

Gestion du risque dans l'agriculture

Page 1/2

Couverture de la volatilité du blé

Nos services:

Gestion du risque de prix des matières premières et des devises. [En savoir plus](#)

L'essentiel:

Mieux comprendre la Gestion du Risque. [En savoir plus](#)

Autres projets:

Gérer la volatilité du prix du gaz

Couverture du prix d'achat des métaux

Se protéger contre les fluctuations Euro/Dollar.

Voir ces autres [exemples](#)

Contactez-nous:

info@morasconsulting.fr

Notre client

Un exploitant agricole, producteur de céréales fait face à des hausses et baisses permanentes de ses revenus.

Il désire pouvoir contrôler les revenus de sa prochaine récolte et s'assurer ainsi que la campagne sera rentable.

Constat

Les fluctuations des cours du blé entre 2008 et 2010 ont montré aux intervenants, qu'il devient de plus en plus nécessaire de « protéger » le prix de leurs futures récoltes.

Or, s'il est très commun de gérer les risques de volumes via l'utilisation d'outils de plus en plus modernes ou de produits phytosanitaires de plus en plus efficaces pour assurer un rendement correct, la gestion du risque de prix n'est que trop peu développée en France, entraînant parfois même la faillite de certains acteurs du monde agricole.

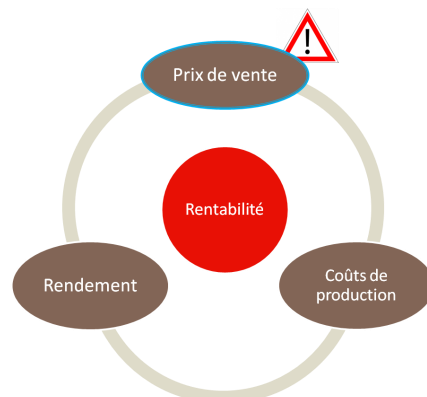


Figure 1: Les trois piliers de la rentabilité

L'exploitant prévoit un rendement minimum de 40Q/ha sur une surface totale de 85ha, soit un total de 340 tonnes.

Le cours actuel du blé est de 125€/tm (Euronext Paris).

Intervention et solution

Objectif double:

- 1) A travers la volatilité actuelle, estimer les conséquences d'une perte maximale pour notre client
- 2) Aider l'exploitant à se protéger contre une telle perte, tout en pouvant bénéficier d'une hausse importante du marché

Phase 1 - Formation

La première étape est de former notre client à la gestion du risque de prix, afin qu'il puisse par la suite agir en autonomie et atteindre ses objectifs en matière de gestion des risques.

Il bénéficiera donc d'une formation personnelle adaptée au secteur agricole.

Phase 2- Mise en place d'une stratégie

Cette étape consiste à estimer le risque encouru par le client et prendre la bonne décision.

Nos services:

Gestion du risque de prix des matières premières et des devises. [En savoir plus](#)

L'essentiel:

Mieux comprendre la Gestion du Risque. [En savoir plus](#)

Autres projets:

Gérer la volatilité du prix du gaz

Couverture du prix d'achat des métaux

Se protéger contre les fluctuations Euro/Dollar.

Voir ces autres [exemples](#)

Contactez-nous:

info@morasconsulting.fr

Nous quantifions le risque en estimant un scénario « catastrophe », grâce à des méthodes de calcul propres au Risk Management.

Cours actuel: 120€/tonne
Risque max probable: le prix tombe à 109€/tonne.

Nous définissons ensuite les conséquences sur la rentabilité de l'exploitation afin de prendre une décision.

Étant donné les conséquences graves pour l'exploitation qu'aurait une telle chute des cours, nous conseillons à notre client de ne pas ignorer ce risque et de se couvrir en protégeant son prix.

Phase 3 - Choix de la couverture

Afin de se couvrir, les deux principales solutions (d'autres solutions plus complexes sont disponibles) consistent à:

- Fixer son prix de vente dès maintenant et s'engager sur des volumes (aucun coût mais aucun retour en arrière)
- Garantir un prix de vente tout en pouvant profiter d'une forte hausse des cours d'ici la fin de la saison (coût extra à considérer comme un investissement)

L'exploitant étant désireux absolument pouvoir bénéficier d'une hausse éventuelle du prix du blé, nous optons pour la deuxième solution.

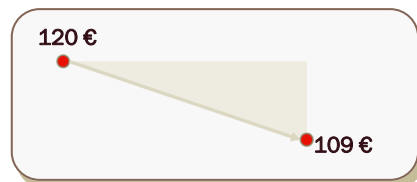
Cette solution correspond à l'utilisation d'**option call** et la barrière est fixée à **125 €/t**. Le coût de cette option est de **4 €/t**

Une fois cette option achetée, deux scénarios sont alors possibles:

Important: nous sommes en Janvier et le cours actuel est à 120€/t

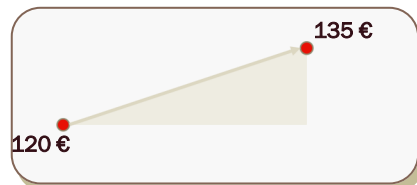
Voici donc les conséquences pour l'exploitant avec et sans couverture:

Scénario 1: Août, le blé a baissé



Grâce à sa couverture qui lui a coûté 4€/t en Janvier, l'exploitant vend son blé à 125€/t au lieu du cours. Résultat 121€/t

Scénario 2: Août, le blé a augmenté



Pas de panique ! L'option est annulée et l'exploitant vend son blé à 135€/t. Il perd cependant le coût de la couverture (4€). Il a garanti ainsi la rentabilité de sa récolte en anticipant les risques.



Résultat:



Visibilité sur la rentabilité d'une campagne



Prix de vente garanti



Possibilité de profiter des hausses du marché