

Au fil des saisons

LE JOURNAL DES ADHÉRENTS
DU COMPTOIR AGRICOLE



26 • HIVER 2008-2009

L'avenir se conjugue au présent

L'exercice 2007/2008 est exceptionnel (chiffre d'affaire en hausse de 38%). Les assemblées de section de décembre y sont largement revenues. Contraste violent avec l'atmosphère actuelle, nettement au questionnement. Les prix des intrants s'envolent alors que ceux des céréales reviennent à des niveaux très bas. Nous vous invitons à étudier le deuxième volet de notre saga sur le marché des céréales consacré cette fois-ci au « marché physique ».

Et dans cette ambiance de « post Grenelle », le Comptoir fait le pari du développement durable. C'est le « zoom » du trimestre.

L'Assemblée générale de notre coopérative a statué....

2.50 euros la tonne : c'est le complément de prix versé (exclusivement) aux adhérents sur les volumes de céréales apportés au cours de l'exercice 2007/08.

Cette distribution sur le résultat 2007/08 est à considérer comme un retour sur investissement pour nos adhérents. La coopérative est leur outil et ils récoltent là les fruits d'une gestion «historiquement» saine et rigoureuse qui témoigne de la solidarité entre les générations et de leur confiance en cette entreprise.



SOMMAIRE

DOSSIER

les fondamentaux
du marché des céréales #2 Pages 3 à 6



- Pages 2 **La vie du Comptoir**
Les chiffres du Comptoir : les assemblées de section 2008
- Page 7 **Zoom**
Le Comptoir s'engage dans le développement durable
- Page 7 **Le coin d'Ariane**
Le Fil d'Ariane se dote d'un plan de fumure prévisionnel
- Page 8 **Les brèves du Comptoir**
Unter Uns
Témoignage
Nicolas Fontaine, Arvalis

EDITO

Il faut du temps pour produire de bonnes choses...

Un blé semé en octobre ne donne ses fruits qu'en juillet. C'est long, mais la Nature est ainsi faite. Tous les producteurs le savent. Et modifier nos façons de produire, lancer de nouvelles productions tout en tenant compte des aspirations légitimes de la société mettra encore plus de temps. Car il s'agit du temps de la recherche, du développement, de l'expérimentation, de la formation... Et ce n'est pas en supprimant avec brutalité et dans une urgence mal comprise nos outils de production que l'on verra adhérer en masse les agriculteurs à un changement profond. Aujourd'hui, le Comptoir Agricole, en tant qu'outil industriel majeur, s'engage résolument dans le développement durable, avec force et conviction. De notre point de vue, l'extension aux exploitations de cette façon de concevoir notre monde ne pourra aboutir que si la société reconnaît leurs difficultés économiques actuelles, elles-mêmes conséquence d'un monde en profonde mutation.

Glecklichs Nej Jahr!

André SCHUHLER
Directeur du Comptoir Agricole

Les assemblées de section 2008 : un exercice de style pour un exercice comptable

Comme chaque année, nos huit assemblées statutaires ont été l'occasion de rendre compte de l'activité de la coopérative. Du nord au sud du département, ce fut l'occasion de revenir sur les chiffres à retenir de l'exercice 2007/2008 mais aussi de faire le point sur l'actualité de cette fin d'année.

Un exercice imposé : c'est peut-être ce que pourrait retenir un observateur extérieur de ce moment fort de notre vie démocratique. Le président du Conseil d'administration revient sur les faits marquants à retenir et le directeur rend compte de la bonne marche financière de l'entreprise. En appui, quelques cadres interviennent pour donner un éclairage fin sur l'actualité. Si la structure de ces réunions est assez classique, le contenu change profondément d'une année à l'autre. Et alors que nous entrons dans une période de grave crise financière mondiale, accentuée par de fortes fluctuations du prix des matières premières et énergétiques, il était question de revenir sur une année globalement très satisfaisante. Côté actualité, nos adhérents ont apprécié de revenir en images sur ces douze derniers mois, grâce à une rétrospective vidéo. Enfin, les explications sur l'état des marchés des céréales et des engrais ont largement contribué à éclairer les producteurs qui s'étaient déplacés en nombre.



Une collecte toute en surprises

On attendait beaucoup des blés et moins du maïs. En définitive, la bonne surprise – en terme de rendement – est venue du maïs, avec un tonnage collecté de 401 000 tonnes. Le rendement départemental s'est élevé à 105 quintaux par hectare, très proche du record de 2000. Les niveaux de contamination en mycotoxines restaient quant à eux conformes à la réglementation. La chrysomèle du maïs devait aussi faire à nouveau parler d'elle, dans le secteur de Geispolsheim. Et si jusqu'à la fin du printemps 2007, les blés étaient pleins de promesses, un fort stress hydrique couplé à une recrudescence des maladies devaient conduire à un rendement moyen de 67 quintaux par hectare, très en deçà des valeurs habituellement enregistrées. Au final, ce sont près de 90 000 tonnes de blé qui ont été collectées. Heureusement indemnes de mycotoxines, grâce au travail de tous. 5 000 tonnes de colza et 1 500 tonnes d'orge complètent ce tour d'horizon rapide.

Quant aux cours des céréales, personne n'est prêt à oublier leur envolée spectaculaire dès la fin de la campagne précédente, sous l'effet de la baisse des stocks mondiaux et de la spéculation.

Ils ont dit...



