



Gestion → Frédéric Monville témoigne sur l'intérêt d'un groupe de commercialisation.

Mieux comprendre le fonctionnement des marchés

« **C'**est justement en temps de crise qu'il faut se réunir, se rencontrer, rester ensemble et soudés. Le groupe est important, rester tout seul dans son coin n'amène à rien », pense Frédéric Monville éleveur laitier et céréalier sur Ypreville-Biville. En Gacc avec sa mère, il cultive une soixantaine d'hectares de céréales.

Fin 2008, le jeune homme a suivi une formation sur la commercialisation des céréales proposée par sa coopérative Noriap et participe aujourd'hui à un groupe d'échanges qui se réunit une fois par trimestre : « Avant je mettais toute ma récolte en dépôt à la coopérative et chez le négociant. Je vendais en novembre, en janvier puis je soldais en mars. A une époque, ce n'était pas trop mal mais aujourd'hui c'est trop risqué. On n'est pas là pour spéculer mais pour vivre de notre production... Je me suis donc intéressé à une autre façon de commercialiser mes céréales. Je me suis inscrit au Cereclub de Noriap afin de me familiariser avec un vocabulaire qui ne m'était pas du tout familier, les put, les call, les strike, le weather market... Je souhaitais également mieux comprendre le mécanisme, pourquoi ça baisse, pourquoi ça monte, tout ce qui influence le marché du blé, les spéculateurs. »



Stéphane Leitenberger/Réussir

Déterminer son prix de revient permet d'engager une partie de la récolte avant la moisson.

Ne pas faire de gros coups mais minimiser les risques

Frédéric Monville a donc changé sa façon de commercialiser. Avec sa coopérative et son conseiller de gestion, il détermine son prix de revient, ce qui lui permet d'engager une partie de sa récolte avant la moisson. Aujourd'hui, il a 50 % de sa récolte 2010 engagée en prix moyen et en contrat à terme. Il engage des lots sur le marché à terme via ses organismes stockeurs. « La coopérative envoie très régulièrement des informations sur le marché qui doivent nous aider à prendre des décisions de vente. Le groupe

marché m'aide aussi à mieux comprendre comment fonctionne le marché du lait, le marché de l'azote. Mon but n'est plus de faire de gros coups mais de minimiser les risques. Il y a deux ans, quand le blé était à 200 euros, j'attendais qu'il monte encore. C'était de la folie. Aujourd'hui, mon comportement ne serais plus le même : je vendrais et prendrais une assurance. Mais je ne suis pas plus malin que les autres, on est tous sur le même marché. Dans le domaine de la commercialisation de mes céréales, j'aimerais malgré tout que mon organisme stockeur soit plus pointu et engagé dans le

conseil. Aujourd'hui, ils nous transmettent des informations mais ils ne savent pas mieux que nous sur les tendances. Et puis, il est dommage qu'il n'y ait pas plus d'agriculteurs qui nous rejoignent dans les groupes de commercialisation. C'est un lieu d'échanges, de discussion qui fait évoluer dans le bon sens. Si tout le monde reste dans son coin, on ne va jamais y arriver. Le problème de notre profession est la difficulté à se remettre en question. Dans les périodes difficiles, je pense que c'est une erreur de se replier sur soi ».

C. HENNEBERT