

## Le Baril Entier :

### *Pourquoi Chaque Goutte Compte Quand Vous Payez le Pétrole Brut*

*Un guide en langage clair pour les acheteurs, partenaires et clients nouveaux dans l'économie du négoce physique du pétrole.*

La plupart des gens imaginent qu'une raffinerie est un endroit qui transforme le pétrole brut en carburant. Cette description est vraie dans le sens le plus simple, mais elle masque le fait le plus important sur la façon dont l'argent est gagné et perdu dans le commerce physique du pétrole.

Cet article est rédigé pour le visiteur du site web d'Afri-Fuel-Consult qui a entendu les mots « brut », « raffinage », « diesel » et « trader » utilisés dans la même conversation, mais qui n'a pas eu l'économie sous-jacente expliquée en termes simples. À la fin de votre lecture, vous comprendrez pourquoi un acheteur qui paie le brut lui-même, plutôt qu'un seul produit fini, prend un risque commercial très différent d'un acheteur qui achète simplement un carburant fini.

Nous allons parcourir les mathématiques ensemble, en utilisant les prix actuels du marché pour le brut Brent et une raffinerie européenne complexe à titre d'illustration. Aucune connaissance préalable de la chimie du pétrole ou du négoce n'est requise.

**Le principe en une phrase : *Quand vous payez le pétrole brut, vous payez le baril entier.***  
***La seule façon de récupérer votre argent est de vendre chaque goutte.***

## 1. Le Pétrole Brut N'est Pas une Substance Unique

Le pétrole brut extrait du sol n'est pas un seul produit chimique. C'est un mélange de centaines de composés différents, chacun ayant son propre point d'ébullition. Lorsque ce mélange est chauffé dans la haute tour de distillation au cœur d'une raffinerie, les différents composés se séparent les uns des autres par point d'ébullition. Les composés légers sortent près du sommet de la tour. Les composés lourds sortent près du fond. Chaque niveau produit un produit commercial différent.

La raffinerie ne choisit pas ce qui sort de la tour. La chimie du brut décide. Lorsqu'une raffinerie charge 1 000 kilogrammes de brut Brent dans la tour de distillation, elle ne produit pas 1 000 kilogrammes de diesel pour l'acheteur. Elle produit un mélange fixe de sept flux de production différents, tous en même temps, dans des proportions approximativement constantes à chaque cargaison.

C'est le premier fait qu'un nouveau client doit intérioriser. Le raffinage n'est pas une transformation d'une substance en une autre ; c'est une séparation d'un mélange préexistant en ses composants.

## 2. Ce Qui Sort d'une Tonne de Brut Brent

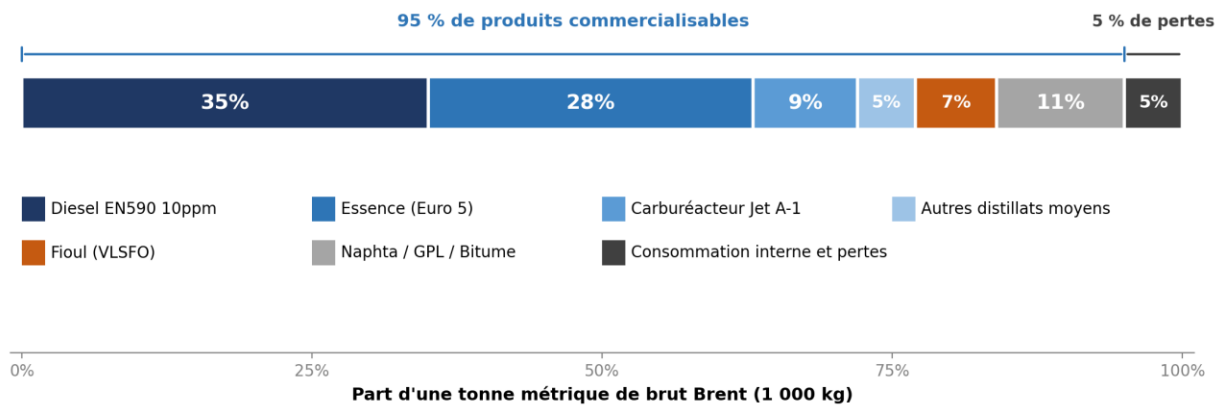
Pour rendre cela concret, parcourons ce qui se passe lorsqu'une tonne métrique (1 000 kilogrammes) de brut Brent est chargée dans une raffinerie européenne complexe. Nous utiliserons une raffinerie de classe Shell Pernis

