B. Typologie des marchés

Les marchés sont généralement regroupés en 3 familles : les marchés au comptant, les forward marchés (marchés à livraison différée) et les marchés à terme. Il faut cependant ajouter à cette typologie les marchés de gré à gré, les marchés aux enchères (marchés au cadran) ainsi que les autres types de vente (adjudication, appel d'offres…)

1. Le marché au comptant

Un marché est un lieu de rencontre et de confrontation de l'offre et la demande. De cette confrontation, découle un prix d'équilibre, le prix de marché. Ce prix est donc défini à l'issue de la négociation entre l'acheteur et le vendeur. Ceux-ci s'échangent le titre de propriété contre la somme convenue. Le produit est généralement disponible sur la place du marché mais parfois, pour plus de commodité, l'estimation se fait à l'aide d'un échantillon représentatif ou d'un descriptif détaillé de ses caractéristiques. **Un contrat à livraison immédiate intervient lorsque le produit est réglé et livré au moment de la négociation**. Par contrat, on entend un accord entre deux parties sur l'échange d'un produit à un prix déterminé après s'être mis d'accord sur la quantité, la qualité, les conditions de livraison, et le prix du produit.

2. Le marché à livraison différé (forward contracts)

Le temps est ici pris en compte dans les échanges. Il apparaît tout d'abord utile aux opérateurs de négocier les termes de l'échange avant de le réaliser. En effet, en dehors du prix, les contrats doivent préciser de nombreux éléments techniques comme les moyens de transport, la qualité requise, les modalités de paiement et surtout les procédures à suivre en cas de litige. Par ailleurs et pour des raisons de risque, certains producteurs ne se décident à lancer des fabrications qu'avec l'assurance de débouchés précis. Les contrats à livraison différée répondent à ces attentes. Ils constituent un moyen de coordination des opérateurs en séparant dans le temps la négociation commerciale de la livraison physique du produit. Un vendeur s'engage à livrer une quantité donnée de marchandise à un acheteur, à une date future, date à laquelle le règlement sera réalisé. Le règlement est effectué sur la base d'un prix fixé dès la négociation. Un producteur de colza a donc la possibilité de bloquer sa marge en vendant à un prix fixé avant la récolte pour livraison différée (c'est la politique généralement pratiquée par les coopératives céréalières).

3. Les marchés à termes

Ce sont des marchés sur lesquels des transactions donnent lieu à paiement et livraison des marchandises (ou actifs financiers) à une échéance future. Le marché à terme définit un prix d'échange pour un produit donné et pour une date future. Ce prix formé par la libre confrontation de l'offre et la demande, sert de signal pour de nombreuses décisions économiques telles que la mise en production, le stockage ou la transformation.

Objectifs d'un marché à terme

La mise en place d'un marché à terme répond généralement à deux objectifs :

1° Rassembler en un seul lieu les acheteurs et les vendeurs afin d'organiser la confrontation de l'offre et la demande (unicité des prix à un instant donné, standardisation des contrats) ;

2° Etablir et faire respecter les règles qui assurent que la négociation prend place dans un environnement ouvert et compétitif. Tout agent est capable de prendre une position sur le marché, qu'il soit acheteur ou vendeur. La négociation porte sur des échanges futurs de produits dont le prix fluctue sur le temps.

Le marché à terme est une réponse aux problèmes de transparence et de défaillance rencontrés sur les marchés de livraison différée. **Par opposition aux opérations de livraison différée, les caractéristiques des contrats à terme sont standardisées** : qualité de la marchandise livrable, quantité ou unité de négociation, échéances et conditions de livraison fixées par avance, seul le prix est discuté par les opérateurs.

Cette standardisation aboutit à la fongibilité des contrats (possibilité pour un opérateur de dénouer sa position avec une contrepartie différente de sa contrepartie initiale, en passant une opération inverse à la position détenue) et améliore le fonctionnement des marchés.

L'objectif prioritaire pour le marché à terme est d'assurer une sécurité maximum des opérations. Cette sécurité s'appuie sur l'existence d'une chambre de compensation, contrepartie unique de l'ensemble des acheteurs et des vendeurs, dans le cadre d'une négociation qui rompt avec les transactions bilatérales en vigueur (constitution obligatoire d'un dépôt de garantie, procédure des appels de marge quotidiens) a renforcé la sécurité des marchés à terme.

Comparaison des contrats à terme et des contrats à livraison différée

	MARCHES DE LIVRAISON DIFFEREE (forward markets)	MARCHES A TERME (future markets)
Termes du contrat	Fixés librement par les contractants, marché de gré à gré	Standardisés, marché public, centralisé, organisé
Systèmes de négociation	Par téléphone	Système électronique
Risque de contrepartie	Pris en charge par les contractants	Pris en charge par la chambre de compensation
Transfert du contrat	Difficile	Facile (fongibilité et liquidité des contrats)
Cours	Opacité	Transparence

Fonctions d'un marché à terme

Le marché à terme a trois fonctions (sécurité, transparence, anticipation) :

- *Le transfert de risque :* le marché à terme permet la couverture des risques de prix existant sur le marché au comptant. La couverture consiste à prendre une position inverse et équivalente à celle du marché au comptant. La justification économique de ce transfert de risque apparaît dans l'évolution des cours au comptant et des cours à terme (principe de la base).

- *La découverte du prix unique :* le marché à terme est un marché centralisé permettant la confrontation générale de l'offre et de la demande (prix unique à un instant donné). Ce prix synthétise l'ensemble des intérêts des opérateurs (acheteurs et vendeurs), il reflète un consensus des opérateurs sur la valeur future du produit **=> Prix de référence**. Le marché à terme donne accès à des cotations sur une gamme d'échéances (8 pour le blé, 6 pour le colza) qui couvrent 18 mois, soit deux campagnes de production.

- *C'est un marché de dernier recours* tant pour les acheteurs que pour les vendeurs. Ainsi un acheteur de produits physiques ne trouvant pas de produits pour satisfaire ses besoins, peut acheter un contrat à terme pour en prendre livraison à l'échéance. La réciproque est vraie pour un vendeur de produits physiques.

Conditions d'existence d'un marché à terme

L'existence d'un marché à terme est généralement conditionné par 5 facteurs :

- la volatilité des prix ;
- la taille du marché ;
- le besoin de couverture par tous les opérateurs d'une filière (producteur jusqu'au négociant) ;
- la réunion d'une communauté de courtiers à même d'exécuter les ordres de clients finaux (Bourse) ;
- la maturité du marché (seul moyen de lancer de nouveaux contrats). Le lancement d'un contrat est généralement négocié entre la société de Bourse (NYSE – EURONEXT LIFFE et les différents acteurs du marché ou de la filière)

Organisation d'un marché à terme

L'organisation et le fonctionnement du marché à terme peuvent être décrits à partir des quatre éléments suivants : la place de transaction, l'objet de la transaction (un produit, un contrat), les opérateurs et le système d'échange.

La place de transaction

C'est une Bourse, constituée d'un nombre limité de membres qui ont acheté leur droit à faire des transactions. La Bourse est gérée par une entreprise de marché, MATIF SA (1986), ParisBourse SA (1998), EURONEXT (2000) et NYSE EURONEXT SA (2007).

Le 22 septembre 2000, les bourses nationales de Paris (ParisBourse SA), Bruxelles (BXS) et Amsterdam (AEX) ont fusionné pour créer la première bourse paneuropéenne. La Société Euronext NV, holding du groupe, est une société anonyme de droit néerlandais, dirigée par un conseil de surveillance et un directoire. Son siège est à Amsterdam. La Bourse de Paris représente 60% du nouvel ensemble, Amsterdam (32%) et Bruxelles (8%).

En 2007, Euronext s'est rapproché de NYSE (New York Stock Exchange) pour former la plus grande bourse internationale, Cette nouvelle entité s'appelle NYSE – EURONEXT..

Pour assurer ses nombreuses missions, Euronext a le rôle d'une maison mère dirigeant un ensemble de filiales spécialisées dans les différents métiers boursiers.

→ *Eurolist* est un marché réglementé. Ouvert le 21 février 2005, il est issu de la fusion des anciens *Premier, Second et Nouveau* marchés. Les sociétés y sont classées par ordre alphabétique avec un critère de capitalisation boursière. A pour les sociétés dont la capitalisation est supérieure à 1 milliard d'euros, B pour les sociétés dont la capitalisation est comprise entre 1 milliard d'euros et 150 millions d'euros et C pour les sociétés dont la capitalisation est inférieure à 150 millions d'euros. Eurolist regroupe ainsi environ 700 sociétés cotées.

→ *Alternext* est un marché non réglementé, c'est-à-dire un marché où les valeurs ne font pas l'objet d'une procédure d'admission et où les sociétés cotées (principalement des PME et des PMI) ne sont pas soumises à des obligations de diffusion d'informations. Les opérations d'échange, de retrait ou de rachat des titres inscrits sur un marché non réglementé sont réalisées hors intervention et contrôle des autorités de marché.

→ Le *marché libre* est un marché non réglementé mais organisé d'*Euronext*. Contrairement à *Eurolist*, les sociétés présentes sur le Marché libre (principalement des petites entreprises) n'ont aucune obligation d'information légale spécifique. Le Marché libre n'offre, par conséquent, pas le même niveau de liquidité, d'information et de sécurité qu'*Eurolist*.

→ *Euronext.liffe* regroupe les marchés dérivés (marchés réglementés sur lesquels se modifient des contrats à terme et d'options, réservés à des spécialistes) d'Amsterdam, de Paris, de Londres, de Bruxelles et de Lisbonne. Euronext.liffe regroupe le MONEP (marché réglementé français de produits dérivés spécialisé dans les contrats à terme et les options sur actions ou sur indices, 1987) et le MATIF (marché réglementé français de produits dérivés spécialisé dans les contrats à terme et options sur les taux d'intérêt et les marchandises, 1986). Ces marchés sont dits dérivés de ceux des obligations et actions en ce sens qu'ils commercialisent des titres définis par rapport au risque.

La Bourse ne réalise pas de transactions sur le marché, elle fournit les installations et définit les règles de fonctionnement des marchés à terme :

-*Mettre à disposition un local pour réaliser des transactions*

-*Etablir les règles de transaction et les pratiques commerciales*

-*Contrôler l'applications des règles et des pratiques*

-*Rédiger les contrats à terme*

-*Régler les litiges et garantir les échanges*

-*Collecter et diffuser l'information auprès des opérateurs* (l'information concerne les prix, le volume du marché et la taille du marché (nombre de contrats détenus par les opérateurs, engagements à vendre ou à acheter)

Les produits et les contrats à terme

L'essor des marchés à terme est étroitement lié à l'évolution des produits traités sur le marché. On distingue généralement deux types de produits : les marchandises stockables et les marchandises non stockables.

- Les marchandises stockables : le MAT permet une gestion rationnelle des stocks. Selon les différents signaux du marché, la consommation d'un stock disponible est modulée sur le temps.

- Les marchandises non stockables : il ne s'agit plus ici de former des prix sur le temps pour gérer un stock mais de prendre des décisions de production, d'échange, d'utilisation ou de substitution des produits. Les opérateurs peuvent ainsi gérer leur activité et maîtriser le rendement qui lui est associé en achetant et en vendant à terme (Marché de Chicago pour les contrats « animaux sur pieds »).

Sur un marché, les transactions ne portent pas sur un produit mais sur un contrat. *Le contrat à terme* est un document rédigé par un comité technique qui décrit les conditions standardisées de l'échange de produit. Les spécifications essentielles d'un tel contrat concernent : la nature du produit et sa qualité, la quantité, les mois de cotation, les modalités de livraison et de paiement, enfin les procédures légales en cas de litige.

La mise en place des contrats repose sur une étude de faisabilité réalisée par Euronext.liffe auprès des différents acteurs de la filière. Des contrats à terme et à option existent pour 8 types de produits : blé meunier (1996), blé fourrager (1998), maïs, colza (1994), sucre blanc, sucre roux et tournesol (2002), orge (2010).

A cette gamme de produits, a été adossée d'autres contrats : les contrats d'option et les contrats d'huile.

-Le contrat d'options adossé au contrat graines de colza a été mis en place le 27 mai 1999. Les volumes échanges sont cependant très faibles (moins de 10 000 contrats).

- Le contrat tourteau de colza a été lancé le 29 octobre 1999. Malgré son intérêt manifesté par la filière (Nord de l'Europe), ce contrat ne fonctionne pas bien.

-Le contrat huile de Tournesol, ouvert en mars 2000, connaît les mêmes revers que son prédécesseur.

le contrat à terme blé meunier n°2

Le contrat à terme blé de meunerie n° 2 repose sur des spécifications précises : poids spécifique (76 kg/hl); humidité (15 %); grains brisés (4 %); grains germés (2 %) et impuretés (2 %).

Il s'agit d'un contrat de 50 tonnes, côté à Euronext.

