

La formation des prix de marché des céréales

Source : FranceAgriMer

Le marché des céréales est largement libéralisé. Ainsi, les marchés français et européens s'alignent sur les cours mondiaux des céréales, eux-mêmes largement influencés par les marchés à terme (Chicago, MATIF).

Sur ces bases, les prix des céréales sont exprimés en France « base juillet » (mois de récolte des céréales à paille). A partir du mois d'août, les prix base juillet sont à majorer chaque mois d'un montant forfaitaire correspondant à la rémunération du stockage.

Ce montant forfaitaire moyen est de 0,93 €/t, il correspond au coût approximatif du stockage évalué à partir du prix de référence du mois de juillet.

Les prix varient suivant le **lieu de cotation** : zone de production ou zone d'utilisation (sur le marché intérieur ou port d'exportation).

En zone de production, on relève des **prix « départ »**. Un prix départ n'est pas un prix « en culture » (ou « prix payé aux producteurs »), mais un prix du négoce en zone de production (à savoir le prix en culture, majoré des frais et marges des collecteurs ainsi que des taxes à la charge du producteur mais perçues par le collecteur au moment de la collecte).

En zone d'utilisation intérieure ou en port d'exportation, on relève des prix « rendu », qui comprennent le transport de la marchandise jusqu'à ce point.

Un exemple de prix « rendu marché intérieur » est le prix « rendu Pontivy », principale zone d'implantation de l'industrie de l'alimentation animale, en Bretagne.

Un exemple de prix « rendu port d'exportation » est le prix « rendu Rouen ». Il a une importance capitale parmi les différents prix relevés en France. En effet, la part des exportations dans le bilan français du blé tendre lui confère un rôle de prix directeur du marché français.

A l'exportation, le prix peut également être exprimé en « FOB » (free on board, franco à bord) : il s'agit du prix rendu port, majoré des frais de chargement sur le bateau (ou sur la péniche).

Les prix du marché physique reflètent également la **période de cotation**.

Un prix « spot » est valable pour une livraison immédiate, tandis qu'un prix « sur l'éloigné » correspond à une livraison différée (de quelques mois).

Par ailleurs, au moment de la transition entre deux campagnes (alors que se rapproche la période des moissons), on peut avoir coexistence de prix « ancienne récolte » (qui portent sur un volume, retreint, restant à commercialiser au titre de la campagne en cours) et de prix « nouvelle récolte » (qui portent sur des volumes encore à récolter ou tout juste récoltés).

Les prix sont réputés représentatifs d'une **qualité donnée**.

Actuellement, les prix du blé tendre sont exprimés pour une qualité « standard » dite

« 76/15/4/2/2 » : poids spécifique de 76 kg/hl, 15 % d'humidité, 4 % de grains cassés, 2 % de grains germés et 2 % d'impuretés.

Les prix du blé dur sont indiqués en mentionnant des valeurs de mitadinage, de grains mouchetés et fusariés (GMF) et un taux de protéine.

Modes de commercialisation

La question de la formation des prix est indissociable de celle des modes de commercialisation.

La mise en marché des céréales par les producteurs peut s'effectuer de diverses manières.

*Le mode dominant est une commercialisation **via une coopérative ou un négociant**.*

Jusqu'au début des années 2000, le schéma qui prévalait était le suivant : achat, par la coopérative au producteur, d'une grande partie de la collecte, à prix d'acompte ; puis versement d'un complément une fois connu le prix moyen de campagne.

La volatilité des prix des céréales a conduit les producteurs à se détourner de ce système qui permettait aux coopératives d'avoir une relative maîtrise à la fois des volumes collectés (d'où une sécurisation des engagements à la revente aux clients) et des prix d'achat (d'où une sécurisation des marges à la revente).

L'évolution générale des prix sur le marché mondial et intérieur a donc conduit les coopératives à proposer des contrats « à prime », indexés sur le marché à terme, à la fois à ses agriculteurs et à ses acheteurs.

Pour l'acheteur, le contrat stipule volume, qualité, logistique, à un prix comportant une part variable (la cotation sur le marché à terme à une certaine échéance) et une part fixe (bien moindre), la « prime ». C'est cette dernière qui fait l'objet d'une négociation commerciale entre la coopérative et l'acheteur.

Il en est de même pour le contrat passé avec l'agriculteur, de sorte que la marge de la coopérative résulte uniquement de l'écart entre la prime fixée à l'achat avec l'agriculteur, et la prime fixée à la vente avec le client.

*Il est également possible pour un producteur de commercialiser **via un courtier**, à condition que la transaction soit enregistrée par un collecteur (enregistrement dans la comptabilité matières, prélèvement des taxes et cotisations, déclaration de collecte à FranceAgriMer).*

Ce mode de commercialisation est très minoritaire. La principale motivation des producteurs qui s'adressent directement à un courtier serait une meilleure valorisation de la qualité de leur production. Outre la nécessité de disposer de capacités de stockage sur leur exploitation, ces producteurs doivent donc connaître la qualité de leur récolte et assumer le coût des analyses qualitatives.

Contractualisation avant récolte

Une partie des volumes de céréales fait l'objet d'une contractualisation avant récolte.

Pour les coopératives, négociants et utilisateurs qui seraient inquiets de l'accès aux volumes, c'est un moyen de garantir leur couverture. Pour les producteurs, c'est une façon de garantir au moins une partie du débouché, à condition de ne pas se mettre en risque sur les quantités et sur les qualités.

Il existe plusieurs types de contrats : à prix fixe, à prix indexé sur le marché à terme, avec option.

Négoce et courtage

La distinction entre courtier et négociant est de taille.

Le courtier est un intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur. A aucun moment il n'est propriétaire de la marchandise.

Le négociant, à l'inverse, est propriétaire de la marchandise qu'il vend (ou le sera, s'il n'est pas encore « physiquement couvert » au moment où il conclut une affaire).

Par conséquent, lorsque l'on se réfère à un prix de marché, il est essentiel de savoir s'il provient d'un courtier ou d'un négociant. Un courtier est « neutre » par rapport aux prix du marché : il lui faut satisfaire à la fois le vendeur et l'acheteur, qui sont tous deux ses clients au même titre. Le négociant peut avoir intérêt à ce que le marché évolue à la hausse ou à la baisse, suivant qu'il détient déjà, ou non, la marchandise qu'il s'est engagé à livrer à un acheteur.

Sur certains segments de marché, des négociants peuvent représenter une part très importante des volumes qui s'échangent, de sorte qu'il est difficile de les exclure du panel consulté si l'on vise une bonne représentativité des prix. Par conséquent, un relevé de prix de marché comporte nécessairement une part d'appréciation entre le risque de prix « orientés » et le risque de non représentativité des prix.