

30 Mars et 3 Avril 2007

Le bon niveau des prix constaté, leur relative stabilité depuis l'automne tend à laisser s'exprimer un certain attentisme dans la recherche de sécurisation précoce de prix.

Pourtant, leur niveau absolu peut être qualifié de très attractif. L'incertitude sur l'état des cultures sortie hiver est levée et le pronostic de tension possible des prix fait face à des productions attendues en hausse (à minima pour cause de surface). Demeure une incertitude climatique ultérieure liée à la précocité de l'année ou la sécheresse.

Il était donc opportun de faire le point des nouvelles de marché et de leur transposition dans une stratégie de commercialisation.

### ANALYSE de MARCHÉ

#### BLE

R 2006 Le très sensiblement allègement des stocks d'intervention et les interrogations sur stocks disponibles peuvent maintenir une orientation favorable. A tempérer cependant par un moteur d'exportation limité par notre compétitivité amoindrie pour cause d'euro fort et nos concurrents. Est européens toujours actifs. La dynamique repose donc essentiellement sur le marché interne de l'Union. Cependant, les positions restant détenues en stock étant marginales, il n'y a pas de risque spéculatif majeur à ne pas fixer actuellement un prix final.

R 2007, la configuration de stabilité, sur la barre à 140 € novembre 2007, depuis globalement 6 mois reposait sur les inconnues de climat hivernal. La levée de ces incertitudes, les perspectives de surfaces en hausse sur de nombreux bassins milite pour une sortie de la neutralité en se rappelant que la sortie de campagne 2003/2004 s'est soldée par un net retournement de tendance sur 2004/2005. Notons également que la capacité commerciale peut être stimulée par la modicité du stock d'intervention mais il faut également concevoir la persistance d'un handicap monétaire et une concurrence Es/européenne très active : Des risques « explosifs » demeurent, mais toute démarche de sécurisation ne peut ignorer la valeur absolue des prix assez rarement atteints (115 à 118 € base Juillet Agri).

#### COLZA

R 2006 Les raisons de s'attarder sur cette campagne sont levées par une commercialisation quasi complète. Décision validée par la sortie du colza de sa position inoxydable qui contamine également les prix 2007.

R 2007 : le sentiment d'un cycle de prix Colza cher, grâce à la dynamique de développement des biocarburants, semble trouver un peu ses limites. Le ralentissement du 1<sup>er</sup> marché européen avec l'Allemagne, avec des stocks de graines et d'huile qui découlent d'une refiscalisation des huiles et à une période de pétrole un peu moins cher pèse sur l'orientation des prix. En ce sens la forte progression des surfaces et sa résultante en production européenne ou canadienne vont également peser sur un marché qui reste marqué par un développement plus lent qu'escompté. Là aussi, le niveau absolu des prix (250 €/T moisson et +) militait pour une attention et des décisions.

## **ORGE DE PRINTEMPS**

R 2006 Les prix légèrement détendus perdent un peu de signification commerciale, faute de volumes effectifs, car l'essentiel était déjà engagé.

R 2007 : le dernier palier atteint vers 163 € /T moisson, a résulté de l'inquiétude sur la capacité à semer effectivement les surfaces pendant la phase de pluie. La levée de cet obstacle doit conduire à un assouplissement. Cela souligne finalement une capacité de tension à la récolte liée à la position française et à l'orientation qualité de notre zone précoce au sens de l'Europe et que les OS et malteurs ont contractualisé plus largement.

R 2008 : ces signes de tension dans la filière s'expriment également sur les propositions très précoces de contrat. A un niveau de 150 e / T récolte 2008, on peut y voir une large incitation (prix le plus souvent supérieur aux moyennes commerciales 2006, voire 207) ; à fortiori au prix d'objectif à fixer l'orge dans l'assolement 2008.

## **STRATEGIE DEVELOPPEE DANS LES TOURS DE TABLE**

### **BLE :**

R 2006 : commercialisation soldée à plus de 95 %.

R 2007 : avec 40 % d'engagement du prévisionnel, les positions sont en progrès, mais demeurent extrêmement variées avec, pour certains, l'absence de prise de position sur ces prix, ce qui nous éloigne d'une sécurisation de prix. Le manque de réactivité du marché physique sur le MAT a pu permettre de privilégier des couvertures sur des niveaux de 137 à 140 novembre essentiellement. Il semble partagé par les participants d'assurer un niveau d'engagement de l'ordre de 50 % sur ce niveau de prix. La couverture à ces niveaux reste une position révisable en cas d'une orientation à la hausse ultérieure. A ce stade, les options restent estimées chères, alors que les PUT présentent un coût plus attractif pour ceux qui visent une sécurisation maximale (fixer une garantie contre la baisse en conservant l'ouverture à la hausse), en complément d'un portefeuille de couverture.

