



Rencontres Régionales Céréalières de FranceAgriMer
La compétitivité des céréales françaises à l'export
François Gâtel, France Export Céréales

1



France Export Céréales
« Association pour la promotion internationale des céréales françaises »
une organisation au service de la filière

- Association créée à l'initiative des producteurs en 1997
- Financement à partir de la CVO collectée par Intercéréales
- Non pas l'accompagnement des entreprises, mais la promotion d'une origine



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

2

Nos moyens : Cinq implantations dans le monde

Casablanca
Yann Lebeau,

Alger
Roland Guiragossian

Le Caire
Roland Guiragossian

Beijing
Li Zhao Yu

Paris
Philippe Heusele, Président
François Gâtel, Directeur
Delphine Drignon, administration générale, communication
Margaux Verdier, suivi marchés et relations filière française
Martial Guerre, promotion UE



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



3

Promouvoir les céréales françaises chez les clients actuels
Accompagner les utilisateurs dans leur connaissance et leur utilisation de nos céréales
Prospecter de nouvelles destinations

- **Diffusion d'informations sur la filière française**
 - Atout Grains : lettre bi hebdomadaire, 700 destinataires dans 25 pays
 - Bulletin du blé français : magazine trimestriel en arabe tiré à 1000 ex
 - News letter en anglais : lettre mensuelle diffusée par mail
- **Présentation de la récolte françaises à l'automne de chaque année :**
 - Une dizaine de séminaires UE,PT
- **Accueil de délégations étrangères en France**
 - 15 à 20 délégations chaque année : administrations, opérateurs, organisations professionnelles
- **Missions à l'étranger, participation à des salons**
 - Une trentaine de missions chaque année
- **Coopération avec les Offices du Maghreb**
 - Appui au laboratoire (méthodes d'analyse, SMQ, agréage), stockage et fumigation, production de céréales (itinéraires techniques, irrigation), organisation des coopératives, optimisation des flux de céréales, commerce international (assurance et litiges maritimes...)
- **Formation des opérateurs de la première et de la seconde transformation**
 - Formation des meuniers
 - Formation à la panification française pour « sécuriser » l'utilisation du blé français dans ce type de panification
 - Partenariat structurant avec les écoles de meunerie et de boulangerie de Casablanca



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

4



Surveiller nos concurrents, évaluer le positionnement des céréales françaises

➤ Veille concurrentielle

- Veille documentaire, participation à des congrès, échanges, études sur place
- Potentiel d'exportation et organisation de nos concurrents (Mer Noire, Baltique, Amérique du Sud, Centrale et du Nord)
- Evolution de nos parts de marché sur les différents segments

➤ Benchmark des céréales françaises vs. autres origines

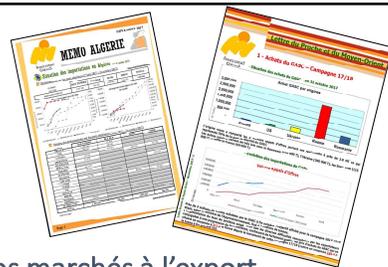
- Analyse d'échantillons de différentes origines
- Tests en pilote : moulin, semoulerie, micro maltage et micro brassage

➤ Elaboration d'argumentaires en faveur des céréales françaises



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

5



Informar la filière française sur nos marchés à l'export Etre les ambassadeurs de nos clients auprès de la filière française Mettre les céréales au cœur de la diplomatie économique

- Relations régulières, formelles ou non, avec les opérateurs
- Relation avec les représentants de la puissance publique, à l'étranger et en France
- Lettres des bureaux (570 destinataires de la filière française), Yvoir.fr, Actualités Agricoles, Perspectives Agricoles...

➤ Journée annuelle export (environ 250 participants chaque année) :

Prochaine édition mercredi 20 mars 2019

➤ Interventions devant des publics variés : OS, fédérations professionnelles, établissements d'enseignement,

➤ Participation aux réflexions de la filière sur l'évolution de la production

Conseil Spécialisé Céréales et réunion bilan FAM, Plan protéines blé tendre, Comité d'organisation des colloques blé dur et orge brassicole organisés par Arvalis...

