

Indexation de prix de betteraves sur les marchés à terme : Exemples concrets de mise en place

Les semis 2021, en France, accusent un repli de 6 %. Pourtant, le marché mondial, entrant en cycle déficitaire, montre des signes de reprise jusqu'à des niveaux qui, convertis en prix de betteraves, pourraient représenter une opportunité pour certains planteurs. Si certains d'eux avaient pu fixer un prix de betteraves aux marchés à terme du sucre, ils auraient pu être tentés, par exemple, de semer des betteraves additionnelles si cela leur avait été rendu possible.

Cette note vise à montrer comment, concrètement, cela peut être mis en place.

1. Présentation du principe : les questions à se poser

En préambule, les modalités de mise en place d'un dispositif d'indexation de prix de betterave sur les marchés à terme seront à définir, par groupe sucrier, en CRV (ou équivalent en groupes coopératifs). Les points suivants seront à prendre à compte.

1.1. Quel volume ?

Un prix de betterave indexé sur les marchés à terme n'intéressera pas tous les planteurs. Pour certains en revanche, ils peuvent y voir une occasion d'augmenter, ponctuellement, leurs surfaces, au-delà de leurs engagements, en fonction de leurs propres coûts de production et de la rémunération à attendre du marché à terme.

Un volume de betterave potentiellement indexable pourrait alors être défini pour les planteurs volontaires. Plusieurs options sont possibles, parmi lesquels :

- **Un volume inclus dans les engagements** déjà en cours, dans la limite d'un certain pourcentage (c'est le cas au Royaume-Uni par exemple, dans la limite de 10 % des volumes). Cette option a le mérite de ne pas modifier le volume global des engagements.
- **Un volume additionnel aux engagements**, par exemple dans un maximum de 10 % de ces derniers. Cette dernière option présente l'intérêt de permettre un accroissement de la surface betteravière dans le seul cas d'un marché mondial jugé rémunérateur, ce qui peut paraître vertueux en termes d'adaptation de l'offre à la demande.

1.2. Quel marché à terme, quel échéance ?

Pour des betteraves semées en année N, l'échéance la plus vraisemblablement choisie sera celle de décembre N du marché à terme du sucre raffiné (#5) : c'est celle, la plus proche (et donc la plus liquide), qui correspond à la disponibilité du sucre effectivement produit. D'autres possibilités sont possibles,

comme un panachage entre plusieurs échéances (cas australien, détaillé ci-dessous) ; dans le cas du sucre raffiné, un problème de liquidité des échéances lointaines peut néanmoins se poser.

1.3. Comment convertir un prix du sucre sur le marché à terme en prix de betteraves ?

Deux options sont envisageables :

- **La première option est de prendre en compte un coefficient de partage du prix du sucre, à ajuster d'une éventuelle prime de valorisation et de frais de gestion.**

C'est l'option qui a été choisie en Australie, afin de fixer le prix de la canne. La formule utilisée, qui n'est pas d'application réglementaire, mais respectée en pratique car historique, est généralement la suivante :

$$\text{Prix de la canne} = [\text{Prix net du sucre}] \times \left[0,90 \times \frac{(\text{Sucre extractible}) - 4}{100} \right] + \text{constante}$$

Cette formule a été historiquement construite (en 1916) pour partager les deux tiers de la valeur du sucre aux planteurs : elle a été construite sur un CCS type de 12. Elle permet :

- aux planteurs de profiter de tout gain de sucre extractible (CCS) qu'ils auraient obtenus ;
- aux industriels de profiter de tout gain de rendement qu'ils auraient obtenu (0,9 correspond à un rendement théorique industriel de 90%)

Soulignons que :

