

Au fil des saisons

LE JOURNAL DES ADHÉRENTS
DU COMPTOIR AGRICOLE



28 • ÉTÉ 2009

Et revoilà le temps des moissons

A l'heure où nous bouclons ce numéro, les premiers blés sont récoltés. Les poids spécifiques sont bons, tout comme les rendements. L'incertitude est de rigueur en ce qui concerne les mycotoxines. Mais c'est aussi le temps des semis pour ce qui est du développement durable, avec notre projet 360°. C'est aussi le temps de la réflexion quant à l'application de la Loi de Modernisation de l'Economie pour notre entreprise. Nous en faisons le zoom du trimestre.

Tous à Euromais 2009 !

La filière maïs rhénane, allemande et française, se met en ordre de marche pour vous permettre de faire un tour d'horizon complet de la culture du maïs. A Ostheim, du 11 au 13 septembre, sur 7 hectares, ne ratez pas l'occasion de découvrir ou redécouvrir tous les aspects de la céréale phare de notre région (agronomie, économie, environnement, transformation...). Le Comptoir Agricole vous y accueillera sur son espace dédié. En savoir plus sur www.euromais.fr



SOMMAIRE

DOSSIER

les fondamentaux
du marché des céréales #4 Pages 3 à 6



Page 2 La vie du Comptoir

Blés 2009 : cap sur la qualité

360° : le Comptoir rencontre ses parties prenantes

Page 7 Zoom

Loi de Modernisation de l'Economie (LME) :
les délais de paiement

Page 8 Les brèves du Comptoir

Témoignages

Dany Muller du Comptoir

Frédéric Hoffmann de l'imprimerie SICOP

EDITO

Il y a un an, nous remercions l'ensemble de nos adhérents pour le haut niveau de confiance qu'ils nous témoignaient à l'occasion d'une enquête réalisée par BVA. Cette confiance est le moteur indispensable qui permet d'investir, d'innover et d'alimenter sans cesse notre exigence de qualité. Avec 360°, notre engagement dans le développement durable, nous allons encore plus loin, en tenant compte de toutes nos parties prenantes. Nous sommes et nous resterons économiquement performants, sans quoi le Comptoir perdrait toute crédibilité. Mais nous pensons qu'une plus grande prise en compte des aspirations de la société qui nous entoure peut également nous aider à progresser. Le nouvel exercice comptable s'annonce plus tendu que le précédent, dans les exploitations comme dans la coopérative. Nous devons pourtant avoir les yeux fixés sur le long terme. Personne ne comprendrait que nous restions dans dix ans la même entreprise qu'aujourd'hui ! Merci de votre confiance. Nous ne vous décevrons pas.

André SCHUHLER
Directeur du Comptoir Agricole

Blés 2009 : cap sur la qualité

Gratuité du séchage jusqu'à 18% d'humidité, suivi du risque mycotoxines avec Qualimètre, traçabilité à la réception... Ces mesures font désormais partie du quotidien de l'adhérent et de sa coopérative. Nous voulons réduire au maximum le risque de déclassement de nos blés. Mais au prix de quels efforts ! A l'heure où nous rédigeons cet article, les moissons démarrent. Nous privilégions les commentaires de nos experts, pris à la volée.

Christian Lux : ça s'annonce plutôt bien

« Nous n'en sommes qu'au tout début, mais les PS sont bons. Y compris pour l'orge. Les premiers rendements oscillent entre 70 et 75 quintaux par hectare. L'incertitude reste de mise quant à la qualité finale car les pluies, si elles devaient se prolonger, pourraient causer des dégâts. Quant au colza, la bonne surprise vient des rendements. Malgré le parasitisme (mélighètes, altises), le prolongement de la phase de floraison par un temps plus frais a permis aux plantes de mieux et plus fleurir. »

Antoine Wuchner (Eurépi) : dans l'attente de nouveaux éléments

« Les fondamentaux du marché restent lourds si la récolte se confirme. La vague de chaleur que nous avons connue fin juin et la période pluvieuse qui lui a succédé inquiètent les acteurs de la filière en ce qui concerne la quantité et aussi la qualité récoltée (teneur en mycotoxine, mais aussi poids spécifique, hagberg). Le marché reste nerveux, attendant des nouveaux éléments pour trouver une direction. »

Denis Fend : nous faisons le maximum

« Comme l'an passé, le séchage jusqu'à 18% est gratuit. Et chaque apport fera l'objet d'une prise d'échantillon pour une éventuelle analyse ultérieure de la qualité (teneur en mycotoxines ou temps de chute de Hagberg). C'est vrai, cela peut freiner les cadences à la réception, ce qui est toujours gênant les jours d'affluence. Mais si gagner du temps est important pour le pro-



ducteur, négliger la qualité peut avoir une incidence autrement plus importante. Et puis, il ne serait pas professionnel de négliger nos possibilités d'optimiser les lots de blés sains.»

Véronique L'Huillier : nous sommes à pied d'œuvre

« Nos adhérents ne le voient pas, mais avant que la collecte ne démarre, les techniciens passent dans certaines parcelles bien identifiées, et prélèvent des échantillons. En quelques heures, une analyse mycotoxines est effectuée par des tests ELISA (pour le DON et la zéralénone) au laboratoire du Comptoir Agricole. De cette manière, nous confirmons ou nous infirmons ce que nous prédisent les modèles de prévision. C'est une démarche lourde, coûteuse en temps et en ressources financières, mais c'est la seule qui permette dès le début de la collecte d'optimiser le tri et la logistique afin de mettre toutes les chances de notre côté. »

360° : le Comptoir rencontre ses parties prenantes

Nous l'avons programmé. Nous l'avons fait. Le 12 juin dernier, la coopérative réunissait plus de cinquante personnes pour leur présenter son projet de développement durable, co-conduit avec Idée Alsace et Coop de France. Et au final, des invités séduits.

