

Commercialisation et Gestion des Risques de Prix du Coton

Séminaire introductif

Gérald Estur, ICAC
Cotonou, 12 avril 2005

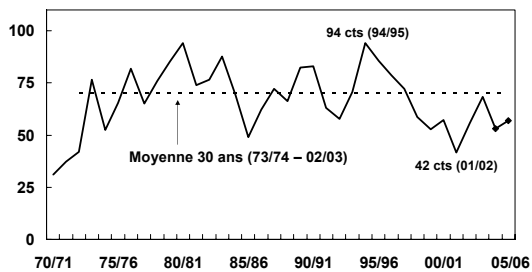


Présentation

- Volatilité et imprévisibilité des prix du coton
- Stratégies de vente et outils de gestion du risque prix
- Limites des instruments de marché
- Vision de l'AFD sur la gestion du risque prix
- Recommandations

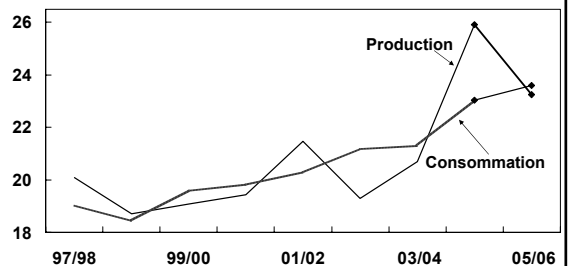
INDICE A de COTLOOK

Moyenne par campagne (U.S cents par livre)



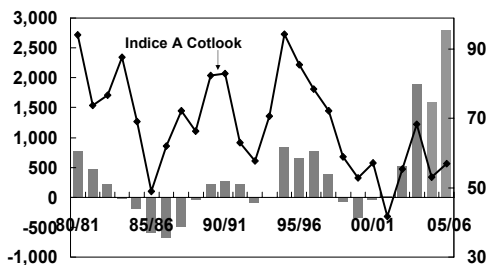
OFFRE & DEMANDE MONDIALES

Millions de tonnes de coton-fibre



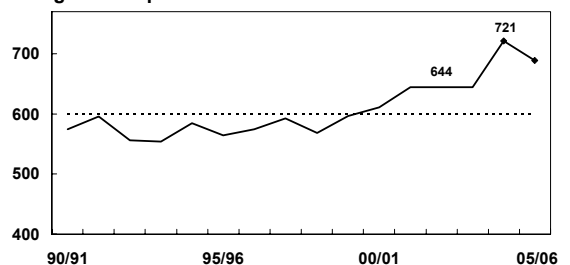
IMPORTATIONS CHINOISES & PRIX

Importations nettes (Milliers de tonnes) U.S. cents par livre



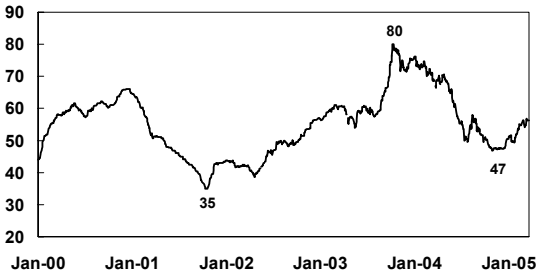
RENDEMENT FIBRE

Kilogrammes par hectare



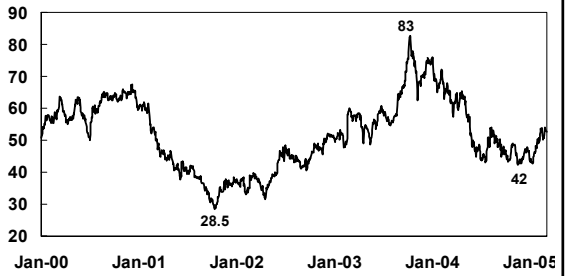
INDICE A de COTLOOK

U.S. cents par livre



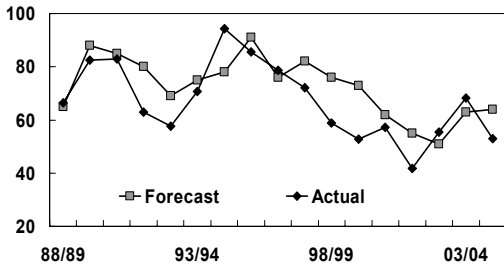
MARCHE à TERME de NEW YORK

Contrat proche (U.S. Cents par livre)



