

LES OLEAGINEUX EN NORMANDIE

Edition 2019 – données 2018

ETAT DES LIEUX DU SECTEUR

Monde / Europe

A l'échelle mondiale les oléagineux c'est surtout le soja (360 millions de T produites, dont 150 sont échangées à l'international). Le marché du soja est dominé par des échanges depuis les Amériques (USA, Brésil) vers la Chine et secondairement l'Europe. Les prix internationaux ont été baissiers depuis début 2018, du fait des tensions entre les USA et la Chine, et celle-ci a substitué une partie de ses importations des USA par une origine Brésil.

Le colza pèse pour environ 70 MT de production mondiale et constitue un marché relativement indépendant. Les grands bassins producteurs sont l'**Europe** (un peu plus de 20 MT), le Canada (20 MT, en hausse tendancielle), la Chine. Mais dans les échanges concernent surtout l'Europe, qui importe environ 20 % de ses besoins, et trois pays exportateurs : principalement le Canada, mais aussi l'Australie et l'Ukraine.

Europe

En Europe le colza domine nettement : 20 à 22 MT, contre 10 en Tournesol et 3 en soja.

La production européenne de colza vient **de France pour 1/4 et pour 20 % d'Allemagne**. Le Royaume Uni et la Pologne pèsent également pour plus de 10 % du total européen.

L'Europe importe entre 4 et 6 MT de colza /an, surtout d'Ukraine (75%), dont la qualité est aux standards européens, et du canola du Canada et d'Australie (25%).

France

La France produit principalement du colza (5 MT) mais aussi du Tournesol (1.4 MT) et développe le soja (0.3 MT).

La trituration (séparation de l'huile et du tourteau) est réalisée dans une quinzaine d'usines. Le tourteau de colza est majoritairement utilisé en alimentation animale (1.3 MT) et offre des perspectives à la filière laitière qui s'oriente de façon croissante vers le « sans-OGM », à l'instar de la filière laitière allemande. Le soja importé serait alors évincé de cette filière (qui n'en constitue qu'un débouché minoritaire, l'essentiel allant aux granivores).

L'huile est utilisée en alimentation humaine mais surtout dans la filière énergie (biodiésel).

La France est exportatrice vers ses voisins d l'Union européenne, en particulier l'Allemagne, tant sous forme de graines, d'huiles que de tourteaux.

Normandie

La Normandie produit 541 000 tonnes d'oléagineux (2017) soit 7 % du total national. Elle se trouve au 6^{ème} rang des régions pour sa surface en colza (134 000 ha) mais au **5^{ème} rang par sa production** (480 000 T) grâce à des rendements favorables (3^{ème} rang, 37 Qx).

La Normandie héberge **la plus grande unité de biodiesel de France**, située à Grand-Couronne (Seine Maritime). Elle s'approvisionne sur le marché alimentaire, ce sont les mêmes variétés qui sont utilisées.

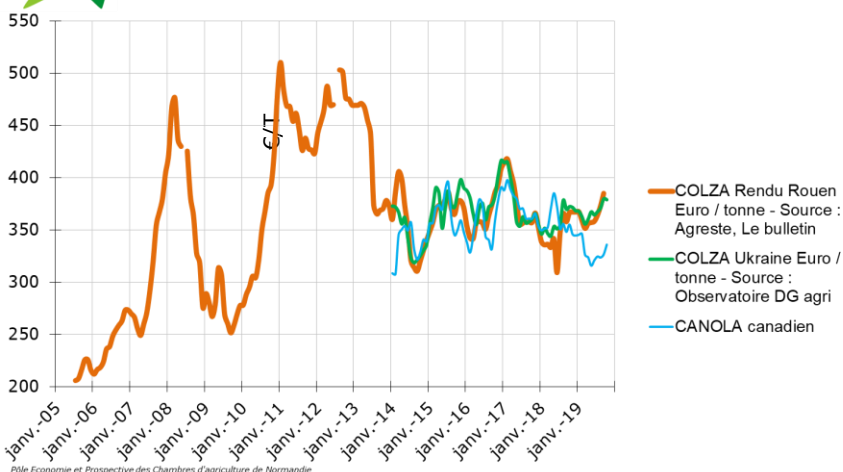
L'industrie chimique utilise également du colza pour des productions spécifiques (solvants, etc...) mais il s'agit là de **variétés éruciques**. La Normandie est leader européen sur cette filière, autour d'un site basé à Rouen



QUELS PRIX ATTENDRE ?