Quarante-six organisations identifiées, et autant de personnes conviées. Presque toutes ont répondu par leur présence à cette matinée consacrée à notre projet. Des collectivités à nos fournisseurs, d'un client transformateur à une association environnementaliste, nos invités étaient surtout curieux de la manière avec laquelle une entreprise comme la nôtre allait aborder le concept même de développement durable. Le président Schaeffer pose clairement les bases de la discussion : « notre rôle est de transmettre cette coopérative dans les meilleures conditions de pérennité possible. Or les choses changent, sans même parler de la crise que nous traversons. Nous sommes une entreprise ouverte au débat, ce qui ne veut pas dire que nous sommes prêts à accepter n'importe quoi ». Le ton est donné. André Schuhler enfonce le clou : « nous n'avons qu'un seul but, celui d'épauler le plus efficacement possible les exploitations céréalières. Notre taille, notre position ainsi que le nombre de nos sociétaires sont la preuve que nous avons été performants. Si la société attend plus de nous, nous saurons en tenir compte. Mais nous serons aussi vigilants à ce que cela se fasse à la vitesse à laquelle les exploitations peuvent le supporter. Mais je suis confiant dans notre capacité collective à progresser rapidement dans le bon sens ».

Une méthode qui a fait ses preuves

Mais au fait, que va-t-il maintenant se passer ? Si l'objectif clairement affiché est d'essayer de produire un plan d'actions pour décembre 2009 – notre « T zéro » – la démarche consiste dans un premier temps à écouter les parties prenantes. Pour chacun des trente-quatre enjeux du développement durable, chaque personne invitée devra se prononcer à deux niveaux : cet enjeu est-il important pour une entreprise comme le Comptoir Agricole ? Comment se positionne le Comptoir Agricole en termes de performance vis-à-vis de cet enjeu ? Au final, quatre réunions de travail sont programmées sur juillet.



Ils ont dit...

Philippe Maillard, consultant Coop de France

« A l'heure de la mise en application des textes du Grenelle, les coopératives s'inscrivent résolument dans un développement qui privilégie avancées sociétales, performance économique et protection de l'environnement. Le Comptoir Agricole fait encore partie des toutes premières coopératives à se lancer dans le grand bain avec cette méthode. »

Le marché des céréales

Le risque de prix

Dans les trois derniers numéros de *Au fil des Saisons*, nous avons analysé et présenté en détail comment il était possible de faire face à la volatilité des marchés en prenant des positions sur un autre marché physique que le marché directeur, exercice assez compliqué pour un producteur. Voire même directement sur le marché à terme, mettant en évidence de nouveaux risques : le « *risque de parité* » entre les marchés physiques et le « *risque de base* » entre le marché physique directeur et le marché à terme.

Mais quel que soit le marché sur lequel tout vendeur prend des positions (achat/vente), il fait alors face à chaque instant à un autre risque : le « *risque de prix* ». Que se passe-t-il si le marché monte ou si le marché baisse ?

Nous définirons dans ce dernier volet ce que l'on entend par « *risque de prix* ». Nous analyserons à partir d'exemples concrets comment et sous quelles conditions il est possible de « couvrir » ce risque. Pour les plus initiés ou ceux qui veulent le devenir, nous donnerons également un aperçu plus détaillé des options disponibles sur le marché, outils de gestion des « *risques de prix* ».

La question fondamentale

La question fondamentale à se poser avant d'agir sur un marché est la suivante : **Mon prix est-il fixé ?**

1) Risque « vendeur »

Répondons simplement à la question fondamentale : le prix est-il fixé ? Autrement dit, moi vendeur, ai-je vendu ou n'ai-je pas vendu ? Dans les deux cas, moi vendeur, je suis en « **risque de prix** ».

Prix fixé	Risque Vendeur ↑
Prix pas fixé	↓

- Si j'ai vendu, **le prix est fixé**, le risque de prix est **à la hausse**.
Exemple : je vends à 120 €, le marché monte... j'aurais pu mieux faire, dû attendre, etc.
- Si je n'ai pas vendu, **le prix n'est pas fixé**, le risque de prix est **à la baisse**.
Exemple : le marché vaut 120 €, si le marché baisse... j'aurais dû vendre, cela va remonter, etc.

Ce sont les risques auxquels est exposé EUREPI lorsqu'il vend aux I.A.A (Industries Agro Alimentaires), mais aussi les risques auxquels sont exposés les agriculteurs qui vendent à EUREPI.

2) Risque « acheteur »

Répondons une fois de plus à la question fondamentale : le prix est-il fixé ? Autrement dit, moi acheteur, ai-je acheté ou n'ai-je pas acheté ? Dans les deux cas, moi acheteur, je suis une nouvelle fois en « **risque de prix** ».

Prix fixé	Risque Acheteur ↓
Prix pas fixé	↑

- Si j'ai acheté, **le prix est fixé**, le risque de prix est **à la baisse**.
Exemple : j'achète à 120 €, si le marché baisse... j'aurais pu mieux faire, dû attendre, etc.
- Si je n'ai pas acheté, **le prix n'est pas fixé**, le risque de prix est **à la hausse**.
Exemple : le marché vaut 120 €, si le marché monte... j'aurais dû acheter, cela va rebaisser, etc.

Ce sont les risques auxquels sont exposés les I.A.A lorsqu'elles achètent à EUREPI, mais aussi les risques auxquels est exposé EUREPI lorsqu'il achète aux agriculteurs.



3) La Chaîne des risques de prix

Fort de cette analyse, il est aisé de mettre en place la « chaîne des risques de prix », schématisée ci-dessous :

Agriculteur	Vendeur	Acheteur	EUREPI	Vendeur	Acheteur	I.A.A
	Risque Vendeur	Risque Acheteur		Risque Vendeur	Risque Acheteur	
Prix fixé	↑	↓		↑	↓	
Prix pas fixé	↓	↑		↓	↑	

La couverture des risques

À la lecture du paragraphe précédent il est possible de résumer la situation de la sorte :

