Europe de l'Est dont URSS-Russie, Asie centrale.....p16

- 1) Période 1950-1960
- 2) Période 1970 -1980
- 3) Période 1990 de transition
- 4) Années 2000 et suivantes

IV] Toutes zones et SCE spécialiséesp22

- 1) SCE créées par des banques
- 2) Quelques autres SCE multizones, en générale spécialisées dans une industrie

VI] Négociantsp26

- 1) Matières premières et autres produits de vrac agricoles
- 2) Négociants autres produits

Ressourcesp32

Bibliographiep33

ASIE



1] Asie :

C'est l'Asie, continent riche, mais éloigné de la France, qui a suscité de la part de l'Etat la création de quelques-unes des premières sociétés de commerce extérieur françaises. En 1660 est créée la « **Compagnie de Chine** », qui compte parmi ses actionnaires le Superintendant des Finances Fouquet et le Cardinal Mazarin, pour commercer avec la **Chine**, le **Tonkin** et la **Cochinchine**. En 1664, c'est la « **Compagnie française pour le commerce des Indes orientales** », fondée à Lorient par le ministre JB.Colbert, sur Déclaration du Roi Louis XIV, dont l'objet est de « naviguer et négocier depuis le cap de Bonne Espérance presque dans toutes les **Indes** et **mers Orientales** ». C'était un outil pour essayer de contrer la fameuse « East India Company » anglaise, fondée en 1600, qui a grandement contribué à la constitution de l'Empire britannique ; la concurrence dans cette zone était forte aussi avec les autres grandes nations maritimes, Hollande et Portugal.

Deux siècles plus tard, alors que les travaux de percement du Canal de Suez étaient en cours et la marine à vapeur encore à ses débuts, la maison **Denis Frères**, issue d'un armateur bordelais, est fondée à **Saigon** en 1862 pour faire le commerce de riz et fonder différentes compagnies industrielles. **L'Union Indochinoise** est créée en 1887, sous la 3ème République, et sa mise en valeur commence, donnant notamment l'espoir aux milieux du négoce de l'hexagone de concurrencer la colonie britannique de Singapour.

En 1972, **Denis Frères** (dont le siège avait été transféré à Paris après les accords de Genève en 1954) est encore un groupe financier important comprenant la Compagnie Commerciale pour le Riz et l'Industrie, la Compagnie de Navigation Denis Frères.... et détient des participations dans BGI (Brasseries et Glacières de l'Indochine), la Cie Franco Indochinoise, Maurel et Prom, Abile Gal, etc...

Denis Frères a été un grand négociant du commerce français vers l'Asie, parmi ceux issus de la période de présence française en **Indochine** et dans le sud-est de l'Afrique, dont **Madagascar** et **La Réunion**. C'est aujourd'hui un distributeur de marques et produits de l'agroalimentaire, en **Asie** principalement.

En 1847, une société **Muller** (fondateur Augustin Muller) puis **Olivier-Muller** en 1869 (Charles-Eugène Olivier qui fut l'âme de la société pendant 40 ans, gendre d'A.Muller), spécialisée dans les matières premières pour chapeaux (industrie importante à cette époque) crée des succursales chinoises à partir de 1888 (**Shangai, Ningpo, Hangkow, Tientsin**) pour importer des chapeaux de paille,

la paille de riz, puis de nombreuses autres matières premières (cuirs, soies de porc, thé, musc, etc)...Elle devient Olivier et Cie en 1889 et **Compagnie Olivier** en 1924. A la fin de la 1^{ère} guerre mondiale, la société commence à exporter vers la **Chine** des produits chimiques pour le compte de Pechiney, Rhône Poulenc, Saint-Gobain et autres produits (pharmacie, machines-outils, etc...). En 1940, toutes les relations commerciales entre la Chine et la France sont interrompues, **Olivier** s'établit alors en Afrique du Nord, à **Alger** et **Casablanca**. A la fin de la 2^{ème} guerre mondiale, pour cause de pénurie de devises en France, **Olivier**, avec accord de l'administration, propose d'échanger des marchandises françaises contre des marchandises chinoises. Un système de troc se met en place dès 1946 qui profite pendant 10 ans à tous les industriels (convention dite « Chine », dont **Olivier** est chef de file). Comme dès 1948, il était prévisible que les sociétés étrangères devraient céder leurs actifs au futur gouvernement de **Chine populaire**, **Olivier** ouvre alors des bureaux à **Hongkong** et **Tokyo**, puis **Osaka**.

Comme en Europe, plusieurs pays, la **Chine** (1949), la **Corée du Nord**, le **Nord Vietnam** passent en économie planifiée, et de nouveaux acteurs français apparaissent dans l'intermédiation commerciale, ceux notamment proches du Parti Communiste Français, déjà présents en URSS-Europe de l'Est ; **SORICE** (voir chapitre 3), fut ainsi l'un des pionniers de la **Chine** et du **Vietnam** ; l'un de ses actionnaires était ami d'Hô Chi Minh depuis 1946, il l'avait hébergé chez lui en France ; il fut d'ailleurs sollicité par Henry Kissinger pour établir des contacts avec le Nord Vietnam, pendant la guerre du Vietnam, entre 1967 et 1972. La **Chine**, après un premier voyage à Pékin en mai 1953 de son PDG, JB. Doumeng, devient l'un des principaux pays partenaires d'**Interagra** (voir aussi chapitres 2 et 3), jusqu'à la rupture des rapports sino-soviétiques au milieu des années 60. **Interagra** et **SORICE** se sont ensuite concentrés sur **l'URSS** et **l'Europe de l'Est**, puis **l'Afrique**. **Interagra** avait aussi un bureau à **Hanoï**, avec un bon chiffre d'affaires en négoce et barter au **Vietnam**.

OLIVIER se réimplante en **Chine** en 1954. Vers la fin de la mise en place de la **République populaire de Chine** au milieu des années 50, les premiers besoins chinois de matériels (100 camions UNIC et 25 locomotives ALSTHOM) sont exprimés à **BRAMBILLA** (André Dassori) et **Olivier** par UNIC, car les Chinois voulaient payer en produits agricoles (thé vert, brisures de riz...), textiles, et artisanat. **BRAMBILLA**, **OLIVIER**, **SORICE**, **Interagra** et **Impex** (du groupe sidérurgique Schneider), forment un consortium qui signera en 1957, à l'ambassade de Chine à Bern, un contrat de 7 M de Livres Sterling. C'était un très grand risque politique et commercial à l'époque. **SORICE** dut même ouvrir

des comptoirs au **Maroc** et en **Tunisie** pour revendre une partie de ces produits (le thé vert notamment).

OLIVIER (Maurice Rosier) et **BRAMBILLA** (Félix Brambilla et André Dassori) sont, dans les années 60, des acteurs incontournables des affaires avec la **Chine** pour le compte des producteurs français (technologies, équipements), en négociants ou en SAI-commissionnaires. Ces deux concurrents s'associent d'ailleurs pour organiser la première exposition chinoise à Pékin en septembre 1964 (appareils scientifiques, matériels roulants et de travaux publics), la même année que l'établissement de relations diplomatiques entre la France et la RP de Chine. A cette période d'industrialisation de la Chine, **OLIVIER** intervient en commissionnaire pour de nombreux commettants français tels Berliet (camions), Speichim (ingénierie chimique), producteurs de machines-outils ou machines textiles (type ARCT à Roanne).

