

LIVRE BLANC

COMMERCIALISATION DES CÉRÉALES

Les étapes clés pour
réussir la vente
de vos grains



GROUPE CARRÉ

Propriété de GROUPE CARRE - reproduction interdite

Février 2023

EDITO

Bien vendre sa récolte ne s'improvise pas !

Il est possible d'améliorer la performance économique de son exploitation en maîtrisant la dynamique des marchés. Oui, le rendement n'est pas le seul contributeur de revenu sur l'exploitation agricole.

Mais les marchés sont fondés sur l'offre et la demande, le contexte monétaire, géopolitique, climatique et psychologique. Et malgré tous ces éléments rationnels, il peut parfois être pris d'une forme de déraison.

Quand les marchés s'emballent, il faut savoir laisser ses émotions de côté : ne pas vouloir aller chercher le dernier euro, garder son sang-froid, ne pas prendre de décisions hâtives dans le feu de l'action.

Naviguer dans ces eaux troubles demande donc de la rigueur, de l'anticipation et de l'expertise. Nous vous proposons au travers de ce livre blanc quelques lignes directrices à suivre pour maximiser vos revenus dans des conditions incertaines.

N'ayez crainte, vous continuerez à vous tromper. Le secret, c'est de ne jamais regarder en arrière.

SOMMAIRE

1. Prendre conscience de l'importance du risque de prix sur le revenu
2. Calculer votre coût de production
3. Identifier les contraintes de l'exploitation
4. S'informer et appréhender l'incertitude des marchés
5. Définir votre profil de risque
6. Maîtriser les outils et contrats disponibles
7. Mettre en place votre stratégie de commercialisation
8. Construire votre plan de commercialisation
9. Passer à l'action sans hésitation
10. Identifier et suivre votre exposition au risque

1. PRENDRE CONSCIENCE DE L'IMPORTANCE DU RISQUE DE PRIX SUR LE REVENU

En tant que producteur de céréales, avec les nombreuses contraintes pédoclimatiques et agronomiques à gérer, on pourrait facilement occulter le risque du prix sur le revenu de sa production.

En effet, l'enjeu n°1 pour les céréaliers reste de maximiser son rendement. Si on considère que le chiffre d'affaires à l'hectare est une formule simple de rendement x prix, alors le % de hausse ou de baisse de l'un de ces deux éléments a autant d'impact que l'autre.

Or, sauf exception comme en 2016 (cf graphique 1), il y a eu depuis 2017 systématiquement moins de variations de rendement que de prix par rapport à la moyenne. Sur le rendement, on compare à la moyenne des 10 dernières années sur les Hauts de France (blé meunier) et sur le prix, on regarde la variation maximum et minimum sur une campagne par rapport à la moyenne des prix MATIF d'une campagne.

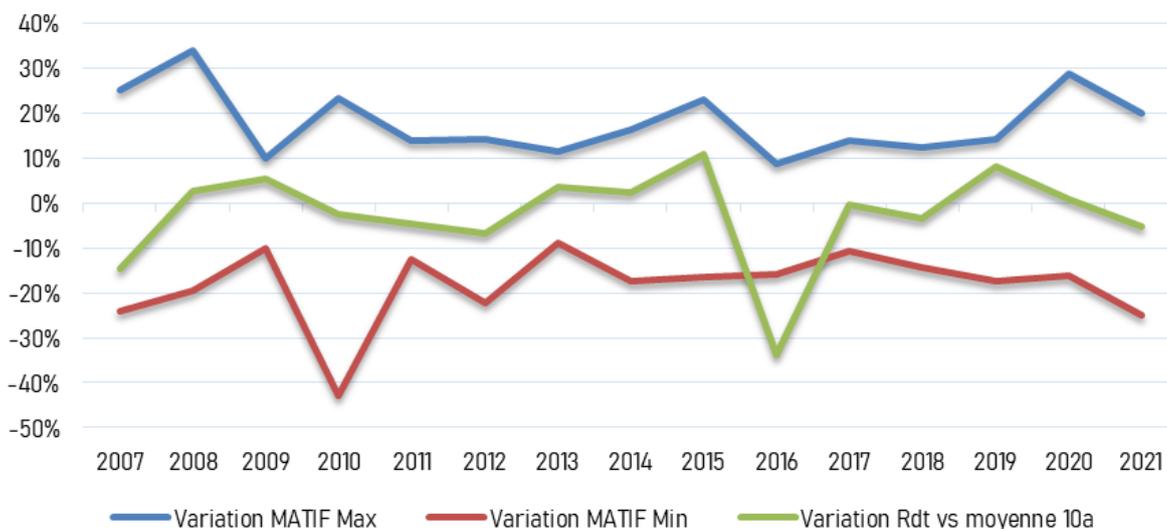
Ainsi par rapport à la moyenne des prix de la campagne, on peut avoir une variation à la hausse jusqu'à 30%, et à la baisse jusqu'à 40%. Pour quasiment toutes les campagnes, il y a au moins +/-10% de variation par rapport à la moyenne des prix.