- Bourse Euronext : pré-ouverture (10 h 30 – 10 h 45),
ouverture (10 h 45 – 18 h 30)

- Huit échéances : juillet, septembre, novembre, janvier, mars, mai

- Clôture d'une échéance : le 10 du mois d'échéance.

- Cotation : échelon minimum de cotation : 0.25€ par tonne métrique

- Ouverture de compte :
http://www.liffe-commodities.com

Contrat de Tournesol

Nominal : 50 t métriques

- Cotation : €/tonne métrique
- Sous-jacent graines de tournesol toutes origines de qualité SLM

• Teneur en huile 44 %

• Humidité 9 %

• Impuretés 2 %

• Acidité oléique 2 %

- Ports de livraison : La Pallice, Gand sur l'Escaut
- Echéances : 6 échéances successives cotées en permanence parmi février, avril, juin, août, octobre et décembre.

Les conditions de livraisons : FOB maritime pour la Pallice et FOB fluvial pour Gand, sont régies respectivement par :

- la formule Incograin n° 13 du Syndicat de Paris
- et le contrat n° 7 de la Chambre arbitrale d'Anvers

Le contrat à terme est un **engagement entre un acheteur et un vendeur.** En passant un contrat à terme, le vendeur s'engage à livrer un produit sur une échéance donnée, et inversement, l'acheteur s'engage à en prendre livraison et à le payer au prix négocié.

En fait, peu de contrats se dénouent par livraison physique du produit négocié. Deux raisons peuvent être évoquées : les conditions pratiques d'échange ne conviennent pas réellement aux professionnels ; les spéculateurs n'ont pas d'intérêt à recevoir des produits physiques ou à en livrer.

La méthode la plus utilisée pour dénouer sa position de vendeur ou d'acheteur sur le marché à terme consiste à prendre une position inverse en nombre de contrats sur une même échéance.

La standardisation du contrat à terme et la méthode de négociation sur un marché ouvert à tous permet une forte liquidité des transactions (c'est à dire l'opportunité à chaque instant d'entrer ou de sortir du marché avec de faibles coûts de transaction).

La possibilité de dénouer une position sur le marché à terme par une prise de position inverse, et surtout la facilité de ces opérations d'entrée et de sortie du marché, constitue l'intérêt spécifique du marché à terme

Le système de transaction

Pour un prix côté de marché, certaines personnes souhaitent acheter le produit et d'autres le vendre. Les ordres d'achat et de vente sont confrontés électroniquement et publiquement par les opérateurs. Le prix évolue en fonction des ordres transmis. Si les ordres d'achat sont plus nombreux que les ordres de vente, le prix monte. Cette hausse de prix stimule les vendeurs et décourage les acheteurs, le prix reprend ainsi une position d'équilibre.

→ *Les opérateurs* : La diversité des participants est l'un des facteurs de compétitivité du marché à terme. Il est d'usage de différencier les opérateurs à terme qui ont une position sur le marché physique, appelés professionnels (hedgers), de ceux qui n'y ont pas d'intérêt, les spéculateurs. Il importe également de distinguer les opérateurs internes autorisés à réaliser directement des transactions des opérateurs extérieurs.

- Les opérateurs internes travaillent soit pour leur propre compte, ce sont des spéculateurs professionnels, soit pour le compte d'opérateurs extérieurs, ce sont des courtiers. Ces derniers constituent le groupe le plus important. Leur travail consiste à passer des ordres d'achat ou de vente pour les hedgers ou les spéculateurs. Certains ne travaillent que pour une entreprise (maison de négoce ou banque), d'autres travaillent pour plusieurs clients (firmes de courtage). Les courtiers disposent de deux sources de revenus : les frais de courtage provenant des opérateurs extérieurs pour chaque opération réalisée, les opérations réalisées pour leur propre compte.

- Les spéculateurs professionnels prennent des positions uniquement pour leur compte. En tant que membre de la bourse, ils paient des droits de transaction plus faibles que ceux payés par les opérateurs extérieurs. On classe ces spéculateurs en trois catégories : *les scalpers days* conservent une position d'achat ou de vente durant quelques minutes ou secondes, (la taille des positions est très faible mais le nombre d'opérations passées est très important*), les days traders* cherchent à anticiper la fluctuation générale des prix durant une séance (ils prennent des positions différentes durant une séance mais annulent leur position nette avant la clôture des transactions, qu'ils soient gagnants ou perdants), les *day to day* détiennent de larges positions sur plusieurs jours (grâce à une assise financière solide, ces spéculateurs peuvent absorber les fluctuations défavorables à court terme et tenir une position jusqu'au terme du contrat). Ces trois groupes de spéculateurs professionnels apportent de la liquidité au marché. Les offres d'achat ou de vente des opérateurs extérieurs trouvent à chaque instant des contreparties, pratiquement sans concession de prix.

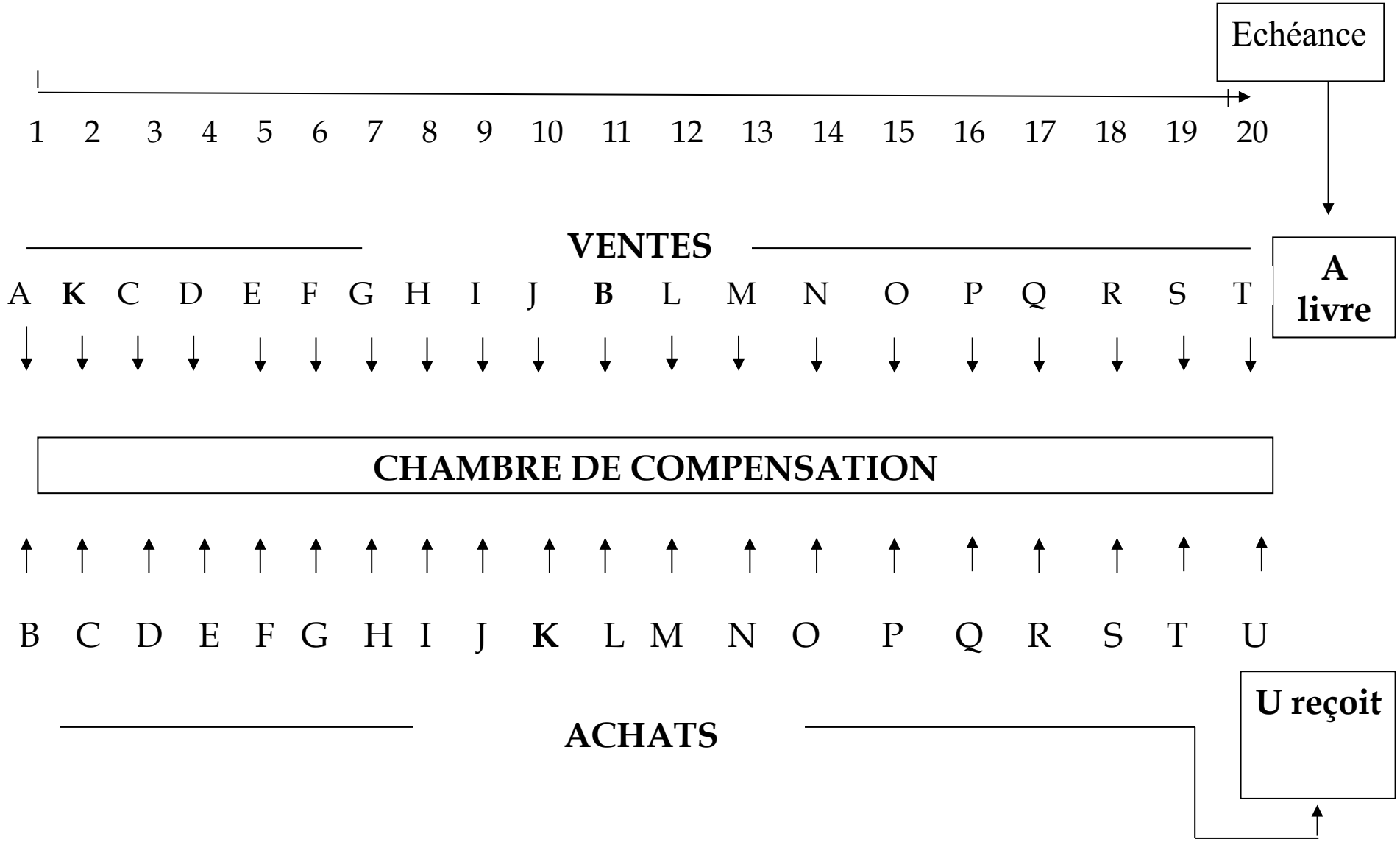
- *Les opérateurs extérieurs* participent au marché par l'intermédiaire des courtiers. Ils sont à l'origine de la majorité des ordres d'achat et de vente. Les petits spéculateurs constituent le groupe le plus important en nombre. Ils interviennent sur le marché par l'intermédiaire de firmes de courtage. Celles-ci jouent un rôle important tant dans la recherche de nouveaux spéculateurs que dans la diffusion de l'information. Les hedgers représentent un groupe moins nombreux que celui des spéculateurs, mais leurs positions en volume sont plus grandes en moyenne. Les participants extérieurs passent des ordres auprès de leurs courtiers. Quatre types d'ordres sont couramment utilisés.

L'ordre ***" prix de marché "*** demande au courtier d'acheter ou de vendre immédiatement au meilleur cours possible.

L'ordre ***" prix limite "*** émane d'un opérateur moins pressé qui fixe le niveau de prix auquel l'achat ou la vente doit être réalisé.

L'ordre ***" d'arrêt "*** devient un ordre d'achat au prix de marché si les cours montent jusqu'à une limite fixée, et un ordre de vente si les cours descendent jusqu'à une seconde limite. Ce type d'ordre est utilisé pour annuler une position en limitant les pertes, pour prendre un bénéfice sur une position ouverte ou enfin pour initialiser une position à un prix jugé favorable.

L'ordre ***" d'écart*** " se place non plus sur un niveau de prix mais sur une différence. Le spéculateur place un ordre d'achat d'écart s'il pense que la différence de prix entre deux échéances est trop grande et qu'elle va diminuer. A l'inverse, il place un ordre de vente d'écart lorsqu'il juge la différence trop petite en espérant son augmentation.


Echéance
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20
VENTES
A livre
A K C D E F G H I J B L M N O P Q R S T
CHAMBRE DE COMPENSATION
B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U
ACHATS
U reçoit

Le but de ce système est de permettre l'annulation d'une position « vendeur » ou « acheteur » à n'importe quel moment sans avoir besoin de rechercher l'opérateur initial de la transaction. La Chambre de compensation rend les contrats impersonnels, faciles à négocier et à liquider. Elle garantit l'intégralité du marché en prenant la responsabilité de livrer les produits et en recevoir le paiement ou de prendre livraison et en payer la valeur dans le cas où un opérateur ferait défaut. Pour assumer cette responsabilité, elle exerce un contrôle initial sur les clauses de la négociation, en particulier le prix et l'échéance des contrats.

La Chambre de Compensation est responsable du transfert des sommes, puisant les sommes dues dans les comptes des perdants et les versant sur les comptes des gagnants. Ainsi tous les jours, un opérateur voit son compte crédité ou débité suivant sa position et la fluctuation des cours. Ce compte d'opérateur est ouvert avant toute chose chez un courtier agréé par la Bourse. L'approvisionnement du compte de tous les participants au marché sert de garantie pour les transferts d'argent. Un système de marges permet, comme nous allons le voir, le maintien d'un crédit minimum sur le compte.

Pour chaque contrat engagé, l'opérateur, vendeur ou acheteur, doit déposer **une <u>marge initiale</u>** sur son compte. Son montant est variable suivant les bourses mais il reste voisin de 10% de la valeur du contrat. Cet argent est bloqué sur le compte mais, dans certaines circonstances, il peut être placé dans des titres financiers à court terme.

Après avoir déposé la marge initiale, l'opérateur est tenu de conserver une somme minimale sur son compte, appelée " **<u>marge minimale</u>** ". Cette marge correspond à peu près à trois quarts de la marge initiale.

Si les variations de prix sont défavorables, la Chambre de Compensation va puiser la somme perdue sur le compte de l'opérateur. Le niveau de compte diminue alors et peut passer en dessous de la valeur de la marge initiale. Si les variations de prix sont défavorables, la Chambre de Compensation va puiser la somme perdue sur le compte de l'opérateur. Le niveau de compte diminue alors et peut passer en dessous de la valeur de la marge initiale. Dans ce cas, le perdant reçoit un appel de marge de la part de son courtier, responsable du compte. Le montant de cet appel de marge doit relever le solde du compte au niveau de la marge initiale. Si le compte n'est pas approvisionné dans le délai requis, la position de l'opérateur est liquidée obligatoirement dès le début de la séance suivante.