- la constante est ajustée par usine, par négociation entre planteurs et industriels.
- le Prix net du sucre est construit à partir :
 - D'une combinaison prédéfinie des échéances du sucre roux (#11), converties en AUS\$, représentative de la campagne australienne (qui a physiquement lieu de mai à décembre) : 1/6 de l'échéance de juillet, 2/6 sur l'échéance d'octobre, 2/6 sur l'échéance de mars et 1/6 de l'échéance de mai.
 - A laquelle est retranché une prime de valorisation, car le degré de polarisation du sucre australien n'est pas celui du contrat #11, d'une part, et parce que le sucre australien est en prime par rapport à ce contrat #11 du fait de ses ventes sur territoire asiatique (déficitaires en sucre) ;
 - Et à laquelle sont retranchés des coûts de marketing, incluant notamment les frais de gestion.
- **La seconde option est de retirer une valeur fixe du prix du sucre, rémunérant le sucrier pour la transformation. Ici encore, on peut ensuite l'ajuster d'une éventuelle prime de valorisation et de frais de gestion.**

C'est l'option qui est par exemple choisie par les Britanniques : de la valeur du sucre en décembre N, converti en £, est déduit une valeur de la betterave, par un calcul négocié entre la NFU et British Sugar : on y retranche 152 £/t (environ 170 €/t : une valeur négociée, mais basée sur des estimations probables de coûts de production de British Sugar), et on le convertit en prix de betterave sur la base

d'une tonne de betterave produit 160 kg de sucre (6,25 t de betterave par tonne de sucre). De ce montant est retiré des frais de gestion de 34 cts£/t de betterave, liés aux services d'un courtier qui assure l'intermédiation (Czarnikow) :

$$\text{Prix de betterave} = \frac{(\text{Prix du MAT échéance Décembre converti en £}) - 152}{6,25} - (0,34)$$

1.4. Quel calendrier respecter ?

Deux calendriers seront à définir : d'une part, quand le planteur pourra choisir un tel contrat et, d'autre part, quand il pourra fixer son prix. Dans l'exemple britannique, qui semble logique, ces calendriers sont les suivants :

- **Engagement du planteur sur ce type de contrat** : le choix sera à faire entre l'été/automne précédent les semis, et jusqu'au semis. Une fois ce choix fait, il ne peut plus être modifié en cours de campagne.
- **Fixation du prix par le planteur** : pour la campagne N/N+1, à partir de la signature du contrat (été/automne N-1) et jusqu'au 1^{er} septembre N, le planteur se réfèrera au marché à terme du sucre blanc (#5) à échéance décembre N. A tout moment, le planteur pourra décider de retenir le prix retenu comme prix de paiement de ses betteraves.

1.5. Quelle organisation pour gérer l'intermédiation ?

Deux options sont envisageables : une intermédiation faite par le sucrier lui-même, ou un modèle externalisé. Dans l'exemple australien, les deux solutions peuvent co-exister, au choix du planteur. Dans l'exemple britannique, l'intermédiation a été externalisée auprès d'un courtier (Czarnikow).

- **Un modèle intégré** implique que le groupe sucrier propose quotidiennement des prix de betterave, et gère les arbitrages sur les marchés à terme. Ce modèle a pour avantage de maintenir un lien privilégié entre le sucrier et l'agriculteur, mais peut être long à mettre en place, coûteux (si de nombreuses petites opérations ont lieu), et nécessite un savoir-faire parfois inexistant dans le groupe.
- **Un modèle externalisé** : il apporte de la souplesse, mais nécessite rémunération. Dans l'exemple britannique, dès qu'un planteur a choisi ce type de contrat, son interlocuteur commercial, sur cette quantité, n'est plus son sucrier (British Sugar) mais le courtier (Czarnikow). Dès lors, il suit sur la plate-forme du courtier le prix de betterave calculé en fonction du marché à terme, et peut décider de retenir le prix affiché comme prix de paiement de ses betteraves : il recevra, en fin de campagne, ce montant du courtier (qu'il rémunère 34 cts£/t de betterave pour cela). British Sugar n'aura, in fine, pas connaissance du prix de betterave que le planteur touchera sur ce volume de betterave : il aura agi, de son côté et sans autre lien que les volumes de sucre concernés, avec le même courtier, pour fixer son prix de vente de sucre. Avec ce système, chaque partie (l'industriel et le planteur) aura géré son risque prix, avec un même intermédiaire extérieur, mais aucune des parties ne connaîtra la valeur retenue par l'autre.

