

# Comment mieux maîtriser les risques face à la volatilité des prix ?

© 26/10/2017 | 🧑 Trame • 📰 Terre-net Média

Le réseau des Chambres d'agriculture accompagne les stratégies des agriculteurs dans la commercialisation des céréales et oléagineux sur les marchés à terme. Xavier Goutte, responsable du service Productions végétales et conseiller marchés à la Chambre d'agriculture de l'Orne, répond aux questions de Travaux & innovations.



*Avec la volatilité des cours des céréales, les marchés à terme constituent une possibilité de se couvrir des fluctuations et de limiter ainsi les risques.  
(©Terre-net Média)*

## Qu'est-ce qu'un marché à terme ?

Xavier Goutte : **Le marché à terme**, fait référence à un type de marché à livraison différée. C'est un marché où, dans un premier temps, l'on s'échange des contrats, des « bouts de papier » ; puis, dans un second temps, ces contrats valent marchandise.

## Quels sont les besoins des agriculteurs sur les marchés à terme ?

X.G. : Les agriculteurs sont perdus face à la volatilité des prix car c'est nouveau en agriculture. Des années 1950 à 1990, la Pac encadrait les prix, notamment par le système des quotas ou par prélèvements/restitutions, ce qui évitait la volatilité de ces prix car le lien quantité/prix était assuré.

Puis, la réforme de la Pac en 1992-1993 a fait tomber les premières frontières de cet encadrement des prix pour certains produits, comme les céréales. La volatilité des prix est arrivée et **les cours du blé et du colza** ont très vite subi de fortes variations de prix. Ce phénomène nouveau a beaucoup déstabilisé les agriculteurs qui se sont rendus compte que, finalement, le plus dangereux des risques n'était plus exclusivement la météo mais les prix.

La notion de risque n'est pas que négative : elle concerne l'augmentation du prix ou sa baisse. Ces 15 dernières années, les marges des agriculteurs ont davantage varié du fait de l'effet prix que de l'acte de produire.

Auparavant, les revenus des agriculteurs dépendaient de la météo, de la qualité du sol, de la qualité de l'élevage, donc finalement de la qualité des pratiques du métier d'agriculteur. C'est toujours indispensable mais s'y rajoute cette dimension de volatilité des prix.

## Pourquoi commercialisent-ils sur les marchés à terme ?

X.G. : Il ne faut pas confondre le lieu physique de la vente (coopérative, négociant) et le fait de se protéger du risque prix. Ils limitent ce risque en se fixant un objectif de prix de vente. Leur souhait est de ne pas subir la fixation du prix par d'autres. En commercialisant sur les marchés à terme, ils découplent l'acte de vente et de livraison. Ils vendent, à l'avance et avant récolte, leurs productions 2016 (2) si ces prix leur conviennent. Les acheteurs achètent à l'avance des contrats, ce sont donc des transactions différées dans le temps

## Pouvez-vous illustrer cela par un exemple ?

X.G. : En janvier 2016, un agriculteur producteur de blé cherche à vendre 50 tonnes de blé sur les marchés à terme. Il sait qu'en général, sa coopérative pratique une base de 20 €/t (différence entre le prix net payé et le cours du marché à terme ce jour-là). A la même date, un meunier cherche à acheter du blé pour décembre 2016, période où il en a besoin effectivement, sachant que pour lui, en général, la base est à 0. Sur les marchés à terme, il y a plusieurs vendeurs. Le meunier achète en janvier 2016, 50 tonnes de blé selon le cours, à 180 €/t. L'agriculteur, sans savoir que l'acheteur est le meunier

en question, a vendu 50 t de blé à ce prix-là.

La transaction se fait mais l'acheteur et le vendeur ne se connaissent pas. Ensuite, l'argent permettant la garantie financière de la transaction est déposé sur un compte (dépôt de garantie) d'Euronext (3).

Le 20 août 2016, le meunier a finalement besoin des 50 t de blé plus tôt dans l'année que le contrat initial (décembre 2016). Le meunier revend alors son contrat, acheté à 180 €/t.

Or, le 20 août, le prix du marché est de 160 €/t. Le meunier achète alors ses 50 t à une coopérative ou un négociant à 160 €/t. Le meunier a acheté moins cher que prévu la marchandise physique, mais sur son compte il a un débit de 20 € par tonne, ce qui revient aux 180 €/t initial.

Côté vendeur, l'agriculteur ne sait pas le 20 août que son contrat à 180 €/t a été revendu par le meunier. Ce même 20 août, l'agriculteur a fini sa récolte, il n'est pas inquiet ni pressé de vendre car il se sait protégé, car il a vendu son blé à 180 €/t.