Le système de marges garantit la bonne fin des contrats à terme, les sommes bloquées permettant toujours à la Chambre de Compensation de trouver l'argent chez les perdants pour payer les gagnants. Sauf négligence au niveau des appels de marge, le marché à terme ne peut être pris en défaut et la confiance règne entre les opérateurs.

Les opérateurs trouvent également leur intérêt dans ce système car ils réalisent des transactions en ne disposant que d'une fraction minime de la valeur des produits. Cela permet de gérer d'importantes quantités de produits avec un minimum de frais et d'immobilisation de trésorerie : l'effet de levier financier est important.

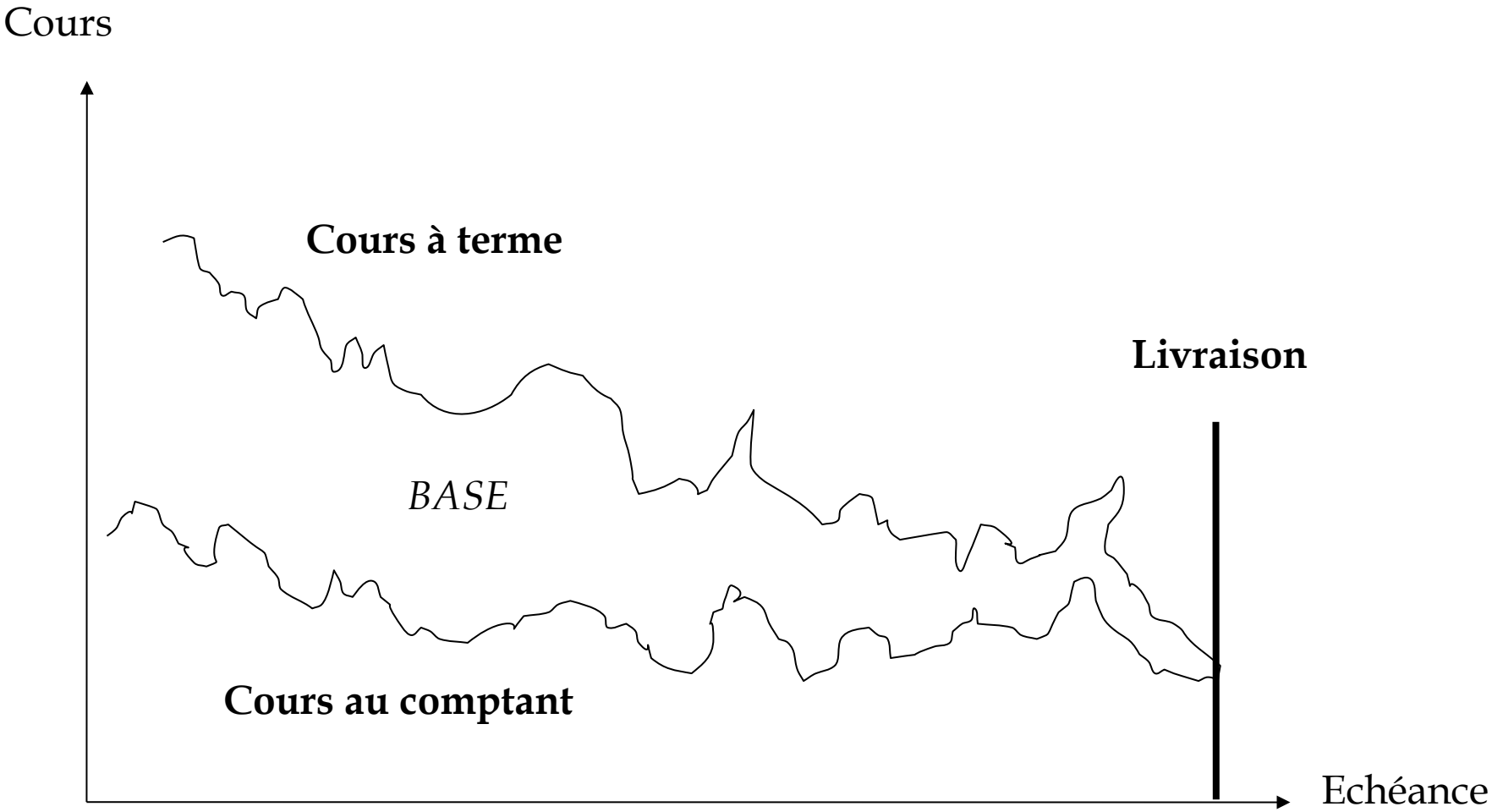
Les Bourses établissent également les variations maximales journalières de fluctuation, en plus ou moins du cours de compensation de la veille (variations limites). Cette règle évite au marché des variations brutales éventuellement dues à l'affolement des opérateurs. Les limites maximales peuvent être atteintes pour des raisons économiques pendant plusieurs jours (crise des subprims). Dans ce cas, la règle peut être assouplie mais la variation importante de prix observée est alors le fruit d'une décision réfléchie des opérateurs. Les Bourses imposent enfin des positions limites et parfois des volumes limites de transaction. Ces règles ne s'appliquent qu'aux opérateurs administrativement rangés dans la catégorie des spéculateurs. Il s'agit de limiter le nombre de contrats détenus par un même opérateur pour éviter que celui –ci ne prenne une position dominante et ne puisse manipuler les prix.

Le principe de la base

Le comportement des opérateurs (position longue ou courte) prend généralement en compte l'évolution du cours au comptant et celle du cours à terme.

Bien qu'ils n'évoluent pas exactement de la même façon, ces deux cours ont tendance à bouger de concert. Le cours à terme dépend en effet étroitement du cours au comptant, puisqu'un contrat à terme peut toujours faire l'objet d'une livraison à l'échéance.

Le cours à terme théorique équivaut au cours au comptant augmenté ou diminué du prix du temps, appelé **coût de portage**


Cours
Cours à terme
Livraison
BASE
Cours au comptant
Echéance

Le coût de portage représente le coût du financement de l'achat de l'actif et de son stockage jusqu'à l'échéance, date à laquelle le bien est livré dans le cadre du contrat à terme.

Plus l'échéance du contrat à terme se rapproche, plus le coût de portage est faible. Au fur et à mesure que se rapproche le mois de livraison, les anticipations reflétées dans le cours du terme deviennent les mêmes que celles du marché au comptant.

Par conséquent, le cours du contrat à terme approchant de l'échéance, converge vers le cours de l'actif sous-jacent sur le marché comptant.

Une différence anormale entre les deux cours inciterait les utilisateurs des marchés à terme détenant des positions ouvertes à livrer ou à prendre livraison suivant le sens de l'écart.

Elle inciterait ceux qui interviennent sur les deux marchés à acheter à bas prix et à vendre sur celui sur lequel le cours est élevé, à condition que l'écart soit suffisamment grand pour compenser le coût de la livraison sur le marché à terme.

Ces arbitrages induiront une hausse du cours du marché à bas prix et une baisse du cours du marché à prix élevé, ce qui ramènera les cours à une situation initiale.

La base

Le terme de base est utilisé pour désigner la différence entre le cours à terme et le cours au comptant sur le même actif.

La base est généralement définie comme le cours du contrat à terme sur l'échéance la plus proche moins le cours au comptant du produit de la qualité spécifiée dans le contrat à terme, la qualité de base.

Toutefois, la base est parfois définie comme étant le cours au comptant moins le cours à terme.

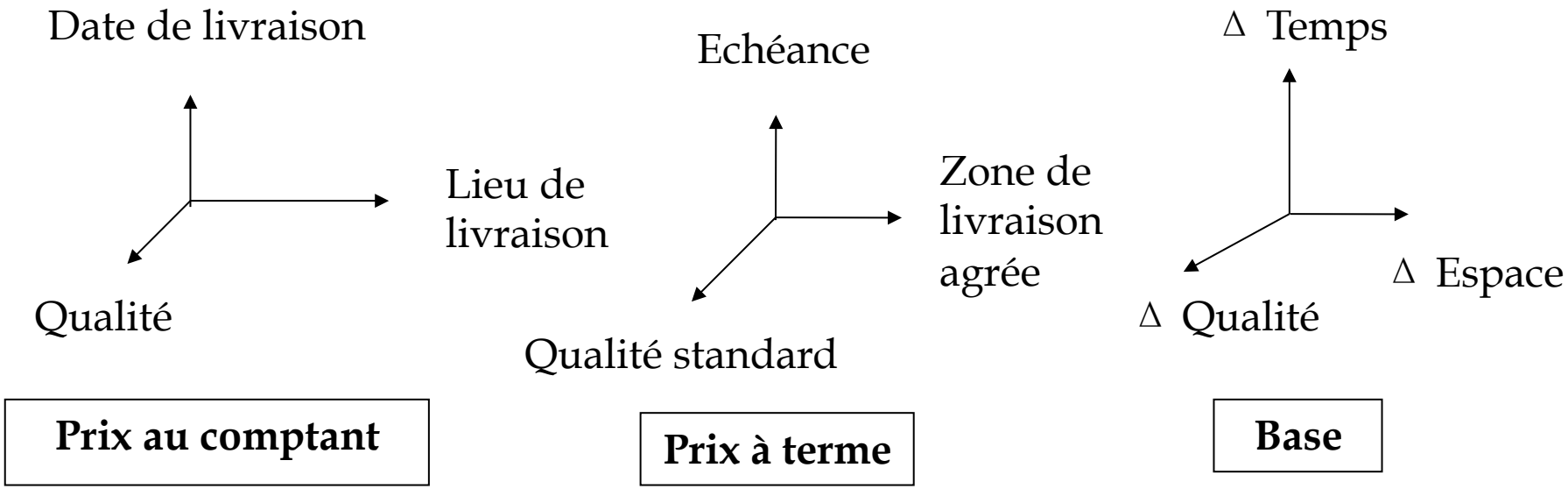
Les composantes de la base

Pour les actifs physiques, la base comprend trois composantes :

- *le temps* intègre les anticipations des opérateurs quant à l'évolution des cours. Il comporte notamment le coût de portage (coût d'achat du bien au comptant et de sa revente à terme), qui est essentiellement composé du ***coût de stockage***, de la ***prime d'assurance*** et du ***coût du financement***.

- *la distance* : à tout moment, le cours au comptant d'une marchandise en un point donné est différent de celui qui prévaut à l'endroit de la livraison sur le marché à terme. Cette différence reflète le coût de transport d'un produit de son lieu de production à sa zone de consommation, et les équilibres entre offre et demande aux deux endroits.

- *la qualité* : des qualités de bien différentes de la qualité de référence peuvent le plus souvent être livrées, suivant un système de primes et de décote, et ce afin d'élargir le marché.


Date de livraison
Lieu de livraison
Qualité
Prix au comptant
Echéance
Zone de livraison agrée
Qualité standard
Prix à terme
Δ Temps
Δ Espace
Δ Qualité
Base

Ainsi la base reflète ce que vaut le produit sur le marché local en relation avec le marché à terme.

La valeur de la base est fonction :

- de la valeur du stockage sur le marché local (en relation avec celui du marché à terme) ;

- de la valeur du transport entre le marché de consommation et les zones de surplus, et entre ce marché et les points de livraison définit dans le contrat à terme ;

- de la valeur de la qualité du produit offert (en relation avec celle définie dans le contrat standard) ;

- des conditions d'offre et de demande sur le marché local (en relation avec celles qui prévalent sur le MAT, influence des produits substituables).

Evolution de la base

La valeur de la base évolue avec le temps pour plusieurs raisons :

- *Le comptant et le terme forment deux marchés séparés*. Les possibilités qu'offre le marché comptant de traduire les besoins à long terme des opérateurs en transactions immédiates sont limitées, surtout en regard de celles du marché à terme. Le cercle des participants au marché à terme est plus large que celui du comptant, car les objectifs des intervenants ne sont pas les mêmes sur les deux marchés. Comme les marchés au comptant et à terme ne répondent pas aux mêmes attentes, leurs variations ne sont pas identiques et la différence entre les deux cours – la base – subit des changements dans le temps.

- *Le coût de portage varie*. Le coût de portage, reflété dans le cours à terme, est sensible aux fluctuations du taux d'intérêt. Il dépend aussi du cours au comptant du produit, de la capacité de stockage disponible, et de la durée restant à courir jusqu'à l'échéance.

- *La composante distance* de la base intervient également. Les prix des services de transport ne sont pas constants et peuvent être négociés. Les moyens de transport disponibles, les conditions météorologiques et les conflits sociaux peuvent influencer le coût de transport. Les conditions d'offre et de demande de chaque marché local sont sujettes à variation. Ainsi, un déséquilibre entre l'offre et la demande peut se produire dans une zone et ne pas affecter l'endroit où se font les livraisons sur le marché à terme, provoquant un changement de la base locale.

