



Lorsqu'un agriculteur vend à la récolte, il prend le risque de voir les cours monter les mois suivants. Qui ne s'est pas posé la question du meilleur prix : « Est-ce que j'ai bien vendu ? », « Est-ce que je n'ai pas vendu trop vite ? »

## Contrat Pog

# Un outil pour s'assurer face à la volatilité des cours

Ne pas subir les baisses des cours et profiter de leurs éventuelles hausses : c'est ce que propose la société Pog aux agriculteurs, via leurs organismes stockeurs. Ce type de contrat, un produit d'arbitrage associé au physique, protège les volumes engagés sur les marchés du blé, du colza et du maïs. Reste à l'agriculteur de raisonner ses opinions de marchés et d'être vigilant dans le déclenchement de ses contrats Pog.



**P**lus ou moins 20 euros/tonne en un jour, les marchés ont de quoi donner des sueurs froides aux agriculteurs. La société Pog, partenaires de la distribution agricole, propose d'assurer les agriculteurs contre la baisse et de leur faire profiter des hausses des marchés. En effet, Pog propose des contrats tant « à la baisse » qu'« à la hausse ». « À la hausse » pour les agriculteurs qui souhaitent vendre, « à la baisse » pour les agriculteurs qui stockent ou qui ne souhaitent pas vendre avant d'avoir récolté. Prenons l'exemple d'un agriculteur qui veut se garantir un prix de vente avant la récolte puisqu'il suppose que les cours baisseront avec l'afflux de marchandise en juillet/août. Le contrat Pog à la baisse lui évite de subir l'éventuelle baisse des prix : il se garantit un prix avant même d'avoir la marchandise. Dans la même logique, lorsqu'il vend sa récolte, il prend le risque de voir ensuite les cours monter. Qui ne s'est pas posé la question du meilleur prix : « Est-ce que j'ai bien vendu ? », « Est-ce que je n'ai pas vendu trop vite ? » Pour limiter ce manque à gagner éventuel, le contrat à la hausse lui permet de recevoir, en cas de hausse des marchés sur l'échéance voulue, un complément de prix. Ce système semble très apprécié par les agriculteurs stockeurs ou mettant en dépôt-vente chez leurs OS. Comme l'explique un responsable collecte dans une coopérative française, « *les frais du dépôt-vente ne sont pas négligeables. L'agriculteur peut maintenant vendre à la moisson, réintégrer la somme ainsi économisée dans la prime nécessaire pour un Pog à la hausse, pour profiter d'une hausse éventuelle du marché. Cela limite le risque au coût de la prime et non plus à la totalité de la valeur du produit* ».

### Des lots de 25 tonnes

Et cela évite aussi d'ouvrir un compte en direct sur le marché à terme, si l'agriculteur ne souhaite pas prendre ce risque. « *Pog libère l'agriculteur de ces contraintes, explique Alexandre Noureux, chargé de clientèle et de développement pour la société Pog. La quotité est adaptée à l'agriculteur par des lots de 25 tonnes (l'équivalent d'un camion) au lieu de 50 tonnes sur les marchés à terme. Le vocabulaire y est simple, on ne parle pas de strike, de call ou de put... Il n'y a pas de frais d'ouverture, de dépôt de garantie ou d'appel de marge qui peuvent, via un compte sur le marché à terme classique, fragiliser la trésorerie de l'exploitation.* » Les contrats Pog prennent en compte les différents profils d'agriculteurs. Les exploitants les plus actifs au marché suivent les positions quotidiennement sur le marché à terme, mais peuvent se retrouver parfois seuls quant aux décisions à prendre. Les contrats Pog de type Intégral ou Extrême leur correspondraient davantage

### Les douze organismes stockeurs partenaires

- Axérial
- Letico
- Cap Seine
- Noriap
- Galland
- Compagri
- Thomas
- Coisson
- Armbruster
- Scam
- Charente Coop
- Hermouet

car ils permettent à l'agriculteur de déclencher son contrat quand il juge que son coût de revient est couvert (prix de vente à l'organisme stockeur) puis de fixer le prix. Les exploitants moins disponibles pour suivre le marché souhaitent également se protéger des fluctuations, mais sans obligation de suivi au quotidien. « *Pour ce profil d'agriculteur, le Pog Clic 30 et Clic 50 sont adaptés* », conseille Alexandre Noureux. Pour ce produit, la fixation du prix est auto-