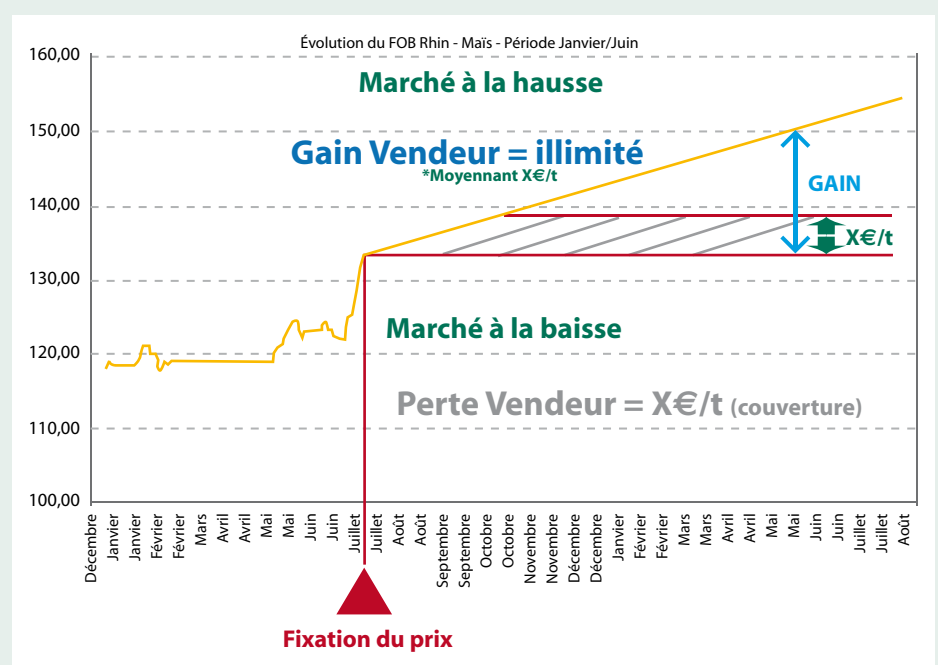
- > Quoique je fasse, acheteur ou vendeur, je suis toujours en « **risque de prix** ».
- > La nature du risque est différente que le prix soit fixé ou non.

Dans la suite de l'analyse, nous nous mettrons dans **une position vendeur sur le marché**.

a) Je vends (je fixe mon prix)

<table border="1"> <tr> <td>Prix fixé</td> <td>Risque Vendeur ↑</td> </tr> </table>	Prix fixé	Risque Vendeur ↑	<ul style="list-style-type: none"> • Mon prix est fixé (j'ai vendu), mon risque est à la hausse. • Moi vendeur, si je le souhaite je peux « couvrir ce risque » en achetant (coût : X€/t) une « couverture risque à la hausse ». • Moyennant X€/t, je couvre (j'élimine) le risque à la hausse, ou autrement dit, je peux profiter de toute hausse du marché. Mon gain est illimité.
Prix fixé	Risque Vendeur ↑		

Exemple ci-dessus : Un vendeur qui fixe son prix (qui vend) à 134 €/t et achète X€/t une couverture du « risque à la hausse », **profitera de la hausse moyennant X€/t si le marché monte à 150 €/t**. Il améliorera donc son prix de vente initial de 134 €/t. **Si le marché baisse à 105 €/t, son prix de vente final sera de 134 €/t - X €/t.**

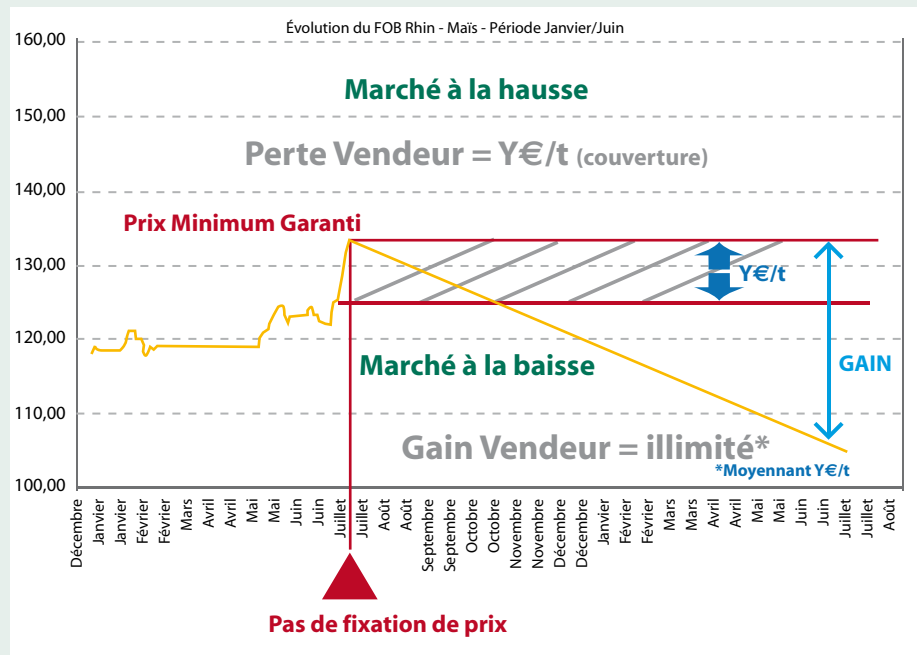


b) Je ne vends pas (je ne fixe pas mon prix)

<p>Prix pas fixé</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mon prix n'est pas fixé (je n'ai pas vendu), mon risque est à la baisse. • Moi vendeur, si je le souhaite je peux « couvrir ce risque » en achetant (coût : $Y \text{ €/t}$) une « couverture risque à la baisse ». • Moyennant $Y \text{ €/t}$, je couvre (j'élimine) le risque à la baisse, ou autrement dit je me protège de toute baisse du marché. Mon gain est illimité*.
----------------------	--

Exemple ci-contre : Un vendeur qui ne fixe pas son prix (ne vend pas) à 134 €/t mais achète $Y \text{ €/t}$ une couverture du « risque à la baisse », **vendra finalement 134 €/t - $Y \text{ €/t}$ si le marché baisse** à 105€/t.

Si le marché monte à 200 €/t, il n'utilisera pas sa couverture à la baisse, paiera $Y \text{ €/t}$, et pourra le cas échéant vendre à 200 €/t.