Rotterdam comme exemple : il s'agit de la plus grande raffinerie d'Europe, avec un indice de complexité Nelson d'environ 10, capable de produire la gamme complète de produits finis de qualité Euro 5 et Euro 6. Le rendement matière du brut Brent dans une raffinerie de cette classe est approximativement le suivant :

Produit	Masse (kg)	Part	Description en langage clair
Diesel EN590 10ppm	350 kg	35 %	Diesel de transport haut de gamme pour camions, bus et navires
Essence (Euro 5)	280 kg	28 %	Essence pour voitures particulières et véhicules légers
Carburéacteur Jet A-1	90 kg	9 %	Kérosène pour avions commerciaux
Autres distillats moyens	50 kg	5 %	Gazole marin, fioul domestique, gazole non routier
Fioul (VLSFO)	70 kg	7 %	Fioul industriel lourd pour navires et centrales électriques
Naphta, GPL, Bitume	110 kg	11 %	Charge pétrochimique, gaz de cuisson, bitume routier
Consommation interne et pertes	50 kg	5 %	Brûlé par la raffinerie pour sa propre énergie, ou perdu en traitement
<b>TOTAL</b>	<b>1 000 kg</b>	<b>100 %</b>	Chaque kilogramme comptabilisé

Les sept flux sortent tous en même temps, du même brut. Le raffineur ne peut pas « produire plus de diesel » en supprimant l'essence ou le carburéacteur. La répartition est fixée par la chimie sous-jacente et est globalement similaire pour chaque tonne métrique de brut Brent qui entre dans la raffinerie.

**Ce qui sort d'une tonne de brut Brent dans une raffinerie européenne complexe (Rendement matière typique pour une raffinerie de classe Shell Pernis, Rotterdam)**



**Il s'agit de la visualisation la plus importante de cet article.** Elle montre que lorsqu'un acheteur paie une tonne métrique de pétrole brut, la raffinerie produit sept choses différentes à la fois. Six d'entre elles ont une valeur commerciale (95 % de la tonne). L'une d'elles (les 5 % de consommation interne et pertes) n'a aucune valeur pour l'acheteur et est consommée à l'intérieur de la raffinerie elle-même. Cette image est la base de tout ce qui suit.

### 3. Les Coûts Que l'Acheteur Ne Peut Pas Éviter

Passons maintenant à l'argent. Avec le brut Brent négocié à environ 96 USD le baril aujourd'hui, et une conversion standard de 7,45 barils par tonne métrique de Brent (le Brent a une densité API d'environ 38, qui détermine ce ratio), la structure des coûts par tonne de l'acheteur dans une raffinerie de la région de Rotterdam est la suivante :

Composant de coût	USD par tonne de brut	Ce qu'il paie
Achat de pétrole brut	715,20	Brent à 96 USD/baril × 7,45 baril/tonne
Frais de façonnage de la raffinerie (classe EU complexe)	45,00	Ce que la raffinerie facture pour traiter chaque tonne du brut de l'acheteur
Manutention au terminal, inspection, chargement FOB	15,20	Stockage, inspection quantité et qualité SGS ou Intertek, chargement à bord
Assurance cargaison et provision pour risque	2,85	Couverture maritime pour les cargaisons de produits quittant la raffinerie
Financement du fonds de roulement (cycle de 60 jours)	7,60	Coût du capital entre le paiement du brut et la réception client
<b>TOTAL coût tout compris par tonne de brut</b>	<b>785,85 USD</b>	Ce qu'il coûte de charger 1 000 kg de brut dans la raffinerie et de livrer les produits FOB

Chaque tonne de brut chargée dans la raffinerie coûte à l'acheteur environ **786 USD** au moment où les produits sont chargés sur un navire. Crucialement, *ce coût est encouru indépendamment du nombre de produits résultants que l'acheteur parvient à vendre*. Le brut est payé d'avance. Les frais de façonnage s'appliquent à chaque tonne chargée. Le cycle du fonds de roulement tourne, que les produits bougent ou restent sur place.