Alors que le rendement moyen d'une année lui ne varie rarement plus de quelques % par rapport à la moyenne olympique (sauf en 2016, année exceptionnelle).

Le graphique n°2 nous montre lui que, sauf encore une fois en 2016, le CA de l'exploitation sur le blé est extrêmement corrélé à la variation du MATIF. Ce qui nous amène à conclure que l'évolution des cours a une incidence beaucoup plus importante sur le revenu final de l'exploitation que le rendement.

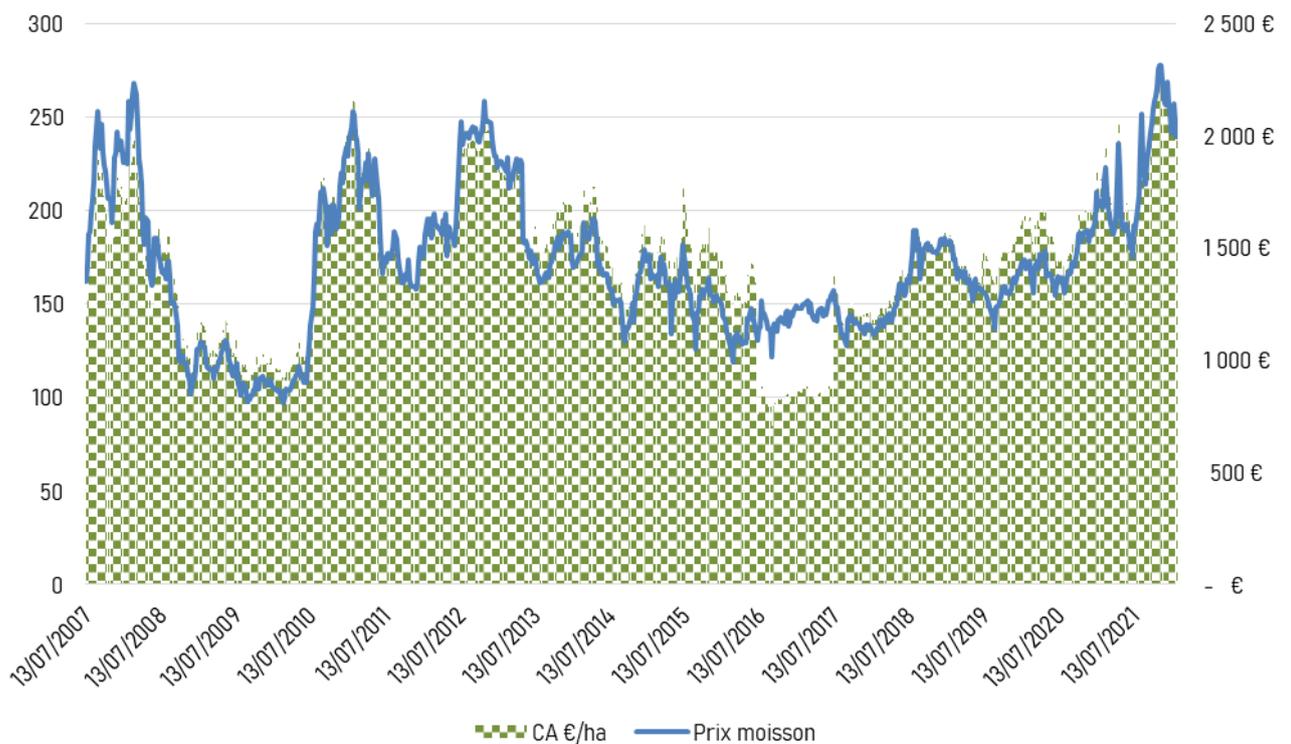
Graphique 1

Variation Prix & Rendement par rapport aux moyennes (blé)



Graphique 2

Evolution du CA/ha et des prix rendu moisson (Blé)



2. CALCULER VOTRE COÛT DE PRODUCTION

Le calcul du coût de production constitue une étape cruciale dans votre stratégie de commercialisation. De ce calcul découle la fixation d'un **prix objectif**, qui doit aussi tenir compte de la réalité du marché.