André Schuhler, directeur

« Sur le plan international, cette situation 2007/2008 des prix des céréales a entraîné une aggravation de la crise alimentaire dans certains pays. Dans le même temps, les industriels qui ont investi dans la filière bioéthanol de première génération sont frappés de plein fouet. Et le doute s'installe dans les esprits sur la durabilité d'une telle valorisation. »



Antoine Wuchner, responsable de la filiale Eurépi

« Le contraste est saisissant entre la campagne précédente et celle que nous vivons actuellement. D'une situation de forte pénurie en blé et maïs, accompagnée d'une flambée des cours du pétrole et du fret maritime, on se retrouve cette année avec une offre européenne pléthorique en céréales dites fourragères (blé fourrager, maïs et orge), un effondrement des cours du pétrole et du fret maritime, le tout dans un contexte de crise financière impactant directement la consommation et dont personne n'est capable d'en mesurer ni la réelle importance ni la durée. En quelques semaines, la chute des cours, rapide et très forte, a surpris tous les opérateurs. Sauf phénomène marquant ayant une influence sur les fondamentaux du marché, ce dernier devrait rester lourd pour la fin de campagne. Il est encore trop tôt pour se prononcer sur les évolutions pour la récolte à venir, mais nul doute qu'en cas de problème quel qu'il soit impactant sérieusement les fondamentaux, on risque de revivre des épisodes de nervosité du marché et donc de volatilité des cours. Tout vendeur devra faire preuve d'un grand professionnalisme pour minimiser son 'risque de prix' »

Agrofourniture : tension sur les prix... et les possibilités d'achat

En nette progression, le chiffre d'affaires de chaque groupe de produits (semences, produits phytosanitaires et engrais) reflète la difficulté pour les coopératives de se fournir en intrants. Avec une explosion du prix à l'unité (le terme n'est pas trop fort), les engrais ont monopolisé les sujets de conversation lors de la dernière campagne. Au risque de simplifier à l'extrême, la raréfaction des fournisseurs et leur éloignement par rapport à la France, le fait que les formules azotées nécessitent de grandes quantités d'énergie pour être produites, et enfin une demande extrêmement soutenue de la part de grands pays émergents ont contribué à cette envolée. Concernant les produits de protection des cultures, si les augmentations de prix sont restées globalement limitées, c'est le choix des spécialités disponibles qui pose problème. Par manque de solution phytosanitaire, plusieurs cultures sont clairement en difficulté. Enfin, être correctement approvisionné en semences a relevé du parcours du combattant. Concentration de la demande à cause des risques mycotoxines – pour les semences de blé – et accidents climatiques dans les pays producteurs de semences de maïs ont largement contribué à créer la pénurie.

Ils ont dit...



Dany Muller, chef des ventes

« Le prix des engrais est arrivé à des sommets que nous ne pensions jamais atteindre ; le prix de l'urée est par exemple passé de 350 à 700 euros la tonne en l'espace de 15 mois (Fob Gand, entre mai 2007 et septembre 2008). Il faut donc jouer les équilibristes entre besoin vital d'assurer l'approvisionnement de nos producteurs d'un côté, et prix proposés de l'autre. Concernant la protection des maïs contre les ravageurs du sol, la situation devient vraiment dramatique car les solutions existantes perdent leurs autorisations une à une. »

Les principaux chiffres à retenir

146 salariés ont travaillé pour le compte des **4 081** adhérents de la coopérative. Avec l'aide de tous, ce sont **496 600** tonnes qui ont été collectées, pour un chiffre d'affaires de **98 millions** d'euros. Si l'on y ajoute **40,3 millions** d'euros d'agrofouritures, cela permet de comprendre que ce sont les deux activités phares de notre entreprise. Au final, le Comptoir a réalisé un chiffre d'affaires de **156 millions** d'euros, pour un résultat net de **3,6 millions** d'euros. Les investissements se sont élevés à **8,2 millions** d'euros, dont **4,8** matériels et **3,4** financiers.

Le marché des céréales

Le marché physique

Bien connaître les fondamentaux d'un marché et leur permanente évolution est la base pour tout acteur sur le marché en question. Être acteur sur un marché signifie alors réaliser tôt ou tard un « acte d'achat » ou « un acte de vente ».

Dans le domaine des céréales, il existe deux grandes familles de marchés sur lesquelles les différents acteurs peuvent agir : le marché physique (marché de gré-à-gré ou marché non-organisé) et le marché à terme (marché organisé).

Dans ce numéro du *Fil des Saisons*, Eurépi nous présente le marché physique.

Pour que des affaires se concluent sur le marché physique, les acheteurs et les vendeurs seront mis en relation et s'accorderont sur un prix, ainsi que sur de nombreux autres paramètres qui seront des éléments constitutifs d'un contrat (qualité, mode et période de chargement, conditions particulières...). Nous reprendrons tous les points clés à ne pas oublier lors de la signature d'un contrat.

Nous verrons également comment EUREPI tire profit de certaines situations pour optimiser son prix de vente, et donc indirectement le prix payé aux agriculteurs.

Le commerce du grain répondant à des règles internationales strictes, nous comprendrons enfin pourquoi le non respect de ces règles peut coûter beaucoup d'argent au contrevenant.

La chaîne des ventes

Tout agriculteur sait que, sans aléa climatique et sous réserve d'apporter le soin nécessaire à la culture, quelques mois après avoir ensemencé une parcelle, il en récoltera un volume de céréales. En terme de marché, on dit que **l'agriculteur est « long * de marchandise »**. Son métier est de vendre au mieux sa récolte.

Au bout de la chaîne, l'industriel agroalimentaire de 1^{ère} transformation connaît, sauf aléa industriel ou économique, la consommation de son usine. Il peut estimer son besoin annuel. En terme de marché, on dit que **l'industriel est « short * de marchandise »**. Son métier est de garantir l'approvisionnement de son installation et d'**acheter au mieux** le besoin de celle-ci.



Au centre, l'organisme stockeur ou EUREPI, qui **en stockant la collecte** achetée aux agriculteurs, peut ainsi approvisionner les industries agroalimentaires de 1^{ère} transformation tout au long de l'année.



Le marché physique

Conclure une affaire se fait rapidement, mais acheteur et vendeur vont alors s'engager à **respecter scrupuleusement** des règles du jeu strictes, précises, décrites dans le contrat qu'ils signeront.

1) Les termes d'un contrat

Les termes ci-dessous devront obligatoirement être figurés sur tout contrat négocié entre acheteur et vendeur.