Chacun pour son entreprise, Maurice Rosier et André Dassori seront des interlocuteurs privilégiés du Quai d'Orsay et de la DREE dans cette période où les intentions chinoises sont entourées d'une grande opacité.

SOPROMO, SCE liée à Creusot Loire, est actif en industrie lourde. Dans cette période de grande croissance asiatique, **OLIVIER** a des bureaux à **Hong Kong, Pékin, Singapour, Djakarta**.

Dans les années 70, la **Compagnie OLIVIER** étend sa présence dans le **Sud-Est asiatique**, en ouvrant des bureaux à **Manille, Singapour, Kuala-Lumpur, Sydney** et **Jakarta**, outre **Lausanne** et **Moscou**. Fin des années 70, **OLIVIER** est racheté par la **SCOA** (*voir chapitre 2 sur l'Afrique*) qui cherche aussi à « sourcer » en **Chine** pour vendre en **Afrique**, elle-même passant sous actionnariat de **Paribas** ; **OLIVIER** ouvre aussi des bureaux à **Taipei** et **Port Moresby (Papouasie)**.

OLIVIER et **BRAMBILLA** aident plus tard les grandes surfaces françaises à « sourcer » leurs achats en Chine et toute l'Asie. Puis le pays s'ouvre, l'activité de ces SCE décline.

OLIVIER, après de grosses pertes de sa filiale espagnole, est repris par **SCOA** en 1976, qui sera absorbée par **CFAO** en 1996 (*voir chapitre 2*).

BRAMBILLA, de son côté, après les « années pionnier » fut successivement filiale de Printemps-Prisunic, puis de **BUE** (Banque de l'Union Européenne, du groupe Schneider), puis du **Groupe Dreyfus**, avant de devenir en 1988, pour sa partie export, la société de conseil **AEC, Asiatique Européenne de Commerce** (André Chieng, également vice-président du Comité France-Chine), dans laquelle **CIFAL** (*chap. 2 et 3*) entre au capital.

La Société Générale crée en 1978 **SOGEXPORT** (*voir chapitre 4.1*), ouvre cette même année un bureau à **Beijing**, bureau qui à ce jour est devenu la représentation en Chine de **SOCOFEP**, filiale du Groupe **DEVEXPORT** (*voir chapitre 4.2*).

En **Corée du Nord**, **OLIVIER** (bureau **GEFRACOR** à **Pyongyang** entre 1969 et 1978, ou **Groupement d'Intérêt économique français pour le développement des relations commerciales avec la RPDC**, sur la base d'un accord avec le CFCE, Centre Français du Commerce Extérieur, lointain ancêtre de Business France), et **MAGRA-France** (*voir chapitre 3*), furent des pionniers des affaires (équipements industriels surtout) en commissionnaire avec ce pays, au début des années 70, lorsque Nord et Sud avaient encore un poids économique de presque même niveau. **OLIVIER** a notamment accompagné Berliet pour la vente de camions pour les mines, Thomson CSF pour le matériel et technologie du procédé français de TV couleur SECAM, Speichim sur un complexe pétrochimique, etc...**MAGRA** a notamment participé avec Krebs, Charvo, Mercier, à la vente d'une tannerie clefs en mains, après un an de négociations à Berlin-Est, et vendu de nombreux équipements. La société **CASACRUS**, spécialisée dans le commerce des fruits de mer, avait été la toute 1^{ère} SCE à explorer ce pays entouré de 3 mers.

Afrique & Moyen-Orient



II] Afrique et Moyen-Orient

1) Les grands « distributeurs de marques et produits » : **CFAO, SCOA, OPTORG.**

Au niveau politique, en 1885, 11 pays européens plus les Etats-Unis, l'Empire ottoman et la Russie règlent pacifiquement, à la conférence de Berlin organisée par Bismarck, les litiges relatifs aux conquêtes coloniales en Afrique. Et ce, alors même que tous ces pays et empires sortaient des guerres de Crimée, russo-turque, franco-prussienne, austro-prussienne - et allaient à nouveau se combattre durement. Ils fixent pacifiquement les règles de colonisation et imposent le principe de l'effectivité pour reconnaître une annexion, plaidant en faveur de la liberté du commerce et de la navigation.

- **CFAO**, anciennement **Compagnie française de l'Afrique occidentale** est créée en 1887, sur la base des établissements Verminck à Marseille. C'est une entreprise du secteur de la distribution spécialisée automobile et pharmaceutique, notamment en **Afrique** et dans les **collectivités territoriales françaises d'Outre-mer**.

CFAO a été le premier, au 19^{ème} siècle, à rompre avec la tradition du seul commerce des produits de base, en important sur le continent africain une vision moderne de la distribution de produits manufacturés. Les quelques grandes dates de représentations emblématiques de **CFAO** en Afrique sont 1952 (BIC), 1960 (Peugeot), 1970 (Toyota), 1991 (Nissan), 1994 (JV avec Heineken), 1998 (General Motors).

En 1994, le groupe a surmonté la crise du Franc CFA, dévalué de 50% par rapport au franc, qui déstabilisa les économies de la région et entraîna des difficultés pour de nombreux acteurs. Le rachat du concurrent historique **SCOA** en 1996, permettra de bien intégrer la distribution pharmaceutique (avec **Eurapharma**).

À la fin de l'année 2010, **CFAO** est implantée dans **34 pays**, la plupart en **Afrique**, et **7 collectivités d'Outre-mer**. **CFAO** est coté sur Euronext à Paris et fait partie de l'indice SBF120. **CFAO** a appartenu au groupe Pinault (Pinault-Printemps-La Redoute) au début des années 90 et est détenue depuis fin 2016 à 100% par le Groupe TTC (Toyota), après une prise de contrôle en 2012. Le groupe japonais a bien compris l'intérêt

d'investir dans la plus grande SCI française en Afrique, pour bénéficier de ses réseaux de vente. Chiffre d'affaires d'un niveau supérieur à 3 Mds EUR.

Pour l'avenir, avec deux sites internet « **Africashop** » ouverts en 2016 en **Côte d'Ivoire** et au **Sénégal**, **CFAO** lance une offre e-commerce innovante en Afrique.

- **SCOA, Société commerciale de l'Ouest africain**, était une entreprise commerciale fondée par deux commerçants suisses en 1898, surtout active aux XIXe et XXe siècles qui opérait dans les pays d'**Afrique de l'Ouest** (et plus tard, de **l'Est** aussi) dans le contexte de la colonisation française. Elle vend dans ses comptoirs d'Afrique tous les objets de fabrication européenne consommés par la population ou par les colons et importe en Europe les produits agricoles et les matières premières issus du sol africain. **SCOA** est introduite en bourse à Paris en 1913.

En 1940, **SCOA** dispose de 250 comptoirs ; en 1948, elle ouvre le premier supermarché d'Afrique noire à Dakar, « Pariscoa », en 1952, elle compte 600 comptoirs et factoreries de Dakar à Pointe Noire, et dispose de bureaux d'achats à Paris, Manchester, New-York et Casablanca. En 1966, **SCOA**, distribue aussi des services et biens appliqués aux produits techniques et compte 104 filiales, dont 88 en Afrique. **Paribas** entre à son capital en 1969.

En 1976, à son plus haut point de développement, **SCOA** compte 146 sociétés avec des participations de 10 à 90% du capital ; la convention de Lomé, la même année, marque la fin des marchés protégés pour les entreprises françaises en Afrique.