Evidemment, le coût de production ne se limite pas à l'analyse des variables (semences, fertilisation, protection des cultures) mais devra aussi intégrer des éléments de rémunération de main d'œuvre ainsi que les charges de mécanisation. **Un bon prix couvre toutes les charges et dégage un revenu minimum.**

Lorsque le contexte de marché est bas, l'attention doit se porter sur les coûts de production, surtout si les cours sont susceptibles de passer en-dessous.

Et il ne faut surtout pas perdre de vue cet indicateur quand les prix flambent.



Au Groupe Carré, nous avons mis en place un groupe d'étude des coûts de production pluriannuels sur blé, orge et colza.

En 2022, la moyenne des agriculteurs du groupe pour le blé s'établissait à 135€/t (Cerfrance 164€/t) sur les Hauts-de-France avec une amplitude de 88 à 282€/t.

Le visuel sur la page suivante résume ce calcul de coûts, rapprochez-vous des équipes de la Ferme Pilote pour en savoir plus !



Le rendement EXPERTS CÉRÉALES est en hausse de 15 qx / ha = contexte CLIMATIQUE et bonnes PERFORMANCES AGROS

	EXPERTS CÉRÉALES 2022	EXPERTS CÉRÉALES 2021
COÛT DE PRODUCTION MOYEN	135 € / T	132 € / T*
VARIABILITÉ	88 à 282 €/t	106 à 171 €/t
RENDEMENT MOYEN	103 qx / ha	88 qx / ha
VARIABILITÉ	50 à 129 qx/ha	68 à 106 qx/ha

Le coût de production est STABLE = hausse des INTRANTS + performance TECH / ECONOMIQUE

3. IDENTIFIER LES CONTRAINTES DE L'EXPLOITATION

Les contraintes sont de quatre ordres :

- Volume
- Qualité
- Logistique
- Trésorerie

On l'a vu un peu plus tôt, le rendement varie finalement assez faiblement par rapport à la moyenne quinquennale, en dehors d'un accident climatique majeur, localisé (grêle) ou étendu (pluies estivales diluviennes). **Notre conseil : engager 25 à 35% d'une récolte prévisionnelle avant moisson.** Considérez dans votre calcul un rendement pluriannuel moyen.

Par la suite et en fonction de ce qui a été produit sur la ferme et des besoins de trésorerie, nous recommandons de se fixer une règle de **60% vendus à fin Décembre post-moisson et le solde de 40% entre Janvier et Mai** de l'année suivante, en fonction des opportunités de marché. Saucissonner ses ventes permet de lisser les entrées de trésorerie et de limiter le risque de baisse et/ou de capturer au moins en partie les opportunités de hausse des marchés.

En ce qui concerne la qualité, l'écart entre blé meunier et blé fourrager est rarement connu avant la moisson. Un critère qui n'a que peu d'impact sur l'évolution du MATIF avant moisson. Il ne faut donc pas raisonner en terme de risque qualité (qui représente 5 à 10% du prix) mais en risque de volatilité du marché (jusqu'à 50% de risque de baisse !). **Le critère Qualité ne doit pas être un frein pour engager du blé meunier avant moisson.**

Le critère Logistique concerne principalement les stockeurs à la ferme, mais ne doit pas être négligé pour autant. La tension qui existe dans le transport routier vrac depuis quelques années oblige à anticiper et étaler l'exécution de ses contrats. Souvent, une plus grande disponibilité de transporteurs facilitera la réactivité et la souplesse entre Janvier et Juin.

Attention ! Attendre d'avoir une facture à payer pour vendre est le meilleur moyen de vendre au pire moment de la campagne ! C'est le cas pour payer les factures d'approvisionnement lors de la moisson. Le prix Août/Septembre étant généralement le pire de la campagne, avec tout le volume produit dans l'hémisphère nord qui cherche un débouché faute de capacité de stockage suffisante.

Le maître mot est : **ANTICIPATION**. S'il y a des contraintes de trésorerie, des moments où il faut rentrer du cash pour payer les factures, il faut le prévoir 6 mois à l'avance. **Etablissez un plan de trésorerie en amont de la commercialisation** et servez-vous de la possibilité de vendre en avance grâce aux marchés à terme. Le timing est la clé !

