

LES CHRONIQUES D'AGRO D'OC

15 AVRIL 2026



AGRODOC.FR



60 ANS AGRO D'OC



La longue histoire de notre culture "marchés"

Passer d'une seule logique de production à une logique de décision commerciale : c'est tout l'enjeu du virage que les adhérents d'AGRO D'OC ont su prendre au fil des décennies.

1956 : première édition mensuelle des "Nouvelles des Marchés Agricoles", réalisée par la Fédération Nationale des CETA (FNCETA), et destinée à tous les agriculteurs des CETA.

Années 1970 : développement des premiers blés améliorants qui se valorisent uniquement après stockage et négociations commerciales. La graine est semée ! **"Nos choix de vente détermineront pour une bonne part le résultat de nos entreprises."**

Années 1980 : dans une volonté de trouver des débouchés commerciaux et raccourcir les circuits de commercialisation, et surtout de

"redonner aux agriculteurs la responsabilité commerciale", lancement du marché au cadran de Gimont (32) pour réunir vendeurs et acheteurs.

Développement d'un service télématique (minitel) pour afficher les lots à la vente. En fin de période, création d'une structure commerciale (Céré d'Oc) qui sera ensuite arrêtée.

Années 1990 : notre organisation se recentre sur un service d'intermédiation départ ferme entre adhérents et acheteurs OS. Un contrat tripartite vient sceller les affaires. L'OS retenu paie directement l'agriculteur.

La publication d'un flash hebdomadaire "INFORMATIONS

COMMERCIALES" permet d'apporter de la transparence sur les prix et sur les principaux éléments influençant les cotations régionales.

2004, création d'une filiale commerciale GRAINS D'OC :

face à la concentration des établissements OS, aux marges prises et à la difficulté de valoriser certaines productions de qualité, il est décidé d'assurer l'indépendance commerciale des adhérents en créant une organisation spécialisée dans le "direct ferme". Elle se dénommera GRAINS D'OC !

2007, conséquences des réformes de la PAC de 1992 et 2000 : ces réformes ont cassé définitivement

le système de protection du marché européen. Les cours se montrent désormais très volatils. Le marché à terme du blé atteint les 300 €/t (avant de redescendre l'année suivante à 150 €/t).

Cette volatilité nous oblige désormais à **"gérer le risque de prix"**. Philippe ARNAUD partage alors la réflexion suivante : *"Ainsi il est désormais nécessaire de consacrer à sa politique commerciale une attention et une rigueur de fonctionnement pour le moins équivalente à celle consacrée aux techniques de production. C'est à ce « changement de culture » qu'AGRO D'OC doit aider ses adhérents."*

2009 : Création d'un service "Gestion Risque Prix" : après 4 ans de collaborations avec la société Offre et demande Agricole (ODA)

et face à une volatilité toujours plus grande, il est décidé de créer un service de conseil à la **"Gestion Risque Prix"**. Il doit permettre d'aider les adhérents à :

- Prendre du recul sur des informations de marchés contradictoires
- Construire une stratégie de vente selon leurs contraintes et leur « sensibilité » aux risques
- Maîtriser les outils de sécurisation (ventes à terme, options, contrats structurés...)

2018 : l'incertitude sur les marchés reste importante !

Mais comme pour les prévisions météo, mieux vaut connaître les scénarii les plus probables que les ignorer ! Nous avons "grandi" sur le sujet : nous acceptons l'imprécision de la prévision, les aléas géopolitiques, la volatilité, et des

différences de sensibilité aux risques parmi les adhérents ! La société Agritel devient notre partenaire d'analyses de marchés.

Notre service "Gestion Risque Prix" continue d'accompagner les adhérents, stockeurs comme non stockeurs, en les aidant à prendre du recul dans leurs décisions de vente de grains. Les notes, flashes marchés, réunions, formations spécifiques et l'expertise de l'équipe Conseil, sont là pour aider à mieux comprendre les marchés et construire des stratégies de couverture du risque.

De son côté, GRAINS D'OC propose désormais un ensemble de contrats dits "structurés" répondant aux principaux enjeux (fixation du prix ou de la base, contrat avec option intégrée...) pour la campagne en cours ou les 2 suivantes.

GRAINS D'OC en quelques chiffres :

- Près de 300 000 T commercialisées sur l'exercice en cours
- Plus de 800 agriculteurs fournisseurs
- 100% de « direct ferme »
- Plus de 270 clients (français, espagnols, grecs, italiens, ...)
- Près de 50% des contrats indexés MAT



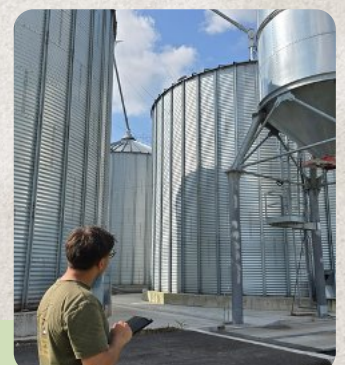
Service Gestion Risque Prix : du conseil pour décider quand et comment vendre.

GRAINS D'OC : une mise en marché pour concrétiser les ventes.

Et le stockage à ferme ?

C'est sans conteste une des pratiques la plus fréquemment retrouvée chez les adhérents d'AGRO D'OC d'hier et d'aujourd'hui. Entre indépendance économique, saisie d'opportunités commerciales, valorisation des qualités... Bref, notre Union a un avis assez constant dans le domaine. Pour s'en convaincre, et puisque rien n'a changé (ou presque), il n'y a qu'à relire le compte rendu du 29 mai 1975 intitulé "Rentabilité du séchage et du stockage du grain à la ferme".