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



6



L'exportation de céréales françaises

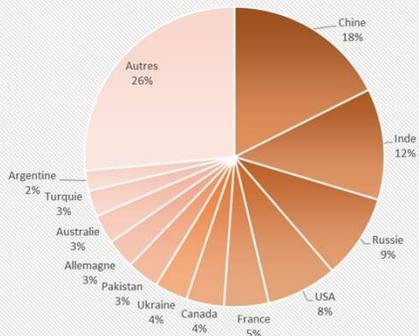
FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

7

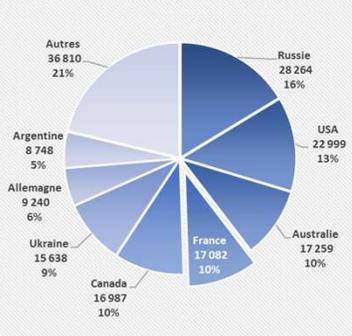
LA PLACE DU BLE FRANCAIS DANS LE MONDE

- ➔ **5ème producteur mondial de blé** = 5% de la production mondiale
- ➔ **4ème exportateur mondial de blé tendre grain**

Répartition de la production mondiale de blé tendre



Répartition des exportations de blé tendre (monde+UE)
Moyenne 14/15 à 17/18



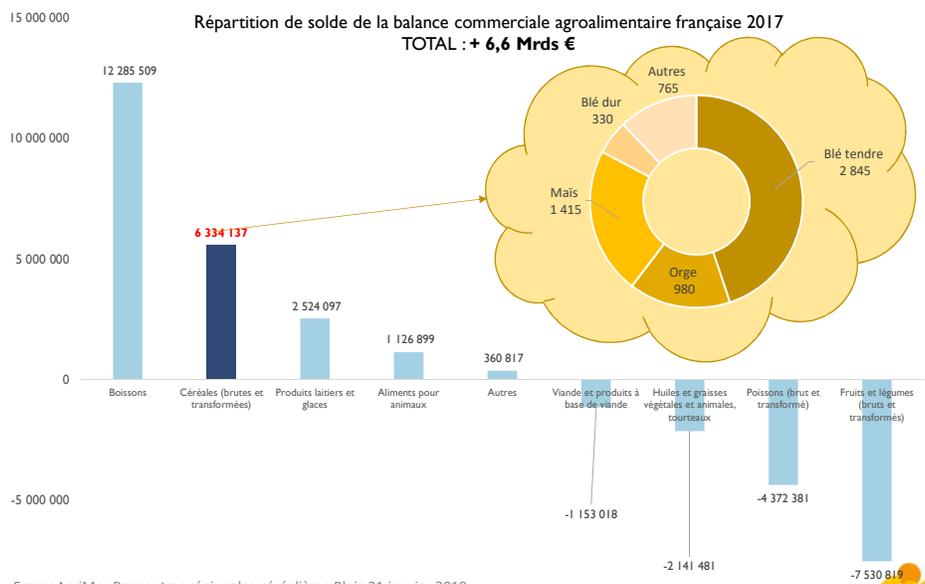
FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