Dans les années 80-90, **SCOA** distribue du matériel de travaux publics, grues, automobiles, produits médicaux, etc...) et réalise un CA supérieur à 1 milliard Francs. **SCOA** est rachetée par **CFAO** en 1996 et dissoute en 1998.

- **OPTORG** est créée en 1919 par un groupe textile français pour développer ses activités en **Asie** et en **Russie**. Elle compte parmi les noms historiques du commerce international avec près d'un siècle

d'expérience dans les activités de distribution spécialisée, d'abord en **Asie** (années 1920 à 1940 surtout, et ce jusqu'en 1963, active en **Chine, Indochine, Singapour, Malaisie**), puis en **Afrique**.

Elle s'implante en **Afrique centrale** en 1947 en prenant le contrôle de la société de négoce S.H.O. (matériel industriel, automobile...). S.H.O. détient notamment la marque Tractafric, représentant exclusif de Caterpillar en Afrique centrale depuis 1932.

Puis, en 1955, **Optorg** s'implante en **Afrique de l'Ouest** en prenant le contrôle des Établissements Ch. Peyrissac : distribution automobile, commerce de cycles et motocycles, importation de matériel industriel, quincaillerie. **Optorg** devient filiale de l'ONA en 1993, premier groupe industriel et financier privé au **Maroc** et poursuit son développement, structuré autour de deux pôles d'expertise :

- **Tractafric Equipment Corporation** est spécialisé dans l'équipement en **Afrique centrale** et au **Maroc**. Marques : Caterpillar, Hyster, Manitou, Perkins, Terex Cranes, Mecalac, Utilev, Sullair, Husqvarna, Massey Ferguson.

Secteurs d'activité : manutention, BTP, mines, Oil & Gas / Marine, énergie, secteur forestier.

Implantations : **Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée Équatoriale, Maroc, RCA, RDC, Rwanda, Tchad + France (siège) + Chine (bureau de représentation)**

- **Tractafric Motors Corporation** est spécialisé dans la distribution et le négoce automobiles (particuliers et véhicules industriels, accessoires, batteries, pneus) en **Afrique centrale et de l'Ouest**. Marques : Mercedes-Benz, Mitsubishi, Hyundai, Nissan, Ford, Volkswagen.

Implantations : **Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée-Bissau, Guinée Équatoriale, Libéria, Mali, Maroc, Mauritanie, Niger, RCA, RDC, Sénégal, Sierra Léone, Tchad, Togo, UAE + France (siège), Belgique + Chine (bureau de représentation)**

En 2010, l'ONA fusionne avec la SNI, premier holding d'investissement privé marocain.

Fin 2015, **Optorg** compte 3000 salariés dans **29 pays** et développe un CA proche du milliard EUR.

- **Bolloré Africa Logistics (BAL)**, la branche "Afrique" du groupe Bolloré, y réalise un chiffre d'affaires de 2,5 Mds EUR, et est présent dans une quarantaine de pays africains à travers 250 filiales. BAL exerce un métier complémentaire du cœur de métier de la SCE, nous le citons pour son importance dans le processus de commerce extérieur en phase réalisation. BAL contrôle en effet la manutention de 14 ports africains et 23 ports « secs » ainsi que des réseaux routiers et ferroviaires. Il gère 16 concessions portuaires, principalement en **Afrique de l'Ouest**, et, en continuation du **port d'Abidjan en Côte d'Ivoire** les 1260 km de liaison ferroviaire Abidjan-Ouagadougou au **Burkina Faso**. BAL assure aussi la logistique de groupes pétroliers comme Total en **Angola**. Le groupe Bolloré génère un quart de son chiffre d'affaires en Afrique, et y emploie 25.000 personnes.

Dans les années 90, la BM et le FMI avaient incité les pays africains à privatiser les concessions portuaires, et Bolloré a investi ce créneau, car 92% des importations et exportations de l'Afrique se font par voie maritime. Outre le commerce traditionnel Nord-Sud, il est constaté que les volumes échangés entre Afrique et Asie depuis 10 ans ont été multipliés par dix et ceux avec le Brésil par cinq.

2) La politique africaine et moyen-orientale de CIFAL, INTERAGRA, SORICE :

Elle est inspirée par le besoin de s'équiper exprimé par des pays nouvellement indépendants, et le ressenti de ces SCI-SAI de se développer sur **d'autres zones que l'Europe de l'Est et l'URSS**, car la politique de détente à l'Est, à la fin des années 60 et 70, allait faciliter l'accès aux marchés de l'Est pour d'autres.

La **Lybie** devient indépendante en 1947, l'**Egypte** en 1953, le **Maroc** et la **Tunisie** en 1956, la **Guinée** de Sekou Touré en 1958. En 1960, ce sont successivement le **Cameroun, Togo, Madagascar, RD Congo, Benin (ex-Dahomey), Niger, Burkina Faso (ex-Haute Volta), Côte d'Ivoire,**

Centrafrique, Congo (ex-Belge), Gabon, Sénégal, Mali, Nigéria, Mauritanie, et en 1962, l'Algérie. Les ex-colonies portugaises **Mozambique** et **Angola** suivent en 1975. Au Moyen-Orient, le parti Baas arrive au pouvoir une première fois en **Irak** en 1963, le **Yémen du Sud** est indépendant en 1967.

- **CIFAL** vend dès 1965 un abattoir frigorifique à Bamako au **Mali**, en 1968 des usines de dattes dans le **sud algérien**, en 1972 des études de projets en **Libye**, en 1975, 5 entrepôts frigorifiques pour la pêche au **Yémen**, en 1976 en **Egypte** une usine de bandes transporteuses et courroies trapézoïdales sur technologie Hutchinson, en 1978 en **Algérie** deux complexes industriels fruitiers clefs en main dans les Aurès, en 1979 au **Bénin** une Brasserie installée à Parakou sur technologie Kronenbourg et en **Irak** une usine d'eau minérale sur process Evian, en 1981 de grands entrepôts frigorifiques à **Maputo** et en 1982 une usine d'eau minérale à **Batna (Algérie)**.

Concernant le **Moyen-Orient**, **CIFAL** installe: au **Yémen Sud** un centre de traitement, conditionnement et stockage de poissons et production de glace, ainsi que 4 centres de stockage et distribution à Zingibar, Amran, Al Qatn, Irqa ; en **Irak**, une usine d'eau minérale (territoire kurde à la frontière iranienne) avec Evian comme technologue et Sidel en fournisseur de machines à former les bouteilles plastiques. Plusieurs de ces pays envisagèrent aussi, dans des programmes en général étatiques, financés avec l'argent du pétrole, de mieux entretenir les palmeraies. Des études spécifiques ont été alors faites par **CIFAL** de complexes agro-industriels de récupération de déchets de palmiers en 1970 en **Libye**, en 1975 en **Irak**, et pour **l'Arabie saoudite**, une l'étude d'une usine de panneaux Mediapan à partir de déchets de palmiers.

Il faudra attendre le début des années 2000 pour un retour de structures de **CIFAL** dans cette zone, avec la création d'**AGS** en 1999 et **CIFAL FZCO** en 2010 à **Doubai (UAE)**, plateforme de travail sur le **Moyen-Orient** et **l'Asie Centrale ex-soviétique et tout le pourtour caspien**.