> Acheteur/Vendeur

Leur raison sociale.

> Espèce

Les espèces sont clairement explicitées : cf. **maïs jaune et/ou roux, blé de meunerie, blé fourrager**, etc. qui sont des descriptifs reconnus et qui à eux seuls précisent déjà la qualité.



> Qualité spécifique de la marchandise

La marchandise doit être **Saine, Loyale et Marchande** (S.L.M.). Elle doit être exempte de flair, d'insectes vivants et conforme aux normes légales, réglementaires et administratives en vigueur (cf. OGM, taux de mycotoxines, etc.).

La marchandise doit de plus répondre à des **normes spécifiques**. Deux types de normes qualitatives existent par espèce : les **normes communautaires** et les **normes faisant référence à un addendum technique***, plus couramment usitées. Chaque espèce a son addendum technique. Ne pas respecter les normes techniques peut conduire au mieux à des réactions financières, au pire à une résiliation de contrat avec des conséquences financières importantes.

Espèce	Blé	Maïs
H2O	15%	15%
%Grain Cassé	4.0%	5.0%
%Impuretés	2.0%	5.0%
%Grain Germé	2.0%	2.0%
PS	76	
Protéine	11.0%	
Hagberg	220	
Addendum	n°II	n°V

- L'addendum n°I s'applique à toute céréale.
- L'addendum n°III concerne l'orge de brasserie.
- L'addendum n°VI concerne le colza et le tournesol.
- L'addendum n° XII concerne le sorgho en alimentation humaine.
- Le montant des réactions est établi par addendum en cas de non respect des critères qualitatifs de base.

> Tonnage

Sauf avis contraire décrit dans le contrat, une latitude de plus ou moins cinq pour cent de la quantité prévue est acceptée.

> Incoterm

Créés par la Chambre de Commerce Internationale, les **incoterms*** règlent les droits et les obligations des acheteurs et des vendeurs dans le commerce international et régissent :

- la livraison,
- la prise en charge des marchandises,
- le transfert de risque,

mais en aucun cas :

- le transfert de propriété,
- le mode de paiement,
- le droit applicable.

Dans la configuration de son marché EUREPI utilise principalement les incoterms suivants :

- départ arrimé fluvial, appelé encore FOB fluvial "Free on board",
- rendu déchargement acheteur,
- rendu Silo/Magasin,
- départ lieu de stockage.

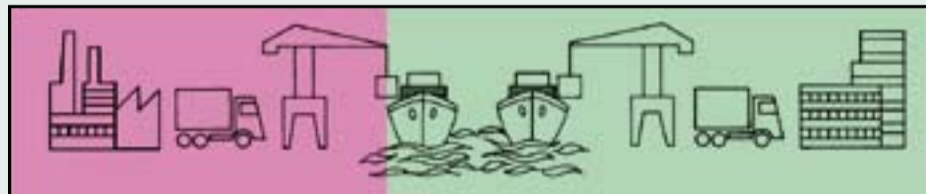
DOSSIER

En fonction de l'incoterm utilisé, acheteur et vendeur devront avoir à l'esprit quand a lieu le transfert de la prise en charge de la marchandise avec tous les **risques qualitatifs, quantitatifs et financiers que cela comporte**.

Incoterm	Chargement	Transport	Déchargement
Départ « lieu de stockage »			
FOB fluvial			
Rendu déchargement acheteur			
Rendu Silo/Magasin			

risque du vendeur risque de l'acheteur

L'incoterm « **FOB Fluvial** » est le plus utilisé par EUREPI (90% environ) de part la position des silos répartis sur le Rhin de Seltz à Huningue lors de ses ventes aux agro-industriels.



Transfert de risque dans le cas du FOB Fluvial

L'incoterm « **Rendu Déchargement Acheteur** » est le plus utilisé par l'agriculteur lors d'une livraison à son organisme stockeur.

> Prix

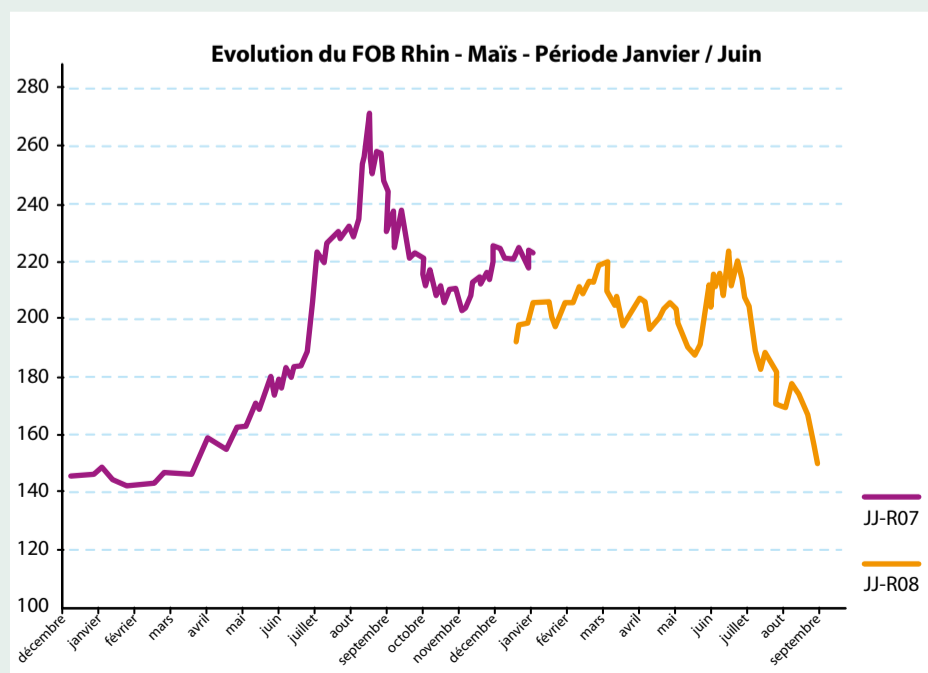
Un prix n'a de vraie valeur que s'il est accompagné de son incoterm. L'incoterm « FOB » étant le plus utilisé par EUREPI, la référence de notre marché directeur est naturellement le « FOB Rhin », équivalent à un « prix départ bateau arrimé port sur le Rhin ».