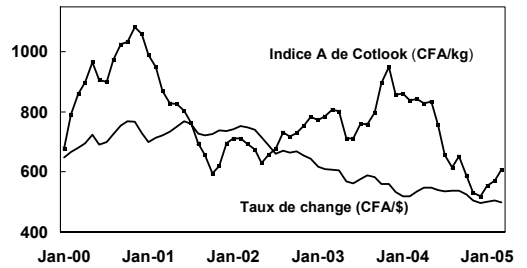
PREVISIONS de PRIX ICAC

Indice Cotlook A moyen prévu en avril (U.S. cents par livre)



IMPACT du TAUX de CHANGE

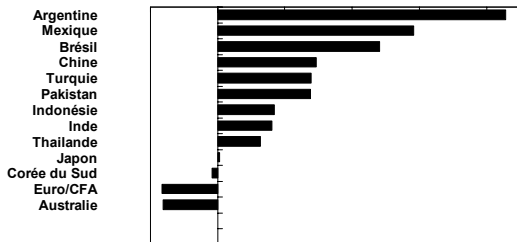
Moyennes mensuelles (CFA)



INDICE A en DEVICES NATIONALES

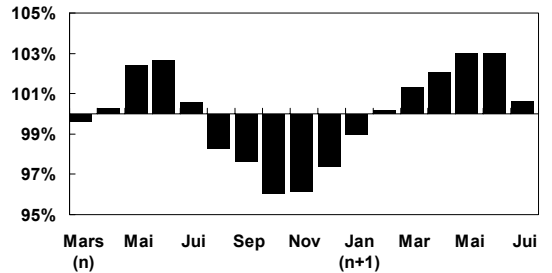
Variation février 2002 à mars 2005

-20% 0% 20% 40% 60% 80%



TENDANCES SAISONNIERES INDICE A COTLOOK

Pourcentage de la moyenne par récolte (87/88 à 04/05)



Risques

- Acheter avant d'avoir vendu (position "longue")
- Vendre avant d'avoir acheté (position "courte")
- Prix de marché
- "Base"
- Taux de change
- Climat (volume, qualité récolte)
- Contrepartie (défauts sur contrats, préfinancement, crédit)
- Opérationnels
- Politiques, juridiques
- Force majeure

Que faire face au risque ?

- Eviter
- Diversifier
- Partager
- Transférer
- Accepter
- Prier ?
- Gérer

Risque prix

- . Fixer le prix d'achat du coton-graine avant les semis transfère l'essentiel du risque des producteurs aux égreneurs
- . Pouvoir fixer le prix de vente de la fibre avant celui du coton-graine éliminerait le risque de prix pour les égreneurs

En pratique

Fixer le prix de vente de la fibre avant celui du coton-graine :

- . Pas toujours possible (liquidité, accès au marché)
- . Pas toujours attractif
- . Non dénué de risques (volume, qualité, taux de change)
- . Ne résoud pas le problème des fluctuations interannuelles

Stratégies de Vente

- Vente "spot" à prix fixe durant égrenage
- Ventes à prix fixe échelonnées toute la campagne
- Ventes anticipées à prix fixe
- Prix fixé à l'embarquement
- Prix Minimum Garanti / Options de vente
- Marché à terme / swaps

Les instruments commerciaux de gestion du risque prix

Les contrats à livraison différée et les contrats à terme :

- Permettent de "fixer un certain prix" mais le vendeur renonce à vendre à un prix plus élevé si le marché monte
- Comportent le risque de défaut/ risque de contrepartie ou nécessitent des ressources financières

Instrument commerciaux de gestion du risque prix

Contrats d'options simples:

- . **Les options de vente** procurent un prix minimum aux acheteurs contre paiement d'une prime (frais)
- . **Les options d'achat** fixent un prix maximum pour les acheteurs contre le paiement d'une prime (frais)

Il existe beaucoup d'autres instruments et stratégies complexes de gestion de risques (combinant par exemple l'achat simultané d'une option de vente et d'une option d'achat pour assurer une « bande » de prix)

Avec une option de vente (put), si.....