- **SORICE** vend également des installations des industries alimentaire et légère.
- **Interagra** exerce principalement son rôle de courtier et négociant en produits agricoles, bétail, viande, etc., par ses filiales « **La compagnie des marchands, La cheville ovine, Les Silos du Sud-Ouest, CEP-pétrole, Comptoir Agricole Français-fruits et légumes, SC3I et Ipitrade - négoce, CED-Viandes** »..., mais aussi d'ingénieur de l'agroalimentaire (ex des silos à grains..) par **Agro-équipement**. **Interagra** mène, sur décision stratégique de son PDG Jean Baptiste Doumeng, une démarche analogue à celle développée en France avec les coopératives en aidant les pays demandeurs à améliorer leur situation agricole et résultats, donc en leur achetant des produits locaux et en contribuant à développer des infrastructures (avec **Agro-Equipement**). Une des opérations importantes fut la pêche, **Interagra** devenant actionnaire de **Fransov** (Sam Kouba). Cette société affrète en URSS près de 100 chalutiers par an et obtient les droits de pêche sur les **côtes ouest africaines** (et les îles **Kerguelen**), paye ce droit (entre 10 et 15% de la pêche réalisée) et revend une partie du poisson (jusqu'à 100.000 t au **Nigéria**), payant la location des navires et des équipages en poissons à Sovrybflot. L'activité du groupe en **Afrique** sera à son maximum entre les années 1970 et 1985. Quelques exemples et implantations de cette période : **Algérie** : achats de vin, tomates, oranges, trading de pétrole, vente de café vietnamien ; **Maroc** : vente de Tarentaises, commerce triangulaire de bêtes sur pied avec la **RDA**; **Tunisie** : vente de luzerne déshydratée ; **Angola** : vente de poulet, farine, matériel éducatif ; **Nigéria** : vente de poulet, achat de pétrole ; **Madagascar** : achat de fruits (importation en France des premiers litchis) ; **Ghana** : vente de viande ; **Mozambique** et **Mauritanie** : achat de produits de la mer, développement de la pêche ; **Mali** et **Guinée Conakry**: vente de riz vietnamien. L'importation de riz de faible qualité du **Vietnam** contre la vente de riz de meilleure qualité pour aider les Vietnamiens à améliorer leur produit est un exemple de ce travail d'aide à la création de valeur ajoutée locale, selon à la fois un intérêt réciproque bien compris et une dose d'idéologie, ce qui fut la politique d'**Interagra** et **CIFAL** en **Afrique** et **Moyen-Orient**.

Eurasie



III] Eurasie : Europe de l'Est dont URSS-RUSSIE, Asie centrale :

Deux grandes périodes, celle de l'URSS, car toute la zone était en économie planifiée, donc spécifique par rapport aux pays occidentaux, puis, à partir de 1992, en transition vers une économie de marché.

En économie planifiée, le commerce extérieur était monopole d'état, exercé par des sociétés de commerce extérieur étatiques, sous tutelle du ministère du commerce extérieur, et agissant pour le compte des ministères techniques. En général, seul le commerce avec les « pays capitalistes » était exercé en devises convertibles.

1) Période des années 50 et 60 :

Une 1^{ère} opération de négoce international est réalisée en 1947 par JB Doumeng alors commandant de la résistance à Toulouse (il fonde plus tard l'UCASO, Coopératives du sud-ouest puis **Interagra**). Il réquisitionne un train, le charge de pommes de terre, l'expédie en Tchécoslovaquie et le charge au retour de tracteurs Zetor (il en importa ensuite jusqu'à 2000/an).

Dans cette période difficile d'après-guerre apparaissent, dès les années 60, **SORICE** (sur l'ensemble de *l'Europe de l'Est*, créée en 1949 par M.Picard), et **Centrocommerce** (en **RDA** surtout, filiale de l'ingénieur-négociant industriel **CIFAL**, créé en 1946 pour importer des céréales d'Argentine, et repris en 1955 par Pierre Detoef qui l'a adapté à la demande d'industrialisation exprimée en Europe de l'Est-URSS). Ces sociétés intermédiaires du commerce réalisent de très belles affaires à cette période, car elles sont pratiquement les seules entités occidentales, en tout cas françaises, à réaliser des opérations de vente, de biens d'équipements principalement, et aussi d'achat de quelques produits manufacturés avec ces pays socialistes. Le risque a payé ; et les Allemands de la République Fédérale ne sont pas encore, ou peu, sur le marché soviétique. En 1964, la France et l'URSS signent un accord commercial pour la période 1966 -1969 durant laquelle les échanges franco-soviétiques doivent augmenter de 70%. Les problèmes de financement et de crédit ont été réglés. Vers la fin de cette période, de nouvelles sociétés de commerce françaises sont apparues sur le marché : **ITT** (spécialisée en industrie légère, agent de SODETEG, filiale ingénierie de Thomson), **SONOCOM** (filiale des banques BUE-Banque de l'Union Européenne et BFCE-Banque Française du Commerce Extérieur), **CASACRUS** (Agroalimentaire, produits de la pêche).

2) Période années 70 et 80 :

Dans cette dynamique politique, d'abord sous Charles de Gaulle, puis Georges Pompidou, en 1969, la première société occidentale autorisée à installer des bureaux à Moscou est Renault, suivie par les SCE **SORICE**, **CIFAL-Centrocommerce**, **Magra-France** et **Sofracop** (filiale de Paribas).

Il y a une accélération des échanges, et les industriels français, grandes entreprises et PME, bénéficient de la vente d'usines clefs en mains (SERI Renault, Speichim, Technip, Creusot Loire Entreprise, Sodeteg, Krebs, CIFAL, etc...), et de l'accompagnement commercial des SCE spécialisées sur cette zone.

SORICE œuvrait en SAI à la fois pour de grandes entreprises type Thomson et pour de nombreuses PME ; **CIFAL** (créée en 1946) pour son propre compte et celui du groupement GEXA (Alstom, Chantiers de l'Atlantique, Fives Cail, Brown Boveri) ; **MAGRA-France** (créée en 1965 par Bernard Kutas, un ex-SORICE) agit en SAI pour des dizaines de PME françaises. MAGRA avait construit un réseau de vente de fournitures industrielles en Allemagne et en France, achetées en URSS (roulements à billes, moteurs, pompes, outillages), ce qui permettait d'éviter les compensations imposées par les acheteurs russes aux exportateurs occidentaux, difficulté supplémentaire à l'exportation. A titre d'exemple, en 1987, MAGRA-France représentait une cinquantaine de PME-ETI françaises productrices de biens d'équipement en Russie, dont 15 en machines-outils, 10 en pétrochimie, 14 dans les industries légère et alimentaire.

Sofracop (créée en 1966) ; les banques n'avaient pas encore droit à ouvrir des bureaux, bien que les dossiers étaient nombreux à devoir être financés. Paribas (avec le Crédit du Nord à 25%) a donc créé cette filiale « société de commerce » pour éclairer localement son travail de banquier. La Banque Indo-Suez fait la même chose avec sa filiale **SODEIX RP** (M Stella Bourdillon) entre 1978 et 1985, et représente des industriels de l'énergie, agroalimentaire, industrie textile.

Après que les banques eurent le droit d'ouvrir des représentations à **Moscou**, **Sofracop** a évolué vers le conseil, puis a été cédée à la **SCOA** (qui y disposait déjà d'un bureau avec la société **Olivier**).

