

Un agriculteur sur deux commercialise lui-même ses grains

© 21/02/2020 |  Nathalie Wisotzki •  Terre-net Média

Selon un sondage en ligne sur Terre-net, un peu plus de la moitié des agriculteurs s'occupent eux-mêmes de la commercialisation de leur blé et ne vendent pas au prix moyen proposé par leur collecteur. La principale raison invoquée par ceux qui le font est le sentiment de ne pas savoir comment faire pour bien vendre.



45,2 % des
céréalliers
vendent leur
production de
blé au prix
moyen
pratiqué par
leur organisme
stockeur.
(©Adrian-
ille825/Fotolia)

Un peu plus d'agriculteur sur deux s'occupe lui-même de la **commercialisation** de sa récolte de **blé**, selon un sondage en ligne réalisé sur Terre-net.fr du 11 au 18 février 2020 auprès de 1 538 répondants.

D'après ce sondage, 54,8 % des répondants ne vendent pas leur blé au **prix moyen** de leur collecteur. Pour les 45,2 % qui le font, la principale raison qui les pousse à le faire est le sentiment de ne pas maîtriser suffisamment la commercialisation des grains pour savoir comment valoriser au mieux leur production. Cela concernerait près d'un agriculteur sur cinq.

Un agriculteur sur dix ayant répondu au sondage estime que c'est la relation de confiance établie avec sa **coopérative** ou **négoce** qui motive son choix de vendre au prix moyen. Une proportion similaire avance que ce sont les bons prix proposés qui les ont convaincus.

8 % des répondants avouent que c'est le manque de temps qui les poussent à se tourner vers le prix moyen.

N.B. : Les résultats de ce sondage sont indicatifs (l'échantillon n'a pas été redressé).

Différentes stratégies de commercialisation peuvent être adoptées selon les profils, notamment face à la prise de risque, au besoin de trésorerie, ou encore au temps disponible, chacune avec ses avantages et ses inconvénients.

Retrouver deux témoignages d'agriculteurs sur la gestion de leur commercialisation. Deux stratégies bien différentes !

« Gérer mes ventes, une nouvelle façon d'être acteur de mon métier »

Alexis Patria, agriculteur à Fontaine-Chaalis dans l'Oise, est un amoureux des marchés agricoles. Par leur compréhension, il a pu donner une nouvelle dimension à son métier et améliorer la performance économique de son exploitation, pour un avenir plus prospère.

« Vendre à prix moyen, un gage de sécurité et de sérénité »

Après avoir été longtemps actif sur les marchés à terme, Pascal Van de Weghe, agriculteur à Angivillers dans l'Oise, a choisi de tout stopper et de se tourner vers le prix moyen pour la vente de ses céréales. Entre un gain de temps, des problèmes en moins, la sécurisation du prix, mais aussi de la trésorerie à disposition rapidement, le prix moyen n'a que des avantages, selon lui.

Pour surveiller les évolutions des cours des matières premières agricoles, connectez-vous sur [Les marchés agricoles de Terre-net.fr](https://www.terre-net.fr)