### 4. Le Revenu Que l'Acheteur Doit Réaliser

Les 950 kilogrammes de produit commercialisable produits à partir de chaque tonne métrique de brut ont la valeur indicative suivante aux prix actuels FOB Rotterdam :

Produit	Kilogrammes (par tonne de brut)	Prix (USD/kg)	Revenu (USD)
Diesel EN590 10ppm	350	0,90	315,00
Essence (Euro 5)	280	0,94	263,20
Jet A-1	90	0,98	88,20
Autres distillats moyens	50	0,85	42,50
Fioul (VLSFO)	70	0,57	39,90
Naphta / GPL / Bitume	110	0,68	74,80
<b>TOTAL (si chaque produit est vendu)</b>	<b>950 kg</b>	—	<b>823,60 USD</b>

Si l'acheteur vend chaque produit, chaque tonne métrique de brut chargée rapporte environ **824 USD de revenu** contre les 786 USD dépensés. Cela représente une marge d'environ **38 USD par tonne métrique, soit environ 5 %**. En termes par baril, cela représente environ 5 USD par baril de brut, ce qui est typique de l'économie du raffinage européen dans l'environnement de marché actuel.

Cinq pour cent ne semble pas beaucoup. Mais sur les volumes auxquels opère le négoce physique du pétrole, même une marge de 5 % génère des rendements substantiels. Plus important encore, cette marge n'existe que si l'acheteur peut monétiser l'ensemble de la gamme. Nous y venons.

## 5. Les Trois Scénarios de Vente

Trois scénarios montrent ce qui arrive à la même facture pétrolière sous différents résultats de vente. Dans chaque cas, l'acheteur paie les 786 USD complets par tonne de brut. La seule variable est le nombre de produits commercialisables, parmi les six, qui trouvent un acheteur.

### Scénario A : Vendre uniquement le diesel EN590

Supposons que l'acheteur dispose d'un canal confirmé pour le diesel EN590 mais ne peut trouver d'acheteurs pour aucune des cinq autres coupes de produits. Les autres produits sortent quand même de la raffinerie. L'acheteur a quand même payé le brut qui les a produits. Mais ils n'ont aucune valeur de revenu.

Ligne	Valeur (USD par tonne de brut)
Revenu : EN590 (350 kg × 0,90 USD)	315,00
Revenu : tous autres produits (pas d'acheteurs)	0,00
<b>Revenu total</b>	<b>315,00</b>
<b>Coût total (brut + façonnage + financement + logistique EN590)</b>	<b>773,40</b>
<b>PERTE par tonne métrique de brut</b>	<b>-458,40 USD</b>

### Scénario B : Vendre l'EN590, l'essence et le carburacteur

Supposons que l'acheteur dispose de canaux pour trois des six produits commercialisables : diesel, essence et carburacteur. Les trois coupes restantes (autres distillats moyens, fioul et le mélange naphta/GPL/bitume) ne trouvent pas d'acheteurs.

Ligne	Valeur (USD par tonne de brut)
Revenu : EN590 (350 kg × 0,90 USD)	315,00
Revenu : Essence (280 kg × 0,94 USD)	263,20
Revenu : Jet A-1 (90 kg × 0,98 USD)	88,20
<b>Revenu total</b>	<b>666,40</b>

Ligne	Valeur (USD par tonne de brut)
<b>Coût total (brut + façonnage + financement + logistique trois produits)</b>	<b>779,32</b>
<b>PERTE par tonne métrique de brut</b>	<b>-112,92 USD</b>

Mieux que le Scénario A, mais toujours une perte. Vendre trois des six produits ne suffit pas à couvrir le coût d'achat du brut qui a produit les six. On demande à l'acheteur d'absorber la valeur des coupes invendues.

### Scénario C : Vendre chaque produit

C'est le scénario cible. L'acheteur vend avec succès les six coupes de produits commercialisables, soit à son portefeuille d'acheteurs établi, soit par le biais de partenariats avec des traders régionaux, des mélangeurs et des utilisateurs finaux.

Ligne	Valeur (USD par tonne de brut)
Revenu : EN590 (350 kg × 0,90 USD)	315,00
Revenu : Essence (280 kg × 0,94 USD)	263,20
Revenu : Jet A-1 (90 kg × 0,98 USD)	88,20
Revenu : Autres distillats moyens (50 kg × 0,85 USD)	42,50
Revenu : Fioul VLSFO (70 kg × 0,57 USD)	39,90
Revenu : Naphta, GPL, bitume (110 kg × 0,68 USD)	74,80
<b>Revenu total</b>	<b>823,60</b>
<b>Coût total (brut + façonnage + financement + logistique gamme complète)</b>	<b>785,85</b>
<b>PROFIT par tonne métrique de brut</b>	<b>+37,75 USD</b>

