

Commercialiser ses céréales : construire sa stratégie de vente et sécuriser son revenu

Chambre d'agriculture du Loiret - Formation à destination des agriculteurs producteurs de céréales et d'oléoprotéagineux

Date	15 septembre 2026
Durée	1 journée - 7 heures
Lieu	ORLEANS
Public	Agriculteurs producteurs de céréales et d'oléoprotéagineux
Formateur	Franck PAINEAU

Objectif général

Être capable de définir une stratégie de commercialisation adaptée à son exploitation en s'appuyant sur ses repères économiques, la compréhension des marchés céréaliers et les principaux outils de gestion du risque prix.

Objectifs opérationnels

- Identifier les critères rationnels et émotionnels qui influencent les décisions de vente.
- Calculer ses besoins de revenu et son coût de production pour fixer des repères de commercialisation.
- Comprendre les facteurs de variation des prix des céréales et oléoprotéagineux.
- Maîtriser les notions de MATIF, de base et de prix départ ferme.
- Comparer les techniques de vente et repérer les outils de couverture du risque prix.

Programme de la journée

Horaire	Séquence	Contenus et points abordés
9h00 - 9h30	Accueil et cadrage	Tour de table, recueil des attentes, présentation des objectifs, du déroulement et des modalités pratiques.
9h30 - 11h00	Décisions de vente	Mise en situation virtuelle de vente, analyse des critères rationnels et émotionnels, avantages et limites des stratégies de décision.
11h00 - 11h45	Repères économiques	Besoins de revenu, annuités, marge de sécurité, coût de production et utilisation d'une matrice de calcul.
11h45 - 12h30	Leviers du revenu	Influence du rendement, du prix de vente, des charges d'intrants et des charges de structure sur le revenu.
12h30 - 14h00	Pause déjeuner	Temps d'échanges informels entre participants.
14h00 - 14h30	Marchés céréaliers	Identification des facteurs de variation des prix : offre, demande, climat, géopolitique, parité monétaire et spéculation.
14h30 - 15h15	Construction du prix	Prix départ ferme, MATIF, base de l'organisme stockeur, cotations et exercices de calcul.
15h15 - 16h15	Techniques de vente	Contrats de vente avant/après récolte, prix fixé, prix moyen de campagne, avantages, limites et risques.
16h15 - 17h00	Gestion du risque prix	Initiation à la couverture, aux contrats à terme et aux options CALL et PUT ; quiz de validation.
17h00	Bilan de la formation	Synthèse des acquis, fiche de capitalisation, évaluation des acquis et de la satisfaction des participants.

Méthodes pédagogiques

- Apports techniques illustrés, jeux pédagogiques, mises en situation et débriefings collectifs.
- Exercices de calcul, analyses de cotations, travaux en sous-groupes, quiz et échanges d'expériences.

Modalités d'évaluation

- Questionnements, quiz et exercices pratiques tout au long de la journée.

Résultat attendu : chaque stagiaire repart avec des repères concrets pour décider quand vendre, calculer son prix cible et sécuriser progressivement sa commercialisation.