* : gain illimité jusqu'à une valeur nulle de marché

c) Le prix acompte

En fixant chaque année avant la récolte un prix acompte par espèce, l'organisme stockeur offre **deux couvertures** de « **risque de prix** » **GRATUITES** à l'agriculteur qui optera pour ce mode de commercialisation

<p>Prix Acompte = Deux couvertures de « risque de prix » GRATUITES</p>	<p><u>Couverture du « risque de hausse » :</u> > je profite de la hausse en touchant des compléments de prix en cas de hausse du marché sur la moyenne de vente de l'organisme stockeur.. > <i>je ne paye pas $X \text{ €/t}$.</i></p> <p><u>Couverture du « risque de baisse » :</u> > je me protège contre la baisse (prix minimum) en cas de baisse du marché. > <i>je ne paye pas $Y \text{ €/t}$.</i></p>
---	---

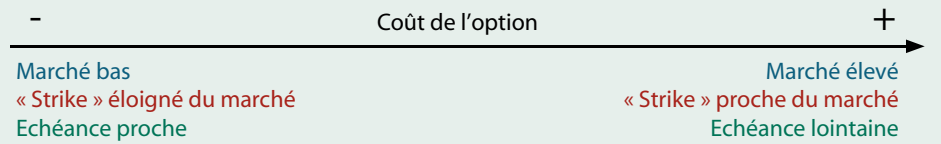
Les outils de gestion du risque de prix : les options

1) Les généralités

Ce sont les produits utilisés pour la gestion du risque de prix (couvertures). On distingue les options d'achat (appelées CALL) et les options de vente (appelées PUT).

Une option est caractérisée par plusieurs éléments :

Caractéristiques	Définition
Le type :	CALL (option d'achat) ou PUT (option de vente)
Le « strike » :	C'est le prix d'exercice de l'option, c'est-à-dire « le prix d'objectif », la garantie de prix
L'échéance :	C'est le délai de validité de l'option, appelé la maturité
Le coût :	C'est le coût de l'option, appelé la prime. Il est variable en fonction du prix du marché, du « strike », et de l'échéance de l'option (cf. schéma ci-dessous).



Il est **possible d'acheter ou de vendre des options d'achat et des options de vente, sur le marché physique** (payable à échéance) ou **sur le marché à terme** (plus chères et payables de suite).

Celui qui achète a la main et peut décider durant la période de validité **s'il exercera ou non son option**. Comme pour un contrat d'assurance, il peut à tout moment utiliser son assurance en cas de problème.

2) Des exemples simples pour bien comprendre

Grâce à ces exemples, en **lisant et analysant** bien chaque phrase, vous allez vous **familiariser avec le raisonnement lié aux options**.

Exercez-vous : que se passe-t-il si le marché monte et si le marché baisse en fonction du type de l'option que j'ai soit vendue et soit achetée à l'échéance ?

Action à l'échéance / Type option	Option d'achat CALL	Option de vente PUT
ACHAT EUREPI a la main	<p>EUREPI achète une option d'achat. Ex : 1.000 t de CALL 135€/t à 15€/t EUREPI a le droit d'acheter 1.000t à 135€/t, moyennant 15€/t. A l'échéance et en fonction du marché, il décidera d'acheter ou non les 1000t à 135€/t.</p> <p>Si le marché monte à 170€/t, EUREPI exerce l'option et achète 1.000t à 135€/t moyennant 15€/t (soit 150€/t net)</p> <p>Si le marché baisse à 105€/t, EUREPI n'exerce pas l'option et paye 15€/t.</p>	<p>EUREPI achète une option de vente. Ex : 1.000 t de PUT 135€/t à 15€/t EUREPI a le droit de vendre 1.000t à 135€, moyennant 15€/t. A l'échéance et en fonction du marché, il décidera de vendre ou non les 1000t à 135€/t.</p> <p>Si le marché monte à 170€/t, EUREPI n'exerce pas l'option et paye 15€/t.</p> <p>Si le marché baisse à 105€/t, EUREPI exerce l'option et vend 1.000t à 135€/t moyennant 15€/t (soit 120€/t net).</p>
VENTE EUREPI n'a pas la main	<p>EUREPI vend une option d'achat Ex : 1.000 t de CALL 135€/t à 15€/t L'acheteur de l'option a le droit d'acheter à EUREPI 1.000t à 135€, moyennant 15€/t. A l'échéance et en fonction du marché, EUREPI suivra la décision de son acheteur d'option.</p> <p>Si le marché monte à 170€/t, l'acheteur exerce l'option et achète 1.000t à EUREPI à 135€/t moyennant 15€/t (EUREPI vend net à 150€/t)</p> <p>Si le marché baisse à 105€/t, l'acheteur n'exerce pas l'option et paye 15€/t (EUREPI ne vend pas à 135€/t mais touche 15€/t).</p>	<p>EUREPI vend une option de vente Ex : 1.000 t de PUT 135€/t à 15€/t L'acheteur de l'option a le droit de vendre à EUREPI 1.000t à 135€, moyennant 15€/t. A l'échéance et en fonction du marché, EUREPI suivra la décision de son acheteur d'option.</p> <p>Si le marché monte à 170€/t, L'acheteur n'exerce pas l'option et paye 15€/t. EUREPI n'achète pas à 135€/t mais touche 15€/t.</p> <p>Si le marché baisse à 105€/t, L'acheteur exerce l'option et vend 1.000t à EUREPI à 135€/t moyennant 15€/t (EUREPI achète net à 120€/t).</p>

3) Les options et la couverture de risque

Pour bien comprendre, reprenons ensemble la stratégie de risque de prix pour EUREPI et complétons la par **un exemple précis**

Le marché : Que vaut-il aujourd'hui ?	P1 220€/t	P1 220€/t
<u>Question fondamentale :</u> Mon prix est fixé ?	OUI (Ce prix convient à EUREPI, EUREPI vend) Le marché vaut 220€/t, EUREPI vend.	NON (Ce prix ne convient pas à EUREPI, EUREPI ne vend pas) Le marché vaut 220€/t, EUREPI ne vend pas
Le « risque de prix » est	... à la hausse (Si demain le marché vaut 240€/t, EUREPI enregistre un manque à gagner de 20€/t)	... à la baisse (Si demain le marché vaut 180€/t, EUREPI enregistre un manque à gagner de 40€/t)
<u>Action sur le marché :</u> Le vendeur décide de couvrir son « risque »	Vente à prix P1 (risque à la hausse) + Achat CALL (P1 moyennant $X \text{ €/t}$) (droit d'acheter à P1 moyennant X) Le marché vaut 220€/t. EUREPI vend donc à 220€/t et décide de couvrir le risque à la hausse en achetant une couverture « risque à la hausse » moyennant 20€/t. Autrement dit : EUREPI vend à 200€/t net (220€/t - 20€/t) et peut optimiser son prix selon les variations du marché	Pas de vente à P1 (risque à la baisse) + Achat PUT (P1 moyennant $Y \text{ €/t}$) (droit de vendre à P1 moyennant Y) Le marché vaut 220€/t. EUREPI ne vend pas à 220€/t mais décide de couvrir le risque à la baisse en achetant une « couverture à la baisse » moyennant 30€/t en se garantissant 220€/t. Autrement dit : EUREPI a payé 30€/t une couverture « risque à la baisse » et peut optimiser son prix selon les variations du marché en se garantissant une vente nette à 190€/t (220€/t - 30€/t).

