

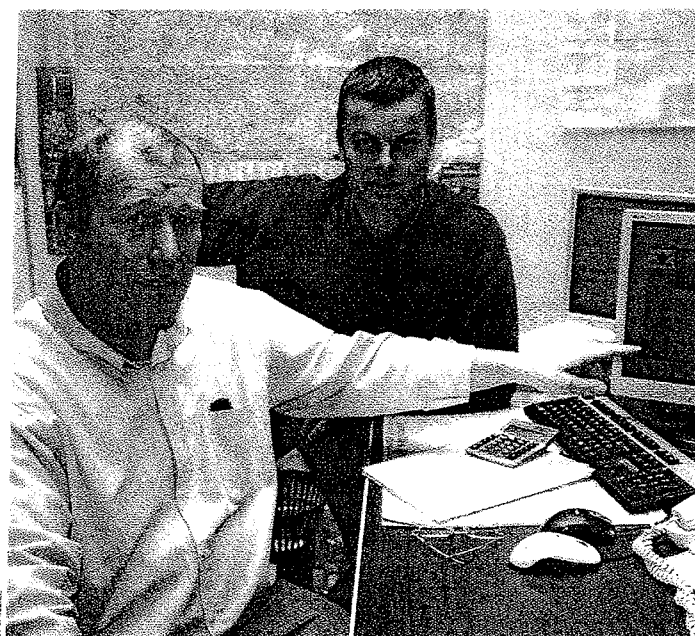
# Proposer la vente en ligne indexée sur le Matif

Le groupe Carré propose depuis deux ans, à ses clients, de prendre eux-mêmes la décision de vendre sur internet leur blé, en temps réel, en fonction des cotations du marché à terme.

« **CHAQUE JOUR NOS CLIENTS AGRICULTEURS**, entre 11 h et 18 h, peuvent prendre la décision sur notre site internet, de vendre en temps réel, un ou plusieurs lots de blé, en fonction de la cotation Euronext à l'échéance qu'ils auront choisie, explique Jacques Sion, directeur commercial céréales du groupe Carré, de Gouy-sous-Bellonne (Pas-de-Calais). Un correctif, qui correspond aux frais de logistique et de gestion chez nous, est déduit automatiquement du cours sur le marché à terme. L'agriculteur sait exactement à quel prix il vend son blé. » Le client du groupe Carré aura pour cela au préalable rédigé avec son technico-commercial, un contrat Imat, pour « Indexé sur le marché à terme ». Dans ce contrat sont fixés le volume de blé concerné par tranche de 50 t, l'échéance Euronext retenue et les dates de livraison par l'agriculteur et de règlement par le négociant.

## L'agriculteur donne l'ordre

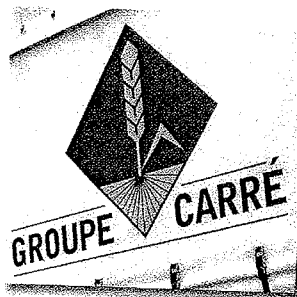
« Une fois le contrat signé, nous lui ouvrons l'accès à son contrat sur notre site internet, précise Julien Lenoir, responsable des achats culture. Il a alors la possibilité de vendre un ou plusieurs lots quand bon lui semble. Sur son écran d'ordinateur, il lui suffit de donner l'ordre de vente et de préciser le volume. Avec son code d'accès confidentiel, il est le seul à avoir cette possibilité. » Jacques Sion et Julien Lenoir reçoivent alors immédiatement l'information et valident la vente. Si l'agriculteur n'a pas déclenché la vente quinze jours avant



Jacques Sion (à gauche) et Julien Lenoir vérifient les ordres de vente des agriculteurs passés sur internet, avant de les valider.

## UN SERVICE QUI SE DÉVELOPPE

Sur les quatre mille clients du négociant, plus de neuf cents bénéficient d'un code d'accès à son site internet. Parmi ceux-là, six cents ont signé pour la récolte 2008 un contrat de vente de leur blé par internet en fonction du marché à terme. Pour la deuxième campagne de fonctionnement de ce service, il a représenté 15 % de la collecte de Carré qui s'élève au total à 530 000 t. Chez le négociant du Nord-Pas-de-Calais, à peine 10 % des volumes collectés sont achetés sur la base prix d'acompte et compléments de prix. 70 % le sont à prix ferme, selon la cotation du jour. « Ces dernières années, les agriculteurs souhaitaient disposer d'outils qui leur permettent de commercialiser leur production, directement en phase avec les cours du marché, relate Jacques Sion. Grâce à ces outils, nous leur apportons à la fois la transparence et la réactivité qu'ils recherchaient. »



l'échéance Euronext, le contrat devient caduc. Le groupe Carré a bâti une grille de correctifs en fonction de l'échéance retenue par l'agriculteur, de la date de livraison et de règlement et éventuellement de la durée du stockage dans ses silos.

## Contrat Euronext sans les frais

« L'agriculteur n'intervient pas directement sur le marché à terme et ne dispose pas lui-même d'un contrat Euronext, cela lui reviendrait trop cher, indique Jacques Sion. Mais il l'utilise, sans en avoir les frais. De notre côté, les volumes correspondants sont transformés en ventes qui sont elles aussi indexées sur le marché à terme. Grâce à cet outil, l'agriculteur peut vendre sa récolte. En revanche, il ne peut pas spéculer sur le marché à terme. Ce n'est pas notre rôle de servir d'intermédiaire. Si c'est le souhait de l'agriculteur, il doit s'adresser à d'autres prestataires. »

## Fixer à l'avance un prix

Le groupe Carré permet aussi aux agriculteurs de déclencher la vente à partir d'un certain prix fixé par eux-mêmes. Le jour où le marché à terme, à l'échéance qu'ils ont prévue, atteint la cotation qu'ils ont fixée, la vente devient effective.

« Pour aider les agriculteurs dans leur démarche, nous leur apportons sur le site internet, en complément des cotations Euronext, une analyse quotidienne précise sur les marchés pour qu'ils se forment leur propre opinion », ajoute Julien Lenoir. ●

BLANDINE CAILLIEZ