Moyenne 14/15 à 17/18
Source : CIC, FranceAgrimer, Stratégie Grains



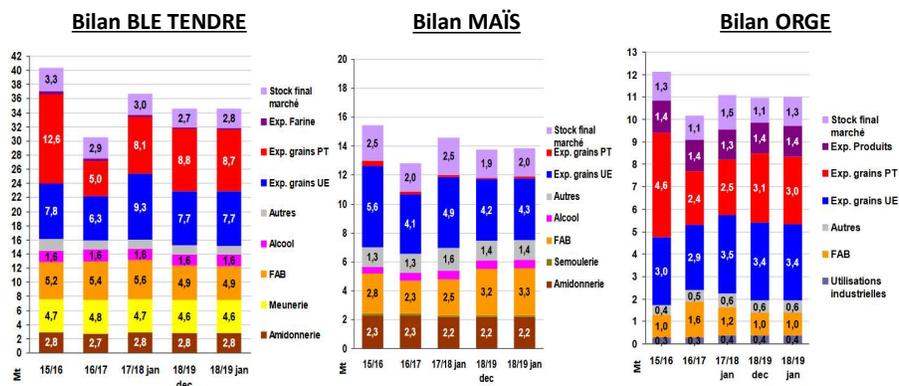
8

LES EXPORTATIONS DE CEREALES SONT VITALES POUR LA FRANCE



9

LES EXPORTATIONS DE CEREALES SONT VITALES POUR LA FRANCE



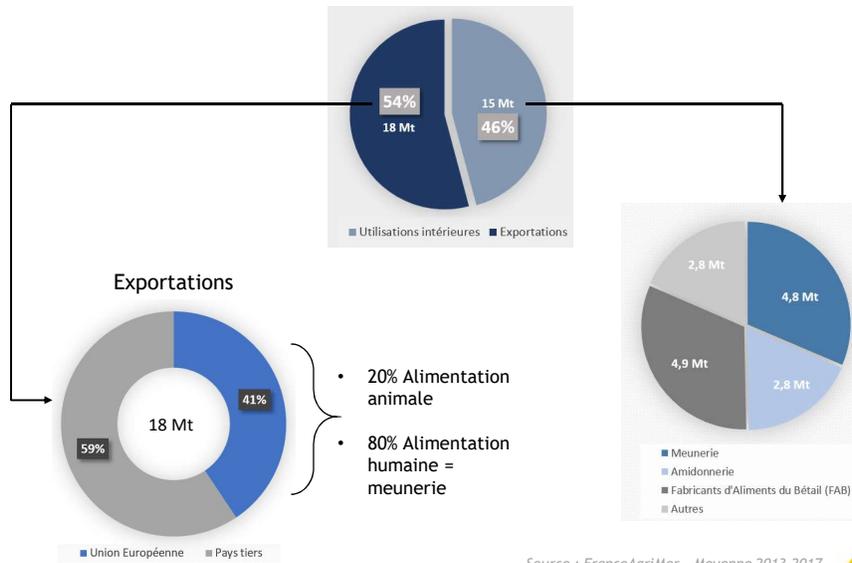
En milliers de tonnes	4 céréales	Blé tendre	Maïs	Blé dur	Orges
Production	65 700	38 400	15 400	1 7000	11 600
TOTAL exportations	32 350	19 700	6 400	1 300	6 500
% prod.	49 %	53 %	40 %	76 %	54 %

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

Source : FranceAgriMer

10

Le blé tendre en France : 1 tonne sur 2 exportées



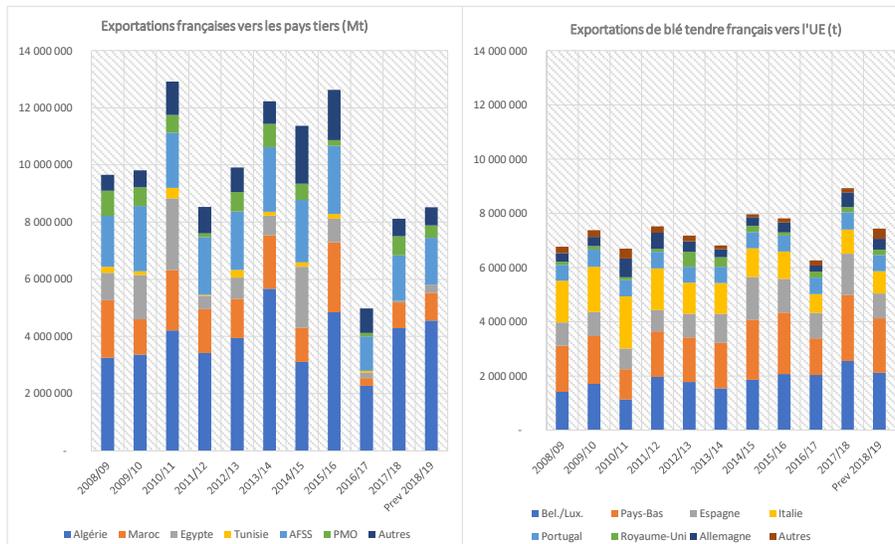
FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

Source : FranceAgriMer - Moyenne 2013-2017



11

LES CLIENTS DU BLE FRANCAIS DANS LE MONDE



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

Source : CIC, FranceAgrimer, Stratégie Grains



12

La qualité demandée par les importateurs : une réponse à leurs besoins, dans une offre mondiale