Que se passe-t-il pour EUREPI en fonction de l'évolution du marché ? Exercez-vous avant de lire les solutions.

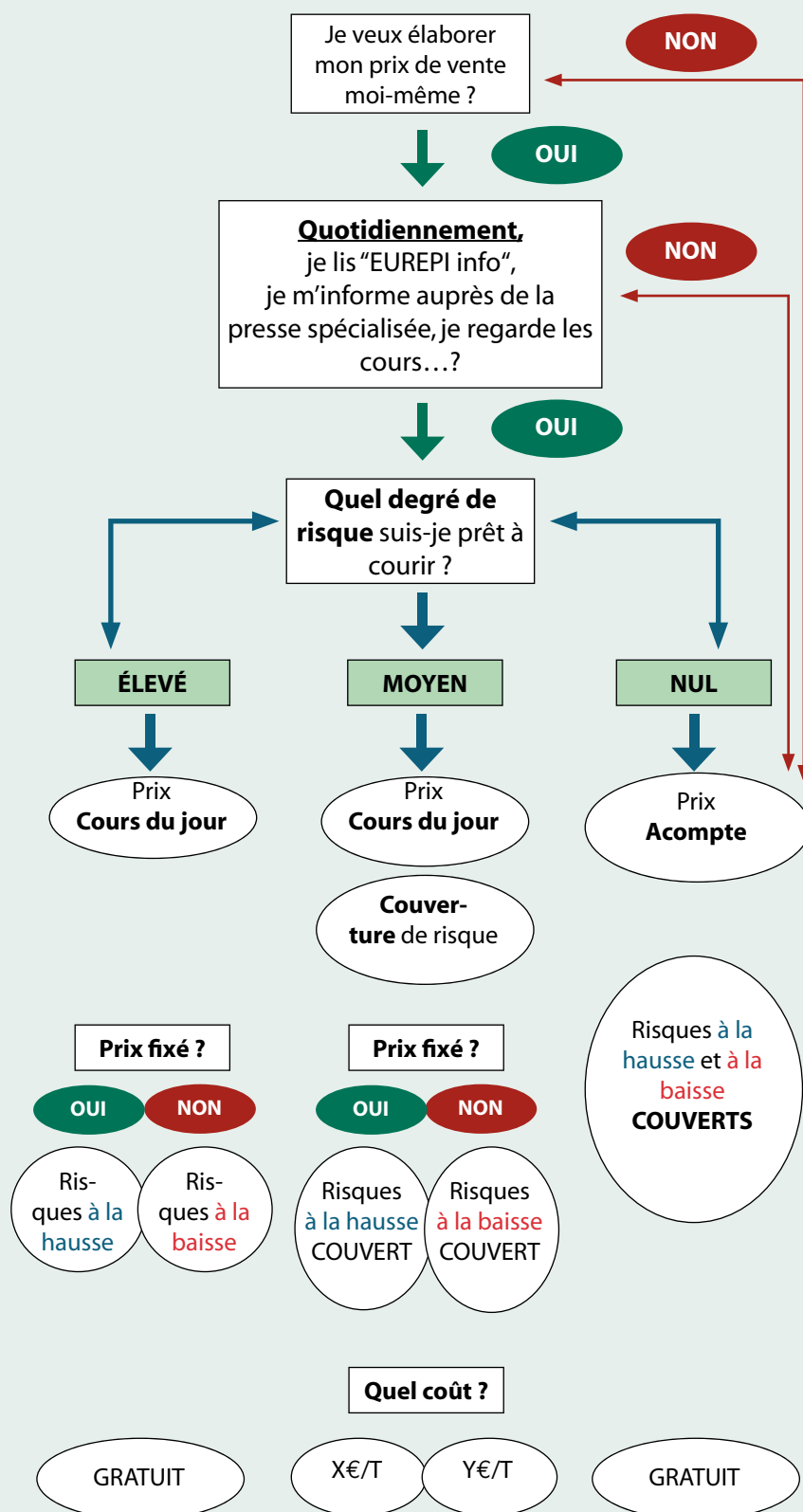
Bâtir sa stratégie

Il est nécessaire à tout vendeur de **connaître son prix objectif** et de **bâtir alors sa propre stratégie de mise en marché** en fonction du risque qu'il souhaitera prendre.

Structurellement long, l'agriculteur doit se **rapprocher de l'arbre de décision** stratégique ci-dessus pour savoir **s'il est réellement apte à s'engager sur la voie plus risquée** du « cours du jour » avec les conséquences qu'elle comporte.

