Description

La négociante ou le négociant en matières premières organisent et gèrent l'approvisionnement, le transport, le stockage et la livraison des matières premières: coton, céréales, or, pétrole, gaz, etc. Trait d'union entre les producteurs et les consommateurs, ces professionnels financent l'ensemble des opérations, tout en veillant à obtenir les meilleures conditions financières pour chaque produit: prix, disponibilité, conditions de paiement, etc.

Leurs principales activités consistent à:

Gestion des opérations

- acheter et vendre différents types de matières premières: produits agricoles (coton, céréales, café, chocolat, caoutchouc, etc.), métaux et minerais (aluminium, lithium, cuivre, fer, etc.), énergie (pétrole, gaz, électricité, etc.)
- négocier les prix, les spécifications de commande et les détails des livraisons avec les clients et les fournisseurs
- maximiser le différentiel entre le prix payés pour acquérir les matières premières non transformées et le revenu tiré des ventes des matières premières transformées
- surveiller la chaîne d'approvisionnement en s'assurant que les marchandises soient transportées et stockées correctement, ainsi que livrées en bon état
- effectuer des opérations d'arbitrage en cas de déséquilibre du marché, par exemple en stockant les matières premières pour les vendre à un cours plus élevé à une date ultérieure
- au besoin, mettre en place des opérations d'assemblages, par exemple en mélangeant des productions issues de différentes mines
- gérer les risques (fluctuation des prix, crise financière ou politique, frais de surestaries, détérioration de la qualité des biens, etc.) de manière précise et efficace, par exemple en élaborant des contrats à terme permettant de livrer des matières premières à une date ultérieure

Analyse et recherche d'informations

- anticiper au mieux les évolutions du marché, en analysant par exemple la quantité, la qualité ou encore la situation géographique des matières premières
- repérer les déséquilibres entre l'offre et la demande: conflits, sanctions internationales, crises financières, mauvaises conditions météorologiques, nouvelles technologies, etc.
- suivre et analyser les conséquences de ces déséquilibres sur le marché
- développer son réseau et entretenir des contacts réguliers avec les acheteurs, vendeurs et intermédiaires: courtiers, conseillers financiers, etc.

Environnement de travail

Les négociantes et les négociants en matières premières évoluent dans des entreprises organisées la plupart du temps en petites équipes spécialisées dans une matière. Ces équipes travaillent dans un espace ouvert afin de privilégier une communication directe et rapide. La maîtrise parfaite de l'anglais leur est indispensable.

Les entreprises de négoce sont dotées d'une structure peu hiérarchisée dans laquelle chaque collaboratrice et collaborateur exerce des responsabilités de manière autonome. Ces professionnels font face à des situations parfois stressantes et manipulent d'importantes sommes d'argent. Elles et ils doivent donc agir selon un cadre et des limites définis afin de minimiser les risques.

Formation

Il n'existe pas de formation spécifique de négociante ou de négociant en matières premières. Un titre HES ou universitaire en sciences économiques, finance ou gestion d'entreprise, complété par un parcours professionnel en lien avec les matières négociées par l'entreprise, constitue une bonne base pour occuper cette fonction.

Il est possible d'acquérir des connaissances plus spécifiques au domaine du négoce des matières premières dans le cadre de diverses formations. Il existe un Master, un Certificate of Advanced Studies (CAS) et un Diploma of Advanced Studies (DAS) en négoce de matières premières (In Commodity Trading) organisés par l'Université de Genève (formation en emploi, enseignement en anglais). L'Université de Lucerne propose également un CAS in Commodity Professional destinés aux personnes assumant des fonctions de direction au sein d'entreprises spécialisées dans le négoce de matières premières.

Pour plus de détails, consulter orientation.ch/hautesecoles et orientation.ch/postgrades.

Qualités requises

L'exercice de cette profession fait appel à des qualités comme:

- Esprit de décision
- Capacité d'analyse
- Sens commercial
- Aptitude à négocier
- Aptitude à travailler de façon indépendante
- Rapidité d'exécution
- Résistance nerveuse
- Facilité pour les langues

Perspectives professionnelles

La Suisse est une importante plateforme du négoce de matières premières et compte un grand nombre d'entreprises actives dans ce secteur. Situées principalement dans les régions de Genève, Zoug et Lugano, ces dernières sont souvent spécialisées dans un domaine particulier, voire un produit spécifique.

Les négociantes et négociants en matières premières débutent généralement leur activité en assumant des tâches d'assistance, avant de progressivement prendre en charge des opérations et de devenir autonomes. En fonction des opportunités qui se présentent et après quelques années d'expérience, ces professionnels ont la possibilité d'accéder à des postes offrant des tâches et des responsabilités complémentaires. Les structures sont cependant peu hiérarchisées, ce qui limite les possibilités d'évolution au sein des entreprises.

Perfectionnement

Les négociantes et négociants en matières premières peuvent envisager les perfectionnements suivants:

- cours internes aux entreprises
- formations organisées par l'association SUISENÉGOCE
- etc.

Pour plus de détails, consulter orientation.ch/perfectionnement et orientation.ch/postgrades.

Professions voisines

- Analyste financier et gestionnaire de fortunes DF/Analyste financière et gestionnaire de fortunes DF
- Conseiller financier BF/Conseillère financière BF
- Économiste bancaire ES/Économiste bancaire ES
- Expert en finance et investissements DF/Experte en finance et investissements DF
- Expert en opérations des marchés financiers DF/Experte en opérations des marchés financiers DF
- Trader/Trader

Adresses

Lugano Commodity Trading Association (LCTA)
Via Maggio 1
6900 Lugano
Tél.: +41 91 973 14 21
<https://www.lcta.ch/>

SUISENÉGOCE
Rue Chantepoulet 11
1201 Genève
Tél.: +41 22 715 29 90
<https://www.suissenegoce.ch/>

Zug Commodity Association (ZCA)
Suurstoffi 1
6343 Rotkreuz
Tél.: +41 41 757 67 70
<https://www.zugcommodity.ch/>