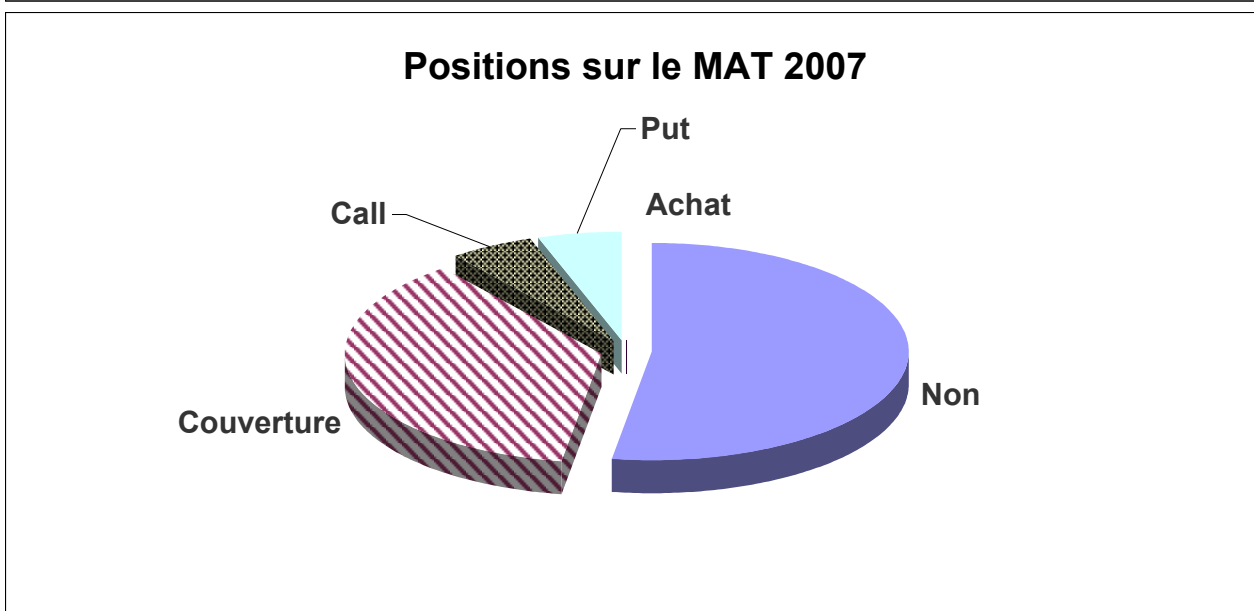
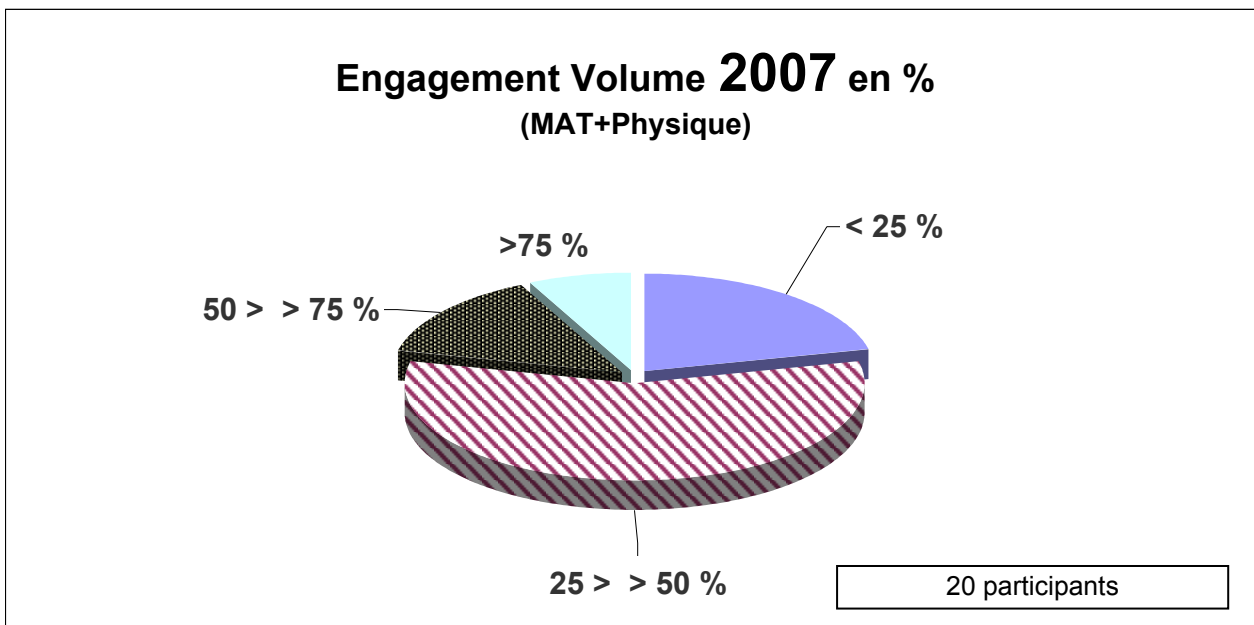
### **COLZA**