<p>Le marché monte (P2 > P1 à l'échéance) (280€/t > 220€/t)</p>	<p>CALL exercé. (Achat à P1 moyennant X) Achat possible à P1 inférieur au prix du marché P2. <u>Synthèse du bilan :</u> Rappel succession d'actions 1) Vente à P1 2) Achat à P1 moyennant X 3) Vente à P2 > Bilan : Vente à P2-X Le marché vaut 280€/t 1) Rappel : EUREPI a vendu à 220€/t 2) EUREPI exerce sa couverture (rachat à 220€/t), moyennant ses 20€/t. 3) EUREPI vend au prix du marché, soit à 280€/t > Bilan EUREPI : V 220€/t et A 220€/t - A Couverture 20€/t + V 280€/t, soit vente nette à 260€/t (280€/t - 20€/t). Autrement dit : EUREPI, qui avait vendu à 200€/t net, a bénéficié de la hausse du marché entre 220€/t et 280€/t, soit 60€/t.</p>	<p>PUT non exercé (Pas de vente à P1 moyennant Y) Vente possible au prix du marché P2 supérieur à P1 <u>Synthèse du bilan :</u> Rappel succession d'actions 1) Pas de Vente à P1 2) Pas de Vente à P1 moyennant Y 3) Vente à P2 > Bilan : Vente à P2-Y Le marché vaut 280€/t 1) Rappel : EUREPI n'a pas vendu à 220€/t. Il s'est pourtant garanti 220€/t moyennant 30€/t. 2) EUREPI n'exerce pas sa couverture, mais paye ses 30€/t. 3) EUREPI vend au prix du marché, soit à 280€/t. > Bilan EUREPI : A Couverture 30€/t + V 280€/t, soit vente nette à 250€/t (280€/t - 30€/t). Autrement dit : EUREPI s'est protégé de la baisse moyennant 30€/t en se garantissant une vente nette à 190€/t (220€/t - 30€/t). À l'échéance, n'ayant pas vendu, il profite de la hausse en vendant à 280 €/t soit une vente nette de 250€/t (280€/t - 30€/t).</p>
<p>Le marché baisse (P2 < P1 à l'échéance) (115€/t < 220€/t)</p>	<p>CALL non exercé. (Pas d'achat à P1 moyennant X) Achat possible au prix de marché P2 inférieur à P1. <u>Synthèse du bilan :</u> Rappel succession d'actions 1) Vente à P1 2) Pas d'achat à P1 moyennant X > Bilan : Vente à P1-X Le marché vaut 115€/t 1) Rappel : EUREPI a vendu à 220€/t 2) EUREPI n'exerce pas sa couverture (pas de rachat à 220€/t), moyennant ses 20€/t. 3) EUREPI ne revend au prix du marché > Bilan EUREPI : V 220€/t et A Couverture 20€/t, soit vente nette à 200€/t (220€/t - 20€/t). Autrement dit : La hausse n'a pas eu lieu (marché à 115€/t), mais EUREPI avait vendu à 220€/t moyennant 20€/t soit au prix net de 200€/t.</p>	<p>PUT exercé. (Vente à P1 moyennant Y) Revente à P1 supérieur au prix du marché P2. <u>Synthèse du bilan :</u> Rappel succession d'actions 1) Pas de vente à P1 2) Vente à P1 moyennant Y 3) Pas de vente à P2 > Bilan : Vente à P1-Y Le marché vaut 115€/t 1) Rappel : EUREPI n'a pas vendu à 220€/t. Il s'est garanti 220€/t moyennant 30€/t. 2) EUREPI exerce sa couverture (vente à 220€/t) moyennant ses 30€/t, soit une vente nette de 190€/t. 3) EUREPI ne revend pas au prix du marché. > Bilan EUREPI : V 220€/t avec A couverture moyennant 30€/t, soit vente nette à 190€/t (220€/t - 30€/t) Autrement dit : EUREPI, qui n'avait pas vendu, s'était protégé contre la baisse du marché en se garantissant 220€/t, moyennant le prix de sa couverture, soit 30€/t.</p>

Arbre de décision



Certains agriculteurs veulent élaborer leur prix de vente eux même. Ils encourent donc des risques de prix. Ils doivent être au marché tous les jours, s'informer, lire.

D'autres préfèrent laisser cette responsabilité à leur organisme stockeur. Ils optent pour le prix acompte **avec toute la sécurité qu'il comporte**.

Résumé et conseils EUREPI

Répondre à tout instant à la question fondamentale	<ul style="list-style-type: none"> > Mon prix est fixé : risque à la hausse. > Mon prix n'est pas fixé : risque à la baisse.
Définir sa stratégie	<ul style="list-style-type: none"> > Suivre l'arbre de décision. > Connaître son prix objectif. > Définir sa stratégie avec la Force de Vente du Groupe Comptoir Agricole.
Se former	<ul style="list-style-type: none"> > Bien comprendre les options pour bien comprendre sa stratégie. > Se rapprocher en permanence si besoin de la Force de Vente du Groupe Comptoir Agricole.
Ne pas mettre tous les œufs dans le même panier.	<ul style="list-style-type: none"> > Diluer le risque de prix. > Ne jamais oublier le risque de qualité.
Ne jamais regarder en arrière	<ul style="list-style-type: none"> > Pas d'analyse à posteriori des actes manqués.

* Glossaire :

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

Couvrir un risque	limiter un risque
Strike	Prix d'exercice ou prix garanti
CALL	Option d'achat
PUT	Option de vente
Echéance	Date limite de levée de l'option

Dossier réalisé par Antoine Wuchner



Loi de Modernisation de l'Economie : les délais de paiement

La Loi de Modernisation de l'Economie a pour objectif de : « lever les contraintes qui empêchent certains secteurs de se développer, de créer des emplois et de faire baisser les prix. » Dans le texte tout cela va dans le bon sens mais sur le terrain c'est une autre histoire...

On comprend les motivations d'une telle loi. En effet favoriser la création d'entreprises, dynamiser la concurrence avec pour conséquences de relancer la croissance, les emplois et à terme le pouvoir d'achat, c'est une démarche constructive. Pourtant il est des secteurs qu'elle bouscule. Pour preuve, nous sommes allés à la rencontre de Michel Krebs, directeur adjoint et responsable de l'administration et des finances du Comptoir Agricole, afin qu'il nous explique concrètement ce que signifie l'application de la LME dans le monde agricole.

Au Fil Des Saisons : Quelle(s) mesure(s) concerne(nt) le secteur agricole ?

Michel Krebs : La mesure 4, celle qui aborde les délais de paiement. Elle en fixe les limites, mais aussi les pénalités de retard. Et en effet le secteur agricole entre dans le champ d'application de ces nouvelles règles. Notre fonctionnement, ici au Comptoir, a toujours été mutualiste. Nous avons basé nos échanges sur un accord avec certains de nos adhérents autour de ces délais de paiement et pénalités de retard justement. Il s'agit à la lumière de notre expérience du monde agricole, de proposer non seulement des possibilités de financement, mais aussi de donner un coup de pouce aux jeunes qui tentent l'aventure de l'agriculture.

AFDS : Quelles en sont les conséquences sur le fonctionnement d'une coopérative comme la vôtre ?