Si le prix est stipulé « hors majorations bimensuelles », l'acheteur paiera au vendeur, comme son nom l'indique, une majoration bimensuelle d'une date « base de départ » (juillet pour les céréales, variable pour les oléagineux) à « la quinzaine réelle de livraison », dont le montant est fixé par l'interprofession (0.47€/t pour les céréales – hors intervention, 0.91€/t pour les oléagineux).

Où trouver la valeur du marché à tout instant ? Les courtiers sont en permanence à l'écoute du marché et tentent de mettre en contact acheteurs et vendeurs. Ils savent estimer à tout moment l'offre et la demande sur les marchés qu'ils contrôlent. L'efficacité d'un courtier est mesurée par la qualité de l'information qu'il fournit à ses contreparties sur le marché. EUREPI peut alors réagir au plus vite.

Si acheteur et vendeur se rencontrent sur l'ensemble des termes du contrat, alors une affaire se traite à un prix appelé « **prix traité *** ». Dans le cas contraire, l'affaire ne se traite pas et le prix du marché n'est alors qu'un « **prix nominal *** », moyenne de prix entre le prix de l'acheteur et le prix du vendeur. A certaines périodes, le marché est animé c'est-à-dire qu'il est aisé d'en fixer la valeur, à d'autres il ne se passe rien et l'estimer devient alors plus délicat.

Chaque jour qui passe donne une valeur au marché pour une période d'exécution donnée. La succession des valeurs dessine le « marché » (cf. *courbe FOB Rhin Maïs – Exécution Janvier/Juin – Récolte 2007 et 2008*).



> Période d'exécution

C'est la période de livraison qui devra obligatoirement respecter la période définie dans le contrat. Elle devra en outre avoir lieu selon une procédure clairement établie et reconnue par l'ensemble des acteurs du marché, sous peine de conséquences financières importantes.

Il convient de distinguer deux périodes importantes dans l'exécution de la marchandise contractée : le **dégagement***, qui correspond à une exécution durant la période de récolte de tout tonnage ne pouvant être stocké, et l'**éloigné***, qui correspond à une exécution après la récolte, de la marchandise stockée. Le marché de dégagement est le plus souvent décoté par rapport au marché de l'éloigné. La décote est variable et fonction de l'offre et de la demande. Exceptionnellement, le marché sur le rapproché peut même être supérieur au marché sur l'éloigné.

> Mode et délais de paiement

> Arbitrage

Les règles générales de la contractualisation et de l'exécution d'un contrat sont reprises et approfondies dans un contrat cadre, dénommé contrat **incograin***. Pour chaque incoterm, il existe un contrat incograin, portant un numéro différent.

En cas de litige, ce sont les règles définies dans les **incograins*** qui font foi pour l'arbitrage entre les deux parties.

Incoterm	Train	Route	Fluvial
Départ			
FOB			n°15
Départ	n°18	n°19	
Rendu			
CAF			n°16
Rendu déchargement		n°20	
Rendu Silo/magasin		n°23	



2) Les différents marchés physiques

Pour une espèce donnée, il n'existe pas « **un** » marché physique, mais « **des** » marchés physiques.

A chaque point de chargement de production (contrat départ) ou de livraison (contrat rendu) correspond une cotation (incoterm + prix + qualité) dite « physique ».

Ramener deux marchés différents sur un même point de consommation, par un différentiel de transport, de frais d'entrée silos ou autres, permet de déterminer la **parité*** (ou encore **la base***) **entre ces deux marchés**.

Pays	Espèce	Incoterm	Lieu De Chargement De Livraison
Hollande	Maïs/Blé	CAF	Rotterdam
France	Maïs/Blé	FOB	Rhin
France	Maïs/Blé	FOB	Moselle
France	Maïs	FOB	Bordeaux
France	Blé	Rendu	Rouen
France	Blé	Rendu	Chalon/Modane
France	Maïs	Départ train	Centre
Hongrie	Maïs	FOB	Budapest
USA	Maïs	FOB	Golf
Brésil	Maïs	FOB	Paranagua
etc.

Liste non exhaustive

Exemple

Si : CAF Rotterdam = FOB Danube + Transport Danube

CAF Rotterdam = FOB Rhin + Transport Rhin

Et : Parité (Danube/Rhin) = FOB Danube – FOB Rhin

Alors : Parité (Danube/Rhin) = Transport Rhin – Transport Danube

Dire que **deux marchés** sont à **parité***, signifie qu'à un instant défini la parité « constatée » à cet instant est égale à la parité « théorique ».

La parité entre deux marchés est en **permanente évolution**, en fonction de l'évolution de l'offre et de la demande sur les différents marchés, de l'évolution des frais de transports etc.

3) L'utilisation des marchés physiques par EUREPI

EUREPI charge 100% de sa collecte sur le marché du Rhin.

Mais cela ne veut pas dire que le marché du Rhin soit le seul marché permettant à EUREPI d'élaborer son prix de vente.

Il se peut par exemple qu'EUREPI veuille marquer un prix même en l'absence d'acheteur sur son marché directeur. Il se peut également qu'en cas de sur-engagement constaté (cf. année de sécheresse) des tonnages soient recouverts sur d'autres origines, etc.

Dans cette optique EUREPI doit agir alors sur d'autres marchés, comme :

> Des marchés physiques, autres que le marché directeur du Rhin (FOB Moselle, FOB Bordeaux, Départ Centre, etc.)

> Le marché à terme européen EURONEXT (qui sera étudié dans le volet n°3).

Ne pas oublier que toute position prise sur un marché autre que le marché directeur devra être **débouclée*** avant la fin de la période d'exécution, sous peine bien sûr de voir exécuter le contrat.

