

COMMERCIALISATION DES CEREALES

Mes
m@rchés

Optimisez la vente de vos céréales
sans changer de circuits de distribution



NOTRE OFFRE

Mes
m@rchés
Bien conseillé
pour bien décider

Aujourd'hui, plus que jamais, maîtriser la commercialisation de ses céréales contribue à assurer le revenu de l'exploitation.

Mes
m@rchés CONSEIL

Mes
m@rchés CONSEIL +



1 bulletin de conseil mensuel avec des taux d'engagement et des cibles de prix pour décrypter les évolutions, élaborer sa stratégie et prendre ses décisions de vente de cultures.



1 alerte SMS : envoi d'un message pour saisir des opportunités de marchés ou adapter la stratégie en cas de fortes évolutions de marchés.



1 bulletin hebdomadaire de synthèse d'une semaine de marché pour comprendre et se donner des repères : actualité, cotations...



1 accès réservé à notre site internet pour être connecté au meilleur de l'info et optimiser vos ventes.



Mes
m@rchés CONSEIL



1 appui individualisé

Un conseiller expert **m@rchés** vous accompagne pour élaborer la stratégie de commercialisation adaptée à votre système et saisir les opportunités tout au long de la campagne :

- rendez-vous téléphonique mensuel avec votre coach pour adapter la stratégie à votre contexte,
- élaboration de votre stratégie de vente pour la campagne,
- ouverture d'une plateforme sécurisée et personnalisée pour suivre l'évolution de vos mouvements de vente et évaluer le risque prix (Visiocap).



OPTION "CALCUL COÛT DE SEUIL" :

bénéficiez d'un rendez-vous individuel pour définir le seuil de commercialisation optimum à partir de vos charges.

BIEN
CONSEILLÉ

BIEN
DÉCIDER



Depuis plus de 20 ans, Mes m@rchés vous accompagne sur la sécurisation du risque prix pour vous protéger des fluctuations de marché.

Nos experts vous conseillent :

- savoir à quel(s) moment(s) et à quel prix vendre ses céréales,
- utiliser les outils les plus adaptés à son exploitation,
- simplifier ses prises de décision.



BÉNÉFICES ET INTÉRÊTS

1

SÉCURISATION DE VOTRE REVENU

Face à la forte volatilité et à la complexité des cours et marchés, **mesm@rchés** est LA solution pour vous aider à vendre vos céréales et vos oléo-protéagineux, au(x) bon(s) moment(s) et au(x) meilleur(s) prix.

✚ Vous limitez les risques en fractionnant les ventes en fonction des perspectives du marché et des niveaux de prix sans pour autant avoir à suivre les évolutions au quotidien : **mesm@rchés** le fait pour vous !

PRIX MOYEN VS STRATÉGIE **mesm@rchés**

Prix moyen de blé payé aux producteurs (Source : FranceAgriMer) moyenne campagnes de 2014 à 2018	151,20 €/t
Moyennes des stratégies Mes m@rchés moyenne campagnes de 2014 à 2018	159,40 €/t
Gain potentiel annuel pour une exploitation produisant 400 t de blé	3 280 €

2

SÉRÉNITÉ

Avec **mesm@rchés**, plus besoin de surveiller les cours, l'info vient à vous, déjà analysée, et notre conseil vous permet de prendre les décisions appropriées à vos objectifs.

✚ Vous élaborez une stratégie vous permettant de réagir aux événements de marché et vous ajustez vos décisions de commercialisation. Résultat :

- vous optimisez vos ventes sans rien changer à vos circuits de distribution,
- vous gagnez en autonomie et en indépendance.



TÉMOIGNAGES

Clarisse, experte **mesm@rchés**

« En 2019, comme 8 années sur 10, il était plus intéressant de vendre une partie de sa production de céréales avant récolte. Grâce au conseil Mes m@rchés, nos abonnés ont pu engager des lots à plus de 185 €/tonne rendu Rouen et ainsi augmenter leur marge en fonction de leur prix de seuil ».



Delphine, conseillère **mesm@rchés**

« Connaître les différents types de contrats possibles (prix ferme, prix d'acompte, vente avant la récolte, vente après stockage...), mais aussi appréhender le calcul du coût de production afin de déterminer son seuil de commercialisation sont autant d'éléments qui permettent d'avoir conscience de l'importance de "bien vendre". Il ne faut jamais oublier, qu'aujourd'hui, en terme de gestion des risques, le risque prix est supérieur au risque rendement ».



Eric, céréalier, abonné **mesm@rchés**

« Depuis que je suis abonné, je reçois des informations claires et compréhensibles, des stratégies fiables. La première année où j'ai choisi d'engager 30 % de ma production de blé dès le semis, j'ai vendu une partie de mon blé 30 €/t de mieux que le prix de la moisson ».

Et si nous commençons ensemble par une formation ?

- Comment vendre ses cultures : comprendre la construction des prix, les cotations, identifier les différentes solutions de commercialisation pour gérer le risque prix.
- Seuil de commercialisation : facteurs à prendre en compte, méthodologie de calcul de coût de production.
- Voyage d'études au port autonome de La Pallice.



INFOS PRATIQUES

Une équipe au service de votre performance

Solutions numériques - Tél. : 02 53 46 60 60 - sn@pl.chambagri.fr

Retrouvez cette prestation sur :

<https://extranet-pays-de-la-loire.chambres-agriculture.fr/gerer-lentreprise/strategie-et-pilotage/>

www.mesmarches.chambres-agriculture.fr



AGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE
PAYS DE LA LOIRE

MODALITÉS, TARIFS ET CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE SUR DEMANDE