Dans l'industrie agroalimentaire, il y eut surtout **Interagra** (négoce de produits agricoles, fondée et dirigée par Jean Baptiste Doumeng qui développait, dans les meilleures années, un CA trading sur l'URSS supérieur à 5 Mds FF (l'ensemble du groupe affichant jusqu'à 20 Mds FF de CA). **Interagra**

intervint à partir de 1972 en courtier (et aussi négoce et barter) pour acheter à la CEE de Bruxelles (qui finançait des stocks considérables) et vendre à l'URSS, dont l'agriculture n'était pas performante, à des prix subventionnés, ce qui était le plus avantageux aux deux parties : livraisons annuelles moyennes de 200.000 t de beurre, 100.000 t de poudre de lait, 2 M t de céréales, 150.000 t viande bovine, 50.000 hl d'eau de vie de vin, 150.000 hl de vin, etc... La capacité de la société était aussi d'acheter pour améliorer les possibilités financières des clients, et revendre sur pays tiers : exemple d'un grand contrat de vente de 5000 bovins reproducteurs en Biélorussie payés en sucre en morceaux vendus en Algérie. La filiale **Agro-Equipement d'Interagra** exportait du matériel agricole et agroalimentaire en URSS, les **Pays de l'Est** et **l'Afrique**.

Dans l'industrie des métaux, **Brun Frères** (Gérard Clin), représentait surtout en **URSS** une filiale de Vallourec et vendait principalement des grands tubes soudés, et aussi les produits d'Usinor Sacilor.

En **Europe de l'Est**, **CIFAL** sur process Kléber-Colombes livre 2 usines de pneus en **RDA**, une usine en **Bulgarie** et 1 usine en **Yougoslavie**, des usines de lait en poudre en **Pologne** et lait maternisé en **URSS**, de nombreuses lignes d'embouteillage de vin en **URSS** et **Bulgarie**, ainsi que plusieurs usines de panneaux de fibre de bois sur procédé US. **SORICE** et **MAGRA-France** agissent aussi en SAI pour les équipementiers français en **Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie, Hongrie, Bulgarie**.

RDA : CIFAL-Centrocommerce ont permis la conclusion dès la fin des années 50, début des années 60, de contrats dits « **CIFAL 1** et **CIFAL 2** », de « plusieurs centaines de millions de francs » (*multiplier par 1,6 pour convertir en euros actuels*) pour l'expansion et la reconstruction d'une partie de l'industrie sidérurgique de l'Allemagne de l'Est ; l'un des importants fournisseurs était Creusot Loire.

On note en 1961 (**CIFAL** commissionnaire) un contrat de 20 M \$ pour la vente de matériels de mines et de métallurgie ; fournisseurs : Ateliers mécaniques de Douaisis, Fives Lille Cail, Delattre Levivier, Renault (outillages), SACM, Stein & Roubaix, Schneider-Creusot, Sisson-Lehmann, Somenor, Ateliers de Bondy. Par ailleurs, entre les années 67 et 80, la RDA achetée plus de 27.000 wagons de marchandises à la France (chez Arbel Industrie, ANF FRANGECO, Franco-Belge de matériels ferroviaires), pour environ 5 milliards de francs (soit 2 milliards EUR environ d'aujourd'hui). L'intermédiation était faite par **CIFAL** ou sa filiale **Centrocommerce**, dont un dirigeant revenait de camps de concentration allemands où il avait lié connaissance avec de futurs dirigeants de la RDA. Pierre Sudreau, ancien ministre, ancien résistant et déporté,

président de la fédération française de l'industrie ferroviaire, soutenait politiquement ces opérations.

3) Années 90 de transition :

Russie : La Russie est passée en économie de marché, l'état est exsangue après la crise de 1998, le pays importe des biens de consommation qu'il ne produit plus. Laurent Dubois crée **FREX**, qui offre aux PME françaises un service clefs en mains permettant de vendre leurs biens de consommation directement sur le marché russe. FREX est racheté plus tard par **Salvéo** (créé en 1991, présent dans **20 pays, dont Russie, Ukraine, Kazakhstan, Japon, Inde, Chine, Australie, Irak, Algérie, Maroc, Côte d'Ivoire, Canada, USA, Mexique...**),

D'autres opérateurs de ce type voient le jour comme **Dualest** (créé en 1992 à Lyon ; multi sectoriel et multi pays, **dont Russie, Kazakhstan, Azerbaïdjan, Biélorussie**).

CIFAL, impacté dans ses exportations industrielles à la fin de l'**URSS** (qui n'investit plus depuis le milieu des années 80), a pu se reconstruire par l'intermédiation pour ELF et COGEMA. Pour ce dernier, c'est à la suite d'un travail de « diplomatie économique » en 1970 du président de **CIFAL** Pierre Detoef pour préparer une rencontre officielle à Moscou G.Pompidou - L.Brejnev, que **CIFAL** a représenté les intérêts de l'exportateur étatique russe de services d'enrichissement d'uranium en France. Il fallait offrir une alternative pour EDF-COGEMA au monopole américain de ces années, précédant l'ambitieux plan de construction français de centrales civiles nucléaires et de l'usine d'enrichissement EURODIF à Pierrelatte. A la fin de l'URSS, **CIFAL** devient agent de COGEMA (puis d'AREVA-NC) en Russie. Des exportations d'équipements français vers la Russie impliquant nombre de PME productrices sont réalisées dans le domaine du combustible nucléaire.

Asie Centrale et Caspienne : On retrouve **Centrocommerce (CIFAL)** dès 1992, après la disparition de l'URSS, dans l'action pionnière de la société en **Asie Centrale**, sous l'impulsion de son PDG Gilles Rémy : **Centrocommerce** ouvre au début des années 90 la voie des grands contrats de travaux publics de Bouygues au **Kazakhstan** (1992) et **Turkménistan** (1993) après avoir permis le dialogue politique (première rencontre entre les deux chefs d'Etat à Paris en mai 1993). **CIFAL** accompagne Thomson sur toute l'**Asie Centrale** et **pourtour caspien – Kazakhstan, Turkménistan, Ouzbékistan, Kirghizistan, Azerbaïdjan** (contrôle aérien), ainsi qu'ELF en **Azerbaïdjan** (1995) et Bouygues offshore (1997).

4) Années 2000 et suivantes :

Russie : CIFAL est l'agent de **COGEMA-AREVA** pour la négociation qui aboutit en 1999 à la signature par un consortium COGEMA-GAMECO-NUKEM d'un contrat d'achat à Techsnabexport/TENEX (Minatom-Russie), jusqu'en 2013, de la composante naturelle de l'uranium issu des 20.000 têtes de missiles russes démantelées (**contrat dit « HEU-LEU »**). Cette grande affaire fait suite à l'accord, d'une durée de 20 ans, signé par Boris Eltsine et Bill Clinton en février 1993, lui-même consécutif aux accords B.Eltsine-GH Bush d'août 1992 de démantèlement de têtes de missiles nucléaires, et de ceux signés par M.Gorbachev et R.Reagan à Genève de novembre 1985, pour réduire de moitié leurs arsenaux nucléaires. L'ensemble de ces opérations a permis de livrer aux Etats-Unis durant cette période jusqu'à 50% du besoin en uranium faiblement enrichi des centrales nucléaires américaines (ou 10% de toute la production d'électricité américaine) et de régénérer 150.000 t de composante naturelle d'U (l'équivalent d'une énorme mine d'uranium...), rapportant au total 17 Mds \$ au budget russe. Du désarmement gagnant-gagnant...