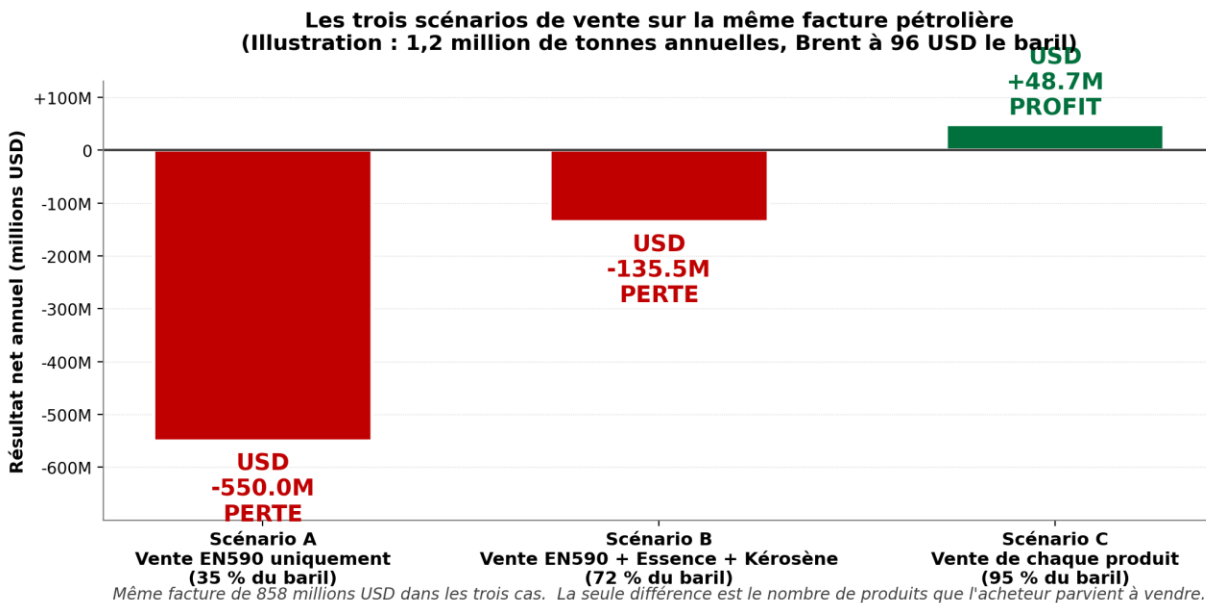
**Même brut. Même production de raffinerie. Mêmes prix de produits. La seule variable est le nombre de produits, parmi les six, que l'acheteur parvient à vendre.**  
*Vendre un : perdre 458 USD par tonne. Vendre trois : perdre 113 USD par tonne. Vendre les six : gagner 38 USD par tonne.*

## 6. Mise à l'Échelle d'une Cargaison Commerciale

Les chiffres par tonne peuvent sembler abstraits. Mettons-les à l'échelle d'un volume commercial réaliste. Une cargaison typique de grande taille dans le négoce physique du pétrole est de 100 000 tonnes métriques de brut par mois, ce qui équivaut à environ 745 000 barils. Sur une période de douze mois, cela représente 1,2 million de tonnes métriques de brut et un coût d'achat agrégé d'environ 858 millions USD.

L'application des mathématiques par tonne des trois scénarios ci-dessus à ce volume produit les résultats annuels suivants :

Scénario	Produits vendus	Revenu annuel (USD)	Résultat net annuel (USD)
<b>A : Vendre EN590 uniquement</b>	35 % du rendement brut	378M	<b>Perte de 550M</b>
<b>B : Vendre EN590 + Essence + Kérosène</b>	72 % du rendement brut	800M	<b>Perte de 135M</b>
<b>C : Vendre chaque produit</b>	95 % du rendement brut	988M	<b>Profit de 49M</b>



**Le contraste est frappant.** Sur la même facture pétrolière, le même rendement de raffinerie et les mêmes prix de produits, la différence entre vendre uniquement le diesel et vendre chaque produit est d'environ 600 millions USD par an. Aucune ingénierie financière intelligente ne comble cet écart. Seule la commercialisation de la gamme complète le fait.

