

VALFRANCE

## Appréhender le risque prix avec un nouvel outil

Publié le 13/06/2016 par Stéphanie Bot



« Les données envoyées au conseil d'administration sont fiables, confie Simon Verger, responsable de la commercialisation chez Valfrance. Aucune donnée manuelle n'est envoyée. » Photo : DR

**Depuis février, Valfrance gère son risque prix via un nouvel outil. Exit le fichier Excel réalisé manuellement, place désormais aux tableaux de bord automatisés. Un nouveau cadre de gestion a été défini. Pour Simon Verger, responsable de la commercialisation chez Valfrance, cette nouvelle méthode amène de la fiabilité dans les données remontées à la direction et sécurise les positions prises par la coopérative.**

Avec l'arrivée du nouveau directeur Denis Simon en février 2015, Valfrance a cherché à mesurer son risque prix afin de mieux l'appréhender. C'est pourquoi la coopérative a construit un cadre de gestion autour de cette problématique. Auparavant, elle réalisait ses suivis de position des ventes sur Excel.

« Le risque lié à la volatilité du marché était difficilement lisible », indique Simon Verger, responsable de la commercialisation chez Valfrance.

Depuis février dernier, la coopérative suit un benchmark de vente afin de prendre ses positions.

« Il donne le rythme de la commercialisation avec des courbes d'avancement des ventes sur la campagne », précise-t-il.

Les limites autorisées autour de ce benchmark sont calculées suivant une « perte maximale acceptable » prédéfinie. Celle-ci, confidentielle, est validée dans le cadre de gestion pour une campagne. Elle sera revue tous les ans.

## Réduire le risque d'erreur

Plusieurs références ont été testées avant de définir le benchmark actuel.

*« Nous avons choisi celui qui prend l'activité du marché la plus significative », évoque Simon Verger.*

Valfrance réalise également un suivi de la marge.

*« Les options sont valorisées en dynamique et on projette la situation afin d'avoir une idée de la marge brute et des potentiels compléments sur nos prix d'acomptes », ajoute le responsable.*

La coopérative utilise l'outil Myreport de Logaviv.

*« Tous les instruments autorisés pour la commercialisation et qui apportent un risque potentiel sont analysés », souligne Simon Verger.*

Il automatise les reportings, ainsi le risque d'erreur est diminué :

*« Les données envoyées au conseil d'administration sont fiables, confie-t-il. Aucune donnée manuelle n'est envoyée. »*

En début de semaine, Simon Verger réalise un point hebdomadaire des positions qu'il remonte à la direction générale.

*« Myreport prévoit un envoi automatique via Messenger, précise-t-il. Nous exploiterons cette option dans un second temps. »*

## Une dizaine de jours de formation

Valfrance a sollicité le cabinet Ernst & Young afin d'accompagner les équipes Valfrance à la construction d'un cadre de gestion, et ce, dans un délai très court de quatre mois. Un cahier des charges a été élaboré, puis Valfrance a décidé de travailler avec Logaviv. Ainsi, Clément Chrétien, consultant chez Logaviv, a accompagné Simon Verger afin de construire les tableaux de bord. Il a également formé Simon Verger et Ingrid Jolivot, assistante commercialisation chez Valfrance, pendant une dizaine de jours à l'outil.

Quels sont les indicateurs qui ont suscité l'attention de Valfrance ? Citons le suivi de la position des ventes avec un système d'alerte et le suivi des limites de la stratégie liée au cours du jour. Un deuxième fichier analyse les risques liés aux primes. Prochainement, le suivi de gestion de la trésorerie de la position ouverte sur le Matif sera également vérifié.