Dans un autre domaine stratégique, à partir de fin 2008, **CIFAL** participe à la négociation qui aboutira en juin 2011 à la signature de la vente à la Russie par **DCNS** des deux porte-hélicoptères **Mistral**, le plus grand contrat en montant (1,2 Md EUR) de l'histoire des exportations françaises en Russie. **CIFAL** participe en sous-traitant de DCNS au projet pour ce qui est des traductions techniques, de l'interprétariat pour la formation des équipages à St Nazaire par exemple, tout en continuant à assurer la représentation commerciale de cette affaire. Ces deux navires ont été construits en avance sur les délais, à Saint Nazaire et pour partie Saint Petersburg, le personnel russe a été formé, les paiements de l'acheteur ont strictement respecté le calendrier contractuel, ce fut une coopération industrielle exemplaire. Après les événements de Crimée, le gouvernement français, en août 2015, a négocié l'annulation de la livraison des deux navires à la Russie, contre remboursement, et leur rachat par l'Egypte en septembre 2015.

Toutes zones et SCE spécialisées



V] Toutes zones et SCE spécialisées :

1) SCE créées par des banques :

Nous avons déjà évoqué dans les chapitres précédents les créations par les banques françaises de filiales en SCI, telles **SOFRACOP** par **Paribas** fin des années 60 pour l'URSS. Paribas crée aussi la **SATI** (Société d'accompagnement pour les Transactions internationales), qui offre le service, en cette période des années 70-80 de grands contrats sur les pays en voie de développement, de regrouper les sous-traitants PME pour faciliter leur accès à du financement moyen ou long terme. **SONOCOM** est créée par la **BUE – Banque de l'Union Européenne**, pour aider ses grands clients (dont le groupe Schneider, Speichim, etc..) sur des marchés spécifiques d'accès difficile. Dans les années 80, **Indo-Suez** crée **SODEIX RP** pour les mêmes raisons. Le **Crédit Lyonnais** participe à la création de **GREFICOMEX**, pour traiter des opérations de compensation exigées dans les pays émergents par les acheteurs d'équipements industriels et d'armements. **GREFICOMEX** est assez actif sur la **RDA** et évolue, dans les années post-soviétiques jusqu'au début des années 2000 vers la résolution d'offsets (compensations industrielles), avec différents pays, dont l'**Inde**.

Les obligations de compensation représentaient un tel obstacle aux affaires avec les pays à économie planifiée qu'il y eut aussi entre 1976 et 1986 la création d'un groupement d'intérêt économique **GISOFRA**, dans lequel on retrouvait les trois banques nationales Crédit Lyonnais, SocGen, BNP, plus la BCEN, filiale de la banque d'état russe du commerce extérieur ; le **GISOFRA** favorisait (marketing) l'importation de produits manufacturés russes, pour diminuer les obligations de compensation.

Dans les années 80-90, la quasi-totalité des banques françaises ont créé des filiales pour conseiller leurs PME françaises clientes à exporter, et ainsi les fidéliser en clients de la banque :

- **SOGEXPORT (SocGen)** : Créée en 1977 par la SocGen sur initiative de Raymond Barre ministre du Commerce Extérieur en 76, dans l'esprit de doper le commerce extérieur et en s'inspirant du modèle d'autres grandes nations, Japon, Corée, Allemagne. Daniel Haber, alors chargé de mission, est recruté par la SocGen pour mettre en œuvre. Revendue plus tard par la SocGen lors d'un changement de présidence pour recentrer la banque sur son

métier, pas facilement compatible avec les risques du négociant...elle a généré notamment **Hopitalexport**, **Hotelexport**, et une implantation de **Socofep** en **Chine**, qui poursuit en partie les mêmes activités.

- **Aidexport** : Filiale de **Crédit Mutuel-CIC**. Créée au début des années 80 par la Banque Régionale de l'Ouest à Orléans, au sein du groupe CIC. Devenue société d'expertise internationale du groupe, société conseil qui sert les PME clients de la banque. **40 pays** desservis dans lesquels le groupe CM-CIC est implanté et souvent traite à partir de ces bureaux les pays voisins. Une centaine de dossiers PME traités par an.
- **PRAMEX (Banques Populaires Natixis)** : Pramex International, filiale de BPCE International, se présente « leader français du conseil en implantation internationale et en transactions dédié aux entreprises de taille moyenne et intermédiaire, numéro 1 sur la gestion de filiales étrangères de PME et ETI ». Réseau de **15 filiales à couverture mondiale**.
« Chaque année, près de 1000 PME et ETI trouvent ainsi en Pramex International un partenaire de confiance, pour accélérer, sécuriser et pérenniser leurs investissements à l'international ».
- **ALTIOS (CA-CL)** : Créé en 1990 par quatre Français à Sydney, Australie ; depuis 2008, partenaire exclusif du groupe **Crédit Agricole-LCL**. Première société d'accompagnement international (SAI) en France, tant en termes de chiffre d'affaires (18 à 20 M EUR attendus fin 2015) que de réseau de filiales à l'étranger (15 au total : **Montréal, New-York, Mexico, São Paulo, Londres, Francfort, Cracovie, Prague, Moscou, New-Delhi, Bogotá, Shanghai, Shenzhen, Hong Kong, Singapour, Sydney**).
- **PARIMEX (BNP)** : Lorsque BNP a monté **PARIMEX**, la banque s'est notamment appuyée pendant 3 ans sur les conseils de **Brambilla** pour le **marché chinois** (voir chapitre 1, Asie).

2) Quelques autres SCE multi-zones, en général spécialisées dans une industrie :

- **DEVEXPORT**, société familiale créée en 1985 par Fabien Buhler (ex-CIFAL) et Sylvie Gozard (ex-Interagra), implantée à **La Havane** (depuis 1988), **Pékin** (depuis 1997), **Caracas** (depuis 2006), **Casablanca** (depuis 2001). Avec ses filiales Socofep (Chine et Maghreb) et Palmadis (trading de commodities), **Devexport** travaille aussi sur l'**Algérie**, le **Mexique**, **Brésil** et **République Dominicaine**. Experte en montages financiers sécurisés, incluant éventuellement compensations et garanties off-shore, **Devexport** approvisionne les secteurs de l'énergie, des mines, du ferroviaire, de l'hydraulique, de l'agro-industrie, de la chimie et de la pharmacie ; selon les cas elle agit en principal, ou comme agent de grandes entreprises ou de nombreuses PME, sur des projets ou en approvisionnement courant.

Devexport a organisé et financé le consortium réhabilitant le tunnel sous la baie de La Havane, construit par une entreprise française avant la Révolution cubaine, vendu des trains inox SNCF desservant La Havane – Santiago, et surtout accompagné Alstom pendant 15 ans pour l'entretien de la centrale électrique faite par cette dernière, puis y substituer d'autres entreprises françaises lorsque celle-ci a vendu sa branche Power à General Electric.