Cotations du COLZA, Euro/tonne



Les oléagineux ne sont soutenus par aucun dispositif d'intervention.

Les cotations du Colza Rouen et le prix du Colza ukrainien sont très proches (écart moyen 3 € depuis 2014), les écarts peuvent atteindre +/- 20 €. Le colza ukrainien est compatible avec les normes européennes et l'Allemagne importe de ce pays.

Le canola australien est proche des cotations européennes également.

Les écarts sont plus importants avec le canola canadien (entre 0 et 40 € moins cher, selon les années), spécialement cette année (récolte 2019).

Le prix au producteur en Normandie est inférieur de 20 à 25 € aux cotations Rouen.

Analyse fréquentielle

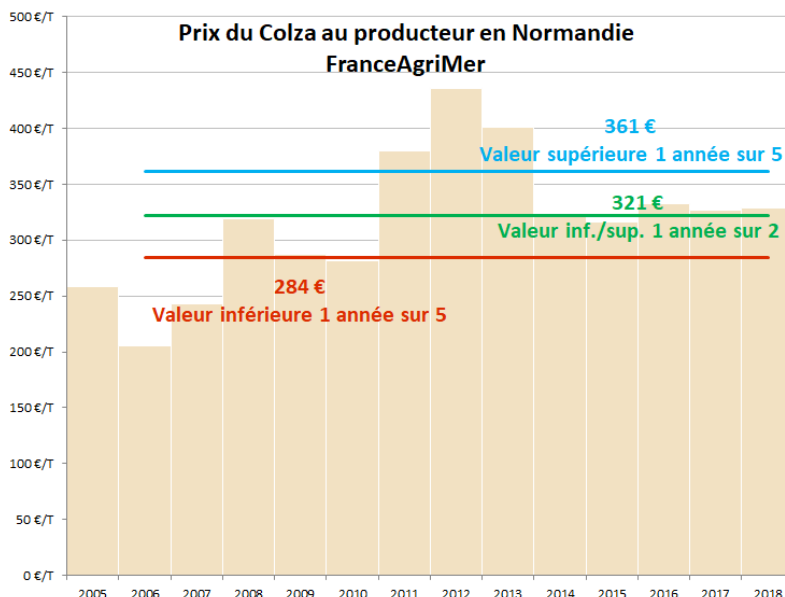
Les valeurs ci-contre sont les moyennes pondérées par campagne du prix du **colza payé au producteur** (moyenne France).

L'analyse est conduite sur 2006-2018.

Le prix est **inférieur à 284 €/T une année sur cinq**, mais **supérieure à 361 € une année sur cinq** également. On dépasse les 321 €/T une année sur 2.

A noter que, sur les 5 dernières années, le prix du Colza au producteur est remarquablement stable à 325 € +/- 10 €.

Le prix du Colza n'affiche **pas de saisonnalité** significative.



LES MARCHES BOUGENT : POURQUOI, COMMENT ?

L'évolution des marchés dépend pour partie des **fondamentaux** du marché des oléagineux, en particulier :

- Perspectives de récolte des grands bassins mondiaux, pour les mois qui suivent, donc des événements climatiques (sécheresses, incendies, excès d'eau, décalage dans les opérations culturales) ou -plus rarement pour les végétaux- sanitaires.
- Perspectives de consommation et d'importation des grands bassins de consommation.

Des facteurs peuvent jouer indirectement : en particulier les parités monétaires qui peuvent faciliter ou ralentir les échanges. Les événements géopolitiques (embargos, conflits commerciaux) interfèrent aussi avec le commerce.