4. S'INFORMER ET APPRÉHENDER

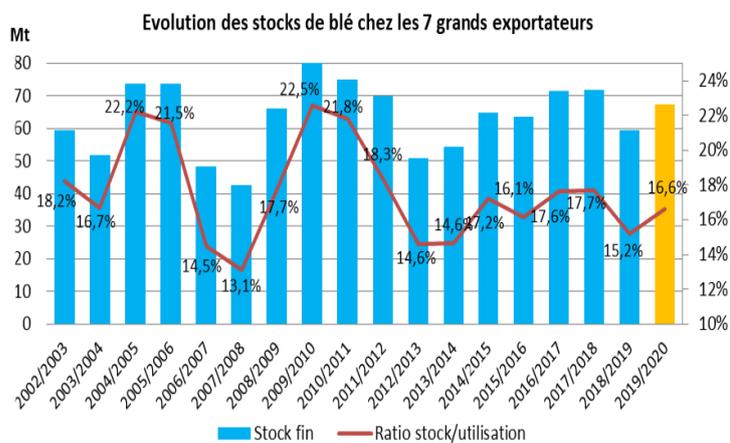
L'INCERTITUDE DES MARCHÉS

Maîtriser la réalité économique de son exploitation n'est que le premier pilier, il faut l'associer au suivi des marchés. Couvrir ses coûts de production et ses besoins de trésorerie est le minimum, mais il ne faut pas s'interdire d'aller chercher de la performance, notamment dans les années de hausse.

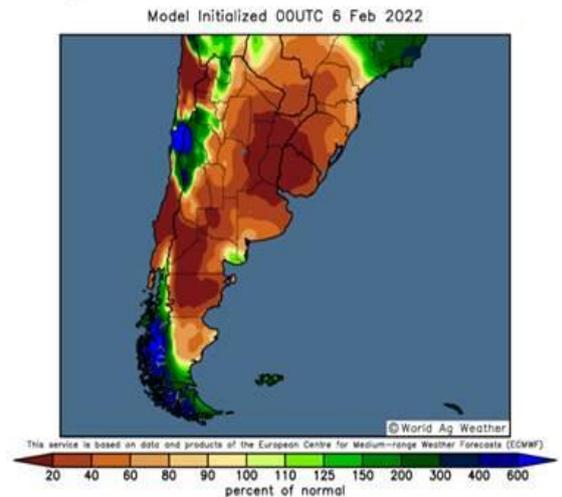
Chaque jour apporte sa nouvelle de marché à analyser. Et pour bien réussir sa commercialisation, un décryptage approfondi est nécessaire, de même que la confrontation de plusieurs avis d'experts.

Car les éléments à analyser sont nombreux :

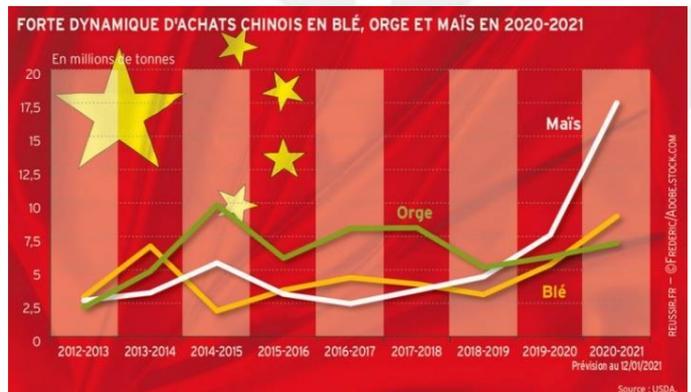
- Offre (production) et demande (consommation) chez les principaux pays exportateurs et importateurs
- Cartes météo et risques climatiques en fonction des cultures et de la période



ECMWF Ensemble Median: Percent of Normal Precip
Days 1-14: 00UTC 7 Feb 2022 - 00UTC 21 Feb 2022



- Evolution des parités monétaires : euro, rouble, real, peso ...
- Risques géopolitiques : défense de la souveraineté alimentaire (Chine), aventurisme militaire (Russie), combat contre l'inflation (Argentine)



- Publications régulières de rapports de marché reconnus (USDA, StatsCan, Stratégie Grains...)
- Macroéconomie et stratégies d'investissements financières (hedge funds, inflation, banques centrales)

Dans un monde hyper connecté, la clé n'est plus l'accès à l'information mais son interprétation et l'impact psychologique sur les intervenants. **Suivre les marchés est un métier à part entière qui demande une attention constante : faites-vous conseiller par des experts !**

5. DÉFINIR VOTRE PROFIL DE RISQUE

Les cours peuvent évoluer fortement tout au long de la campagne, mais aussi pendant une journée. Cette volatilité des cours et le manque de connaissance des marchés **peuvent générer du stress**.