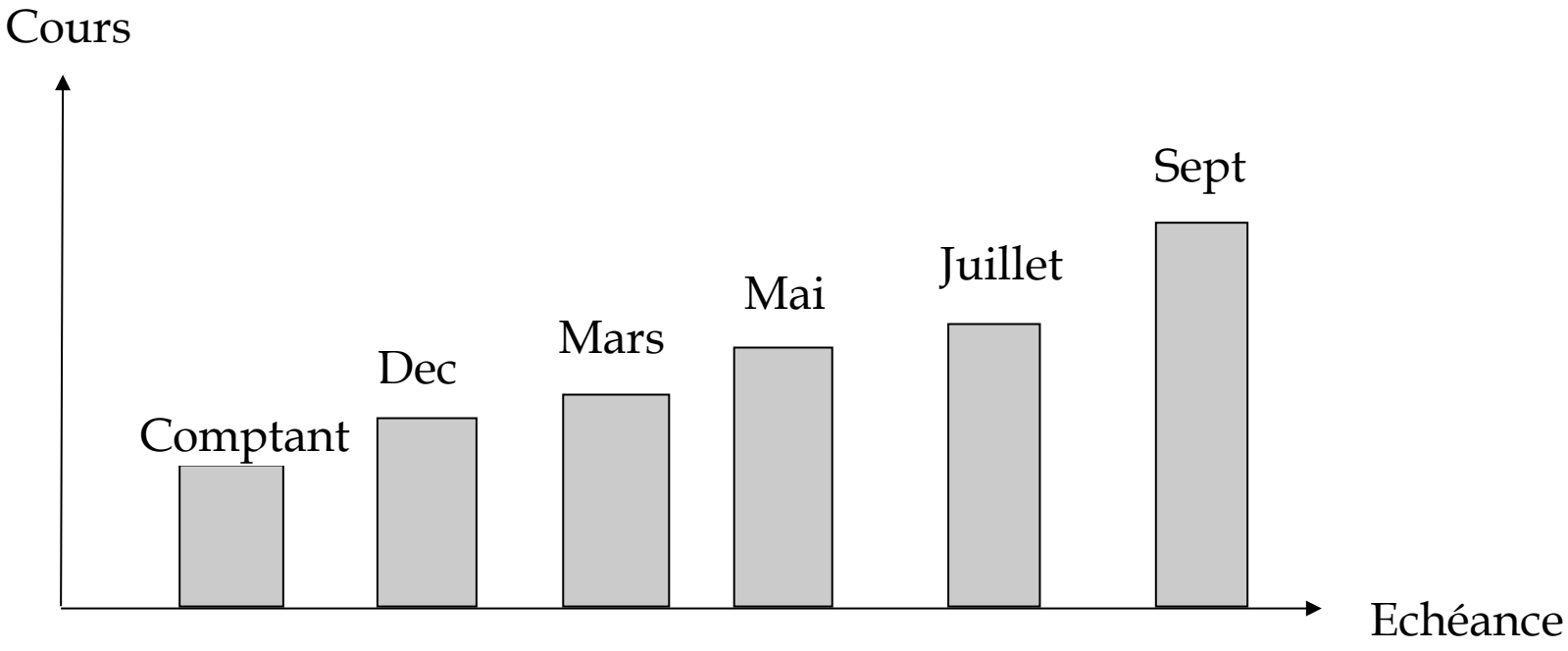
Les relations entre cours au comptant et cours à terme

En théorie, le cours à terme doit être égal au comptant augmenté du coût de portage. La différence entre les différents cours à terme doit aussi être égale au coût de portage d'une échéance sur l'autre.

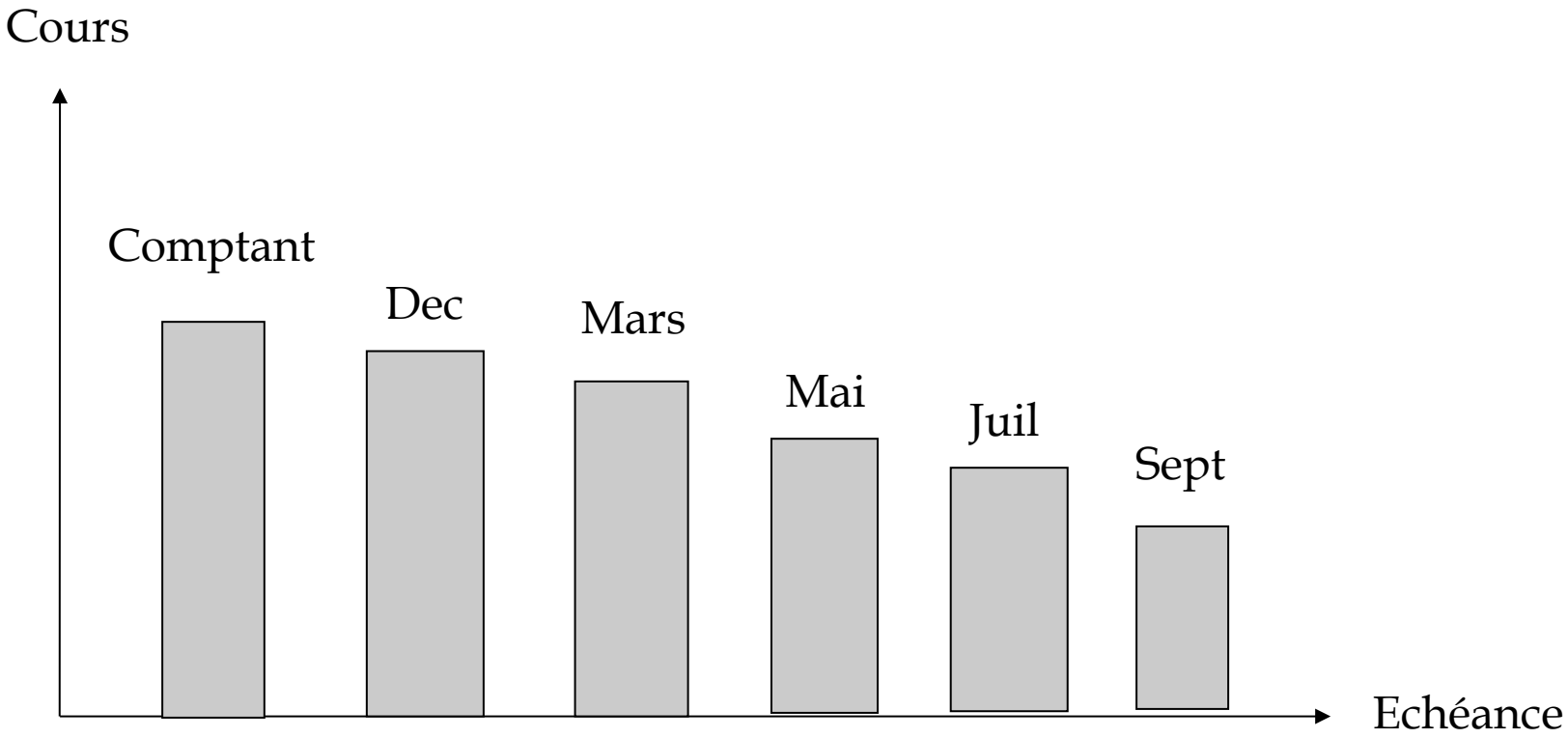
En réalité, l'écart entre les échéances varie considérablement et dépend de la situation de l'offre et de la relation comptant/terme. C'est pourquoi les coûts de portage calculés à partir des différences entre les contrats ne fournissent qu'une indication sur une situation qui prévaut sur le marché à un instant donné et sont fonction des anticipations des opérateurs pour les mois à venir.

Marché en report et marché en déport

Lorsque l'offre est suffisante pour couvrir la demande sur un produit, les cours à terme sur les échéances lointaines sont plus élevées que ceux sur les échéances proches. Cette situation est celle d'un **marché normal ou report** (un marché est en report si le cours au comptant est inférieur au cours à terme).



Lorsque l'offre est insuffisante pour couvrir la demande de livraison immédiate, le cours au comptant peut être supérieur au terme le plus proche, et si on anticipe une poursuite de la pénurie, le cours à terme proche peut dépasser le cours à terme éloigné. Cette situation est celle d'un **marché inversé ou en déport**.



Le risque de base

La couverture classique n'élimine pas le risque de façon aussi radicale qu'on pourrait le penser, elle ne fait que le réduire.

Le bénéfice majeur d'une couverture à terme est de remplacer le risque de fluctuation des cours par un risque beaucoup plus faible de changement de la relation entre le cours à terme et le cours au comptant, appelé *risque de base*.

Un opérateur qui fait une couverture courte fera un profit si la base diminue entre le début et la fin de la couverture. Dans le cas contraire, il subira une perte. A l'inverse, celui qui fait une couverture longue fera un gain si la base augmente, et une perte si elle diminue.

Variation de la base	Couverture courte	Couverture longue
Hausse	*Perte*	*Gain*
Baisse	*Gain*	*Perte*

Types d'interventions

Il existe trois types d'interventions sur un marché à terme :

- **L'arbitrage** est une opération sans risque et en principe sans investissement initial visant à tirer profit de décalages anormaux de cours entre différents instruments. L'arbitragiste cherchera à profiter d'une inefficience du marché entre des produits symétriques ou relevant de marchés différents ou encore entre le marché à terme et le marché au comptant.

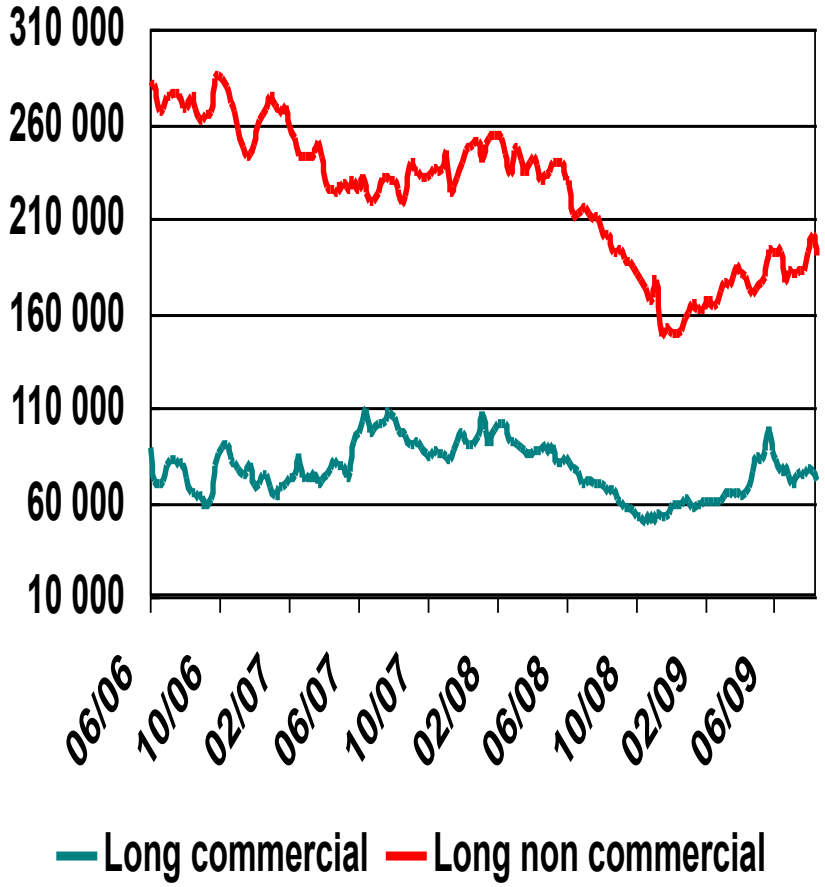
- **La spéculation** peut se concevoir à la hausse ou à la baisse. La spéculation à la hausse consiste à acheter un bien dont la valeur doit s'apprécier dans le temps. L'opérateur espère réaliser un profit en revendant le bien à un prix supérieur au prix d'achat. La spéculation à la baisse consiste, à l'inverse, à vendre un bien s'il doit se déprécier. L'opérateur espère alors réaliser un profit en rachetant le bien à un prix inférieur à son prix de vente.

