



les céréales françaises pour les marchés du monde

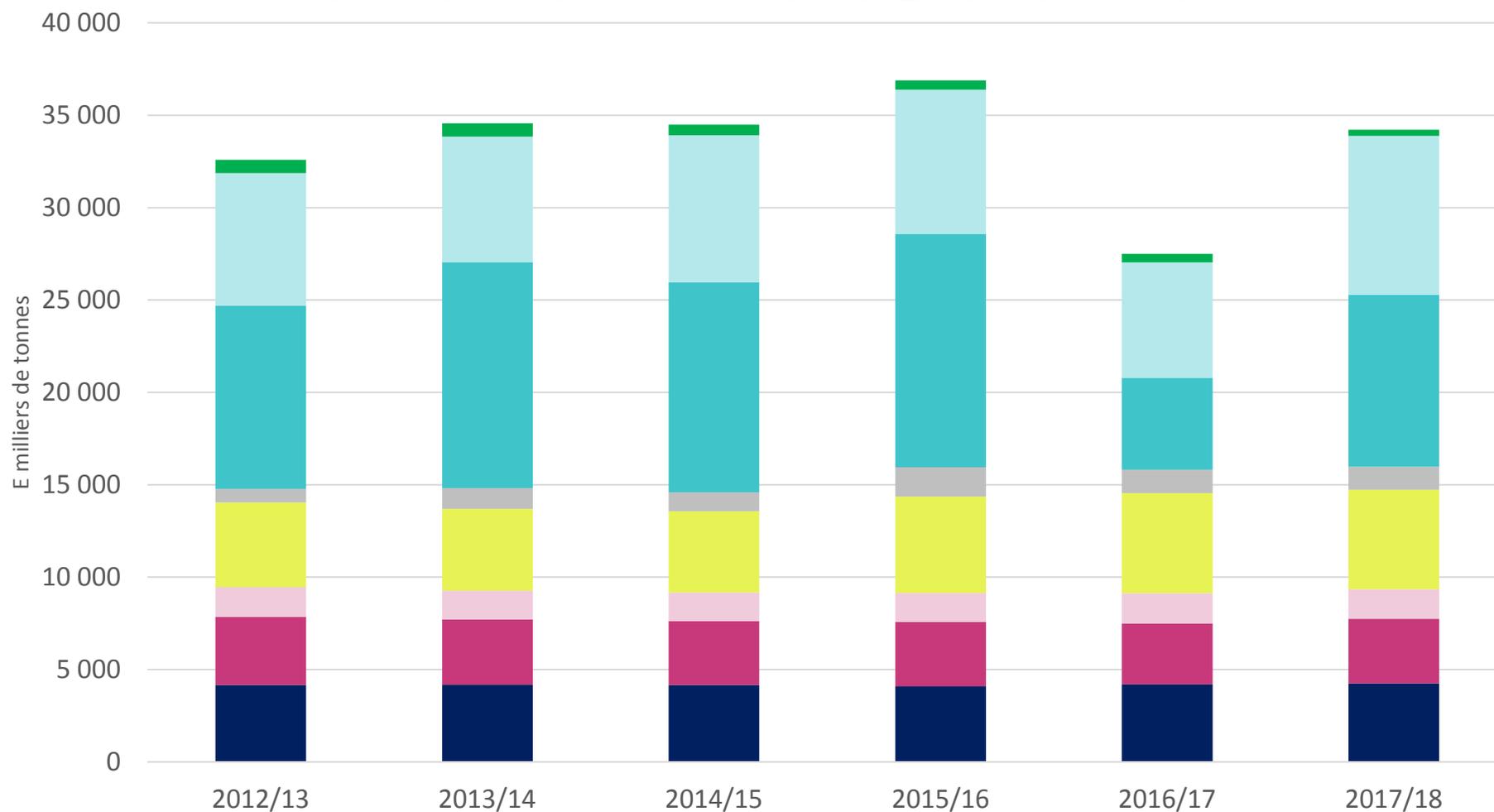


Les débouchés de la production céréalière française



Jean-Pierre Langlois-Berthelot
Président France Export Céréales

Utilisations marché Blé tendre

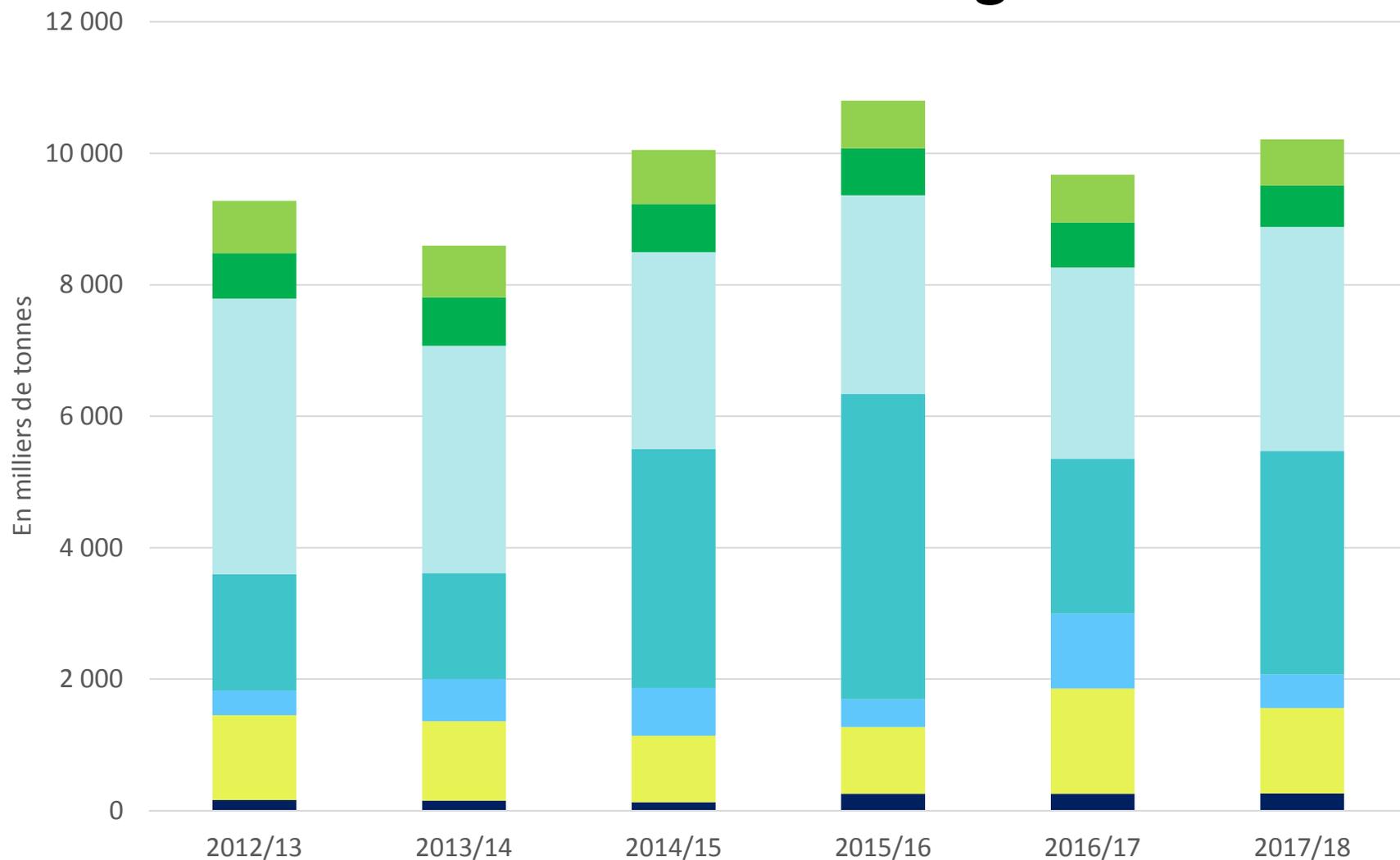


- Utilisation humaine (panification et biscuiterie)
- Utilisation industrielle (amidonnerie, ...)
- Alcool (y compris biocarburants)
- FAB
- Autres utilisation domestique
- Exportations pays tiers
- Exportations UE
- Exportations farine (UE et pays tiers)