Chacun gère ce stress différemment, chaque exploitation a ses propres contraintes financières, et le temps consacré au suivi des marchés varie selon que l'on est éleveur, céréalier ou producteur de cultures industrielles.

La première étape dans la définition de sa stratégie consiste à identifier son profil de risque, dont dépendra fortement le mode de commercialisation.



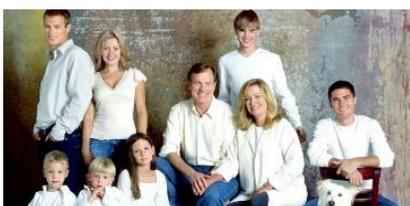
Si vous considérez que **votre métier c'est de produire**, pas de vendre, votre appétence au risque sera probablement faible, et vous chercherez à **déléguer** cet aspect du métier de céréalier.



Vous êtes un **entrepreneur dans l'âme**, vous aimez maîtriser tous les aspects de la gestion de votre exploitation. Ne négligez pas le conseil d'un expert et un certain degré d'accompagnement.



Vous **aimez prendre des risques**, suivre les marchés vous procure une dose d'adrénaline et vous aimez battre le marché. Attention à la prise de risque excessive ! Il faut avoir les reins et les nerfs solides.



Vous gérez votre exploitation **en bon père de famille**. Vous connaissez vos limites et les risques encourus. Maîtriser la vente de vos céréales est importante pour votre compte de résultat. Vous aurez tendance à diversifier vos risques et les outils utilisés pour vendre.

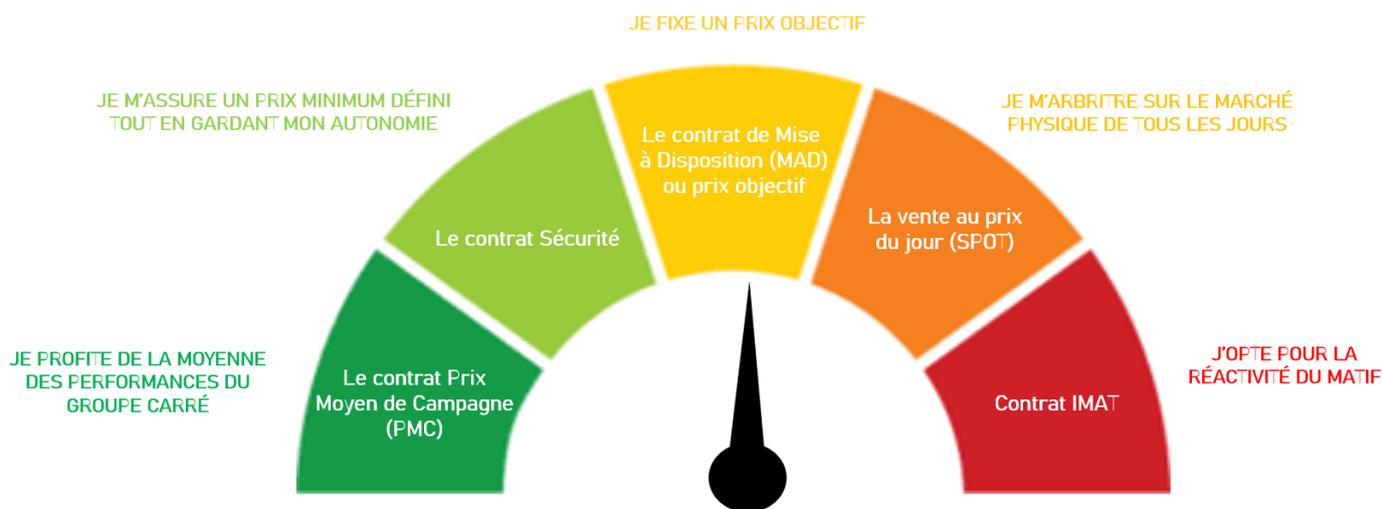
Nous vous conseillons **d'adapter votre stratégie de vente en fonction de votre profil** (de sécuritaire à spéculatif) et de choisir entre la délégation de la gestion de la commercialisation ou la gestion par vous-même. Puis de choisir un OS (organisme stockeur) qui propose différents types de contrats, **pour moduler vos engagements par type de contrats afin de diversifier le risque.**

6. MAÎTRISER LES OUTILS ET CONTRATS DISPONIBLES

En pratique, deux options s'offrent aux agriculteurs : déléguer la gestion de leur commercialisation, ou la gérer eux-mêmes.

Objectif : maximiser votre revenu. L'idéal étant de combiner l'utilisation de plusieurs contrats, dans le temps, pour diversifier son risque.