- **Trouvay-Cauvin**, créée au Havre en 1881 pour la vente de fournitures industrielles, est spécialisée dans les années d'après-guerre dans la fourniture et le dépannage d'urgence d'aciers, tuyauterie, pompes, vannes pour l'industrie pétrolière. Sa filiale **ETI** s'est développée et implantée en **Algérie**, **Congo**, **Côte d'Ivoire** et **Gabon**.
- **SOFRECOM**, créée en 1966 par la direction générale des Télécommunications (qui deviendra plus tard France Telecom), aujourd'hui 100% filiale d'Orange, réalise des affaires en conseil et ingénierie téléphonique dans une centaine de pays (pour et en dehors d'Orange) et dispose de 11 implantations locales, dont **Dubaï**, **Tunisie**, **Maroc**, **Algérie**, **Argentine**, **Indonésie**. Entre 1995 et 2011, **Sofrecom** a participé à la plupart des acquisitions d'opérateurs et de licences du groupe Orange en Europe (**Belgique**, **Danemark**, **Pays-Bas**, **Roumanie**, notamment) et en **Afrique** (**Côte d'Ivoire**, **Jordanie**, **Sénégal**). En 2015, **Sofrecom** développait 56 M EUR de CA.

Négociants



VI Négociants

Le rôle des grands négociants multi-produits et de marques est déjà abordé aux chapitres précédents : **Denis Frères** en Asie, **CFAO, SCOA, OPTORG** en Afrique, **Interagra** en **URSS, Europe de l'Est** et **Afrique-Asie**.

1) **Matières premières et autres produits de vrac agricoles**

Il est admis que la contribution des négociants français aux exportations de produits agricoles dépasse les 80% des exportations françaises et est supérieure à 40% dans les industries agro-alimentaires.

- **Le Groupe Louis-Dreyfus** est un groupe multinational de négoce fondé par Léopold Louis-Dreyfus en 1851. A l'origine basé en Alsace (aujourd'hui à Amsterdam), le groupe, spécialisé dans les matières premières agricoles, est présent dans **53 pays** Il fait partie du club des « Big 5 » du négoce, aussi appelé « ABCD Group », avec les céréaliers ADM, Bunge, Cargill, plus Glencore.

C'est l'un des plus grands groupes de négoce actuel (grains, sucre, transport maritime, énergie, immobilier...), employant plus de 30.000 personnes pour un CA de 60 Mds \$ environ en 2011.

- **Sucres et Denrées** (ou **Sucden**, ou encore **S&D**), a été créée en 1952 par Maurice Varsano. Cette maison de négoce est un acteur important du commerce mondial de sucre, avec une part de marché de près de 19% en volume en 2010, soit 8,7 millions de tonnes. Sucres et Denrées contrôle des filiales dans le monde pour le négoce de sucre mais également dans la production et le raffinage, ainsi que la couverture de risque sur le marché des futures. Sucden négocie également d'autres matières premières comme le cacao et le café et l'éthanol.
Sucden a eu pour DG Paul Dijoud, ancien ministre et ancien directeur des affaires africaines et malgaches au Ministère des affaires étrangères, fin connaisseur de l'économie africaine. Le groupe emploie près de 5 000 employés.

Implantations actuelles de SucDen : France, **UK, Suisse, Italie, Hollande, Russie, USA (Miami et New York), UAE (Dubai)**,

Pérou, Chili, Argentine, Colombie, Brésil, Mexique, Hong Kong, Chine, Inde, Thaïlande, Côte d'Ivoire, Malaisie, Nigéria, Vietnam.

- **Le groupe CAM** (créé en 1919 en Algérie, Compagnie Algérienne de Meunerie à l'époque) devenu pur négociant, adresse à Paris, CA d'environ 450 M EUR pour 2 M t de céréales ; expérience en ***Afrique du Nord*** (bassin de consommation très important), développements au ***Canada, Mexique, Argentine.***

De manière plus large, un certain nombre de producteurs, céréaliers, meuniers ont développé des filiales de négoce tels **SOUFFLET** (créé en 1946), aujourd'hui spécialisé meunerie, malterie, production d'enzymes, etc... . La société a accéléré son développement international au début des années 2000 (CEI dont ***Russie, Kazakhstan, Ukraine, Bulgarie, Amérique du Sud, Royaume Uni, Inde*** ; et tel le département trading céréalier d'**INVIVO** (né de la fusion en 2001 de deux unions de coopératives agricoles françaises, SIGMA et UNCAA) : 14 M t de grains traitées en 2015-2016.

Il y a eu d'autres négociants plutôt spécialisés pays comme **Interagra** (***URSS, pays émergents à la décolonisation, voir chapitres 1 à 3***) ou pays/produits, tel **Tardivat International** (café et cacao, ***Afrique***), dont l'activité s'est exercée pendant 32 ans (1975-2007).

Ces groupes dont certains ont atteint plusieurs milliards d'euros de CA attestent de l'excellence de notre agriculture de pays tempéré et de l'expérience de nos entreprises de trading à l'international. On doit toutefois observer que plusieurs de ces grands négociants en produits agricoles ont déménagé vers la fin des années 90 leur siège dans d'autres pays (Suisse notamment, Londres, Rotterdam) pour des raisons fiscales (existence d'une taxe « C3S », dite aussi « Organic », particulière à la France, pénalisant les sociétés de négoce – ce défaut a été corrigé, d'organisation du travail, et lorsque les négociants ont pu optimiser le choix de lieu de travail de leurs équipes avec le développement d'internet. C'est d'autant plus regrettable que ces opérations sont accompagnées financièrement par des banques (mais dont les traders de « commodities » opèrent aussi beaucoup hors de France) et compagnies

d'assurance françaises performantes. On pourrait aussi citer **ELF Trading** à Genève.

Les praticiens constatent aussi et regrettent la perte de compétitivité des ports français et expriment le besoin d'une plus grande offre de formation à leur métier très technique de négociant.

2) Négociants autres produits :

- **Compagnie française des ferrailles**, créée en 1956 pour le marché national, et qui donne naissance plus tard à **Derichebourg**, développe à partir des années 90 à une activité « grande exportation » de ses ferrailles vers *l'Inde*, la *Turquie* et *l'Egypte*, et se livre au négoce international des ferrailles, à destination du *Sud-Est asiatique* et de *l'Amérique Latine*.
- **Minemet** : En 1994, Imétal vend à Pechiney World Trade sa société de négoce Minemet, qui a deux activités : les agences (1,5 milliard de francs de chiffre d'affaires dans la représentation de producteurs de métaux comme Eramet-SLN et Comptoir Lyon-Alemand, et de minerais) et le négoce (5 milliards de francs dans la vente de métaux, cuivre principalement, ferro-alliages et dérivés chimiques). Eramet-SLN est producteur de nickel en Nouvelle-Calédonie, de manganèse au Gabon, Lyon-Alemand est producteur de métaux précieux (or, argent, platine).

Même les métiers de haute technologie nécessitent aussi l'intervention de sociétés de trading spécialisées. Elles peuvent être détenues par les utilisateurs étatiques (exemples d'EDF et AREVA).

- **EDF Trading** : EDF, 3^{ème} producteur mondial d'électricité, détient une filiale de trading à 100% qui est un des principaux acteurs sur les marchés de gros de l'électricité (celle-ci ne se stocke pas...) et du gaz en **Europe** (dont le GNL). **EDF Trading** est aussi un des principaux prestataires de services de gestion de l'énergie auprès des sociétés productrices d'électricité aux **Etats-Unis** et au **Canada**. **EDF Trading** avait été créée en 1999, et le groupe de négoce **Louis Dreyfus** en détenait 33%, puis 12% jusqu'en 2003. En 2002, son CA était de 8,3 Mds EUR. **EDF Trading** a vendu en 2016 son activité trading de charbon et son transport (une des plus importantes au monde) à JERA (Japon). Bureaux d'**EDF Trading**

à **Londres, Paris, Berlin**, en **Asie (Singapour, Beijing, Tokyo)**, **Amérique du Nord (Houston, Chicago, Chevy Chase, Indiana, et Calgary au Canada)**.