Des facteurs très globaux jouent aussi un rôle car les oléagineux comme les céréales sont des « commodités » c'est-à-dire des produits mondiaux dont les cotations en bourse sont influencées par toutes les autres commodités (y compris métaux, énergie etc...) voire par des actifs de toutes natures (immobilier...). Les flambées de 2006 à 2013 ont été des flambées globales de l'ensemble des matières premières, auxquelles les céréales et oléagineux ont participé.

Ces épisodes de tension sur les prix se sont également traduites par une volatilité accrue, c'est-à-dire des variations d'amplitude accrue et sur des temps courts.

VARIATIONS DE PRIX : COMMENT SE SECURISER ?

Différents modes de commercialisation

Les agriculteurs se voient proposer des modes de commercialisation variés. Principalement :

- **La vente « prix ferme » avant récolte** : un prix est convenu avant la récolte pour un volume donné, la transaction ne sera plus modifiée (même si les cours augmentent). Attention aux années de mauvais rendement, certains agriculteurs ont vendu avant récolte davantage que ce qu'ils vont récolter ! Mais cette formule permet d'élargir la période sur laquelle on va choisir son prix de vente, en sachant qu'il est nécessaire de bien mesurer quel est le niveau de prix « acceptable » ou « satisfaisant » (qui est différent dans chaque exploitation) : il faut se fixer un prix-objectif au préalable.
- **La vente au « prix moyen »**, proposé par la majorité des coopératives : à la récolte, un acompte est payé et un complément est versé par la suite, en fonction des résultats économiques de la campagne de commercialisation. C'est une solution simple, qui débouche en principe sur un prix « moyen » juste mais souvent sans relief, aucun « bon coup » à attendre avec cette formule... sauf les très bonnes années ! Par ailleurs ce type de contrat ne permet pas de choisir la date de vente (c'est une date moyenne pondérée) et en particulier, ne permet pas de se positionner sur les cours pratiqués avant récolte.
- **Des ventes « prix spot »** au cours du moment, par exemple par des négociants. Certaines coopératives proposent un stockage à la coop avec possibilité de vendre à tout moment (« stockage à façon »). Là aussi il est nécessaire de se fixer un prix-objectif.
- **Des formules adossées aux marchés à terme** : à travers ce mécanisme, la coopérative se garantit un prix plancher d'écoulement, et propose aux agriculteurs un prix qui dépendra du rendement de l'opération.

Un fractionnement des ventes entre plusieurs dates et selon différents modes réduit aussi les risques.

Les possibilités du marché à terme (MAT)

Certains contrats de livraison avec des coopératives sont adossés aux marchés à terme on l'a vu mais dans ce cas l'agriculteur n'a pas à gérer les contrats du MAT.

Les agriculteurs peuvent utiliser directement des outils de sécurisation proposés par le MAT : il s'agit d'un marché de titres (« marché-papier ») où l'agriculteur réalise des opérations similaires (en fait opposées) à ce qu'il réalisera avec son stock physique. Le MAT permet ainsi de se garantir un prix/tonne, reflétant les cours au moment de l'engagement. On « fixe » ainsi un prix à un instant donné.

- Prendre ainsi position directement sur le **marché à terme en « couverture »** simple implique de disposer de trésorerie car le MAT demande des garanties si le marché monte (appels de marge), et ne peut se faire qu'avec un volume minimal (1 lot = 50 tonnes en général)
- La quasi-totalité des agriculteurs qui utilisent le marché à terme le fait désormais à travers le système des **options**, qui d'une part n'implique pas d'appel de marge, et d'autre part permet non seulement de « fixer » un prix plancher mais aussi de profiter des éventuelles hausses de prix, en contrepartie d'un coût fixe à assumer correspondant à l'achat de l'option.

L'utilisation du marché à terme **nécessite des conseils très spécialisés**. Le réseau des Chambres d'agriculture propose des formations et un accompagnement dans ce domaine, sous la marque **« MesM@rchés »**. Comme sur le marché du physique, il est très important pour l'agriculteur qui y recourt de se fixer un prix-objectif.