Une vente devra être rachetée, un achat revendu avec à la clef une perte à encaisser ou un gain à réaliser.

L'exemple ci-dessous permet d'illustrer ce mécanisme qu'il faut assimiler :

EUREPI souhaite vendre à 102€/t, mais il n'existe aucun acheteur à ce jour sur son marché directeur. Aucune affaire ne se traite.

EUREPI va donc se tourner vers un autre marché. Imaginons en outre que ce marché soit généralement à parité de 2€/t avec son marché directeur. EUREPI va donc vendre sur cet autre marché au prix de 100€/t (102€/t – 2€/t parité) pour **marquer son prix objectif**.

Marché directeur	Marché non directeur ou terme
Théorique 102€/t (si parité 2€/t)	Vente 100€/t

Un jour ou l'autre, sous peine d'aller à l'exécution, EUREPI va devoir **déboucler sa position***.

Au moment où EUREPI pourra vendre sur son marché directeur, EUREPI rachètera simultanément les positions prises auparavant sur le marché non directeur.

Selon la direction du marché, deux cas se présentent :

1. Le marché baisse :

Si le marché baisse, EUREPI vendra à 98€/t sur son marché directeur et devra simultanément déboucler sa position sur le marché sur lequel il a déjà pris position. A parité de 2€/t, EUREPI rachètera sa position à 96€/t.

Marché directeur (Rhin)	Marché non directeur ou terme
si le marché baisse	Achat 96€/t (parité 2€/t)
Vente 98€/t	Gain 4€/t
Final 98€/t + 4€/t, soit 102€/t	← (vente initiale à 100€/t)

L'affaire se soldera par une vente à 98€/T et un gain de 4€/t, soit un équivalent de **102€/t, le prix souhaité par EUREPI sur son marché directeur**.

2. Le marché monte :

Si le marché monte, EUREPI vendra à 108€/t sur son marché directeur et devra simultanément déboucler sa position sur le marché sur lequel il a déjà pris position. A parité de 2€/t, EUREPI rachètera sa position à 106€/t.

Marché directeur (Rhin)	Marché non directeur ou terme
si le marché monte	Achat 106€/t (parité 2€/t)
Vente 108€/t	Perte -6€/t
Final 108€/t - 6€/t, soit 102€/t	← (vente initiale à 100€/t)

L'affaire se soldera par une vente à 108€/T et une perte de -6€/t, soit un équivalent de **102€/t, le prix souhaité par EUREPI sur son marché directeur**.

! Sécuriser un prix semble être facile.

Il faut pourtant **maîtriser « le risque de parité* »** (appelé « **risque de base*** »). La parité n'est pas figée et évolue dans le temps, répondant elle-même à la loi de l'offre et de la demande.

! Risque de parité : imaginons une **parité évolutive** dans notre exemple. Si **notre parité initiale de 2€/t est égale à -1€/t au moment du rachat** des positions (cf. en raison de forte demande sur notre marché directeur), que vaudrait alors **le prix final lors du débouclage de nos position par rapport à notre objectif de départ** (102€/t initial) ?

1. Reprenons à nouveau notre exemple avec un marché qui baisse :

Si le marché baisse à 98€/t sur son marché directeur, la position se débouclera à 99€/t compte tenu de l'évolution de la parité. Le prix final sera de 99€/t, inférieur de -3€/t au prix objectif.

Marché directeur (Rhin)	Marché non directeur ou terme
si le marché baisse	Achat 99€/t (parité -1€/t)
Vente 98€/t	Gain 1€/t
Final 98€/t + 1€/t, soit 99€/t	← (vente initiale à 100€/t)

2. Reprenons à nouveau notre exemple avec un marché qui monte :

Exercez-vous : si le marché monte à 108€/t, alors que vaut le prix de vente final ? et quelle est la perte ou le gain par rapport au prix objectif ?

Marché directeur (Rhin)	Marché non directeur ou terme
si le marché monte	Achat ?€/t (parité -1€/t)
Vente 108€/t	Perte ?€/t
Final ?€/t	← (vente initiale à 100€/t)

Voir solution page 6, en bas de page.

4) Les règles du jeu : le non respect des termes du contrat

Le commerce des céréales est **bien réglementé**.

Une vente traitée engage à la fois le vendeur et l'acheteur.

Quelle que soit la situation (sécheresse avec perte de disponible, problème de qualité liée à la météorologie ou autre, etc.) **le vendeur, tout comme l'acheteur, s'est engagé à respecter l'ensemble des termes du contrat**.

Le vendeur devra fournir le tonnage et la qualité contractés, au prix, dans les délais de livraison définis par le contrat et l'acheteur devra les recevoir selon les termes du contrat.

Tout manquement à ces engagements se traduit par une « **mise en défaut*** » de l'une ou l'autre des parties avec des **conséquences financières importantes** dans les contextes de fortes évolutions de cours connues ces dernières années.

Mise en défaut du	Action du	Marché	
		Hausse	Baisse
Vendeur	Acheteur	Facture différence*	Annulation contrat
Acheteur	Vendeur	Annulation contrat	Facturation différence*

*Différence : écart entre le prix du marché et le prix du contrat

En cas de litige, la chambre arbitrale de Paris est là pour départager les plaignants.

Résumé et conseils EUREPI

Le « FOB Rhin » : notre marché de référence...	<ul style="list-style-type: none"> > C'est vrai pour le maïs. Le marché est très liquide*, il se passe toujours quelque chose. > Pour le blé, préférer la Moselle, au risque de parité ou base* prêt pour fixer les prix. Mais l'exécution a lieu sur le Rhin. > Surveiller les marchés concurrents pour anticiper les évolutions.
Un contrat c'est... :	> Neuf critères à respecter obligatoirement .
Respecter les règles de mise en marché :	<ul style="list-style-type: none"> > Tout tonnage contracté devra être livré au prix et selon la qualité sous peine de se voir mis en défaut, quelque soit l'évolution du marché, avec des conséquences financières importantes. > Ne pas engager plus que son disponible avant récolte : surveiller les phases critiques d'élaboration du rendement (tonnage et qualité) pour estimer le rendement.
Connaître les incoterms :	<ul style="list-style-type: none"> > Pour comparer des choses comparables. > Pour comprendre la presse spécialisée.
Surveiller les parités	> Pour ne pas faire de fausses bonnes affaires .