Consulter l'annexe du Compte Rendu du 29 mai 1975



Pourquoi autant de “ Purpannais ” chez AGRO D’OC ?



De mémoire du collectif, Philippe ARNAUD initie dans les années 1980 l'histoire intime qui lie l'École d'Ingénieurs de Purpan (à l'époque, Ecole Supérieure d'Agriculture de Purpan) et AGRO D'OC.

Réelle institution de l'enseignement supérieur agricole du Sud-Ouest depuis plus de 100 ans (*la meilleure ?*), rien d'anormal à ce qu'elle soit un réservoir fructueux de salariés et de stagiaires.

Raymond BELLOC (diplômé ESAP en 1966, enseignant comptabilité/gestion puis Président de l'école) aura été un recruteur efficace et dévoué pendant de nombreuses années. C'est d'ailleurs grâce à lui qu'en 1997, notre directeur actuel franchira, en tant que candidat au poste d'Ingénieur Conseil, les portes d'AGRO D'OC !

Est-ce que les responsables successifs d'AGRO D'OC se sont retrouvés davantage dans les valeurs ignaciennes de l'École (importance de l'expérience, esprit critique, capacité d'adaptation...), ou autres ? Quoi qu'il en soit, les purpannais se sont naturellement imposés dans les CETA, en tant que salariés et n'oublions pas aussi, en tant qu'adhérents.

Forcée ou simplement par “acquis de conscience”, AGRO D'OC a su tout de même s'ouvrir vers l'extérieur, évitant ainsi une consanguinité dangereuse, tout en gardant une incontestable représentativité !

Chères et chers adhérent(es)s, comptez sur notre dévouement.

Confraternellement, le collectif Purpannais d'AGRO D'OC

Carine, Cyprien, Cyrielle, Hélène, Jérôme, Julie, Léo, Mathieu, Murielle, Pierre et Sébastien

TÉMOIGNAGES DU MOIS

“

Très bon anniversaire à AGRO D'OC dont j'ai pu depuis longtemps admirer et apprécier le développement. Ce phare exemplaire et exceptionnel a toujours guidé notre agriculture du Sud-Ouest avec un souci d'écoute pour adapter un service global. L'École d'Ingénieurs de Purpan a toujours trouvé auprès des dirigeants, collaborateurs, administrateurs et adhérents de CETA de solides références pédagogiques pour adapter le conseil technique, économique, humain et social tant au niveau de l'amont que de l'aval de l'exploitation agricole.

Les échanges permanents, formels et informels ont permis de trouver une voie inspirante pour un grand nombre d'étudiants.

Félicitations à tous les membres de cette grande et belle famille et longue vie à AGRO D'OC !

Raymond BELLOC, ancien enseignant et Président de l'école de Purpan - 2026



”



“ Je suis devenu crieur au cadran de Gimont ”

“

À cette époque-là, nous subissions en grande partie la situation. Nous dépendions des Organismes Stockeurs : réfections, impuretés, humidité... sans oublier les conditions de transport ou encore les délais de paiement, laissés à leur appréciation. Naturellement, cela nous amenait à nous interroger.

Puis un jour, l'un d'entre nous se rend en Vendée. Et il y découvre un système de vente aux enchères de bestiaux qui va marquer les esprits.

Une caravane, un pupitre, un tableau visible à l'extérieur. Les caractéristiques des animaux y sont affichées, tandis que les acheteurs, munis de boîtiers, font évoluer les enchères en temps réel. Et, à l'issue de la vente, il est demandé au vendeur s'il consent au prix.

C'est à ce moment précis que l'idée s'impose à nous : “ Et pourquoi pas nous ? ”

Nous décidons alors de passer à l'action.

La caravane nous est prêtée. Nous obtenons la mise à disposition d'une salle communale à Gimont. Nous communiquons, modestement d'abord, puis de manière plus structurée. Le bouche-à-oreille fait le reste. Nous contactons des acheteurs potentiels. Et nous nous lançons.

Les premières ventes restent gravées dans ma mémoire : je suis le crieur, un peu stressé mais il faut y aller !

Et ça a marché. Très rapidement, les résultats sont au rendez-vous.

Les prix s'améliorent au fil du temps. La dynamique s'installe. Les ventes deviennent mensuelles et attirent un public toujours plus nombreux. Au point que nous décidons de faire payer l'entrée aux participants extérieurs à nos CETA.

Ce qui me marque encore aujourd'hui, c'est l'énergie qu'il y avait. Des agriculteurs motivés, pleins d'idées, prêts à essayer, à construire ensemble.

Nous pensions connaître notre métier de paysan... Mais, en réalité, nous étions aussi en train de le réinventer.

Robert MAURIN, adhérent retraité du CETA du RAMBERT et premier crieur au cadran de GIMONT - 2026

”

29 mai : inscrivez vous ! Date butoir : 06/05 !

Nous vous attendons nombreux pour fêter les **60 ans d'AGRO D'OC**. Les activités sont en cours d'organisation et seront communiquées plus tard.



Mas Tolosa - 79 Rue des Chenes, 31830 Plaisance-du-Touch
vendredi 29 mai 2026 (fin de journée et soirée)



Besoin d'infos ? Contactez Hélène BONNÉ ~ helene.bonne@agrodok.fr

Je m'inscris