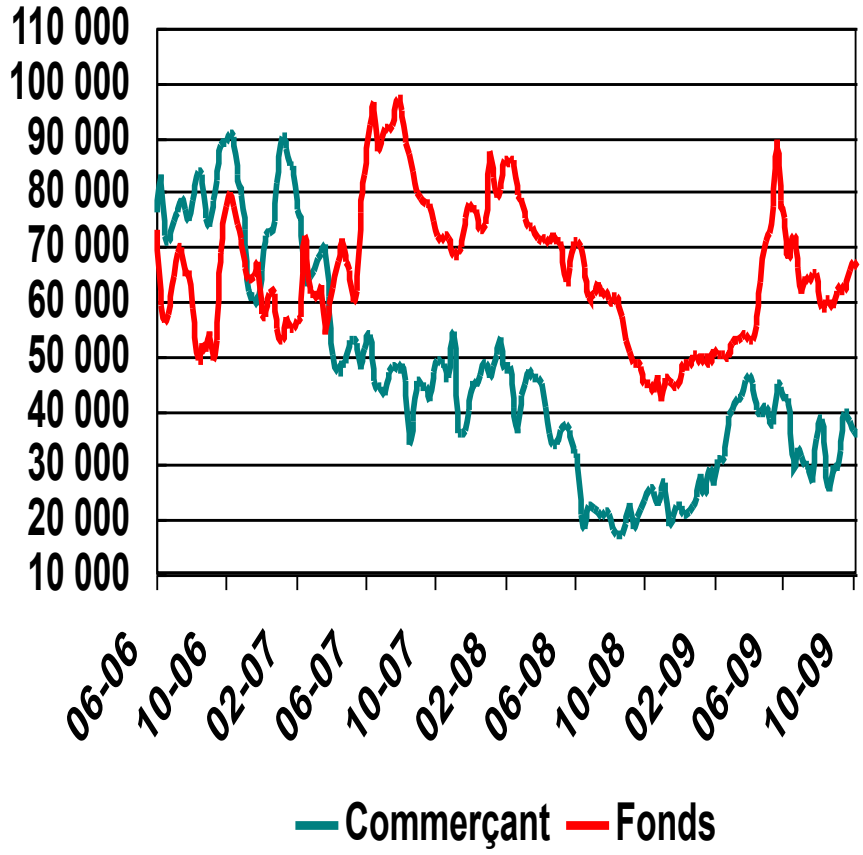
- **La couverture** : c'est la principale opération réalisée sur le marché à terme. L'opérateur cherche à réduire son exposition au risque de variation de prix. L'approche élémentaire présente le Hedge (couverture sur le marché à terme) comme une prise de position égale et opposée à la position sur le marché physique. *Egale* signifie de même taille et *opposée* correspond à la prise de position inverse, long en physique et court à terme par exemple.

Un opérateur est long lorsqu'il détient un produit physique ou des contrats d'achat à prix déterminé. Etre long correspond à un risque spéculatif de baisse des prix. Un agriculteur qui sème du blé est long sur le marché du blé. Même s'il ne dispose pas encore physiquement de son blé, sa production est en cours, il craint une baisse des prix et par voie de conséquence une diminution de ses revenus.

Un opérateur est court lorsqu'il développe un risque spéculatif de hausse des prix. C'est le cas d'un acheteur de sucre pour une industrie de confiserie. Cet opérateur connaît ses besoins mensuels de sucre, il craint une hausse des prix qui viendrait augmenter la valeur de ses achats. Sur le marché à terme, l'opérateur qui achète un contrat est long. Il est gagnant si le prix monte mais il est perdant si le prix baisse. La situation de l'opérateur court est symétrique.

Positions longues des opérateurs marché à terme du blé (Chicago)





Opérateur	Date de début de prise de risque	Conditions particulières créant le risque	Type de risques	Date de fin de prise de risque sans marchés à terme	Couverture de risque sur le marché à terme
Agriculteur céréalier	Décision d'emblavement (position longue)	Les charges fixes et variables doivent être couvertes et une rémunération du travail doit exister	Prix obtenu lors de la récolte < au prix anticipé lors de la décision d'emblaver	Vente de céréales (ou connaissance du prix offert par l'organisme de stockage ou la coopérative)	Vente de contrats
Eleveur engraisseur	Décision de se lancer dans l'engraissement en lots d'animaux	Le prix de vente des animaux doit couvrir les coûts de production	Baisse du prix des animaux finis	Vente totale du lot d'animaux finis	Vente de contrats

Opérateur	Date de début de prise de risque	Conditions particulières créant le risque	Type de risques	Date de fin de prise de risque sans marchés à terme	Couverture de risque sur le marché à terme
Coopérative de collecte	Apports des adhérents et paiement au prix moyen (position longue)	Pas de risques immédiats. Mais les adhérents peuvent se détourner de la coopérative à l'avenir	Diminution dans l'avenir des apports à la coopérative si le prix de vente est trop faible	Vente de céréales collectées	Vente de contrats

Opérateur	Date de début de prise de risque	Conditions particulières créant le risque	Type de risques	Date de fin de prise de risque sans marchés à terme	Couverture de risque sur le marché à terme
Négociant	Vente de produits agricoles livrables et payables en différé (position courte)	Le prix d'achat des produits agricoles doit être inférieur au prix de vente négocié	Le prix d'achat supérieur au coût d'achat diminué des coûts de gestion	Achats de produits agricoles à livrer	Achats de contrats
Utilisateur industriel	Position courte	Concurrence vive sur le marché aval. Substitution possible avec d'autres produits	Coûts d'achats en matières trop élevés par rapport au produit fini	Achat de matières premières et ou modification du prix sur le marché aval	Achats de contrats

D'une façon générale, les longs gagnent à la hausse tandis que les courts gagnent à la baisse.

L'argent gagné par les uns est perdu par les autres. Hors coûts de transactions, le marché à terme est un jeu à somme nulle avec transfert quotidien des perdants vers les gagnants.

L'organisation du transfert d'argent est une des principales fonctions de la Chambre de Compensation.

Opération de couverture d'un exploitant agricole

Un exploitant agricole sème du colza sur 100 hectares en septembre-octobre 2012. Son rendement prévisionnel est de 40 q/ha, par conséquent, il peut penser récolter 4 000 q en juillet 2013. Il est cependant confronté à un risque de variation des prix jusqu'à la vente physique. Il souhaite ainsi se couvrir en fixant de manière précoce son prix objectif.

Première étape : L'exploitant agricole prend connaissance de son marché (principaux producteurs, acheteurs, exportateurs, zone de déficit ou de surplus au niveau international, national et local, évolution du coût de l'énergie, du coût du fret, de la parité $/€, aléas climatiques..).

Deuxième étape : L'exploitant agricole prend connaissance de ses coûts de production et les confronte au marché. Il peut ainsi apprécier son niveau de compétitivité et juger l'attractivité d'un prix.

Troisième étape : L'exploitant agricole déduit de son coût de production et du prix de marché, un prix objectif, c'est-à-dire un prix qui lui assure un revenu à l'hectare déterminé. Il se fixe le prix de 270€/t.

Il consulte les cotations du marché à terme afin de savoir quelle échéance pourrait correspondre à son prix objectif. Le prix à terme sur l'échéance août 2012, est de 285€/t (Fob Moselle).

Cours du Colza sur EuroNext Liffe (€ /tonne)

Échéance	clôture 26/11	Clôture 27/11	Vol	Clôture	Vol	Clôture	Vol
Fev 13	280.5	280.5	1471				
Mai 13	285	285	667				
Aout 13	285.5	285	312				

En tenant compte du coût de transport (3.17 €/t), et la marge de l'Organisme stockeur d'autre part (11.83 €/t), l'agriculteur peut calculer un prix Départ ferme qui sera son prix objectif (285 – 3.17 – 11.83 = 270). Dès lors, deux possibilités s'offrent au producteur :

- Soit le producteur estime que ce prix actuel se situe à un niveau élevé, par conséquent, son risque est de voir baisser les cours, auquel cas, il va se couvrir sur le marché à terme .

- Soit il estime que le prix ne peut que monter ou rester à ce niveau, auquel cas, son risque est nul. Il adopte alors un comportement spéculatif et n'intervient pas sur le marché à terme.

Afin de bénéficier du niveau de prix actuel pour août 2013, le producteur vend à terme un nombre de contrats équivalent à la quantité qu'il pense récolter. En Juillet 2013, le producteur récoltera son colza et le livrera à son organisme stockeur. Au même moment, il achètera sur l'échéance Août 2013, le même nombre de contrats qu'il a vendus précédemment afin de le libérer de son engagement (on dit qu'il **déboucle sa position).**

Quelles sont les informations que détient l'exploitant agricole ?

	Marché physique	Marché à terme
Septembre Octobre 2012 Juillet 2013 Août 2013	Semis de colza Prix objectif : 270 €/t Récolte du colza Vente à l' OS local	Prix échéance Août 2013 285 €/t

Comme il vend toujours à son OS local, il doit envisager deux scénarii possibles : une hausse ou une baisse des cours

BILAN DES OPERATIONS

- Dans le cas d'une baisse des cours (bonne anticipation du producteur) : - 25 €

	Marché physique	Marché à terme
Septembre 2012	Semi de colza Prix objectif : 270 €/t	Vente de 8 contrats à 285 €/t
Juillet 2013	Récolte du colza	
Août 2013	Vente à l'OS local de 400 t à 245 €/t	Achats de 8 contrats : 260 €/t
Bilan	400 t x 245 = 98 000 €	400 t x (285 – 260) = 10 000€
soit 98 000 + 10 000 = 108 000 : 400 t = 270 €/t C'est à dire le prix objectif		

- Dans le cas d'une hausse des cours (mauvaise anticipation du producteur) : + 25 €

	Marché physique	Marché à terme
Septembre 2012 Juillet 2013 Août 2013	Semi colza Prix objectif : 270 €/t Récolte Vente de 400 t à l'OS local au prix de 295 €/t	Vente de 8 contrats à 285 €/t Achats de 8 contrats à 310 €/t
Solde des opérations	400 t x 295 = 118 000€	400 x (310 - 285) = 10 000€
Soit 118 000 – 10 000 = 108 000 € : 400 t = 270€ soit le prix objectif		

Conclusion :

- Une opération de couverture n'assure pas le prix le plus rémunérateur. Elle ne fait qu'apporter une certaine sécurité à l'exploitant agricole. Il peut en effet calculer dès les semis, son prix objectif à partir des différentes échéances du marché à terme. Le marché à terme joue le rôle d'assurance.

- L'exploitant agricole ne va jamais jusqu'au terme de son engagement sur le marché à terme. Il déboucle sa position : il se porte acheteur à, l'échéance lorsqu'il s'était porté vendeur au moment des semis.

On peut cependant imaginer le cas où l'organisme stockeur local refuserait d'acquérir la marchandise lors de la récolte (crise économique, faillite de l'OS). Dès lors, l'exploitant agricole ne dénoue pas sa position et vend sa marchandise à terme. Ceci l'obligera à prendre en charge le transport et le stockage jusqu'au moment de la livraison. Toutefois, il avait anticipé cette possibilité lors de son calcul du prix objectif.

4. Les marchés de gré à gré

a. Caractéristiques et fonctionnement

Le marché de gré à gré est un marché non réglementé.

Un *marché de gré à gré* ne s'appuie sur aucune structure : les transactions sont effectuées entre deux opérateurs sur des produits émis librement (ou presque).

Le marché réglementé, lui, repose sur des institutions qui réglementent les émissions et les transactions, organisent la cotation et le dénouement des opérations à l'aide d'un ensemble d'outils.

Dans un marché de gré à gré, la transaction se déroule entre un producteur (vendeur) et un expéditeur ou un grossiste (acheteur). Lorsqu'il n'y a pas de mention particulière concernant la marchandise, la cotation s'applique à un produit propre, non calibré, présenté en vrac, éventuellement dans l'emballage de récolte, et présent sur le lieu de transaction. La présentation des produits se fait toutefois maintenant, à des niveaux d'élaboration plus poussée; la cotation est alors accompagnée des précisions nécessaires à la bonne définition du produit.

Le marché de gré à gré suppose un contact direct avec les producteurs qui proposent des produits de qualité (dans le cas de l'oie et du canard, la plupart des producteurs gavent traditionnellement de petits lots d'animaux, au maïs blanc en grain entier et assurent eux-mêmes l'abattage à la ferme dans des locaux agréés par la Direction des Services Vétérinaires) et certains services (service de découpe, fiches de recettes…).

Ce marché a des caractéristiques spatiales (présent dans un lieu, par exemple les halles) et temporelles (la régularité des ventes, chaque matin ou trois fois par semaine). Les marchés de gré à gré offrent l'avantage de s'adapter aux besoins spécifiques de chaque opérateur, ce que ne peuvent faire les produits négociés sur des marchés organisés qui se caractérisent, eux, par une très grande standardisation.

b. Illustration par le Marché d'Intérêt National (MIN) de Vivy

Depuis 1967, le Marché d'Intérêt National (M.I.N.) de Vivy est une station fruitière et légumière où 6 950 tonnes de produits sont échangées représentant un chiffre d'affaires de 6 459 000 € répartis entre : un marché de production de gré à gré (2390 t, 111 producteurs) , une prestation d'entreposage frigorifique réalisée par la SOMINVAL (1505 t) , des entreprises d'achat/vente spécialisées en fruits et légumes (3055 t)

Le marché de gré à gré est un lieu d'échange entre 111 producteurs et 20 acheteurs. Il a lieu du lundi au vendredi de 13h 45 à 15h00. Il est géré par la Sominval. Cette dernière organise, administre et anime le marché de production de Vivy. Elle propose également ses services en matière de chambres froides, de fournitures et produits d'emballage pour les fruits et légumes. 2390 t ont transité par le marché en 2010, soit une gamme de plus de 50 produits. Les produits leader du marché de gré à gré sont les suivants : Topinambour (496t), radis (360t), navet botte (258t), carotte botte (150t), panais (128t), asperge (93t). Ces – produits représentent 62% des quantités commercialisées sur le marché de gré à gré.