* Glossaire :

Définition de certains termes que vous pouvez entendre, lire... qu'il faut connaître :

Addendum technique	Contrat reprenant les caractéristiques techniques et les réfections en cas de leur non respect.
Déboucler une position	Effectuer l'acte inverse d'une opération initiale sur un marché non directeur (pas de livraison envisagée). Prévoir d'encaisser une perte, ou de réaliser un gain.
Etre à parité	Si l'écart à un instant donné entre deux marchés est égal à l'écart théorique, alors les marchés sont à parité.
Etre « long »	Avoir quelque chose à vendre... mais aussi avoir trop acheté.
Etre « short »	Avoir quelque chose à acheter... mais aussi avoir trop vendu.
Incograin	Contrat reprenant les règles générales de commercialisation et d'exécution pour un incoterm donné.
Incoterm	Règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux.
Majoration bimensuelle	Montant forfaitaire payé par l'acheteur, rémunérant le vendeur pour le stockage effectué avant l'exécution de la livraison.
Marché Dégagement	Période de livraison pendant la récolte.
Marché Eloigné	Période de livraison après la récolte.
Marché Liquide	Marché où il se passe « quelque chose »...
Mettre en défaut	Un non respect des critères liés à un contrat par l'une des contreparties, entraîne sa mise en défaut par la partie adverse, avec ses conséquences financières importantes.
Parité	Ecart entre deux marchés.
Prix nominal	Prix non traité, moyenne entre le prix auquel on peut trouver un acheteur et un vendeur.
Prix traité	Prix auquel un contrat a été traité.
Risque de parité (risque de base)	Risque créé par l'évolution dans le temps de la parité dans des opérations de débouclage de position.
S.L.M	Saine, Loyale et Marchande : répondant aux normes qualitatives légales, réglementaires et administratives en vigueur.

Solution de l'exercice de la page 5 : Perte sur marché non directeur : -9€/t, prix final : 108€/t - 9€/t : 99€/t, soit une perte par rapport au prix objectif de -3€/t

Le Comptoir s'engage dans le développement durable (DD)

Tarte à la crème ou enjeu stratégique ? Effet de mode ou évolution nécessaire ? La presse regorge d'articles consacrés au « DD ». Le monde associatif est en ébullition, des dizaines d'entreprises manifestent le désir d'en tenir compte, les gouvernements décident de créer des « ministères du développement durable »... Et si notre Conseil d'administration a pris la décision de tenter l'aventure, c'est dans un état d'esprit conscient et réaliste que la coopérative travaille le sujet. Nous aurons l'occasion d'y revenir plus longuement dans les prochains numéros du *Fil des saisons*. En attendant, petit tour de quelques vérités importantes à rappeler.

Le DD, c'est tout sauf une manière de mettre de l'écologie partout

Petit retour en arrière. Jusque dans les années 1900, l'entreprise est exclusivement économique. Avec la montée en force des revendications sociales – dont la création des coopératives agricoles est un exemple flagrant de besoin de plus d'équité entre les hommes⁽¹⁾ –, l'entreprise devient économique ET sociale. Elle le sera pendant près d'un siècle. Mais à partir des années 70, une prise de conscience s'opère : les ressources s'épuisent plus vite que ce que la Terre ne peut régénérer. Il faut donc penser autrement son rapport avec le milieu environnant, de manière à ce que les générations futures ne soient pas lésées. Nous en arrivons donc à une entreprise durable, qui devient économique, sociale ET environnementale.

Le DD, c'est une manière de gérer globalement l'entreprise

Une entreprise est durable quand ses dirigeants mettent tout en œuvre pour qu'elle soit encore là demain, toujours plus forte. La gestion économique doit évidemment être sans faute, mais dans un contexte social le plus apaisé possible et dans une prise en compte approfondie de son environnement, de ses ressources, de ses relations avec son entourage, de la maîtrise des risques. Ce dernier point est d'ailleurs majeur : mal connaître les risques (environnementaux, mais pas seulement), c'est fragiliser l'entreprise par ignorance. A l'inverse, bien les connaître, les discuter avec le monde qui nous entoure, c'est s'organiser pour qu'un événement négatif ait le moins de chance possible de survenir. C'est donc un moyen de gagner en sérénité.



Collecte d'emballages vides au Comptoir Agricole

Le DD, c'est un moyen de justifier certaines actions pas toujours bien comprises

L'entreprise n'est pas seule sur son territoire. Pour être pérenne, elle doit avancer, innover, décider, prospérer... mais elle doit expliquer ses choix. Par exemple, si notre coopérative soutient une productivité forte des parcelles de ses adhérents, elle doit le faire en analysant les risques, les dangers, les incompréhensions que suscitent telles ou telles pratiques. Et elle doit échanger avec ceux qui ne le comprennent pas. Etre durable, c'est aussi savoir s'expliquer.

⁽¹⁾ Est-il utile de rappeler que le Comptoir Agricole a été fondé en 1905 sous l'impulsion de quelques précurseurs ? L'idée était bien de gérer en commun des outils de collecte, de commercialisation et de valorisation. Tout en facilitant la transmission d'un patrimoine d'une génération à une autre. N'était-ce pas du « durable » avant l'heure ?