Le prix international augmente...

Vous pourrez vendre votre coton à un prix plus élevé
Moins la prime que vous aurez payée d'avance pour l'option

Le prix international baisse...

Vous vendrez votre coton à un prix plus bas, mais vous réaliserez le niveau minimum de prix que vous avez protégé en achetant l'option de vente (moins le montant de la prime payée)...

Stratégies comparées 2003/04

Prix de vente
(CFA/kg CFR)

Ventes "spot"	845
Ventes échelonnées	826
Ventes anticipées	839
Fixation à l'embarquement	622
Achat options de vente	748
Vente contrats à terme	802

Stratégies comparées 2004/05

Prix de vente
(CFA/kg CFR)

Ventes "spot"	574
Ventes échelonnées	645
Ventes anticipées	834
Fixation à l'embarquement	607
Achat options de vente	686
Vente contrats à terme	740

Stratégies Comparées

Stratégies	Terme du risque (mois)	Coût
Ventes spot	8-12	0
Ventes échelonnées	1-15	0
Ventes anticipées	0	0
Fixation à l'embarquement	9-21	0
Contrat PMG / Achat put options Déc		
Vente physique en Nov	0	3-6%
Vente Contrat terme NY Déc / Swap		
Vente physique en Nov	0	crédit

Les instruments de gestion du risque prix peuvent :

- . Protéger contre les baisses à court terme des prix
- . Aider à planifier les ventes
- . Procurer un "prix minimum" basé sur les cours mondiaux
- . Faciliter l'accès au crédit

Les instruments de gestion du risque prix ne peuvent pas :

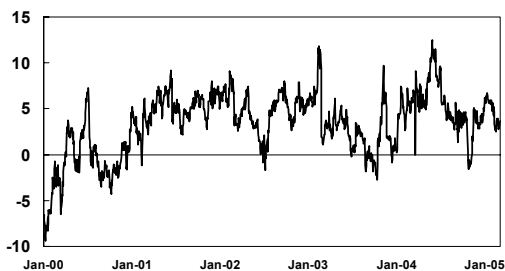
- Contrarier les forces du marché :
 - . Stabiliser ou augmenter les prix
 - . Infléchir la baisse à long terme des cours
 - . Obtenir des prix supérieurs au cours du jour
- Réduire l'incertitude relative aux prix au delà d'une campagne
- Protéger les producteurs contre les risques autres que le risque prix

Limites des Instruments de GRP

- Coût des options et contrats à prix minimum garanti
- Lignes de crédit pour contrats à terme et swaps
- Disponibilité et attrait variant
- Ne couvrent pas risques de change et de "base"
- Exigent suivi quotidien des positions

FLUCTUATIONS de la "BASE"

Indice A Cotlook moins échéance proche terme NY (U.S. cents par livre)



Mécanismes d'atténuation des effets de la volatilité des revenus des producteurs (AFD)

Articulation à 3 niveaux :

- . Instruments de marché
- . Fonds d'auto-assurance internes
- . Facilité régionale d'intervention

Comment optimiser les prix ?

- . Meilleure information sur le marché
- . Améliorer découverte des prix
- . Diversifier types de contrats
- . Maîtriser et utiliser les règlements commerciaux
- . Fiabilité des livraisons
- . Amélioration qualité (élimination contamination)
- . Classement par instrument
- . Sans omettre de réduire les coûts pour rester compétitifs

Quelques recommandations

- Définir une stratégie de vente
- Evaluer les risques
- Tenir compte des variations saisonnières
- Suivre le marché au jour le jour
- Ne pas mettre tous ses oeufs dans le même panier
- Ne pas s'obstiner
- Ne pas être trop gourmand
- Transférer le risque sur les négociants
- Demander appui technique (CRMG)