Pavillon des fruits et des légumes

Pavillon des produits carnés

Libre service de gros

Logistique gros et petits colis

Entreposage

L'accès au MIN est réservé aux professionnels

Pour les professionnels, des cartes d'accès sont délivrées sur présentation de toutes pièces légales justifiant d'une activité professionnelle liée aux métiers de bouche. Cette carte doit obligatoirement être apposée sur le pare brise des véhicules côté conducteur. Elle facilite la reconnaissance des véhicules lors du passage au poste de contrôle. A VIVY, un droit d'entrée est perçu au poste de contrôle de 13h45 à 15h00

Les entreprises désirant obtenir la concession d'un emplacement, d'un magasin ou d'un entrepôt sur le marché, ou occuper des bureaux, peuvent s'adresser au service Commercial de la SOMINVAL.

Tous les acheteurs doivent posséder une carte d'acheteur individuelle. Cette carte est le passeport pour tout achat dans l'enceinte du MIN et doit être présentée à toute réquisition des agents de la Sominval ou toute demande des vendeurs.

La SOMINVAL et le Service des Nouvelles des Marchés (SNM) présentent quotidiennement les prix de vente des produits vendus sur le MIN. Sont affichés les cours de Nantes, Angers marché, Vivy, Angers expédition. Le SNM a pour mission de collecter et de diffuser des informations concernant les marchés agricoles dans le but d'en assurer la plus grande transparence, condition nécessaire à une juste pratique de la concurrence.

Des périmètres de référence ont été institués par le Décret du 26 novembre 1962. Les limites du périmètre du MIN du Val de Loire sont : Les 7 cantons d'Angers et le canton des Ponts de Cé, La commune de Vivy. A l'intérieur de ce périmètre, il est interdit d'exercer tout commerce autre que de détail ou toute opération accessoire en découlant portant sur les produits suivants qui doivent être obligatoirement commercialisés dans le MIN (les fruits, légumes et champignons frais, les poissons frais, crustacés, huîtres, coquillages, escargots et oursins, les beurres, œufs et fromages autres que fromages frais).

5. Les marchés aux enchères (marché au cadran)

Les marchés au cadran se sont constitués autour des groupements de producteurs, désireux d'organiser la mise en marché de leurs produits.

Les marchés au cadran concernent aussi bien les légumes et les fleurs (marché de Saint Pol de Léon installé en 1961 en Bretagne, marché de Barfleur crée en 1970 dans le département de la Manche) ; que des produits comme le porc (marché de Plérin en Bretagne) ; le Charolais et l'agneau (marché de Moulins Engilbert dans le Morvan) ; le canard et l'oie (marché de Monfort dans les Landes) ; le broutard (marché de Guerlesquin en Bretagne) ; le veau (marché de Saint Pierre sur Dive dans le Calvados)…

Certains sont souhaité aller plus loin en procédant à la commercialisation de leurs produits (c'est l'apparition des coopératives).

Les marchés au cadran se distinguent des marchés de gré à gré par plusieurs points :

- la majorité des vendeurs sont des éleveurs, des producteurs

- le marché et les acheteurs ont une estimation des apports avant le jour du marché

- le marché édite les factures du vendeur et de l'acheteur. Bien qu'il ne soit jamais propriétaire du produit (animal, légume) c'est lui qui paie le vendeur et perçoit le montant de la vente de l'acheteur. Le marché gère la trésorerie et prend les risques financiers à la place du vendeur.

- le marché est responsable du produit entre le moment où il est apporté par le producteur (éleveur) et pris en charge par le négociant.

- les ventes sont anonymes

a. Un marché sûr et clair

-Une transaction sur un marché au cadran se fait entre un producteur faisant partie de l'organisation économique et un acheteur agréé par l'organisme gestionnaire du cadran ; cet acheteur est le plus souvent un expéditeur.

- Le prix affiché au cadran est réputé prix « marchandise nue, hors taxe » sauf indication spéciale. La marchandise conditionnée est facturée à l'acheteur au prix cadran augmenté du coût du conditionnement et des prestations de service assurées par l'organisme gestionnaire. Le producteur est réglé d'un montant égal au prix cadran moins les frais divers (fonctionnement, péréquation,…).

- Le marché au cadran, au travers de la loi de l'offre et la demande, garantit l'anonymat des transactions grâce à la vente avec pupitres électroniques. Ce système est proche de la concurrence parfaite (avec égalité de traitement). Le système informatif est évolutif et s'adapte à la réglementation agricole (notamment sur la traçabilité).

- Le paiement s’effectue au comptant et est garanti pour les éleveurs. Les acheteurs peuvent opter pour le paiement différé, ils doivent obligatoirement garantir un règlement de leurs achats par une caution bancaire ou par un chèque de banque.

- Dans le cas d’animaux, la pesée est effectuée devant le public avant l’entrée sur le ring de vente. Un panneau lumineux affiche dans la salle la traçabilité des animaux (âge, catégorie, droit à prime, provenance, poids réel, prix unitaire, prix au kg, nombre d’animaux).

b. Un marché contrôle et organisé

- Les sociétés gestionnaires des marchés au cadran sont des Sociétés d'Intérêt Collectif Agricole (SICA) ou des sociétés anonymes coopératives à capital variable. Ce sont toujours des groupes de producteurs ou d'éleveurs qui sont à l'initiative de ces structures. Les bâtiments et les terrains ont été financés par des dotations des professionnels, des prêts et des subventions obtenus auprès des collectivités territoriales, des organisations institutionnelles agricoles et européennes. Les coopérateurs ou les actionnaires des marchés au Cadran sont à la fois des producteurs, des commerçants…Il est obligatoire d'être coopérateur pour vendre ou acheter des produits sur le marché au Cadran.

- Chaque vente est assortie de documents d'accompagnement des produits contrôlés avant l'accès au marché. Dans le cas d'animaux, ces documents doivent être conformes aux exigences en vigueur (correspondance entre l'édition du passeport et l'attestation sanitaire du bovin).

- Le marché au Cadran prend en charge les animaux de leur entrée sur le marché jusqu'à leur embarquement en fin de foire (vérification de leur état sanitaire et de leur étiquetage). Une commission de litige composée de deux administrateurs désignés à tour de rôle selon un calendrier, assure la sécurité des hommes et des animaux. Une équipe de 12 personnes veillent au bon fonctionnement du marché au Cadran.

- La mise à disposition des annonces par catégories (animaux), lots (légumes)… s'effectue par l'intermédiaire de cotations internet et du 3614 CG 18. Le marché communique aux acheteurs, par fax et chaque fin de semaine, les effectifs et quantités prévus. L'évolution des réglementations sanitaires est diffusée régulièrement aux différents adhérents du marché.

c. Les avantages du marché au Cadran

-Le marché au Cadran permet de regrouper l'offre et la demande dans le temps et dans l'espace, offrant aux acheteurs une économie substantielle des frais d'approche, donc de la compétitivité.

- Dès la transaction établie, le vendeur obtient son relevé d'opérations et le chèque de sa vente sans être contraint d'attendre la fin du marché.

- Il n'y a pas d'obligation pour les adhérents de commercialiser un quota d'animaux.

-L'accès au marché est entièrement gratuit.

-Le marché au Cadran introduit un système d'enchères électronique progressives, de nombreux pupitres sont disponibles pour les acheteurs avec rotation possible en fonction de la catégorie ou du lot de produits.

- L'efficacité de ce système de mise au marché repose sur 4 grands principes ;

1° la transparence et la rapidité des transactions (rapidité de la mise à disposition de l'information aux différents acteurs, rapidité de circulation du produit…) ;

2° normalisation et contrôle de la qualité ;

3° centralisation des paiements ;

4° solidarité pour la défense du prix en période d'excédents (la centralisation des paiements, qui est une garantie pour les producteurs, permet de gérer les éventuels déséquilibres du marché par un système de caisse de péréquation.

→ ***Le marché du Chou-fleur de Saint Pol de Léon (enchères dégressives)***

La SICA est le 1er groupement français de producteurs de légumes, de producteurs de fleurs et de plantes d'ornement. Elle regroupe 1100 exploitations familiales et compte près de 20 000 hectares. On compte près de 295 000 tonnes de légumes (chou-fleur, pomme de terre, artichaut, tomate, endive, échalote, laitue…) dont 40% à l'export, 25 millions de tige de fleurs, 7 millions de plants de pépinières et 4 millions de plantes fleuries et à massif. Chiffre d'affaires 2010 : 220 millions d'€.

Le chou-fleur est un légume frais, très frais ; sa production ne peut pas se planifier (plantation en juin-juillet-août, première récolte en septembre). Toute la filière doit donc s'organiser autour de ce constat. Les enjeux ? Le produit doit arriver frais sur la table du consommateur ; les prix doivent refléter l'état du marché et, globalement, satisfaire tous les acteurs. Le chou-fleur se décompose en filière standard (100 millions de têtes) ; filière chou-vert (600 000 têtes) et chou-fleur Romanesco (2 millions de têtes).

Pour y répondre, les producteurs de la SICA ont cherché à bâtir une organisation économique forte (1er Groupement français de producteurs de légumes : OP).

A partir du modèle hollandais des enchères dégressives, ils ont imaginé une mise en marché de la totalité de la production par le cadran, qui assure en toute transparence une cotation claire et précise du légume, chaque jour.

C'est au marché au Cadran de Saint Pol de Léon, que l'offre rencontre la demande. Même si les deux tiers des volumes sont exportés, ce marché aux enchères permet d'établir une cotation quotidienne des légumes expédiés au départ de la région.

Une quarantaine de négociants privés (que l'on appelle traditionnellement expéditeurs) sont basés sur la zone légumière. Ils sont habilités à acheter au cadran.

Pour comprendre le fonctionnement du marché au cadran, il suffit de suivre la filière de commercialisation du chou-fleur.

-Les stations de conditionnement de la SICA – gérées par des mandataires indépendants – jouent le rôle de plate-forme technique. Chaque soir, elles accueillent des produits récoltés. Les choux-fleurs, préparés et mis en caisse directement au champ, sont rapidement déchargés.

- Le responsable de la station contrôle la qualité, note les quantités, et rentre les palettes en chambre froide. Le soir même, il transmet par liaison informatique au marché au cadran la liste des lots disponibles, en précisant quantités et calibres.

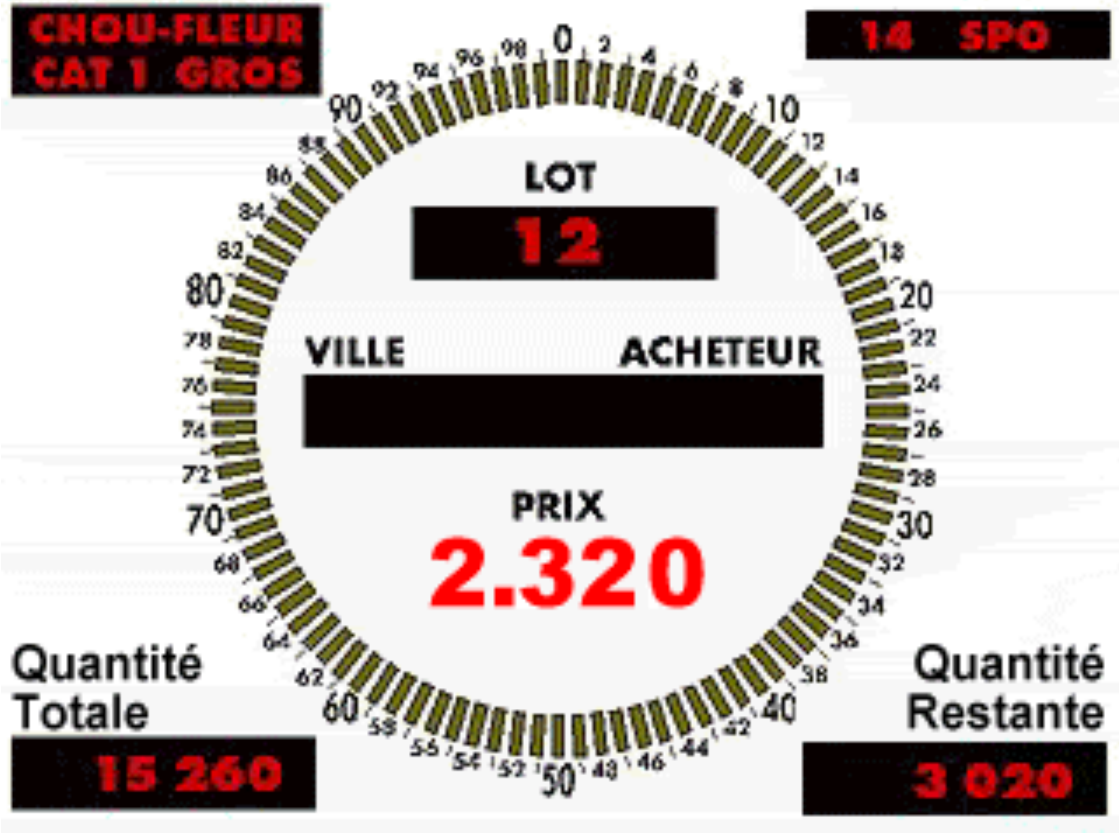
-Le marché au cadran de Saint Pol de Léon centralise les informations en provenance de toutes les stations. Il établit des catalogues de vente par produits, qui rassemblent toute l'offre du jour. En face de chaque lot numéroté figurent quantité, type d'emballage, calibre, station où le produit pourra être enlevé, jour et heure de disponibilité.