M.K. : Concrètement, l'application des règles de la LME remet en cause le décalage des échéances au delà de 60 jours dans l'attente des rentrées d'argent liées aux récoltes et le calcul des intérêts à un taux raisonnable (alors que la réglementation impose environ 12%). Elle remet également en cause les contrats « Atouts Jeunes » dont le pilier principal est le décalage des échéances de paiement jusqu'à la récolte. Le Comptoir offre ainsi la possibilité au jeune agriculteur de disposer des intrants nécessaires à ses cultures et de ne les payer qu'une fois celles-ci récoltées et vendues. Désormais ces « facilités » risquent d'être remises en question.

AFDS : Quelles sont les solutions envisagées par le Comptoir pour faire face à cette loi ?

M.K. : L'application pleine et entière de la LME dans sa configuration actuelle ne prendra effet qu'à partir de 2012. Nous ne disposons donc que de peu de temps pour éven-



tuellement trouver une solution nous mettant en conformité avec la réglementation. La réflexion est engagée et va dans le sens de la possibilité pour l'adhérent de souscrire à l'ouverture d'un compte courant en lieu et place de son compte « client » et de son compte « fournisseur ». Cette manière de procéder lèverait l'obstacle des délais de la LME et nous permettrait aussi de poursuivre notre soutien aux jeunes agriculteurs qui s'installent. Ce projet sera soumis prochainement à notre conseil d'administration, et nous reviendrons vers vous pour de plus amples explications dès décision.

La mesure 4 (délais de paiement) en quelques chiffres :

Les limites :

- 45 jours fin de mois (équivalent en moyenne à 60 jours)
- 60 jours à compter de la date d'émission de la facture

Le taux d'intérêts de retard :

- si rien n'est prévu, c'est le taux légal de la BCE augmenté de 10 points qui s'applique soit aujourd'hui 12 % .
- si le taux est prévu, il ne peut être inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal soit aujourd'hui 11.57%

Les limites de paiement avant 2012 (date à laquelle s'appliquera pleinement la loi) :

- 7 mois pour 2009
- 5 mois pour 2010
- 3 mois pour 2011

Un Atout Jeunes «nouvelle formule» en préparation

L'application de la LME dans toute sa rigueur (voir ci-dessus) remet en cause en profondeur la Charte spécial jeunes adhérents qui existe dans la coopérative depuis 1989. L'idée de remettre l'ouvrage sur le métier et de rénover cette Charte sur de nouvelles bases s'est vite imposée à tous.

Franck Sander, président des Jeunes Agriculteurs du Bas-Rhin et par ailleurs administrateur au Comptoir Agricole résume cette initiative de la manière suivante : « Le Comptoir fait beaucoup pour ses adhérents, et Atout Jeune accentue encore ces avantages au bénéfice des jeunes qui s'installent. Les besoins sont nombreux. Evidemment d'un point de vue financier, avec les trésoreries qui se tendent. Mais aussi en termes de soutien technique et environnemental, voire administratif. En outre, nous nous sommes aperçus que les jeunes ne connaissent pas

forcément bien la coopérative, son fonctionnement, ses services, ses salariés. Il y a donc des choses à faire. C'est à tous ces constats que devra répondre la nouvelle Charte. En plus de cela, c'est en cohérence totale avec le Rapport d'Orientation que les Jeunes Agriculteurs ont défendu il y a trois ans. Nous voulons mettre l'accent sur les valeurs du mutualisme et de la coopération. Plus la conjoncture est difficile, plus nous avons besoin de tout ce qui contribue à renforcer notre confiance dans l'avenir ».

Le Comptoir Agricole donne rendez-vous à tous ses jeunes adhérents pour découvrir la nouvelle Charte en avant première et pour la signature officielle lors de la prochaine finale départementale de labour, le 23 août à Hatten.



Ristourne engrais 2008 / 2009 : vous avez eu raison de nous faire confiance !

Au Fil des Saisons est souvent revenu sur les différentes problématiques liées aux engrais, entre diminution du nombre d'intervenants sur le marché, fluctuations vertigineuses des prix et difficulté d'approvisionnement, laquelle est directement liée aux disponibilités de fret et aux demandes des pays émergents. Mais la campagne passée restera dans les mémoires. Pourrait-elle se reproduire ?

« On ne gère pas l'approvisionnement de 4 000 exploitations comme on en traite au coup par coup quelques dizaines ». Dany Muller est catégorique : Les capacités de stockage de la coopérative ainsi que la réglementation ne permettent pas au Comptoir Agricole de se fournir en engrais dans les tous derniers mois avant utilisation. Il faut anticiper toujours plus, car le risque principal reste malgré tout la rupture de stock. « Quand nous avons commencé à nous approvisionner en engrais binaires et azotés, nous étions au mois d'avril (2008). Il était hors de question d'attendre plus longtemps, car les indications provenant du marché étaient pessimistes. En l'espace de deux mois, au moment même où nous complétons nos achats, les prix se sont affolés (l'urée devait atteindre les 600 euros la tonne départ port dans la mer Baltique). Concrètement, cela se traduisait par un doublement pur et simple du prix des engrais au producteur ! Les réactions en culture ont été fortes, entre résignation et colère contre les spéculateurs. ».

Et puis la conjoncture s'est retournée. « Nous avons prévu de nous approvisionner malgré tout au dernier moment pour certaines formules, lesquelles correspondent aux besoins de fin de saison. La crise et le ralentissement économique général étaient passés par là, et le prix par exemple du DAP 18-46 affichait moins cinquante pour cent par rapport à quelques mois auparavant ». Il n'en a fallu pas plus pour que le prix moyen d'achat redevienne – un peu – plus supportable pour les exploitants. « L'adhérent avait été facturé en tenant compte des prix réellement observés au plus fort des prises de commande. Or il était impensable de facturer un prix différent à partir de janvier et ainsi pénaliser



les producteurs fidèles qui s'étaient engagés à l'achat en morte-saison. C'est pourquoi nous avons naturellement décidé de ristourner certains achats. Au final, c'est un chèque global de plus de 2 millions d'euros qui a été émis».

Une bonne surprise, en somme. Mais il n'en est pas moins vrai que cette situation pourrait se reproduire. Les facteurs haussiers seront à nouveau réunis quand la crise mondiale sera terminée. Que se passe-t-il alors ? Nul ne le sait, mais nous sommes désormais prévenus.