R : 2007 : La moindre souplesse de positionnement (nombre de lot réduits) et l'historique de volatilité a conduit à des prises de positions plus actives. Aussi les engagements au-delà de 50 % sont majoritaires (60 % moyenne) essentiellement en physique mais les positions en couvertures ont été encouragés par les excellents niveaux de prix (1/3 des cas d'engagement). A ce stade certains doutent désormais de la stabilité de ce marché (excédent, taxes), mais le sentiment général est celui d'une consolidation probable ver 260 – 265 novembre 2007. Un futur point haut de marché restera associé à un élément fort. Compte tenu de la difficulté à évaluer un potentiel final (prometteur à ce stade) avec le souvenir de 2006 (sur-engagement au final pour certains), il semble difficile d'aller au-delà d'un seuil de 60 à 70 %. Le recours aux options garde toujours une attractivité limitée par le coût.

## **ORGE DE PRINTEMPS**

R 2007 les positions ont été prises rapidement et fortement laissant peu de marge à un engagement complémentaire, sauf à ouvrir le débat sur le respect des engagements contractuels. (Pour « force majeure climatique » à la différence de « par convenance »). Le niveau de fixation moyen est de l'ordre de 70 % sur niveau moyen de 140 à 145 €/T....

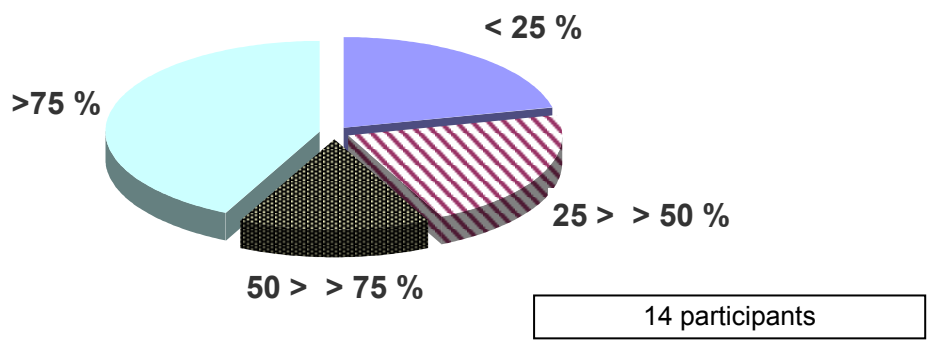
R : 2008 : les propositions à 150 €/T, laissent rarement indifférents et les engagements vont du global (70 % ou plus : mieux que 2007 donc autant engagé) au modéré '20 – 40 %).



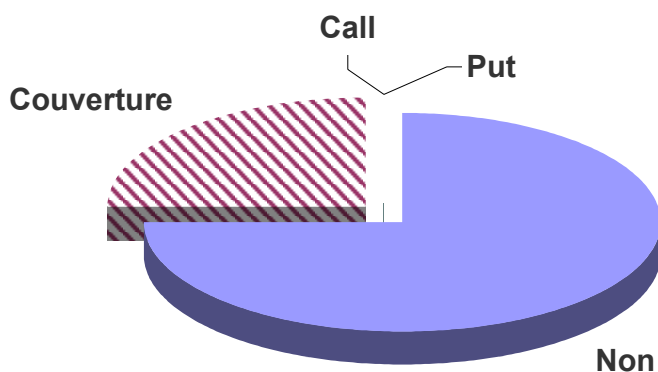
Pour 2007...