Source : Bilans FAM



Utilisations marché Orge

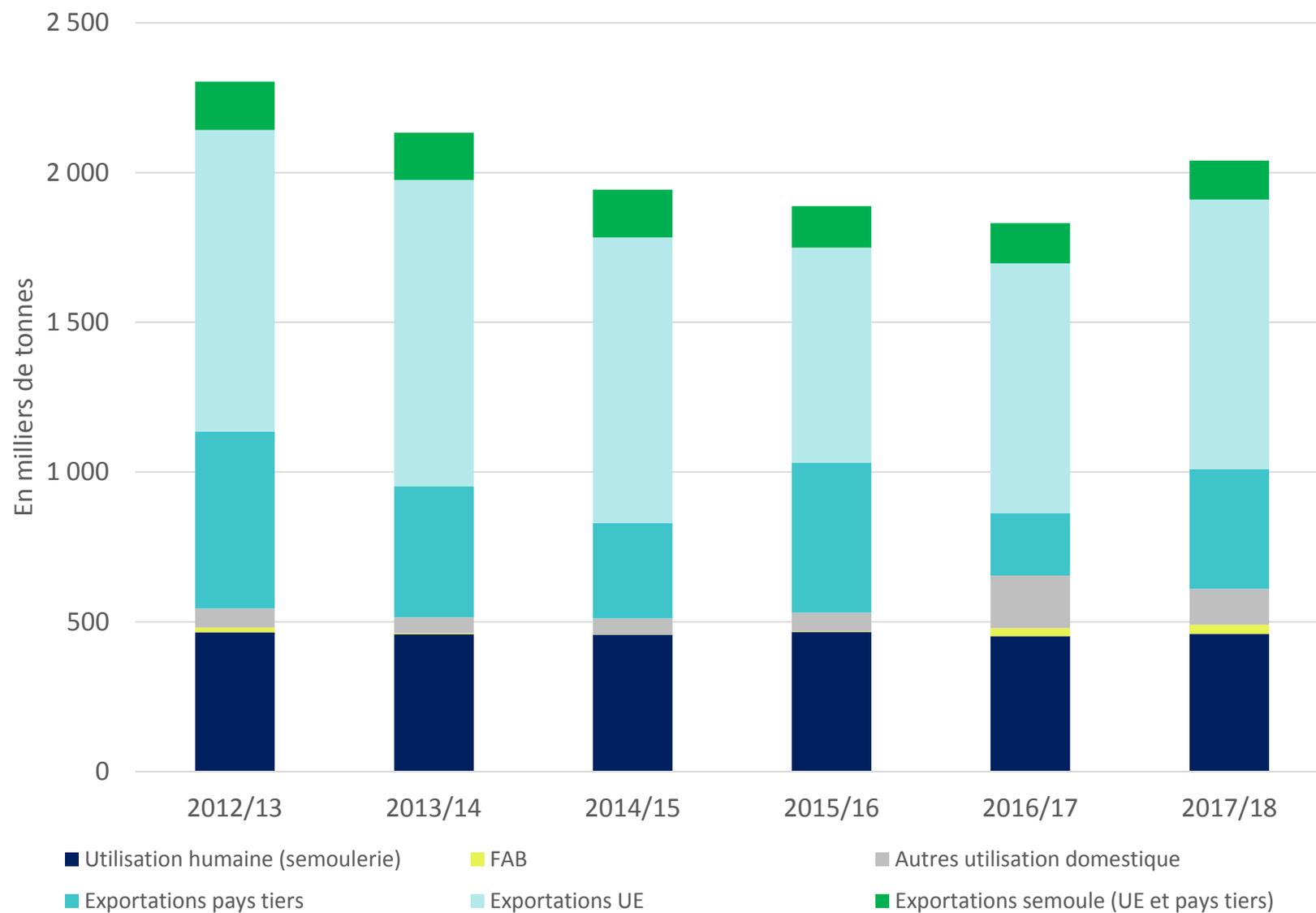


- Utilisation humaine (malterie)
- FAB
- Autres utilisation domestique
- Exportations pays tiers
- Exportations UE
- Exportations malt pays tiers
- Exportations malt UE