Notre recommandation : travailler avec un partenaire proposant différents types de contrats: du plus prudent, en besoin d'accompagnement, au plus indépendant et/ou joueur, comme c'est le cas au Groupe Carré :



PROFILS DE CONTRATS DE VENTE DE CEREALES

En fonction du profil « risque »



Le contrat Prix
Moyen de Campagne
(PMC)

Le contrat PMC consiste à déléguer entièrement la commercialisation de vos céréales et oléagineux au Groupe Carré. Ce type de contrat doit être fait avec votre TC avant le 30 juin.



Le contrat Sécurité

Le contrat sécurité vous permet de fixer un prix minimum tout en gardant l'opportunité d'améliorer ce prix en fonction de l'évolution du marché à terme (MATIF). L'intérêt est de toucher de la trésorerie rapidement tout en gardant la possibilité d'améliorer votre prix jusque la fin avril. La fixation du complément de prix doit être faite par vous-même et sera fonction du marché.



Le contrat de Mise à
Disposition (MAD) ou
Prix objectif

Le contrat de mise à disposition vous permet de vendre en fonction d'un objectif de prix que vous vous êtes fixé à l'avance. La vente se déclenche uniquement lorsque votre objectif de prix est atteint



La vente au prix
du jour (SPOT)

La vente au prix de marché consiste à vendre vos céréales en fonction de l'évolution des marchés physiques



Contrat IMAT

Ce type de contrat consiste à fixer le prix de votre marchandise en fonction de l'évolution du marché à terme. La décision de vente reste à votre initiative, ce contrat nécessite d'engager des volumes multiples de 50T, en toute transparence et réactivité. En cas de non utilisation de la base à l'échéance, les volumes non fixés seront considérés comme du dépôt à fixer avant le 15 mai.

7. METTRE EN PLACE

VOTRE STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

Déterminer une stratégie de commercialisation, c'est gérer son risque, donc choisir entre :



Éviter le risque en réduisant sa production → mais que produire d'autre à la place ? Possibilité limitée, voire peu envisageable

Accepter les risques en laissant passer les baisses et saisir les occasions de vendre → **être livré au marché** ; il faut suivre les marchés, les comprendre, et avoir le cœur accroché et les poches profondes : ne pas paniquer quand ça chute, ni attendre toujours l'euro de plus pour vendre



Réduire le risque en répartissant ses ventes dans le temps → avoir un plan de vente défini, raisonné, accepter que le marché puisse aller plus haut tout en sachant que le coût de production est couvert

Transférer le risque en le **déléguant** au collecteur / OS → soit en suivant les conseils de vente hebdomadaires ou en écoutant les recommandations de son technicien, ou en contractualisant un prix moyen



Le paramètre **RISQUE** est le facteur clé de la commercialisation des grains.

La question qu'il faut donc se poser est : **quels risques êtes-vous prêt à prendre et saurez-vous les assumer financièrement et humainement ?**