- **Urangessellschaft (UG)** : Dans l'industrie nucléaire, un combustible peut être composé d'uranium naturel acheté en Afrique, Canada, Kazakhstan, ou tout autre pays producteur, les opérations d'enrichissement et de conversion pouvant être réalisées séparément en France, Allemagne, Russie, Etats-Unis, etc..., et ce, au choix du client électricien ; et comme on évite de faire circuler les matières inutilement, cette industrie procède beaucoup par opérations de swaps et par « book transfer ». AREVA par exemple, le fait en partie par sa filiale à 100% de trading dédiée, **Urangesellschaft (UG)**, en **Allemagne**, qui pratique le négoce d'uranium sur les marchés internationaux et dispose d'une **filiale à Atlanta, Etats-Unis**. Son chiffre d'affaires en 2014 était supérieur à 500 M EUR.
- **Le négociant en vins** pourrait faire l'objet d'un chapitre à lui seul. Historiquement, il assemble des vins de producteurs différents ; si l'on prend les vins de Bordeaux, il les exporte dès le 11^{ème} siècle en **Angleterre** et au 17^{ème}, commence à ajouter le nom des châteaux où ils sont produits. Progressivement, le négociant a investi en amont dans l'embouteillage du vin puis sa production et la culture du vignoble. En 2016, l'excédent commercial des vins et spiritueux en France atteint 10,5 Mds EUR (2^{ème} poste excédentaire après l'aéronautique et les parfums), et c'est en partie grâce à la puissance des négoce locaux et maisons de négoce spécialisées. 70% de ces ventes sont réalisées à partir de bordeaux, bourgogne, champagne et cognac. En 2001, il était observé par exemple que le négoce de vins de la « Grande Bourgogne » regroupait 114 maisons de négoce avec une activité de 10 Mds F de chiffre d'affaires, dont 52% à l'exportation. Aujourd'hui, les 300 négociants environ de Bordeaux commercialisent plus des deux tiers des vins de Bordeaux, dont 80% sont exportés dans **170 pays**. La plupart des grands négociants du secteur ont des bureaux dans les grands pays consommateurs.

En 2007, le **Groupe Pierre Castel** (fondé en 1949) est annoncé 1^{er} négociant en France avec un CA d'1,01 milliard EUR, propriétaire de 14 châteaux dans la seule région de Bordeaux et d'un outil industriel pouvant conditionner 110 M de bouteilles par an. La société a commencé dans le négoce des vins vers l'**Afrique** depuis Bordeaux, puis a investi dans des centres d'embouteillage dans les années 50 et dans les domaines viticoles à partir de 1957, avant d'absorber des distributeurs (Nicolas..) et, en Afrique, des entreprises du secteur de la bière (Brasseries et Glacières Internationales, ex-d'Indochine...) et de boissons gazeuses. Le fondateur, Pierre Castel, se décrivait en 2015 comme ayant parcouru l'Afrique avec la plupart des chefs d'Etat français compte tenu de son excellent relationnel avec de nombreux chefs d'Etat africains. Le Groupe affiche 5,5 Mds USD de CA en 2015 et est implanté dans **27 pays africains** qui constituent 90% du CA du groupe.

Ressources –

Les recherches sur les SCE :

Agathe Hartemann, OSCI, et Magali Lemaistre ex-OSCI, Devexport.

Gilles Rémy PDG CIFAL, CCEF ; mémoires de Pierre Detoef, 1^{er} PDG de CIFAL,

Edouard Bouhnik, ex-Sorice et ex-CIFAL, Edouard Penning Reef, CIFAL

Iliana Stanescu, Pascal Jacquemin, Samuel Kouba (ex-Interagra)

Myriam Geoffroy, AEC-Brambilla et mémoires de Jean Claude Peter (Brambilla à partir de 1963), par son ouvrage « Souvenirs du Milieu du Monde », Editeur Les Indes savantes, 2001.

Jean Paul Dessertine, CCEF, ex-BUE (Banque de l'Union Européenne)

Alain Fromental, ex-SCOA, Sofracop

Marie-Hélène Corréard, ex-GISOFRA

Jean Pierre Autelli, ex-BNPPARIBAS, CCEF

Philippe Landry, ex-BNP et ex-SocGen

Alain Solal, PDG CAM

Daniel Cassat et André Senior, CIC-Aidexport

Daniel Patat, Conseiller Commercial

Catherine Geoffroy, avocate, CCEF

Luc Charreyre, EDF, CCEF

Jean Michel Guiheux, AREVA, Urangesellschaft

Patrick Ruffray, ex-Magra et USINOR, CCEF

Jean Pierre Lemiesle, CCEF, Marie-Thérèse Virard, ex-Compagnie Olivier

Daniel Haber, France Pacific Consulting, chargé de mission sous Raymond Barre (création Sogexport), et Michel Noir, ex-Sogexport.

Marion Rosenberg, BlackRock

Fabien Buhler, PDG Devexport

Philippe Bazin, ex-BFCE à Singapour

Richard Serret, ex-Magra et Monsanto, Fives, CCEF

Michel Tisserand, ex-Gefracor et ex-Olivier

Travaux antérieurs effectués en 2016 par le soussigné sur historiques de CIFAL (1946-2016) et MAGRA-FRANCE (1965 – 1993)

Jean-Claude Abeillon –

Senior Advisor



Jean-Claude Abeillon, conseiller « affaires stratégiques » du président, a dirigé le bureau de Moscou de la société de commerce international CIFAL, de 1995 à 2015, dont il a aussi été DG, avec une compétence « secteur » (énergie nucléaire) en Russie, et une compétence « pays » plus large, en Azerbaïdjan, Ukraine, Ouzbékistan, Kirghizistan, Turkménistan, en particulier dans les industries ferroviaire, verrière, et minière.

Il avait dirigé auparavant, de 1969 à 1995, le département export de la SCE-SAI franco-allemande MAGRA-France (devenue PARMOS-MAGRA en 1992), dont il fut aussi le DGA, basé entre Paris et Moscou.

Nommé conseiller du Commerce Extérieur de la France (CCEF) en 1985, il en a présidé ou co-présidé la section Russie de 2006 à 2015. Nommé CCEF à titre honoraire, comité de Paris, en février 2016.

Plus de 40 années d'expérience dans le montage de projets industriels en CEI et en Asie au profit de moyennes et grandes entreprises (Institut Français du Pétrole, Saint-Gobain, Cogema-SGN-Areva, Eramet-Comilog, Fisher Controls, Baker Hughes, Ateliers et Chantiers de Bretagne, Trailigaz, Télémécanique, Geismar, Facom, REP etc...), ainsi que de PME françaises, allemandes et espagnoles spécialisées dans les biens d'équipement des industrie légère, alimentaire, et mécanique.

DESS de gestion à l'Institut d'administration des entreprises (IAE, Paris 1 Sorbonne) et DESS de marketing industriel au Conservatoire national des arts et métiers (CNAM, Paris).

Co-auteur de l'ouvrage « Reconquérir le marché russe » (L'Harmattan, 2004).