Source : Bilans FAM
CÉRÉALES

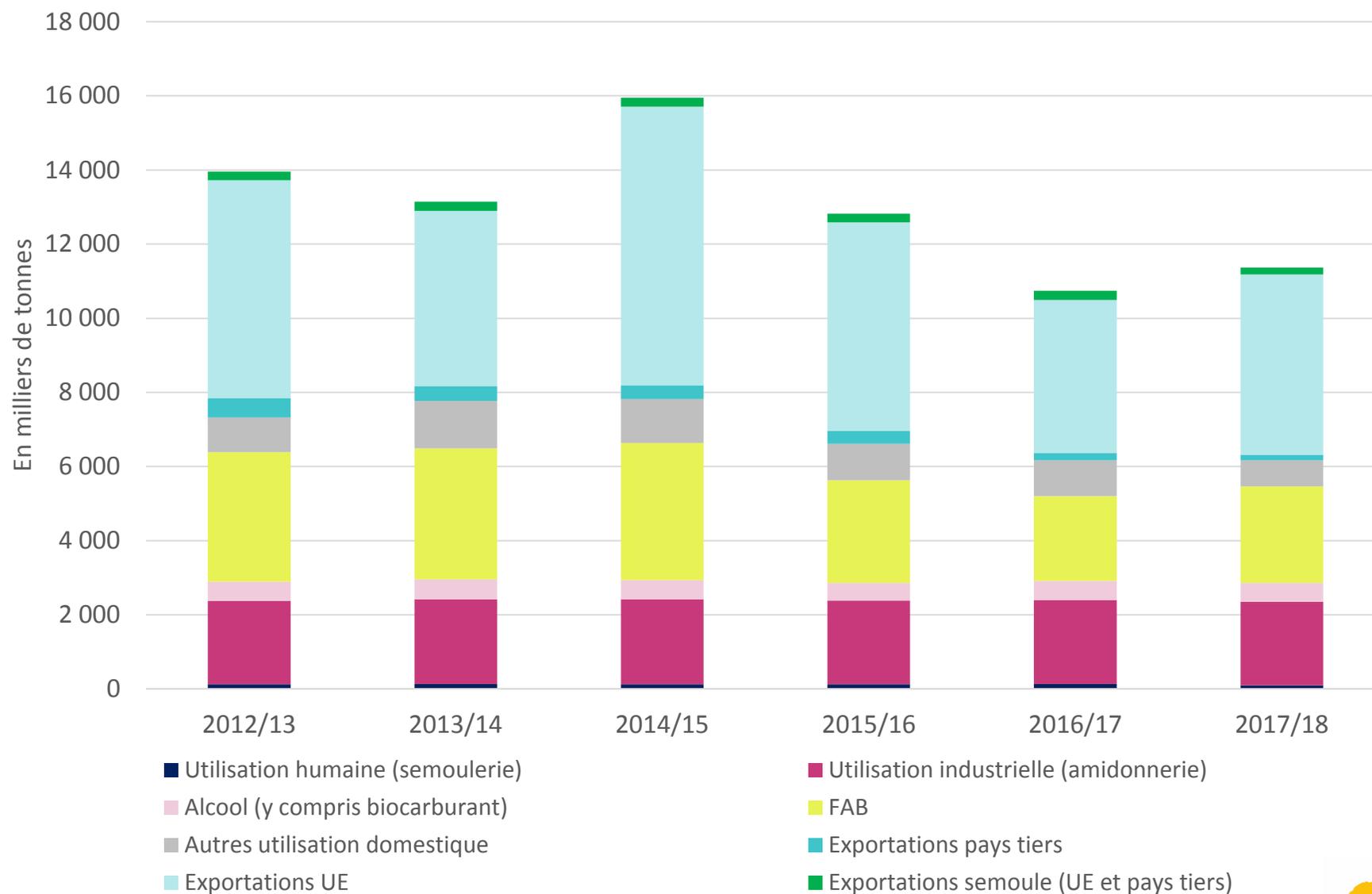


Utilisations marché Blé dur



Source : Bilans FAM

Utilisations marché Maïs



Source : Bilans FAM



Les céréales sur le marché domestique
et le marché de l'exportation
Des similitudes, des différences
L'exemple du BLE tendre (1)

Des similitudes :

- être compétitif pour :
 - Prix rendu utilisateur
 - Caractéristiques affectant le rendement technique :
Humidité, Impuretés
- Une qualité technologique adaptée au produit final :
Protéines, W, P/L, TCH, ...
- Des qualités comparables à celles offertes par nos concurrents

Les céréales sur le marché domestique et le marché de l'exportation

Des similitudes, des différences

L'exemple du BLE tendre (2)

Des différences :

- Pour l'acheteur français l'origine France est en concurrence avec elle-même
- Pour l'importateur : Il compare sur la base du Prix Rendu de toutes les origines auxquelles il a accès
- Sur le marché français les unités logistiques (camion, péniche, trains) sont de dimensions modestes (30 – 1000 T) d'où une forte aptitude à la segmentation voir au refus de lot
- Sur les marchés d'exportation desservis par voie maritime les unités logistiques sont beaucoup plus importantes (plusieurs 1000 T à 60000 T) et doivent être chargées dans des délais très court d'où des mélanges de différentes origines et une segmentation très difficile