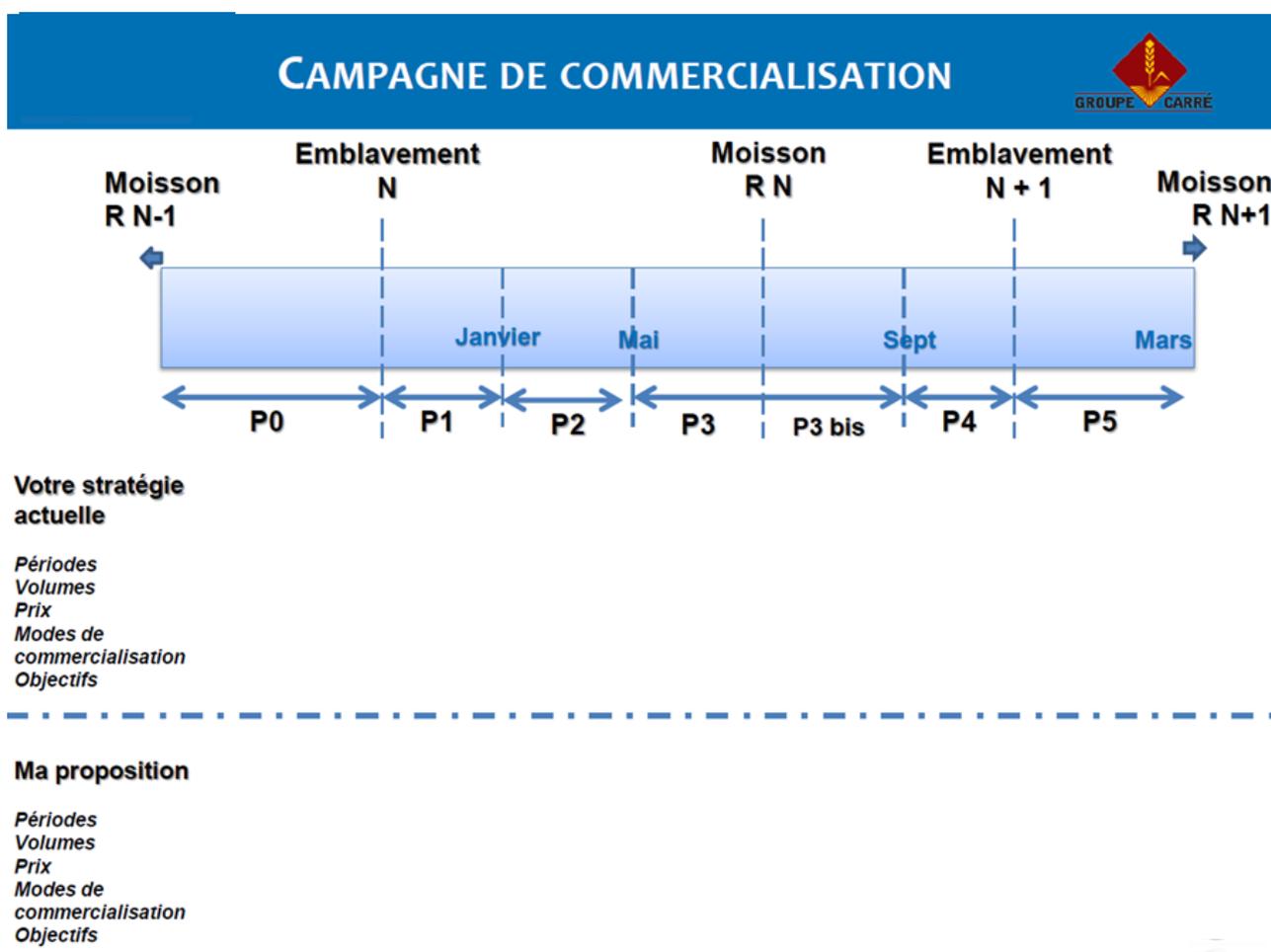
8. CONSTRUIRE VOTRE PLAN DE COMMERCIALISATION

Etablir un plan de commercialisation est essentiel, c'est-à-dire définir quelle part on souhaite vendre avant la récolte, à la récolte, à l'automne et en deuxième partie de campagne. Sans oublier d'ajuster sa stratégie au fil des ventes.

Ce qui nécessite de suivre les éléments suivants : volume vendu et restant à vendre, prix moyen de vente, décalage par rapport au planning et aux objectifs.

Vous trouverez ci-dessous un exemple de plan de commercialisation.

Vous avez des questions par rapport à votre plan de commercialisation ou des questions pour le bâtir ? Les équipes du Groupe Carré peuvent vous accompagner pour challenger votre plan actuel.



Préparer toute sa commercialisation au travers d'un plan permet de réagir au bon moment sans le laisser emporter par les émotions, et d'éviter une perte de revenu. La volatilité des marchés apporte suffisamment d'incertitude, il ne faut pas y rajouter un manque de préparation, d'organisation ou de RIGUEUR.

Préparer sa commercialisation à travers un plan d'action permet de réagir très rapidement.

9. PASSER À L'ACTION SANS HÉSITATION



Le cours du blé (ou du colza) généralement chute trois fois plus vite qu'il ne monte

- Ne pas regarder dans le rétroviseur : Les conditions de marché évoluent chaque année ! Avoir eu 250€/t en Novembre 2012 n'a pas empêché le marché de retourner à 160€/t en Juillet 2013 !
- Le meilleur moment pour vendre dans la campagne est souvent Juin/Juillet, période de forte volatilité liée aux incertitudes sur les productions ... même si l'ingérence politique des Russes a changé cette donne depuis 2020 !



Il ne faut surtout pas tomber dans le piège des émotions

- Ne pas se laisser influencer par la cupidité : vouloir 1 ou 2€/t de plus peut en coûter 10 ou 20 ...
- Un bon moyen pour respecter le cadre fixé et ne pas céder à l'avidité, c'est de se fixer des prix objectifs qui se déclenchent lorsque le marché atteint le niveau choisi. Cela évite de remettre en cause son plan de commercialisation constamment et permet d'éviter l'ascenseur émotionnel

Il faut se fixer des **dates limites** pour déclencher ses ventes avant les dates clés (moisson, échéances encours, fermage...) avec un volume ou un % de sa production, et ne pas viser rond !