Le 15 octobre 2016, la coopérative dont l'agriculteur est adhérent lui fait une proposition d'achat (155 €/t net pour le blé livré). L'agriculteur décide alors de lui vendre son blé à 155 €/t car c'est une base à 15 €, meilleure que la base de 20 € initialement prévue. La valeur du marché à terme est de 170 €/t ce jour-là. L'agriculteur livre à la coopérative et touche 155 €/t. Ce même jour, l'agriculteur va « déboucler sa position » c'est-à-dire qu'il rachète son propre contrat à une valeur de 170 €/t sachant qu'il l'avait vendu à 180 €/t. De ce fait, son solde est de + 10 €/t. En soldant et rachetant son propre contrat, il compense la moins-value sur la marchandise physique. Il a réellement vendu son blé 165 € la tonne (155 € qu'il touche de la coopérative et 10 € de son compte Marché à terme).

Acheteur et vendeur s'étaient mis d'accord sur un prix en janvier 2016 et sans le savoir, finalement, chacun a librement fait autrement. Le marché est alors un outil de fixation du prix.

### **Existe-t-il deux marchés parallèles, un réel et un virtuel ?**

X.G. : Non, car ils sont liés. Le marché à terme conditionne la tendance des prix car c'est le marché directeur. Même les coopératives y vont pour vendre au préalable le stock de leurs adhérents. En moyenne, la différence de prix à la tonne de blé est de plus ou moins 20 € entre le prix vendu sur le marché à terme et les prix net vendeur. Les ventes « réelles » d'un agriculteur directement à son client influent, sans qu'il s'en aperçoive, les cotations du marché à terme. Tous les jours, les organismes stockeurs envoient des ordres sur le marché à terme de tel prix à telle date parce que leurs clients leur ont vendu/acheté du blé, en physique, ce jour à telle heure.

Les grands organismes collecteurs reçoivent des ordres d'achat d'exportateurs, de grands groupes. L'agriculteur qui vend son blé n'est pas sûr que ce soit son blé qui est vendu tel jour à tel acheteur de la coopérative. C'est pourquoi, il est important d'avoir ce marché de référence pour tous.

### **Quelles sont les étapes de votre accompagnement ?**

X.G. : La première étape est une formation de trois jours indispensable pour l'ouverture d'un compte sur les marchés à terme. A l'issue, certains souhaitent se lancer et d'autres ne se sentent pas encore prêts. Les premiers doivent rencontrer leur banque qui, elle, peut proposer l'ouverture d'un compte sur les marchés à terme (4) . Après des démarches administratives et l'envoi d'une attestation de formation, le compte est effectivement créé (5)

### **En quoi consiste la formation ?**

X.G. : L'objectif est de bien faire comprendre le « risque prix » et quelles sont les conséquences de la volatilité des prix. Ensuite, il est question de comprendre comment bien s'informer sur internet, où aller chercher les bonnes informations. Les agriculteurs sont aujourd'hui inondés d'informations, ils ont souvent l'impression d'être déjà au courant de ce qui se passe. Des rumeurs, fondées ou non, sont alors diffusées par « radio-silo » et cela génère des comportements à risques. Ils surestiment ou sous-estiment les informations et se comportent comme des girouettes.

Ensuite, ils réalisent des opérations de couvertures diverses à partir d'exercices pratiques.

Enfin, nous affinons le vocabulaire des passages d'ordre (cotation ouverte ou fermée, date de clôture, échéances, etc.) et les stagiaires passent une demi-journée en sous-groupes sur un cas concret de commercialisation avec des scénarii complexes.

Travailler en groupe sa stratégie individuelle demande une bonne confiance entre les stagiaires. C'est la condition sine qua non car en groupe, les participants relativisent leur situation, se rassurent, se conseillent. Et si quelqu'un ne veut pas montrer sa stratégie et bien il ne vient pas.

### **Comment « garantisiez-vous » la qualité de vos conseils ?**

X.G. : Nous ne garantissons pas le conseil mais la procédure. C'est du ressort des conseillers de mettre l'outil en main et d'assurer une bonne utilisation. Sur le conseil stratégique, nous produisons uniquement un avis, élaboré collectivement entre les Chambres d'agriculture participantes. Nous les aidons à apprécier le risque, à le jauger. Certains font des erreurs (vendent trop vite beaucoup de volumes alors que les cours montent ou inversement) mais il n'y a jamais eu de gros dégâts, surtout si les conseillers sont consultés rapidement. Sur le marché, pour chaque ordre passé, il y a toujours un « gagnant » et un « perdant », plus exactement un des deux a eu raison d'anticiper sa décision, l'autre aurait dû attendre.

(1) Ainsi que celle de l'Aude, du Loire et Cher, de l'Indre et Loire. (2) En engageant des volumes inférieurs au rendement habituel. (3) Première Bourse paneuropéenne, Euronext couvre la Belgique, la France, les Pays-Bas, le Portugal et le Royaume-Uni. (4) Crédit Agricole et Crédit Mutuel. (5) Délais allant de quelques semaines à quelques mois. Propos recueillis par Marion Vandenbulcke auprès de Xavier Goutte, responsable du service Productions végétales à la Chambre d'agriculture de l'Orne pour la revue Travaux & innovations.