-Dès que la vente commence, chaque acheteur dispose des catalogues, d'une ligne téléphonique et d'un télécopieur, qui lui permettent d'être en liaison constante avec son entreprise et ses principaux clients.

- Lorsqu'un lot est mis en vente, son numéro apparaît sur le cadran, ainsi que la quantité totale à vendre, et la quantité restante.

-L'animateur de la vente propose un prix de départ, qu'il détermine en fonction de la conjoncture. Le prix affiché descend rapidement, jusqu'à ce qu'un acheteur appuie sur le bouton installé sur son pupitre, ce qui signifie qu'il achète le lot au prix affiché.

- Ce système d'enchères dégressives permet une grande rapidité des transactions. Le numéro de l'acheteur apparaît sur le cadran, ainsi que le prix payé. La transparence est totale.


CHOU-FLEUR
CAT 1 GROS
14 SPO
LOT
12
VILLE
ACHETEUR
PRIX
2.320
Quantité
Totale
15 260
Quantité
Restante
3 020

-Un tel système d'enchères, sans présentation physique des produits, ne peut fonctionner que si les opérateurs sont en confiance.

-Un cahier des charges est discuté chaque année, pour chaque produit, entre producteurs et négociants. Au cours de l'après-midi, le négociant prendra livraison de ses lots dans les différentes stations de conditionnement. Les légumes récoltés la veille seront donc en livraison au cours de la nuit dans les magasins des destinataires.

- Le marché aux enchères de Saint-Pol a été le premier cadran créé en Bretagne en mars 1961. Mais d'autres départements bretons produisent aussi des légumes frais… Les trois marchés, Saint-Pol, Paimpol et Saint-Malo sont aujourd'hui connectés en temps réel.

→ *Le marché du charolais de Moulins Engilbert* (*Enchères croissantes*)

Le marché au cadran de Moulins Engilbert est une initiative d'un groupe d'éleveurs qui a décidé en 1983 de créer un marché aux enchères électronique, afin de dynamiser l'activité. Durant l'année 2010, ce sont près de 23 707 ovins (marché du lundi) et 60 676 bovins (marché du mardi) qui ont été regroupés sur le marché au cadran.

ANNEE 2010	PRESENTES	VENDUS
Ovins	**23 707**	**22 950**
Dont agneaux gras	16 558	15 944
Brebis	4 258	4 145
Agneaux laitons	1 230	1 214
Bovins	**60 676**	**54 544**
Broutards	22 772	21 230
Vaches	12 196	11 001
Génisses – 2 ans	5 314	4 480
Laitonnes	9 004	8 191

A l'arrivée sur le marché, les apporteurs (95 % sont des éleveurs) doivent amener les passeports des animaux qu'ils comptent vendre au secrétariat du marché. La cohérence entre le numéro IPG et le numéro ASDA est vérifiée. Un numéro de lot est attribué aux animaux apportés. Un lot peut être composé d'un seul animal ou d'autant d'animaux que le souhaite le vendeur. Le passeport reste au secrétariat pour être scanné et une étiquette avec le numéro de lot sera attachée à l'animal. Sur certains marchés, la cohérence du numéro de boucle et du numéro IPG est également vérifiée. Les animaux apportés sont confiés aux bouviers dès leur déchargement dans les parcs.

Ni vendeurs ni acheteurs ne peuvent accéder aux parcs avant la vente des animaux. Les bouviers répartissent les animaux en fonction de leur catégorie (broutard, laitonnes, vaches, etc.) puis ceux-ci sont amenés progressivement, dans l'ordre de leur arrivée sur le marché, sur le ring de présentation pour être vendus.

Les apporteurs sont incités à déclarer le nombre et le type d'animaux qu'ils apporteront au prochain marché. Pour un marché du lundi matin, les déclarations peuvent se faire jusqu'au vendredi midi.

Les acheteurs doivent passer au secrétariat pour demander un pupitre (56 pupitres d'achat en salle). Celui-ci leur est accordé s'ils ont fourni au marché une caution bancaire, ou un chèque de banque, voire des espèces. Leur capacité d'achat est limitée par le montant de leur caution.

Le suivi de leurs achats est informatique, ce qui permet de connaître en temps réel le montant de leur en-cours et de réagir immédiatement en cas de dépassement. Les animaux sont pesés puis introduits dans le ring par un bouvier. Le chef des ventes présente le lot, le décrit rapidement et indique le prix de départ des enchères.

La lecture des passeports des animaux et la correspondance de ces numéros avec le numéro de lot permettent d'afficher sur un écran au-dessus du cadran des informations comme la date de naissance des animaux, leur code race, le nombre de primes reçues, etc. A cela s'ajoutent des informations sanitaires ("élevage indemne d'IBR" par exemple) ou commerciales ("élevage BTB" par exemple).

Les acheteurs, installés autour du ring sur des pupitres équipés de boutons reliés à l'ordinateur du chef des ventes, font monter les enchères lorsqu'ils sont intéressés par un lot d'animaux (en appuyant sur leur bouton). Les achats sont anonymes puisque acheteurs et vendeurs sont désignés par des numéros et ne se voient pas.

Lorsque son animal est présenté, le vendeur est à côté du chef des ventes, dans une cabine isolée prévue à cet effet. Quand les acheteurs ont donné leur prix maximum, c'est lui qui prend la décision d'accepter ou de refuser la vente. Si l'éleveur refuse la proposition de l'acheteur, l'animal est invendu. Chaque animal peut repasser deux ou trois fois sur le cadran avant d'être dit "invendu définitif".

Les ventes se font au choix de l'éleveur au kg de poids vif ou à la tête. Chaque vente dure de 30 à 90 secondes. Les plus gros marchés au cadran, pouvant commercialiser jusqu'à 1 000 bêtes, doivent être rapides pour que le marché puisse se tenir en une journée. A Moulins-Engilbert par exemple, les ventes peuvent durer de 6H00 du matin à 16H00 l'après-midi.

Lorsque l'éleveur a vendu son animal, il passe au secrétariat récupérer sa facture et parfois son chèque (le paiement est soit immédiat soit sous 7 jours). De même l'acheteur passe au secrétariat une fois qu'il a fini ses achats. Le marché lui remet sa facture et les passeports des animaux qu'il a acquis. Les animaux sont amenés par les bouviers du marché dans le parc réservé de l'acheteur. Tout le long du marché, des animaux sont ainsi amenés par des éleveurs et emportés par les commerçants.

Le marché au cadran prélève en moyenne (en % du montant de la vente Hors Taxe) : 1,25 % au vendeur et 0,75 % à l'acheteur pour les frais de marché ; 0,25 % au vendeur et 0,05 % à l'acheteur pour la constitution du capital social (jusqu'à 762 €) ; 0,3 € par bovin de frais d'assurance pour pouvoir payer le vendeur en cas d'accident.

Marché au Cadran de Moulins Engilbert
Cours du 18/10/2011

	Broutards < 200 kg			Broutards 200 à 250 kg	
	minimum	maximum		minimum	maximum
P.u.	550	630	P.u.	650	770
E			E		
U	3.10	3.67	U	2.93	3.18
R			R		
O			O		

→ *Le marché du porc breton de Plerin (enchères dégressives)*

Le marché du porc est organisé autour d'une association (type loi 1901) composée d'un collège « Groupement apporteurs » (au nombre de 15 : AGRIAL (72) , AVELTIS LT (29) , AVELTIS PORAVEN (22) , AVELTIS PIGALYS (29) , AVELTIS PSB (56) , CAM 53 (53) , CAP 50 (50) , CEB (22) , COFIPORC EVOLUTIS (29), COOPAGRI CAPIG (22) ,ELPOR (22) , PORC ARMOR (22) , PORFIMAD (29) , PRESTOR (29) , SYPROPORCS (35)) et d'un collège « Organisations régionales ». Ce marché concerne près de 2250 éleveurs et 9 acheteurs. Il est avant tout circonscrit territorialement : Bretagne, Pays de la Loire et quelques départements limitrophes.

Il s'agit de mettre sur le marché des porcs charcutiers et des animaux de réforme (62 000 porcs commercialisés par semaine). La détermination du prix repose sur la transparence des transactions de l'information. En d'autres termes, la confrontation directe de l'offre et de la demande sur le marché au cadran permet de définir en toute transparence, « le juste prix ».

Le marché du porc breton met à la disposition des opérateurs des données collectées sur le plan régional (nombre de porcs tués, poids des carcasses…), national (prix, activités) et international (prix, part de marché des producteurs européens,…). Ces informations sont indispensables pour avoir une bonne connaissance du marché.

Le prix de chaque lot vendu est influencé par le taux de viande maigre, la taille du lot, l'accès au quai et les facilités d'embarquement (transport), la situation géographique (proximité des abattoirs, nature des axes routiers…).

Le marché ouvre le lundi dès 14 h 30 et le jeudi dès 10 h 30 pour la vente de porcs charcutiers, le jeudi dès 9 h 30 pour la vente des animaux de réforme. Les résultats sont disponibles, dès 17 h le lundi, dès 13 h le jeudi.

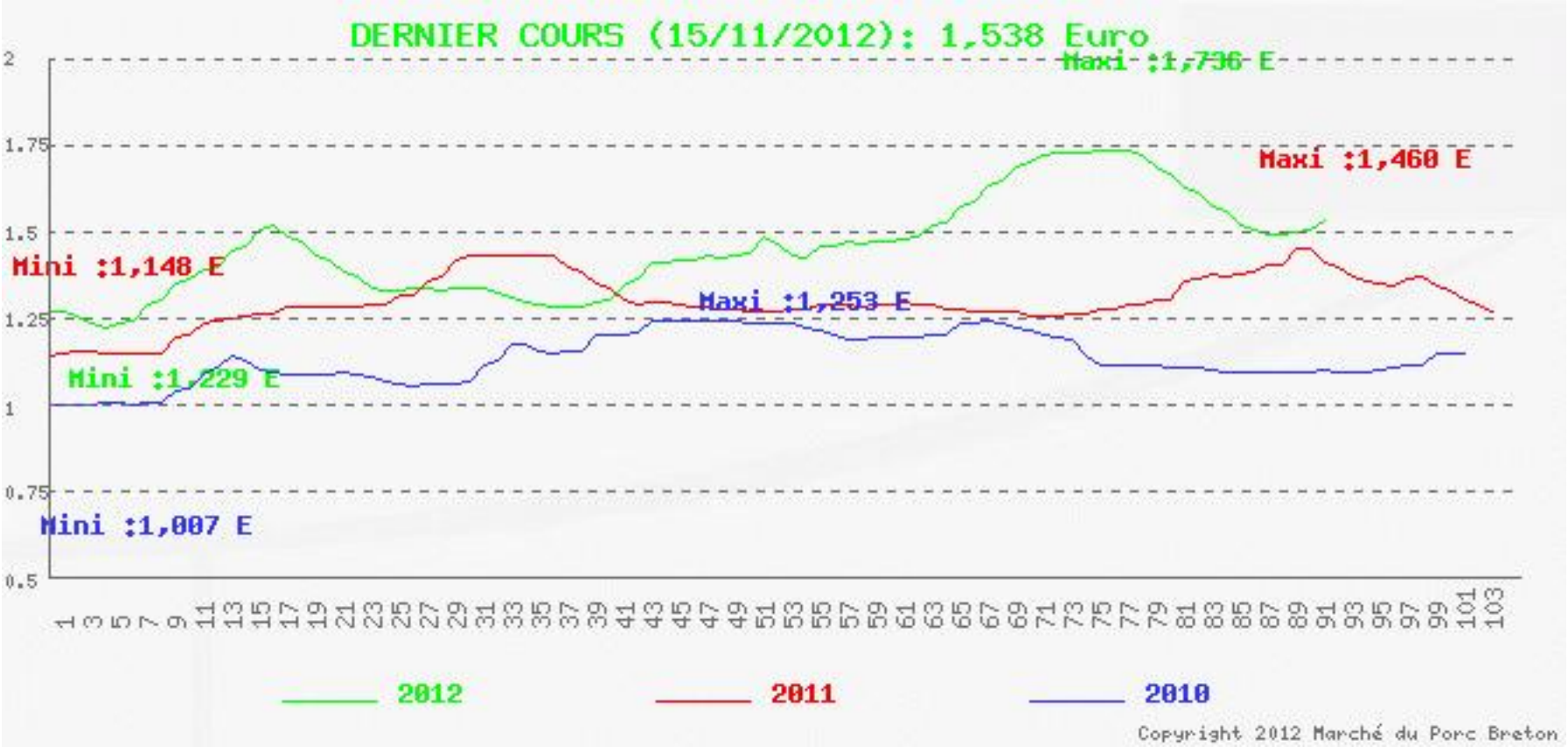
Les annonces personnalisées sont collectées par informatique le lundi avant 12 heures, le jeudi avant 10 heures, pour le marché suivant.