- Il faut parfois accepter qu'on n'aille pas vendre à 200€/t ou 210€/t tout rond, mais à 199 et 209 ... et agir même si on n'atteint pas l'objectif au moment voulu



Il faut savoir faire preuve de réactivité face aux opportunités de marché

- Appuyer sur le bouton quand le marché s'emballe à la hausse, pas quand il spirale à la baisse !

la meilleure solution est **de fixer son prix objectif en avance** : le blé sera vendu si un certain niveau MATIF est atteint. Ainsi, on bénéficie de mouvements brusques et rapides sur le marché et on évite de céder à la tentation de l'euro de plus, qui se transforme parfois en dizaines d'euros en moins.



10. IDENTIFIER ET SUIVRE VOTRE EXPOSITION AU RISQUE

Estimer toujours rigoureusement son exposition au risque, en suivant et en consignait tous les contrats et les volumes engagés, est indispensable.

Notre conseil : privilégier un Organisme Stockeur disposant d'un extranet, vous aurez ainsi accès à votre relevé des apports, ainsi qu'à l'ensemble de vos contrats, pour la campagne en cours et la suivante.

Ce sont des éléments qu'il faudra régulièrement rapprocher avec vos projections de trésorerie afin d'ajuster si nécessaire votre plan de commercialisation !

Exemple d'un extranet listant les contrats de céréales :

Actualités		Relevé des apports		Mes contrats		Vendre mon dépôt			
Accueil → Mes Céréales → Mes contrats									
Mes contrats de céréales et oléo-protéagineux									
Contrat PMC →					Contrat IMAT →				
Contrat MAD →					Contrat SECU →				
Numéro contrat	Date	type	campagne	Produit	Quantité	Quantité reçue	Stockage ferme	Prix unitaire net à payer	Date de paiement
CTA154959	09/02/2022	SPOT	2021	COLZA CEREALES	50.00	0.00	Non	700	31/03/2022
CTA154933	08/02/2022	MAD	2021	BLE MEUNIER	100.00	0.00	Non	250	31/03/2022

CONCLUSION

Commercialiser ses grains n'est pas une science exacte, loin s'en faut.

Mais c'est un sujet incontournable de l'exploitation qui ne doit pas être négligé.

Si l'année 2022 a marqué le retour d'une forte volatilité et de cours très élevé, l'histoire nous a appris que cela n'avait généralement qu'un temps : celui qu'il faut aux cultivateurs « marginaux » dans le monde pour remettre en production des terres peu productives.

Le cycle se soldera forcément par un ajustement à la hausse de la production mondiale par rapport à la consommation : des surplus de grains qui viendront peser sur les marchés.
Soyez prêt, et soyez accompagné.

Ne reste plus qu'à sélectionner un collecteur fiable et digne de confiance : appelez-nous, on a une petite suggestion à vous faire !



LIVRE BLANC

LES BONNES PRATIQUES DE STOCKAGE DE CÉRÉALES

Nos conseils pour vous accompagner dans le stockage de vos céréales et son optimisation



GROUPE CARRÉ
Propriété de GROUPE CARRÉ - reproduction interdite

Février 2023

Livre blanc sur le stockage des céréales !

Découvrez dans ce livre blanc nos conseils pour vous accompagner dans le stockage de vos céréales et son optimisation.

A télécharger sur notre site : www.groupe-carre.fr/publications

Découvrez le groupe whatsapp Carré dédié à la collecte de céréales !

Des conseils d'expert pour comprendre les marchés et vous accompagner au mieux dans la vente de vos stocks.

Vous souhaitez intégrer le groupe Whatsapp ?
Contactez le service céréales : cereales@groupe-carre.fr



Ce livre blanc a été réalisé par le Groupe Carré, 1^{er} négociant privé Français, avec un CA consolidé de 320 millions d'€ et une collecte de 900 000 tonnes sur les Hauts-de-France, le Grand-Est, la Bourgogne et l'Île-de-France.

Nos équipes sont à votre disposition pour vous conseiller dans vos **ventes de céréales** (et collecte à la ferme) et dans le **stockage de vos récoltes**. Nous sommes également à vos côtés pour le **suivi de vos cultures** (vente de semences, engrais et produits phyto sanitaires) et l'**optimisation de votre exploitation agricole**.

Pour en savoir plus, RDV sur www.groupe-carre.fr ou suivez-nous sur les réseaux sociaux ou demandez à vous abonner à notre groupe WhatsApp !