- **L'essentiel du blé français exporté est destiné à la meunerie et à la « panification »**
 - La qualité achetée doit répondre à leurs besoins / exigences techniques (diagramme de mouture, type de pain fabriqué, conditions de fabrications, ...)
 - Des meuniers qui cherchent à maximiser leur marge et à conserver ou à gagner des parts de marché, dans un contexte très concurrentiel : importance du prix et du rapport qualité / prix dans les critères d'achat. Le marché export n'est pas un marché « qui paie »
- **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 diversification de l'offre mondiale a conduit les acheteurs à renforcer leurs exigences qualitatives, et à ne pas prendre de risques,**
 - Apparition (retour) depuis le début des années 2000 de la Russie et de l'Ukraine, qui offrent un blé « naturellement » riche en protéines
 - L'acheteur est généralement fidèle à un fournisseur, plutôt qu'à une origine

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



13

Deux types d'acheteurs selon les destinations

- **Achats publics : Algérie, Tunisie, Egypte (GASC), Moyen Orient (sauf Yémen)**
 - L'acheteur n'est pas l'utilisateur, et le meunier ne sait généralement pas ce qu'il travaille
 - 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

Mais des vendeurs qui sont toujours des entreprises privées

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



14

Des comportements d'achats qui varient selon les pays

➤ Union Européenne

- Marché unique : même monnaie, mêmes règles phyto sanitaires
- Possibilité de transport terrestre : volumes unitaires de livraison limité (camion, train ou péniche)
- Relation souvent directe entre les OS et leurs clients (Prolongement du marché domestique)

➤ Pays Tiers

- Les clients achètent à des sociétés de négoce, la marchandise transite par un silo portuaire : pas de lien direct entre l'OS et le client final
- Volumes unitaires de livraison importants : quelques milliers à quelques dizaines de milliers de t
- Possibilités de tri limitées
- Pas ou peu d'essais possibles
- Contrairement aux meuniers français qui travaillent avec des maquettes, les importateurs achètent le plus souvent un mélange aléatoire de variétés, aux caractéristiques variables

➤ Afrique du nord

- Une production locale à écouler en premier
- De multiples origines possibles et souhaitées

➤ Afrique subsaharienne

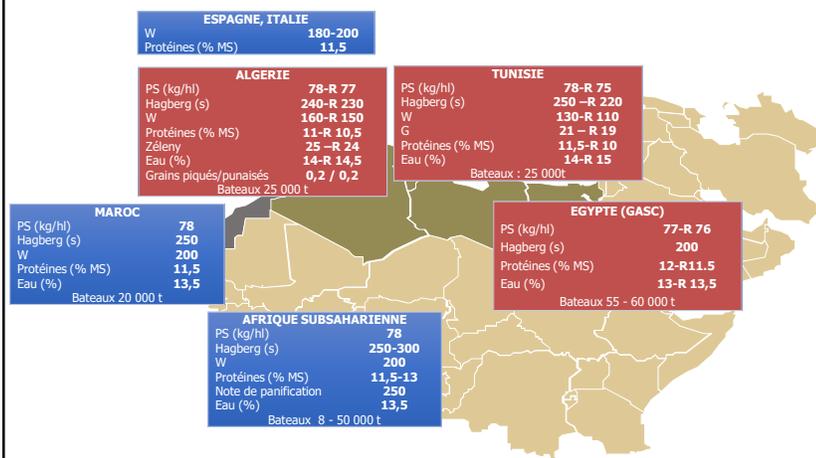
- Problèmes d'approche des navires
- Infrastructures portuaires mal adaptées
- Capacité de stockage réduite : limitation du nombre d'origines possibles

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



15

Les cahiers des charges : un ensemble de critères qui doivent tous être satisfaits



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



16

Pour faire de la baguette



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



17

Mais aussi d'autres produits

En Egypte



Au Moyent-Orient



Au Maghreb



En AFSS



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



18



Un minimum de 11,5% de protéines dans les blés français à l'export : pour quoi faire ?