Environ 40 % d'engagement en volume en Mars

**Engagement Volume 2007 en %  
(MAT + Physique)**



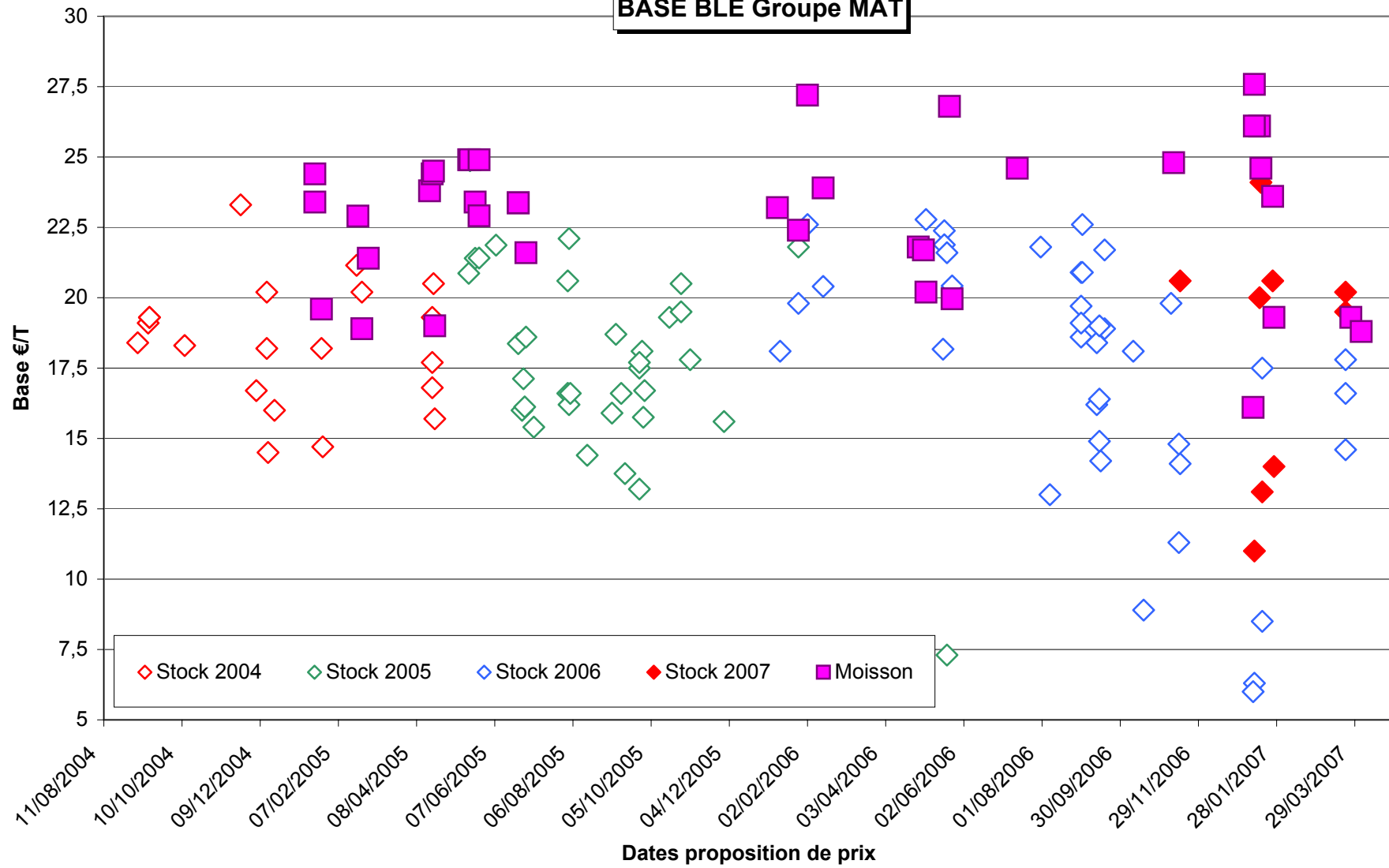
**Utilisation outil MAT 2007**



Pour 2007...

En Mars le volume engagé progresse à 60 % de la récolte, majoritairement en physique

# BASE BLE Groupe MAT



# BASE COLZA Groupe MAT