EXTRANET : LE COIN D'ARIANE

Le Fil d'Ariane se dote d'un plan prévisionnel de fumure

Depuis deux ans, le Comptoir vous propose un outil – en ligne – d'enregistrement des pratiques culturales. C'est la société Néotic qui nous le fournit. Nous l'avons baptisé Fil d'Ariane. Plusieurs centaines de producteurs y ont accès. Mais il manquait cruellement un outil capable de réaliser un plan prévisionnel de fumure (PPF). Ce sera chose faite avec le module Azolis, d'Arvalis - Institut du végétal. En accord total avec notre manière de concevoir l'informatique chez les producteurs – c'est-à-dire sans logiciel installé mais un accès par internet aux outils métier – cette « brique métier » sera cohérente avec votre logiciel. Fini la double saisie pour faire son plan de fumure !

Depuis un an, Arvalis et Néotic travaillent ensemble pour intégrer le calcul du plan de fumure dans la solution 100% internet de suivi parcellaire que le Comptoir a choisi de déployer. Toute la complexité réside dans le fait de faire « dialoguer » des systèmes très différents à la base. A partir du printemps 2009, les informations définissant la parcelle ainsi que son assolement pourront être automatiquement transmises du Fil d'Ariane vers la « brique » qui calculera le PPF, évitant ainsi une double saisie souvent fastidieuse et surtout ennuyeuse.

Rien ne sera donc à saisir dans l'outil PPF ? Bien évidemment, quelques informations indispensables pour la précision du conseil pourront être demandées en complément de ce que l'agriculteur a déjà saisi dans Fil d'Ariane. Par exemple les reliquats d'azote mesurés, ou un peu d'historique supplémentaire sur la parcelle (intercultures ou anté-précédent par exemple).

Concrètement, que devra faire l'agriculteur qui souhaite élaborer un PPF ?

Dans Fil d'Ariane, vous avez saisi les informations du genre type de sol, culture, rendement, etc. Vous sélectionnez les parcelles pour lesquelles vous souhaitez faire un PPF et vous cliquez sur « demander un conseil ». Fil d'Ariane envoie – automatiquement via internet – les données dans l'outil PPF. Une fois dans cet outil de fertilisation azotée d'Arvalis, non seulement vous êtes automatiquement reconnu, mais vos données sont immédiatement prises en compte. Il ne vous reste plus qu'à compléter



éventuellement votre dossier avant de générer votre PPF.

Dans le cas d'une utilisation pluri-annuelle de la solution, l'exploitant retrouvera-t-il ses parcelles et ses calculs d'une année sur l'autre ? Bien évidemment, tout ce que vous faites cette année, vous n'aurez pas à le refaire l'an prochain. L'outil de calcul et de génération du PPF gardera en mémoire votre dossier et le conseil qui lui est associé.

Comment accéder à ce nouveau service ? L'outil PPF n'est accessible qu'aux adhérents déjà connectés sur ariane.coop et bénéficiant du module Fil d'Ariane. Il vous sera présenté en détails au cours de réunions cet hiver. Ce sera un service payant.

La gestion de l'azote selon Arvalis



Alors que le prix des engrais s'en-voles, nous observons un durcissement des contraintes réglementaires lié à l'utilisation des engrais, organiques et minéraux. Le quatrième programme de la Directive Nitrates est en cours de rédaction. Gérer au mieux la fertilisation de ses parcelles pourrait devenir un enjeu important dans les années qui viennent. Les outils existent. Encore faut-il les connaître pour un agriculteur afin de les utiliser de

façon pratique. *Au Fil des Saisons* a demandé à Nicolas Fontaine, ingénieur internet au service communication d'Arvalis-Institut du végétal, de nous décrire les outils existants.

Au Fil des saisons : M. Fontaine, pourriez vous nous décrire votre outil (Azolis) ? A quoi sert-il ?

Nicolas Fontaine : Il s'agit d'un outil d'aide à la décision sur internet qui permet de déterminer au plus juste la dose totale d'engrais azotés à apporter sur chacune des parcelles de l'exploitation.

AFDS : En pratique, comment fonctionne-t-il ?

N.F. : L'utilisateur renseigne les informations relatives à la parcelle (nom, historique, etc.), à la culture en place (objectif de rendement, variété, etc.) et obtient la dose d'azote conseillée pour la parcelle. Le calcul est basé sur la « méthode du bilan » de masse ou de l'équation d'efficacité (CAU) selon le département de l'utilisateur, il tient compte – entre autre – de la mesure de reliquat sortie hiver ou de l'estimation de celui-ci selon le climat local.

Dans la pratique, afin d'aider l'agriculteur dans le paramétrage des calculs (ce qui permet d'augmenter la pertinence des calculs effectués), certaines données de la parcelle sont pré-renseignées : le choix de la petite région agricole et du type de sol permet par exemple de proposer à l'utilisateur des valeurs de paramètres qu'il peut adapter à son contexte s'il le juge nécessaire (caractéristiques agronomiques des sols, objectifs de rendements, etc.).

Bien évidemment, il est possible d'ajuster la dose totale autant de fois que nécessaire pendant la campagne (avant l'utilisation des outils de pilotage), en fonction de l'évolution de la culture et du climat. Les données saisies sont intégralement sauvegardées sur le serveur, en toute sécurité, et sont retrouvées à chaque utilisation.

AFDS : Vous parlez de serveur, c'est-à-dire un ordinateur basé chez vous et qui centralise et stocke les données en toute sécurité... Cela veut dire qu'Azolis est un outil disponible uniquement via internet ?

N.F. : Oui. C'est le choix que nous avons fait. Cela permet de le faire évoluer en permanence — si besoin — sans que l'utilisateur ait besoin d'effectuer une mise à jour sur son ordinateur. Tout en permettant à un technicien éventuel d'aider un producteur à distance.

AFDS : Comment le décririez-vous par rapport aux contraintes réglementaires ?

N.F. : Cet outil utilise les méthodes officielles de calcul, mais à l'échelle de la petite région agricole. Il est donc au plus proche de la réglementation en vigueur.

AFDS : Qu'en pensent les producteurs qui s'en servent aujourd'hui ?