## 7. Pourquoi Cela Importe pour les Acheteurs et les Partenaires

L'économie ci-dessus explique un fait structurel concernant le négoce physique du pétrole qui n'est pas toujours évident pour ceux qui sont nouveaux dans l'industrie. Il existe une différence fondamentale entre deux rôles qui semblent superficiellement similaires :

- **Le négociant en produits aval :** Un acheteur qui achète un produit fini (par exemple, le diesel EN590) à une raffinerie à un prix fixe par tonne, le livre à ses clients et le revend avec une marge. L'exposition du trader est limitée par le volume et le prix du seul produit acheté. La raffinerie conserve l'obligation d'achat du brut et la commercialisation de chaque autre coupe de produit.
- **Le propriétaire principal du brut :** Un acheteur qui achète le pétrole brut lui-même, paie une raffinerie pour le traiter en son nom, et prend possession de chaque produit que la raffinerie produit. L'exposition de cet acheteur est le baril entier. La commercialisation des six coupes de produits devient la responsabilité commerciale de l'acheteur, et la rentabilité de l'acheteur dépend de la capacité des six coupes à trouver un foyer.

Ces deux structures semblent similaires de l'extérieur (« un acheteur achète des produits pétroliers à une raffinerie »), mais elles sont profondément différentes dans les risques qu'elles imposent. Quiconque envisage un partenariat ou un arrangement d'approvisionnement dans le secteur pétrolier devrait savoir quelle structure on lui demande de rejoindre, car cela détermine qui porte le risque de commercialisation sur les coupes plus lourdes et moins populaires du baril.

Les acheteurs nouveaux dans l'industrie acceptent parfois une structure d'achat de brut pensant qu'ils ont accepté d'acheter uniquement leur produit cible (disons, EN590). Lorsque la raffinerie livre la gamme complète et leur demande de la signer, ils découvrent qu'ils possèdent l'essence, le carburéacteur, le fioul, le naphta, le GPL et le bitume également. À ce moment-là, le fonds de roulement est engagé et le brut est payé. L'arithmétique du Scénario A ou du Scénario B les rattrape en temps réel.

## 8. Comment Afri-Fuel-Consult Aborde Cela

Afri-Fuel-Consult opère en tant que trader principal, et non en tant qu'intermédiaire. Chaque tonne métrique que nous négocions, nous la possédons en propre sur titre. C'est la norme à laquelle nous nous tenons, et c'est la norme à laquelle nous testons les partenaires potentiels.

Notre focus publié est le diesel ultra-faible teneur en soufre EN590 10ppm. Ce focus existe pour une raison. Nous avons construit des canaux de commercialisation confirmés pour ce produit dans notre portefeuille d'acheteurs en Afrique, en Asie, sur le pourtour de l'océan Indien et en Amérique du Sud. Lorsqu'un fournisseur nous propose de l'EN590 fini à un prix par tonne, la structure commerciale s'aligne sur l'endroit où se trouve notre capacité de commercialisation, et nous pouvons proposer des prix à nos acheteurs en toute confiance.

Lorsqu'un fournisseur nous propose le brut au lieu du diesel fini, l'analyse ci-dessus est l'analyse que nous menons. Nous modélisons la gamme complète. Nous demandons quelles coupes nos partenaires ou nous-mêmes pouvons placer. Nous valorisons prudemment les coupes non placées ou les attribuons à la partie en amont. Nous n'engageons pas de fonds de roulement sur un baril que nous ne pouvons pas monétiser entièrement.

Cette discipline est la différence entre un trader principal et un trader aspirant. C'est aussi ce qui nous permet d'honorer les engagements que nous prenons envers nos acheteurs, car nous ne soulevons jamais une cargaison que nous ne pouvons pas placer. Les clients d'Afri-Fuel-Consult achètent à une maison de négoce qui comprend ces mécanismes en détail et refuse de déployer des capitaux dans des structures où l'arithmétique ne se conclut pas.

*Afri-Fuel-Consult : Nous possédons ce que nous vendons. Nous documentons tout.  
Nous livrons ce à quoi nous nous engageons.*

*Pour notre intelligence de marché quotidienne, voir la page Market Intelligence. Pour des demandes commerciales spécifiques, veuillez utiliser la page Get In Touch ou le Client Portal.*

— Fin de l'article —

*Tous les chiffres de cet article sont illustratifs à des fins éducatives, basés sur le brut Brent à 96 USD le baril et les prix indicatifs FOB Rotterdam des produits à la date de publication. L'économie du raffinage dans l'industrie pétrolière physique varie continuellement avec les écarts de prix brut-produit, l'efficacité des raffineries et les conditions du marché.*

© 2026 Afri-Fuel-Consult (Proprietary) Limited. Tous droits réservés.