Le marché au cadran repose sur un mode de vente bien précis :

- Sur catalogue sans présentation des animaux
- Prix déterminé par enchères électroniques dégressives
- Mode de commercialisation : au classement carcasse, prix de base 56 TMP (à compter du 18.12.2006) départ élevage vers abattoirs contrôlés par UNIPORC OUEST en vif (78% de rendement)
- Ordre de passage des lots déterminé par tirage au sort, pour les premiers lots vendus garantie d'obtenir au minimum le prix moyen du jour.
- 2 enchères possibles par lot.
- Lots refusés à la vente reportés au marché suivant.
- lots invendus sans enchères attribués en fin de séance au prix moyen.

1 - Les deux lots à venir s'affichent en haut du cadran. Le lot à vendre est placé juste au dessus du prix.
2 - Le prix défile de millième en millième (enchère dégressive) et correspond au lot affiché au-dessus du prix
3 - Un ou plusieurs acheteurs, intéressés par le lot présenté, proposent une enchère en bloquant le prix par un bouton poussoir.
4 - Le numéro de l'acheteur s'affiche sur ce cadran.
5 - Le vendeur concerné accepte ou refuse l'offre de prix
6 - La réponse du vendeur s'affiche sur cet écran.
7 - Le lot vendu s'affiche avec son prix

Au mois d'octobre, la forte demande des abattoirs se confirme. Après la hausse de 5 cents jeudi 13 octobres 2011 le cours a augmenté de 1 cent le lundi 17 octobre pour porter le prix de base à 1,372€. La forte hausse au Marché du Porc Breton est résultat de la confrontation de l'offre et de la demande en porcs vivants. La demande mondiale en viande de porc justifie partout des cours du porc plus élevés.



d. Marchés au cadran et droit de la concurrence

Les marchés au cadran étant organisé par des groupements de producteurs, ils peuvent être associés à des ententes illicites du point de vue du droit de la concurrence, c'est tout du moins la décision (n° 05-D-10 du 15 mars 2005) qu'a rendu le Conseil de la concurrence en sanctionnant des pratiques anti-concurrentielles sur le marché du chou fleur de gros de Bretagne.

Saisi en 2001 par la société Kampexport, le Conseil de la concurrence a sanctionné le CERAFEL (comité économique régional agricole des fruits et légumes de Bretagne) et plusieurs organisations de producteurs : la SICA (société d'investissements et de coopération) de Saint-Pol-de-Léon, l'UCPT (Union des coopératives de Paimpol et Tréguier), la SIPEFEL (société d'intérêt professionnel des producteurs de fruits, légumes, bulbes et fleurs d'Ile et Vilaine) pour avoir mis en œuvre des pratiques anticoncurrentielles sur le marché de gros du chou-fleur de Bretagne, pour un montant cumulé de 45 000 euros.

A l'époque des faits, la France était le deuxième producteur européen de choux-fleurs. La Bretagne représentait 75 % de la production nationale. Entre 50 et 60 % des choux-fleurs étaient exportés vers l'Allemagne, la Grande-Bretagne et les Pays-Bas, ce qui confère une dimension européenne à cette affaire.

→ Les modalités de commercialisation du chou-fleur en Bretagne

La filière du chou-fleur est structurée autour d'organisations de producteurs reconnues par les pouvoirs publics. En Bretagne, il s'agit de la SICA Saint-Pol-de-Léon, l'UCPT et de la SIPEFEL, organisations implantées sur les trois départements Finistère, Côtes d'Armor et Ille-et-Vilaine. Centralisant plus de 90 % de la production, ces organisations se retrouvent au sein du même comité économique régional, le Cerafel.

Le principal système de mise en marché du chou-fleur breton est le marché au cadran (marché aux enchères dégressives). Pour y avoir accès, les négociants-expéditeurs doivent être agréés. Plus de 90 % des volumes de choux-fleurs produits dans la zone économique du Cerafel, sont écoulés par l'intermédiaire des trois marchés de Saint-Méloir-des-Ondes, Saint-Pol-de-Léon et Paimpol, lesquels sont respectivement gérés par la SIPEFEL, la SICA Saint-Pol-de-Léon et l'UCPT.

Le Cerafel a également organisé un double système de contractualisation (contrats frais et contrats industriel) permettant de commercialiser une certaine quantité de choux-fleurs à un prix fixé plusieurs mois à l'avance. Mis en place à partir de 1998-99, des contrats tripartites (organisation de producteurs, négociants-expéditeurs agréés et destinataires) étaient supposés prévenir les risques de fluctuation excessive des cours au cadran.

→La plainte de la société Kampexport

La société Kampexport a une activité d'import et d'export de fruits et légumes. Elle exporte principalement vers l'Allemagne et le Bénélux et s'approvisionne essentiellement sur les marchés contrôlés par le Cerafel. Une part importante de son chiffre d'affaires est réalisée grâce à l'exportation de choux-fleurs.
Dans sa saisine, Kampexport dénonçait la mise en place, dans les « contrats frais », de quotas pour les quantités de choux-fleurs pouvant être commercialisées, entravant, selon elle, son développement économique.
Par ailleurs, l'enquête administrative a permis au Conseil de s'autosaisir d'un certain nombre d'autres pratiques mises en œuvre sur le marché de gros du chou-fleur breton.

→ Des conditions d'accès aux marchés au cadran abusives

Les marchés au cadran contrôlés par des organisations de producteurs membres du Cerafel sont incontournables pour les négociants-expéditeurs tels Kampexport. Dans son analyse, le Conseil a souligné que **les conditions d'agrément à ces marchés au cadran** gérés par la SICA Saint-Pol-de-Léon, l'UCPT et la SIPEFEL, avaient déjà été relevées et condamnées par la Commission européenne en 1977 (*décision 78/66 du 2 décembre 1977*) ; elles contiennent en effet une obligation d'achat exclusif sur les marchés contrôlés par le Cerafel ; une obligation de posséder un magasin de conditionnement dans la zone du marché au cadran ; une obligation de n'acheter, travailler et expédier que pour son propre compte.

Ainsi, loin de constituer un marché à terme, les «contrats frais», comme les «contrats industrie» dissimulaient, en fait, un procédé de subventionnement d'une partie de la clientèle pour la dissuader de s'approvisionner sur d'autres marchés, notamment italien et espagnol.

Les prix artificiellement bas des contrats attirant plus de demande qu'il n'était possible d'en subventionner, le Cerafel a complété sa pratique par des règles de rationnement de la demande et de contrôle de la destination finale des choux-fleurs subventionnés afin d'empêcher les bénéficiaires de ces contrats de les revendre sur le marché libre. Enfin, pour les « contrats industrie », le Cerafel a mis en place des primes de fidélité visant à dissuader les acheteurs de ces contrats de diversifier leurs sources d'approvisionnement.

Ainsi, **le Conseil a estimé que les modalités des contrats frais et industrie traduisaient la mise en place d'un système de gestion de la quantité de choux-fleurs subventionnés,** impliquant : la fixation d'un prix artificiel ; la gestion de la pénurie de la subvention, laquelle était limitée, par le plafonnement des quantités disponibles et la prédétermination des acheteurs bénéficiaires ; un contrôle des débouchés permettant de s'assurer que les acheteurs subventionnés correspondaient aux acheteurs sélectionnés.

En instaurant ces contrats, le Cerafel a mis en œuvre des pratiques contraires aux dispositions de l'article 81 du Traité et L. 420-1 du code de commerce.

Or, ces pratiques contreviennent aux dispositions des articles 81 du Traité (TUE, 2008) et L. 420-1 du code de commerce, en ce qu'elles permettent de limiter d'empêcher ou de contrôler l'accès de nouveaux expéditeurs aux ventes aux enchères bretonnes.

→La détermination arbitraire des prix et la présence de clauses anticoncurrentielles dans les « contrats frais » et « contrats industrie »

Les « contrats frais » devaient constituer un moyen de régulation du marché du chou-fleur breton en période d'apports excessifs, en permettant aux opérateurs de souscrire des engagements d'achats à terme de quantités données à des prix fixés par avance. Les « contrats industrie » avaient le même objet en permettant aux industries de surgélation de s'approvisionner en période d'apports abondants.

Dans son analyse, le Conseil a souligné que ce genre de contrats peuvent être considérés comme proconcurrentiels, à condition qu'ils résultent d'une libre confrontation d'offres et de demandes à terme et qu'ils reflètent des conditions de marché. Or tel n'était pas le cas en l'espèce : (i) en premier lieu parce que le Cerafel fixait arbitrairement le prix et les quantités susceptibles de faire l'objet de ces contrats, puis choisissait d'en faire bénéficier certains négociants afin de les retenir sur le marché du chou-fleur breton ; (ii) en second lieu parce que le prix payé par l'acheteur du contrat était fixé à un niveau très bas, alors que le prix reçu par le producteur était ramené au niveau de celui du marché au cadran du jour grâce à des subventions.

e. Rapprochement des marchés de gré à gré et marché au cadran

Dans certains cas, les organisations de production ont été amenées à rapprocher les marchés au cadran des marchés de gré à gré au sein d'une même fédération. C'est notamment le cas des marchés de bestiaux. Suite à des discussions entre la Fédération des Marchés Organisés aux Enchères et la FMBV, 4 sociétés gestionnaires de marchés au cadran ont décidé d'adhérer à la FMBV en 2003.

Six marchés au cadran français ont rejoint ainsi le marché de Corbigny (58), géré par la SICAGEMAC, au sein de la fédération. Ce rapprochement entre les marchés de gré à gré et les marchés au cadran a été décidé par les représentants des deux fédérations. En effet, les deux types de marché défendent la même idée d'une valorisation de la production par la mise en concurrence des acheteurs et des vendeurs. La FMBV représente désormais l'ensemble des marchés aux bestiaux, pour mieux défendre les intérêts d'un commerce libre.

6. Les autres procédures de ventes

A côté des marchés de gré à gré, des marchés au cadran ou à terme, on notera l'existence de procédures d'adjudications ou d'appels d'offre (par soumission cachetée). Dans la réalité, on assiste surtout à la cohabitation des différentes méthodes de ventes plutôt qu'à une certaine exclusivité.

Ainsi dans le cas du bois et des organisations de marché, l'offre se manifeste sous plusieurs formes :

- *la mise en vente de bois sur pied*, dans laquelle le vendeur désigne des arbres à récolter, et l'acheteur effectue les travaux d'exploitation des bois. Tous les arbres désignés qui composent le lot sont vendus le plus souvent en bloc, sans garantie de quantité ni de qualité, pour un prix forfaitaire. La vente de bois sur pied est le mode de vente quasi-général en France, sauf en Alsace et en Moselle où il est vendu façonné et, le plus souvent, débardé bord de route.

- *la mise en vente de bois façonnés*, dans laquelle le vendeur exécute lui-même les travaux de récolte et le cas échéant, de débardage.

Les ventes peuvent se faire :

- **de gré à gré** : négociation directe avec un ou plusieurs acheteurs potentiels sur la base de la valeur estimée.
- **par adjudication** (ONF) : chaque lot, inscrit au catalogue de vente, fait l'objet d'une mise à prix suivie d'enchères verbales descendantes jusqu'à ce qu'un amateur crie "je prends" ou que le directeur de la vente crie "retiré" s'il estime que les enchères ont suffisamment baissé. Les adjudications pour la location du droit de chasse en forêt domaniale sont une bonne illustration de ces techniques de ventes.
- **par soumission cachetée** (appel d'offres) : pour les forêts publiques, les offres écrites peuvent être soit adressées au Service local de l'ONF (sous pli cacheté) avant la date limite prévue, soit remises en séance à l'appel de chaque lot. L'offre la plus élevée est retenue à condition qu'elle soit supérieure au prix de retrait fixé par le Directeur de la vente. Ce système peut aussi être utilisé par les propriétaires privés. Il suppose un nombre de lots important et un volume suffisant pour attirer les acheteurs. Ce mode de vente est surtout utilisé pour les ventes groupées. Un appel d'offres est lancé auprès des acheteurs potentiels ; chaque lot est vendu au plus offrant, si le prix est supérieur au prix de retrait (prix d'estimation).