Témoignage : Monsieur Christophe Ludwig, du l'EARL des Jardins, à Duntzenheim :

« un chèque qui fait du bien à nos trésoreries. »

« C'est vrai que cela a été un choc cette année de voir les prix des engrais flamber comme jamais. J'en suis même venu à me poser des questions sur la capacité de la Coopérative à nous approvisionner au mieux, alors que je suis un véritable adhérent fidèle. Après explications, j'ai fini par comprendre que l'essentiel pour le département tout entier était d'avoir de la marchandise, et que certains achats avaient été réalisés au plus mauvais moment. La ristourne que j'ai reçue la semaine passée a été une excellente surprise. C'est de nature à renforcer ma confiance dans le Comptoir Agricole »

De la communication... à l'éco-conception

Réaliser un support de communication afin de fédérer les adhérents du Comptoir Agricole c'est bien, choisir une imprimerie engagée dans le développement durable c'est mieux et cela ne coûte pas plus cher !

La vocation du *Fil Des Saisons* a toujours été de tenir informés les adhérents du Comptoir Agricole sur leur activité. Dans le cadre de la démarche « 360° » entreprise par le Comptoir il y a peu, il est apparu comme une évidence à la coopérative d'adapter son support à la législation en vigueur d'une part et à ses convictions de l'autre. Afin de mieux appréhender les enjeux liés à la réalisation de votre journal, nous sommes allés à la rencontre de Frédéric Hoffmann, responsable des démarches et certifications environnementales de l'imprimerie SICOP.

Au Fil Des Saisons : Alors que le respect de l'environnement est au cœur des préoccupations actuelles, comment se manifeste votre engagement en la matière ?

Frédéric Hoffmann : Nous avons pris conscience de la nécessité d'inscrire notre activité dans une démarche durable il y a plusieurs années déjà. La conjoncture actuelle a accéléré les choses et nous avons décidé d'adhérer à la charte Imprim'vert. Cette charte nous incite par ailleurs à innover et mettre en place des méthodes permettant d'améliorer au quotidien toutes nos résolutions. C'est une action vraiment bénéfique tant pour notre personnel (impliqué dans le fonctionnement de l'entreprise, responsabilisé il devient un maillon indispensable de cette démarche), que pour nos fournisseurs (avec lesquels nous développons un rapport de proximité).

AFDS : Qu'est-ce qui a motivé cette action ?

F.H. : Avant tout le fait que chacun de nous devienne un acteur principal minimisant notre impact sur l'environnement. Un geste plus un geste... vous connaissez la suite ! Il est vrai également que la tournure qu'ont pris les choses ces derniers mois (grenelle de l'environnement, développement durable...) nous a encouragé à passer à l'action, sans que cela, il est important de le dire, n'entraîne

de coûts supplémentaires, au contraire. La nécessité de pérenniser notre activité et l'occasion de fédérer notre personnel autour d'une idée forte a enfoncé le clou. Et puis c'est un vrai plus de marquer notre engagement dans le domaine vis à vis de notre clientèle – elle même soucieuse de ces questions – c'est pour cela que nous communiquons cette implication sur tous nos documents.

AFDS : Concrètement quels changements cela implique-t-il ?

F.H. : Ce qui change avant tout c'est notre comportement... Nous nous engageons à faire traiter nos déchets industriels par des sociétés spécialisées ayant la même implication que nous. Nous assurons un stockage sécurisé des produits dangereux afin d'éviter tout risque de pollution accidentelle. Nous bannissons les produits étiquetés toxiques. Ou encore nous optons à présent pour un approvisionnement en encre générant moins de déchets grâce à des « bars à encre », ce sont de grands fûts de 200 kg qui nous permettent d'alimenter nos encrriers. Enfin nous avons complété notre label Imprim'vert avec des certifications FSC et PEFC (voir encadré).

Savoir décoder quelques logos...



La boucle de Möbius : l'utilisation de ce logo ne fait pas l'objet d'un contrôle par une tierce personne. Il indique que le produit contient des fibres recyclées.

FSC : (Forest Stewardship Council), ce logo indique que le bois utilisé est issu de forêts gérées durablement.



FOREST STEWARDSHIP COUNCIL



PEFC (Program for Endorsement of Forest Certification Schemes), ce logo a la même signification que le précédent, si ce n'est qu'il est né d'une initiative européenne des professionnels de la forêt et du bois.

Des plastiques bien éliminés



111 tonnes au lieu de 61 il y a un an : la filière de récupération mise en place dans le Bas-Rhin est désormais bien comprise par les producteurs. Tous les sites concernés au Comptoir Agricole enregistrent des augmentations sensibles. Sandrine Hoenen, de la FDSEA67 précise que « le bouche à oreille fonctionne bien, mais aussi parce que c'est l'occasion pour les producteurs d'échanger entre eux ». La qualité du tri est aussi au rendez-vous, malgré le nouveau système mis en place avec AIVALOR. « C'est important, car la gratuité pour le producteur est conditionnée par sa capacité à bien trier ». Rappelons que l'élimination de tous ces plastiques a un coût. Le Comptoir Agricole est un contributeur majeur, comme la FDSEA qui y consacre un budget conséquent.

Ils ont planché à 360°

Le projet développement durable s'accélère avec la tenue de quatre groupes de réflexion qui ont planché sur tous les enjeux identifiés. En tout, soixante personnes ont été mobilisées. Nous aurons l'occasion d'y revenir en détail dans un prochain numéro.

Que de médailles !



Dix salariés se sont vus remettre la médaille du travail le mois dernier en présence du président Schaeffer. Un coup de chapeau tout spécial à Brigitte Lutz (trente-cinq années de présence) et à Dany Muller (30 années). Bravo à eux pour leur fidélité !

Merci à nos adhérents



Les 16, 17 et 18 juin derniers se tenaient les journées de collectes d'emballages vides de produits phytosanitaires. L'occasion pour nous de constater le haut niveau de propreté de la plupart des apports. « On note une vraie évolution chez nos adhérents, qui ont compris l'absolue nécessité de bien rincer ses bidons et de retirer les bouchons » note Christophe Dorvaux, du magasin d'Erstein.