Blé tendre : Contexte général d'achat



- **L'essentiel du blé français exporté est destiné à l'alimentation humaine,**
- Des clients professionnels, qui cherchent à maximiser leur marge et à conserver ou à gagner des parts de marché, dans un contexte très concurrentiel,
- Le blé français est soumis à la concurrence de toutes les autres origines (extra et intra UE) : **il n'y a pas de marchés captifs à l'export,**
- Le blé français trouve sa place en fonction de ses qualités (qualités intrinsèques, services), de son adéquation à la demande des clients, de son prix, mais pas de son origine nationale en tant que telle,
- **La diversité de l'offre mondiale a conduit les acheteurs à renforcer leurs exigences qualitatives,** et à ne pas prendre de risques,
- L'acheteur est généralement fidèle à un fournisseur, plutôt qu'à une origine,
- Les clients étrangers achètent par gros volumes (quelques milliers à quelques dizaines de milliers de t) et n'ont généralement pas un accès direct à la ressource : possibilités de tri limitées, notion de variété inexistante, pas ou peu d'essais possibles.

Deux types d'acheteurs

Achats publics : Algérie, Tunisie, Egypte (GASC), Moyen Orient (sauf Yémen)

- L'acheteur n'est pas l'utilisateur,
- Cahier des charges rigide, mais gestion des réfections dans certaines limites,
- Achat par appels d'offre : le prix prévaut si l'offre respecte le cahier des charges.

Achats privés : Maroc, Egypte, Afrique subsaharienne, Europe

- L'utilisateur intervient dans le processus d'achat, et le choix des qualités achetées,
- Contrats de gré à gré, cahier des charges d'industriels,
- Spécifications évolutives en fonction du contexte, peu de marges de manœuvre quant au rapport qualité/prix,
- Ce qui est commandé doit être livré.

L'exportation : Un débouché essentiel pour la production française de céréales (1)

L'exportation en volume c'est **53%** du débouché **BLE** tendre
76% du débouché **BLE Dur**
80% du débouché **ORGE**
50% du débouché **MAIS** grain

L'exportation en surface c'est 2.5 Mi ha de BLE sur 5.1 Mi ha
0.26 Mi ha de BLE Dur sur 0.37 Mi ha
1.3 Mi ha d' ORGE sur 1.9 Mi ha
0.65 Mi ha de MAIS sur 1.4 Mi ha

Soit 4.7 Mi ha sur 9.0 Mi ha de céréales

Ou 4.7 Mi ha sur 13.2 mi ha Gdes cultures

L'exportation : Un débouché essentiel pour la production française de céréales (2)

Vu du côté de la balance commerciale de la France

En 2015 le 2^{ème} poste excédentaire pour le secteur agroalimentaire

N°1	Boissons, Vins et alcools	11.5 Mds EUR
N°2	Céréales	6.4 Mds EUR
N°3	Lait, produits laitiers	3.0 Mds EUR

Au classement mondial la France c'est :

4^{ème} exportateur mondial de BLE tendre

derrière Russie – USA – Canada

1^{er} exportateur mondial d'ORGE

devant Australe – Russie – Ukraine

5^{ème} exportateur mondial de MAIS grain

derrière USA - Brésil – Argentine - Ukraine

La demande des pays importateurs en hausse (1)

Les échanges de BLE augmentent :

	13-14	14-15	15-16	16-17
Echanges tous Blés en Mt	165.9	164.1	172.8	179.7

Pourquoi ?