2. Exemples de déduction d'un prix de betterave à partir du marché à terme du sucre raffiné

On a vu qu'il reviendra à la CRV (ou équivalent en coopérative) de déduire, de la valeur du marché à terme considéré, une valeur de la betterave.

2.1. Préalables

Si l'on prend comme préalable que :

- Le marché à terme retenu sera l'échéance décembre du sucre raffiné (#5) ;
- Non prise en compte de prime par rapport à ce marché ;
- Une tonne de betterave produit 147,5 kg de sucre (donc hors sucre contenu dans la mélasse, sinon il conviendra de prendre en compte 160 kg, comme dans l'exemple britannique).

Alors, les formules négociées, que l'on testera, figurent ci-dessous, avec :

- Prix de betterave : prix de la betterave à 16°, hors pulpe, pour le planteur
- Prix du MAT : prix du marché à terme, échéance de Décembre, converti en €
- Frais de gestion : Frais à régler au courtier, pour service rendu (pour ordre de grandeur, dans le cas britanniques, ils sont de 34 cts£/t de betterave, soit autour de 39 cts€/t).

2.2. Cas 1 et 2 : partage de la valeur du sucre

Deux cas seront testés, en fonction du pourcentage de sucre revenant au planteur :

- **44 % de la valeur du sucre à destination du planteur.**

La formule est alors:

$$\text{Prix de betterave} = 0,1475 \times 44\% \times (\text{Prix du MAT}) - (\text{frais de gestion})$$

Qui peut être simplifiée en :

$$\text{Prix de betterave} = 0,065 \times (\text{Prix du MAT}) - (\text{frais de gestion})$$

- **40 % de la valeur du sucre à destination du planteur.**

La formule est alors:

$$\text{Prix de betterave} = 0,1475 \times 40\% \times (\text{Prix du MAT}) - (\text{frais de gestion})$$

Qui peut être simplifiée en :

$$\text{Prix de betterave} = 0,06 \times (\text{Prix du MAT}) - (\text{frais de gestion})$$

2.3. Cas 3 : retrait d'un montant fixe

Un cas sera testé, basé sur **le retrait d'un montant fixe** relatif à la transformation de la betterave en sucre (situation britannique).

Avec l'hypothèse d'un retrait de 180 €/t, la formule est alors :

