

# Un accompagnement face aux variations de prix

**La montée des prix des matières premières agricoles amène les agriculteurs à s'interroger sur leurs stratégies de ventes ou d'achats. Éclairage avec Etienne Barbarit, de MesMarchés.**

**À quels types d'exploitations le service Mes Marchés s'adresse-t-il ?**

Il s'adresse avant tout aux agriculteurs qui ont envie de prendre en main la commercialisation de leurs productions. Divers niveaux d'accompagnement sont proposés aussi bien aux vendeurs qu'aux acheteurs : abonnement à des bulletins d'information, formations en groupe sur les différents modes de commercialisation, prestations dites "premium" consistant en un accompagnement individuel ou en groupe sur les stratégies de commercialisation, notamment sur le marché à terme. En fonction de la formule choisie, il en coûte de 300 euros à 1 200 euros par an à l'agriculteur adhérent. On estime qu'il faut au minimum 300 tonnes à commercialiser pour rentabiliser une formule "premium".

**Quelles sont les principales motivations de vos adhérents ?**

La première motivation est le gain financier, à la fois pour les ventes mais aussi pour les achats. Historiquement, le



## Interview

“

**Une recherche de réassurance, de tranquillité d'esprit pour prendre une décision.**

service MesMarchés avait surtout comme adhérents des vendeurs. Depuis 8 ans environ, on constate un intérêt pour le service des acheteurs de tourteaux et de céréales. Ce sont, par exemple, des éleveurs porcins qui fabriquent leur aliment à la ferme, ou des éleveurs laitiers acheteurs de matières premières (tourteaux, co-produits). La deuxième motivation, c'est une recherche de réassurance, de tranquillité d'esprit pour prendre une décision.

MesMarchés permet de donner une grille de lecture des marchés, de rassurer les agriculteurs face aux amplitudes des cours qui perturbent la prise de décision. Nous les aidons à accompagner les hausses, à anticiper leurs ventes pour ne pas être pris au dépourvu lorsque ça baisse.

On remarque que lorsque la volatilité augmente, comme en ce moment, les agriculteurs sollicitent notre service, car ils sont en recherche de repères. La volatilité sur les marchés s'est généralisée sur les marchés, qui sont influencés par de multiples facteurs, climatiques, géopolitiques... Notre rôle est d'apporter des éclairages, de lancer des alertes, d'aider à interpréter les choses et à ne pas répéter des erreurs de stratégie par exemple.

**Quelle stratégie adopter dans le contexte haussier actuel ?**

On a vu des prix jamais connus auparavant, du blé à 310 euros/t et du colza à plus de 750 euros/t. Nous avons conseillé à commencer à engager les ventes sur 2022 pour sécuriser la marge avec des factures d'intrants en hausse. Nous préconisons en revanche la prudence sur 2023, car nous ne connaissons pas les prix des engrais et il peut être délicat de s'engager sur des prix de 200 ou 210 euros, sans savoir s'ils seront rémunérateurs. Beaucoup craignent un retournement de prix comme en 2007-2008, mais la situation n'est pas tout à fait comparable.

PROPOS RECUEILLIS PAR S.H.

“

**Lorsque la volatilité augmente, les agriculteurs sollicitent notre service, car ils sont en recherche de repères.**

**PROagri mesmarchés**

VENDEURS de CÉRÉALES et OLÉAGINEUX

**Ayez le bon réflexe pour optimiser vos revenus !**

Des alertes SMS / Des conseils clairs / Des repères de marché / Des webinaires

Pôle Solutions numériques  
Contact : Clarisse BONHOMME - sn@pl.chambagri.fr

02 53 46 60 60

[www.pays-de-la-loire.services-proagri.fr](http://www.pays-de-la-loire.services-proagri.fr)

AGRICULTEURS & TERRITOIRES  
CHAMBRE D'AGRICULTURE  
PAYS DE LA LOIRE