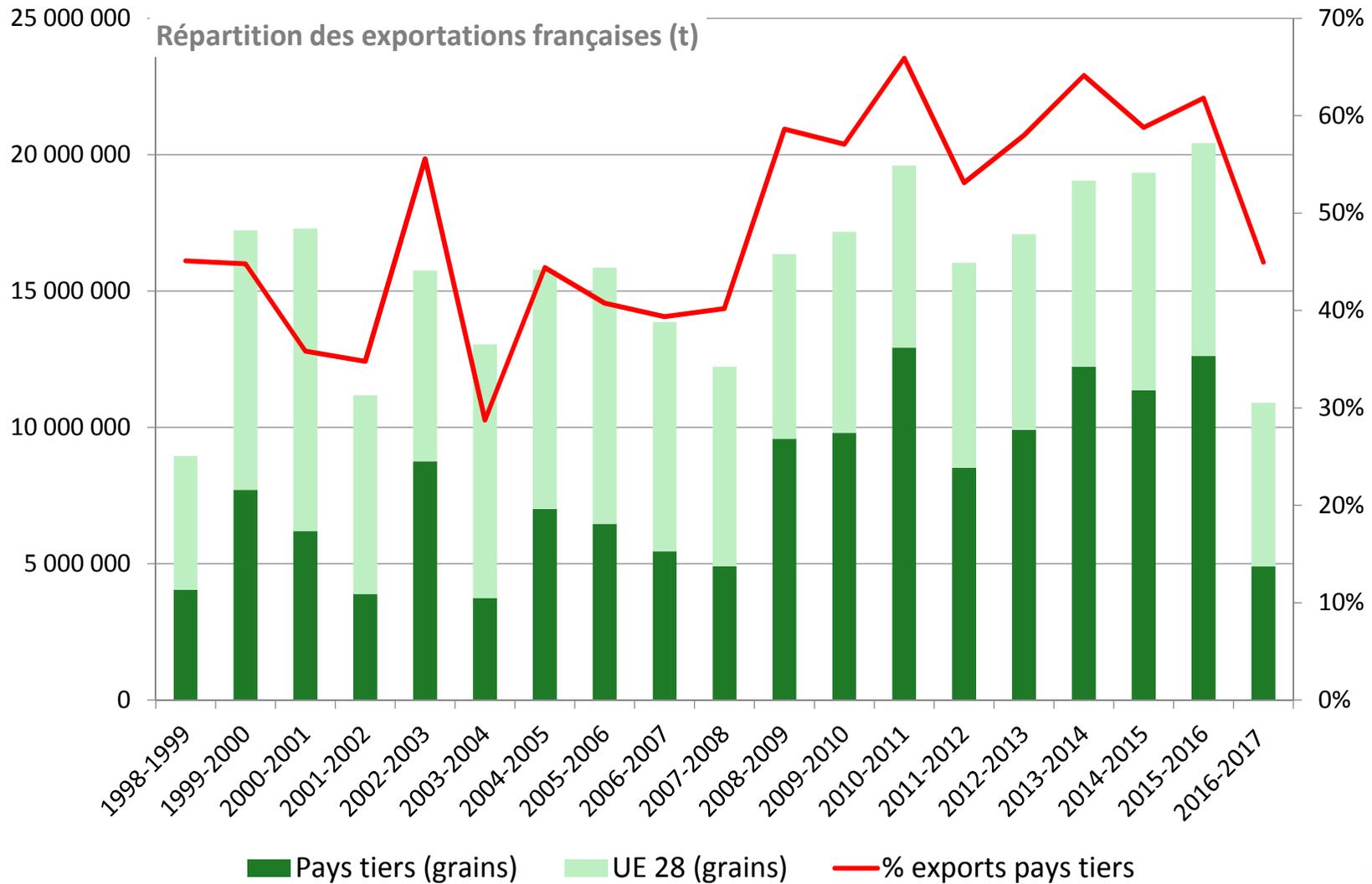
- Démographie : Augmentation de la population
- Base de l'alimentation dans de nombreuses régions du Monde
- Les produits issus du BLE (pain, biscuits, beignets, nouilles ...) sont bien adaptés à la consommation des urbains et le taux d'urbanisation augmente à travers le Monde
- La part de la production domestique est souvent en baisse chez de nombreux importateurs :
 - Politiques agricoles pas toujours efficaces
 - Accroissement démographique supérieur à l'augmentation de productivité