## PRIME

### Combien ça coûte ?

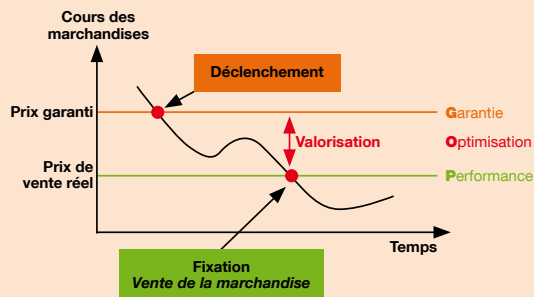
Le coût de la prime dépend de plusieurs paramètres : le type de contrat Pog tout d'abord, l'Extrême étant moins cher que l'Intégral, et le contrat Clic ayant une prime adaptée car l'agriculteur a une limite d'optimisation de son prix de vente et des dates de fixation prédéfinies. La marchandise ensuite, que l'on ait affaire à du blé, du colza ou du maïs. La volatilité a également son mot à dire : plus elle sera forte, plus l'option sera chère. Enfin, l'échéance, d'un an maximum, influe également sur le montant de la prime. Prenons l'exemple du contrat Pog le plus vendu : un Pog Intégral à la hausse, indexé sur le Matif blé à échéance novembre 2011, coûte 27,50 euros/tonne au moment d'écrire ces lignes. En guise de comparaison, l'option sur le Matif avoisine les 25 euros/tonne. « *Le différentiel correspond aux frais de courtage que Pog réalise* », précise Alexandre Noureux, chargé de clientèle et de développement pour la société Pog. Les mêmes types de Pog en colza et en maïs valent respectivement 34,75 euros/tonne et 20,50 euros/tonne.

2010-2011

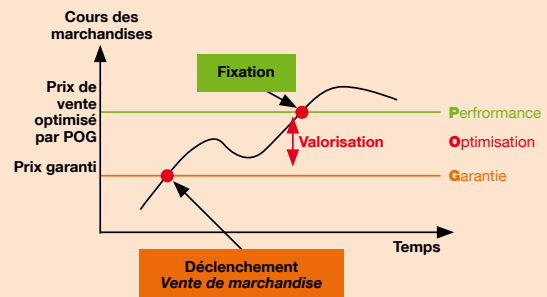
## 85 000 tonnes de contrats Pog souscrits

Les quatre premiers mois de 2011 ont vu la souscription de contrats Pog pour 30 000 tonnes, soit plus de la moitié du volume réalisé l'année précédente : « *C'est la preuve que les agriculteurs prennent conscience que la commercialisation, c'est toute l'année, et pas seulement au moment de la moisson* », analyse Alexandre Noureux,

chargé de clientèle et de développement pour la société Pog. Sur les quatre derniers trimestres, les contrats passés ont concerné le blé (66 000 tonnes), le colza (13 200 tonnes) et le maïs (5 000 tonnes). La grande majorité des contrats (85 %) sont « à la hausse », mais les contrats « à la baisse » progressent depuis quelques années.



L'agriculteur vend sa marchandise à son OS puis déclenche ses lots contre le paiement d'une prime. Il suit le marché régulièrement afin de savoir le moment adéquat pour fixer son contrat Pog et bénéficier d'une optimisation de son prix de vente. « Dans le cas d'un retournement de marché, l'agriculteur perd la prime investie, mais il est garanti d'un prix minimum de vente supérieur à un prix sans souscription de Pog. »



L'agriculteur déclenche un contrat Pog pour se garantir un prix. En cas de baisse du marché, l'agriculteur fixe son contrat Pog et vend sa marchandise simultanément. Si le prix de fixation est inférieur au prix de déclenchement, un complément de prix correspondant à la différence lui sera reversé afin d'optimiser son revenu. « Dans le cas d'un retournement de marché, l'agriculteur perd la prime investie, mais il est garanti d'un prix minimum de vente supérieur à un prix sans souscription de Pog. »

**« Nous conseillons à l'agriculteur de déclencher son contrat Pog lorsque son coût de revient est couvert et qu'il inclut également le montant de la prime », insiste Alexandre Noureux.**

matique, chacun des cinq Clic correspondant à une échéance fixe, à laquelle 1/5 du volume est engagé. Il n'est donc pas utile de suivre les cours du marché. Rappels enfin que Pog est une assurance... et comme toute assurance, elle a un coût qui peut paraître parfois superflu si les accidents ne se sont pas produits. « *Nous conseillons à l'agriculteur de déclencher son contrat Pog lorsque son coût de revient est couvert et qu'il inclut également le montant de la prime, insiste Alexandre Noureux. L'agriculteur, garanti à l'avance d'un prix de vente minimum avec son organisme stockeur et d'une possibilité d'optimisation, peut rester concentré à la performance technique de sa production de plein champ.* »



FOTOLIA/SEVERINE FAURE/PIXEL IMAGE