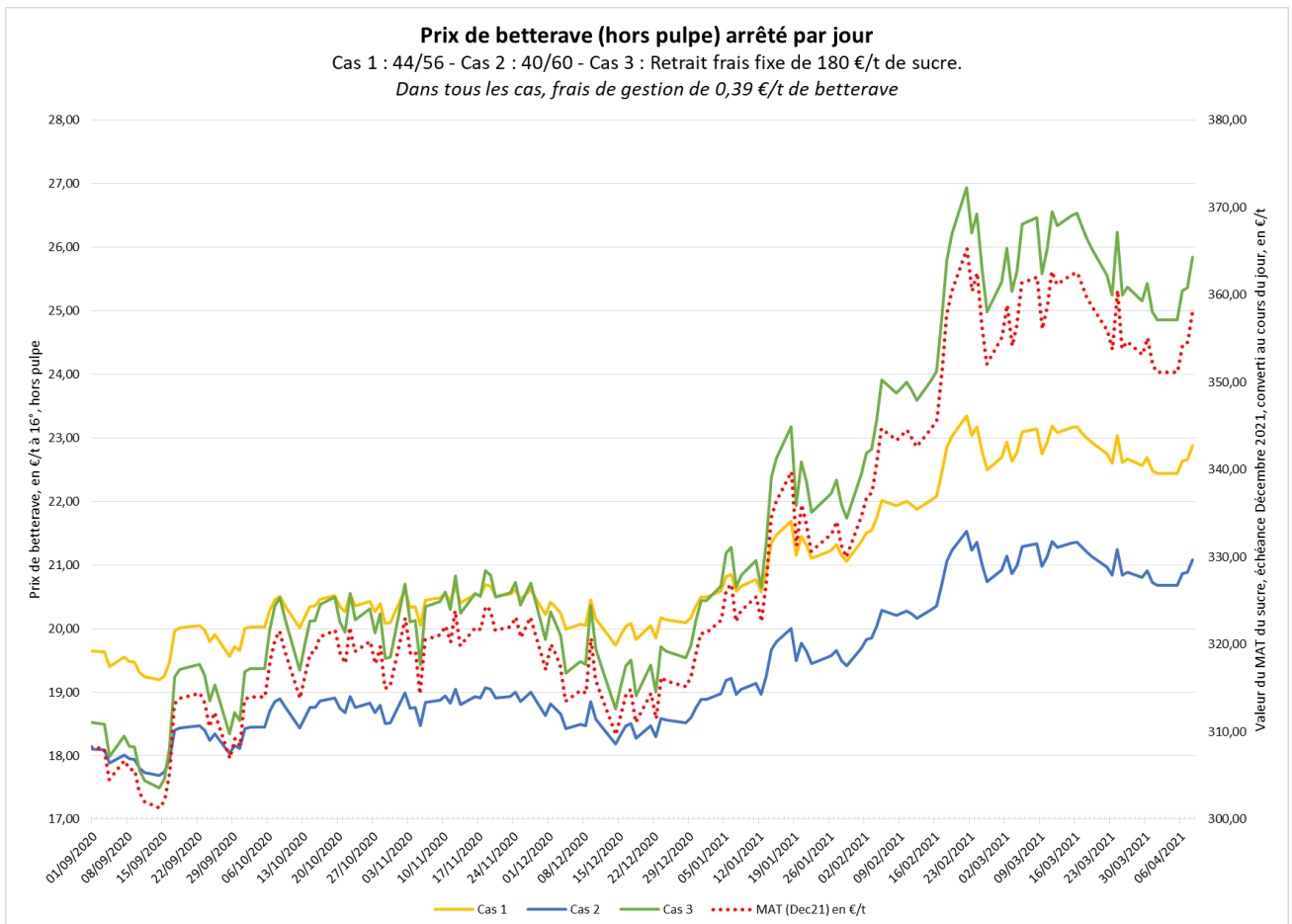
$$\text{Prix de betterave} = 0,1475 \times [(\text{Prix du MAT}) - 180] - (\text{frais de gestion})$$

2.4. Comparaison des cas

On se réfèrera au simulateur joint (fichier xls), avec les trois cas détaillé ci-dessus, et au graphique 6 ci-dessous.

A noter :

- Les valeurs des marchés à termes de décembre 2018, décembre 2019 et décembre 2020 ne permettaient pas de rendre les betteraves attractives. Dans l'hypothèse où ces contrats ne seraient utilisables que pour des betteraves additionnelles, les semis 2018, 2019 et 2020 auraient donc été limités aux engagements des planteurs.
- En revanche, la valeur du marché à terme décembre 2021 permettait d'assurer une betterave qui peut paraître rémunératrice pour certains planteurs : selon les règles de calcul, une betterave à 24 €/t (hors pulpe) dès la mi-février 2021. Dans l'hypothèse où ces contrats ne seraient utilisables que pour des betteraves additionnelles, une augmentation de la surface 2021 aurait pu être encouragée.



Graphique 6 : simulation de prix de betterave (hors pulpe) en fonction de l'échéance Décembre 2021, entre septembre 2019 et avril 2021.

Note : 50 % des semis ont été réalisés, en 2021, au 28 mars