les céréales françaises pour les marchés du monde



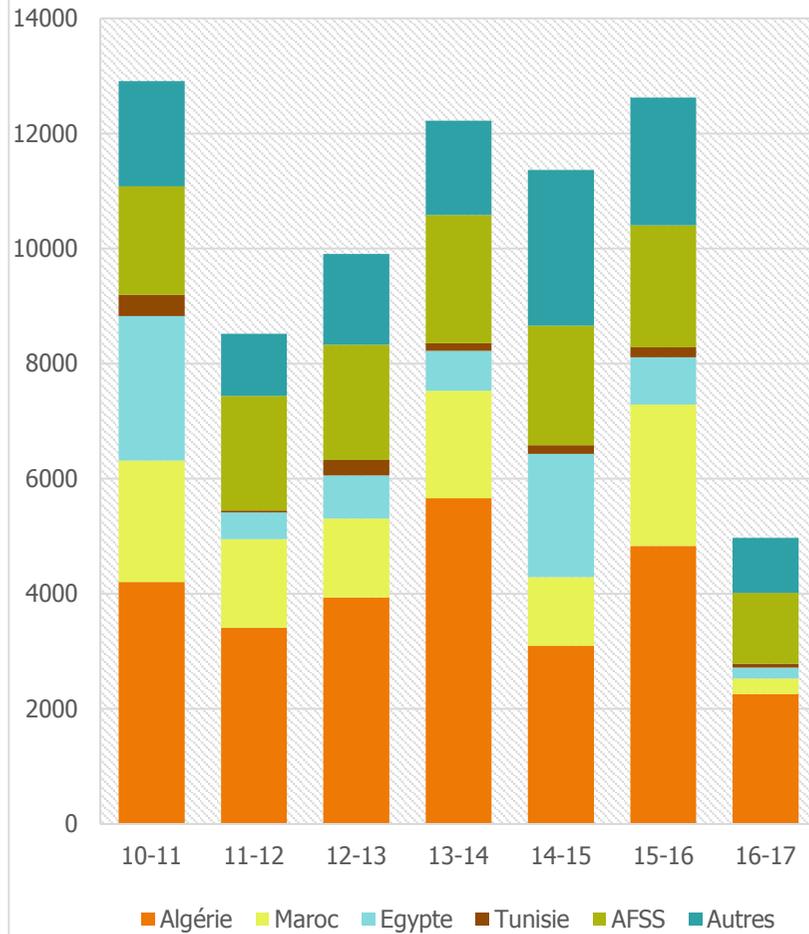
Exportations de blé tendre



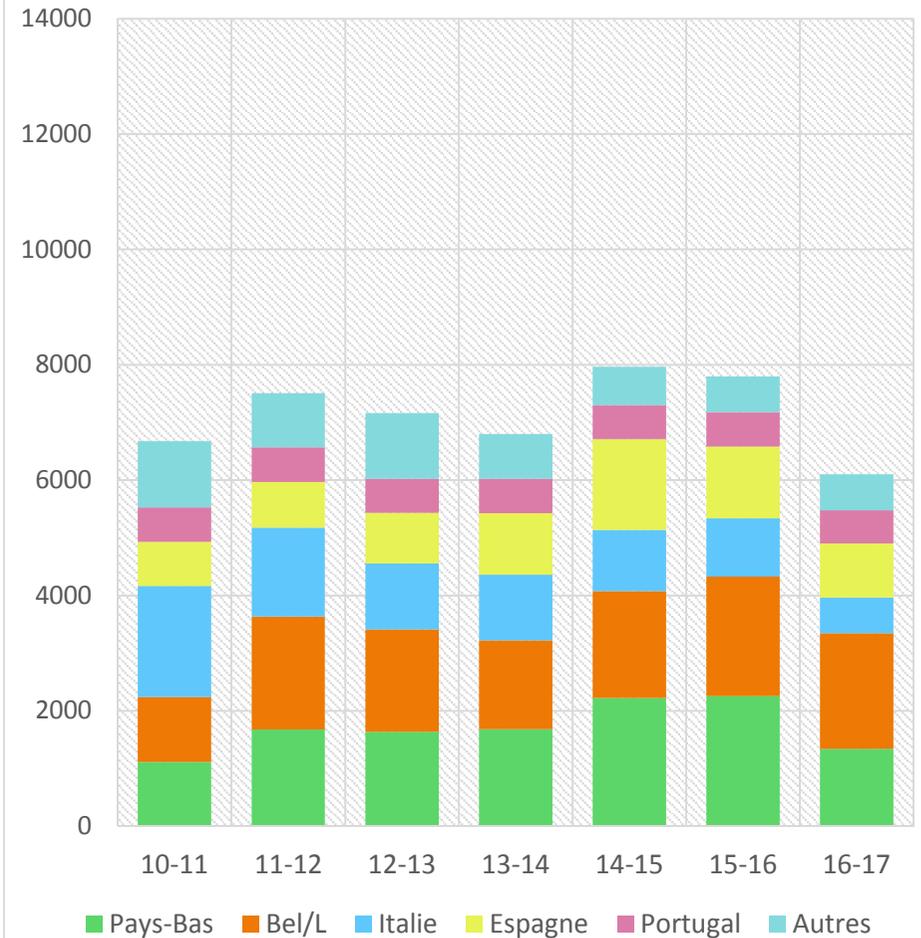
Source : Douanes françaises

Les principaux clients du blé français

Répartition des exportations de blé tendre français vers pays tiers



Répartition des exportations de blé tendre français vers l'UE



Source : Stratégie Grains

A qui exportons nous ?