N.F. : Nos clients actuels l'apprécient pour sa simplicité d'utilisation car beaucoup d'informations sont pré-renseignées. Alors même qu'il permet d'affiner les calculs de façon très pointue en personnalisant les valeurs des paramètres à prendre en compte. Les synthèses directement imprimables depuis l'outil permettent de conserver une trace papier du conseil facilement archivable, tout comme le bulletin de conseil détaillant les calculs effectués. C'est rassurant de pouvoir prouver que l'on ne fait pas n'importe quoi et que l'on s'appuie sur les conseils d'un institut technique reconnu pour fertiliser ses parcelles en apportant la bonne dose au bon moment sur la bonne parcelle.

AFDS : Azolis, c'est l'azote... Mais pour le reste ? Quelle évolution pour le phosphore (P) et le potassium (K) ?

N.F. : Aujourd'hui, seul l'azote fait l'objet de contraintes administratives. Mais demain, ce sera au tour du P et K. Alors, forcément, ARVALIS-Institut du végétal travaille à faire l'équivalent avec son outil Plani-LIS® afin de permettre aux agriculteurs de pré-renseigner les parcelles dans cet outil à partir de leur outil existant (Agréo), sans devoir effectuer une double saisie.

Le Comptoir toujours aux côtés des Jeunes Agriculteurs



Quand une exploitation est belle, c'est toute l'agriculture qui en bénéficie. Raison de plus pour souligner le travail effectué par les gagnants du concours des fermes fleuries. A noter les 1er prix obtenus par Adam Marlène, Krau Béatrice, Hetzer Marie-Louise et Ritti Roger. Félicitations !

Réunions techniques : à vos agendas !

Nos adhérents sont invités à se rendre massivement aux réunions techniques aux dates et lieux suivants (début des réunions à 13h30, sauf Thal Drulingen à 19h30) :

Ebersheim, Ferme auberge Trau, le 14 janvier ; Sessenheim, restaurant A la Croix d'Or, le 15 janvier ; Schwindratzheim, restaurant Au Bœuf, le 16 janvier et Berg, restaurant Au Cygne le soir même ; Hohwiller, restaurant Au Bœuf, le 19 janvier ; Dossenheim-Kochersberg, salle des fêtes, le 20 janvier ; Erstein, à la Fescherhett, le 21 janvier.

Déchets agricoles : la collecte des PPNU approche



Comme promis, les produits phytosanitaires non utilisables (PPNU) seront collectés le 27 janvier prochain. Les sites de Thal, Seebach, Hochfelden, Molsheim et Erstein seront spécialement équipés pour l'occasion. Merci à ceux qui ont renvoyé les formulaires de préinscription. D'après les retours, nous devrions dépasser les 2 tonnes dans le périmètre « Comptoir ». Notez bien la date ! Cette opération est coordonnée avec la Chambre d'agriculture et Adivalor.

Bonne retraite !

A Seebach, Bernard Niess a fait valoir ses droits à la retraite. De même que « madame » Denise Martin, assistante commerciale, après pratiquement 42 années de présence. Encore merci !

Rajeunissement sur le terrain



Dominique Meyer, technico-commercial jusqu'en janvier 2009, sera remplacé par Olivier Kempf. L'équipe « espaces verts » s'étoffe quant à elle avec l'arrivée de Laurence Dumas. Nous leur souhaitons la bienvenue.

Unter Uns

D'r alt Kalender. (Am Nejoahrsmorje 1965)

Hab hitt de alt Kalender rabgenomme,
s'Babier isch gäl, er isch e Johr do ghängt,
e Nejer het de Platz jetz ingenomme,
d'r Kohlehändler het m'r denne gschenkt.
Un glich haw'ich ne halt au durchgegückt,
es wisse's andri grad so guet wie ich,
uf was m'r do zuem allererschte blickt,
mir mache's alli so, mir lueje glich
wie sich's am nächscte Wihnachtsfescht verhalt,
ob's widder e paar Däj git ze fiere,
de quatorze Juillet nit uf e Sundaa fallt,
domit mir jo kein freijer Daa verliere ?

D'r alt Kalender het sini Plicht gedon
er muess sine Platz im Neje uewerlonn.
Ein Johr um's ander geht e so voruwer,
un mir wäre jedesmol älter druewer.
Es isch mir dess Johr s'nämlich widder gange,
so wie dess schun e paar Johr isch d'r Fall,
ich hab dess neje Johr im Bett angfange
ich hab Sylveschter gfiert uf'em Fedderball.
Ich hab guet geschlofe bis am frueje morje,
fuehl unterm Plumon mich so guet geborje.
Wer in d'r Nacht guet schloft begeht kein Suend,
un vun dem Schiesse bin ich halt kein Frind.
Un wenn no d'Glocke litte falt ich d'Händ

un loss mich mahne dass au kummt de Daa,
wo mini Läweszitt wohl geht ze End,
wo mir ertoent de letschte Stundesclaa.

Hab hitt de alt Kalender rabgenomme,
un hab noch emol gegückt was drowe steht,
un hab im Geischt noch emol durchgenomme
was sich so's Johr durch alles abspielt het.
S'stehn kleini Sache drowe, dess un jens,
mol isch's eb's nettes gsin, mol wenjer schoens.
E Hochzitt isch gsin, un e Geburtsdaasfier,
no han m'r emol gemacht e Ferieduer,
un au d'r Tod het e Kritzel ningemolt,
am Daa wo er de alte Babbe gholt.

So gehn Freid un Leid im Läwe Hand in Hand,
uf'em alte Kalender stehn se näwenand,
un uf'em Neje wurd's so wittersch gehn,
am End wurd au uf ihm, manch Kritzel stehn.
De Wäj, wo wir betrette, kenne mir nit,
er lejt vor uns wie unbekanntes Land,
doch wisse mir : D'r Herr steht uewer unsrer Zitt,
un was au kummt, es kummt üs sinere Hand.

Ce texte est extrait de l'ouvrage « Nemm's mit Humor in d'r Heimetsproch » d'Elisabeth Kuntz, Editions Oberlin, Strasbourg 1979.