Se fixer un prix-objectif

Comme on le voit la multiplication des modes de commercialisation sur le physique, et les possibilités d'accès à un marché-papier dérivé (le MAT) impliquent pour l'agriculteur de savoir à quel prix il est prêt à vendre. **L'établissement de son prix de revient est un repère indispensable** pour cela. Ce calcul dépasse le cadre de cette fiche. Des conseils sont disponibles sur ce point, sous forme individuelle ou en groupe.

La comparaison avec des moyennes de prix de revient observés plus largement sur un territoire comparable apporte en outre une base de réflexion pour faire évoluer son système.



COMMENT S'INFORMER ?

- Les cotations se trouvent sur de multiples sites et applications. Les cours du marché physique et du marché à terme sont disponibles pour le colza sur le site de **Mes M@rchés** (mise à jour instantanée): <https://mesmarches.gephymat.com/gephycotes>
Attention ne pas oublier que le prix au producteur est inférieur (en général de 20 à 25 €/T) aux cotations.

- Mes M@rchés propose plus largement des informations sous forme de bulletins d'information et de conseil, ainsi que des formations. Consultez le site de la Chambre d'agriculture de Normandie.

- Pour prendre du recul sur les cours et disposer d'un historique plus large, les **cotations diffusées par FranceAgriMer** permettent de se forger des repères sur les niveaux des cotations et des prix payés aux producteurs : <https://visionet.franceagrimer.fr/Pages/SeriesChronologiques.aspx?menuurl=SeriesChronologiques/productions%20v%C3%A9g%C3%A9tales/grandes%20cultures>

- Des cotations hebdomadaires sont également disponibles sur **l'Observatoire de la Commission Européenne** (mise à jour à 7 jours):

<https://circabc.europa.eu/sd/a/2ddd7dcd-dff1-41b5-94b9-6cd207181a3c/oliseeds-world-prices.xlsx>

ainsi qu'un état des lieux du marché :

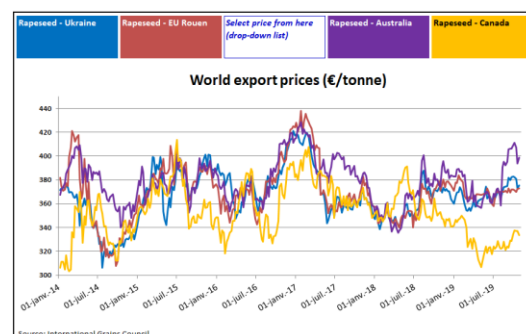
https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/facts-and-figures/markets/overviews/market-observatories/crops_en

(« Market situation for oilseeds »)(en anglais)

- Des **notes de conjoncture de l'APCA** exposent le panorama des céréales et oléagineux chaque semestre (en français):

<https://chambres-agriculture.fr/informations-economiques/etudes-economiques/notes-de-conjoncture/>

Mes M@rchés



Nota : Rapeseed = Colza, Sunflower = Tournesol

TENDANCE POUR LES PROCHAINS MOIS

Le marché du colza est relativement tendu fin 2019, avec des **importations européennes élevées** (dues à la faible récolte en Allemagne et en France). La récolte australienne serait également en repli, et la récolte canadienne tarde à se terminer.

Depuis juillet, **l'orientation des cotations colza est haussière**, par contraste avec celles du soja plombées par la guerre commerciale USA-Chine. Mais le différentiel est déjà élevé, le soja risque donc de tempérer les tendances haussières sur le colza.



NOS CONSEILS

Renseignez-vous sur les possibilités offertes par votre coopérative / votre négociant : possibilités de vente avant moisson, contrats proposés ...

Mettez au point votre système d'information et de veille sur le marché, en lien avec votre conseiller

Formez-vous, en priorité sur le calcul des coûts de production des cultures, ainsi que sur la commercialisation des grains.

VOS CONTACTS

CHAMBRES D'AGRICULTURE

14 : Laurence Bignet : 02 31 70 25 06

27 : Loren Marie : 02 32 78 80 29

50 : Ludivine Alliet : 02 33 06 49 57

61 : Marina Legrand : 02 33 31 48 19

76 : Caroline Isabel : 02 35 59 47 64

REDACTEURS :

Jean HIRSCHLER

Chargé d'études économiques

Pôle Économie et Prospective (PEP)