Exportations de BLE tendre moyenne années civiles 2014-2016 en Mi T

	Export Fr	Evolution	PdM
Algérie	3.99	= / -	74 %
Pays Bas	1.94	-	45 %
Belgique	1.78	=	54 %
Maroc	1.74	- -	42 %
Espagne	1.19	-	20 %
Egypte	1.16	- -	13 %
Italie	0.97	- -	20 %
Portugal	0.55	=	46 %
Cote d'Ivoire	0.45	=	89 %
Sénégal	0.38	-	75 %

Pas de blé français, et alors ?

- Dans le contexte 2016-17, pas d'impact sur les cours mondiaux
- Des concurrents qui ont su combler les volumes français manquants : pas de problème de disponibilité
- Des importateurs satisfaits du rapport qualité/prix
- Des meuniers satisfaits après un certain travail d'adaptation
- Et des clients finaux (boulangers) contents !
- Il n'y a plus d'appréhension vis-à-vis de l'origine russe : « Cette année nous a permis de mieux connaître les blés russes, ils sont rentrés dans nos mélanges et je pense qu'ils n'en ressortiront pas de si tôt ... » (un meunier sénégalais)

La Mer Noire, c'est bien mais...

- La logistique n'est pas parfaite
 - Disponibilité durant les mois d'hiver,
 - Aptitude à garantir un calendrier de livraisons précis.
 - Hétérogénéité des livraisons
- Des incertitudes :
 - Agro climatiques: variabilité de la production
 - Politiques: Interdiction d'exporter
 - Qualitatives: Punaises
- Globalement, sur la zone Maghreb AFSS, la base préférée des mélanges reste l'origine française.
 - Adéquation produit fini
 - Compatibilité avec les outils d'écrasement
 - Rendement farine

Développer la compétitivité de la production française (1)

Rappel :

- Pour l'ensemble des acteurs le volume, le nombre de tonnes est essentiel
- Chez le producteur, chez l'utilisateur final le plus important le prix à la tonne
- Pour les autres acteurs de la filière le plus important : la marge à la tonne

Quelques objectifs :

- **Baisser nos coûts de production à la tonne**

Notre objectif : Avoir un coût de production moyen à la tonne inférieur à notre prix de vente moyen afin que nos entreprises dégagent du résultat.

Cela passe par :

- Une augmentation des rendements
- Une baisse de nos coûts de production à l'hectare
- **Des producteurs qui adaptent leur production (qualités) aux besoins de leurs clients**
 - Ecouter la demande des clients
 - Rappel :
 - Le marché domestique est captif, le marché Export est ouvert
 - Nous avons su le faire. Exemple du blé pour l'URSS ou en cours la teneur en protéines du BLE

Développer la compétitivité de la production française (2)

- **Des coûts d'intermédiation entre la sortie exploitation et l'entrée utilisateur final maîtrisés voire abaissés.**
 - Rôle de la puissance publique : Les décisions prises doivent prendre en compte l'impact sur les coûts pour les entreprises
 - Cela est le cœur de métier des entreprises
- **Une impérative prise en compte des exigences du marché de l'exportation comme celles des autres marchés :**
 - Il est faux de penser que les variétés qui satisfont la meunerie française vont satisfaire l'ensemble des marchés
 - Chaque segment de marché doit pouvoir exprimer ses demandes aux sélectionneurs et cela doit être pris en compte dans les critères d'inscription des nouvelles variétés

Développer la compétitivité de la production française (3)

- **Ne pas banaliser le mode de production** car le marché ne paie que ce qui se distingue de la masse, ce qui n'est pas banal :
 - Exemple: L'UE ne peut pas vendre sa norme DON (1250 ppb vs la norme du CODEX à 2000 ppb))
 - Une certification banalisée devient un pré requis et ne peut être valorisée par le marché
- **Ne pas opposer les modes de production** car
 - C'est abaisser le débouché total final
 - C'est ignorer la demande de la diversité des clients



2 interrogations parmi d'autres en guise de conclusion

Pour une céréaliculture française qui apporte de la valeur à l'économie française :

- L'agriculture biologique doit-elle puiser sa justification dans le rejet de « l'agriculture dite conventionnelle » ?
- La demande « sociétale » doit-elle exclusivement encadrer les conditions de production aux dépens de la demande réelle de l'ensemble de nos clients ?