➤ Pour des raisons nutritionnelles : fournir aux consommateurs des aliments protéinés

- Les céréales sont souvent la première source de protéines dans l'alimentation des pays tiers (20 % d'après la FAO)
- Pauvreté d'une grande partie de la population : pain (ou farine) subventionné
- Chez beaucoup de nos clients, le pain est un aliment traditionnel, qui résiste à la diversification de l'alimentation

➤ Pour des raisons technologiques : les propriétés fonctionnelles des protéines permettent de faire du pain

➤ Les exigences quantitatives et qualitatives varient selon :

- le type de panification, les évolutions des habitudes alimentaires
- La présence ou non d'une production locale de céréales
- La possibilité de s'approvisionner avec des origines multiples (infrastructures, financement)
- La possibilité d'utiliser des correcteurs ou des améliorants
- L'utilisation d'autres produits amylacés (autres céréales, tubercules)
- Les conditions de fabrication (T°, H°)
- La formation des boulangers

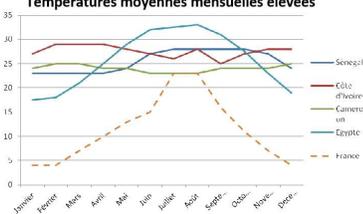
FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



19

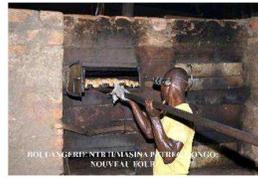
Dans des conditions très différentes des nôtres

Températures moyennes mensuelles élevées



Taux d'humidité important :

- Douala : 95%
- Casablanca : 81%
- Dakar : 80%



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



20

La « dictature » de la protéine ?



Le blé français vaut mieux que sa teneur en protéine, mais...

- Nous ne sommes pas tout seul sur le marché,
 - La protéine est un critère « simple » pour exprimer des besoins diversifiés et comparer des origines également diversifiées :
- Sur des destinations « de proximité », la qualité de l'offre française est assez bien identifiée
 - Lorsque la chaîne d'approvisionnement est plus longue, les spécificités de notre offre sont plus difficiles à identifier et à mesurer
 - Nécessité de s'en remettre à des critères « frustes » mais simples comme la protéine
 - Les importateurs achètent un mélange plus ou moins aléatoire de variété et « sécurisent » leurs achats par un taux de protéine minimum

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



21



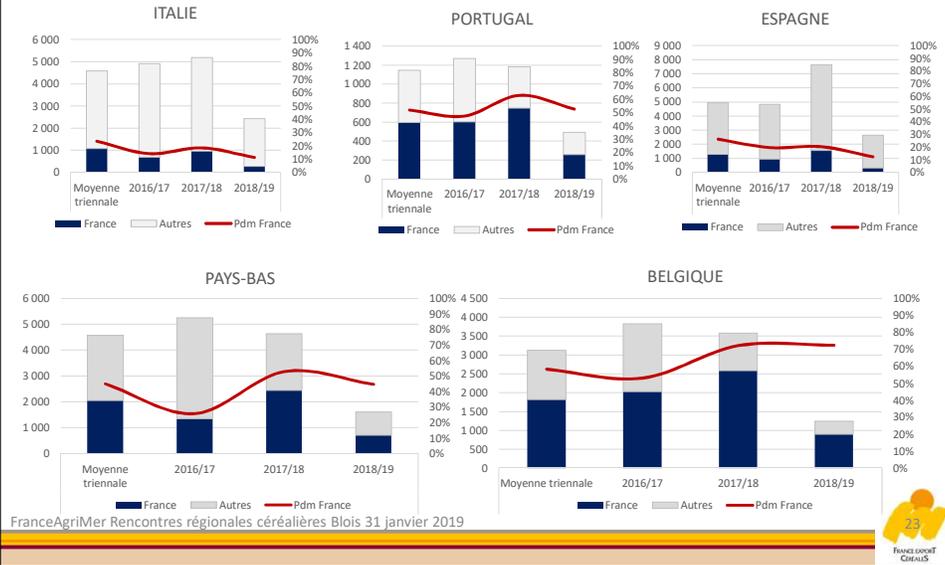
Conserver nos volumes et nos parts de marché à l'export

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

22

LA PLACE DU BLE FRANCAIS EN UNION EUROPEENNE

➔ 1^{er} exportateur intracommunautaire -> 7,5 Mt/an

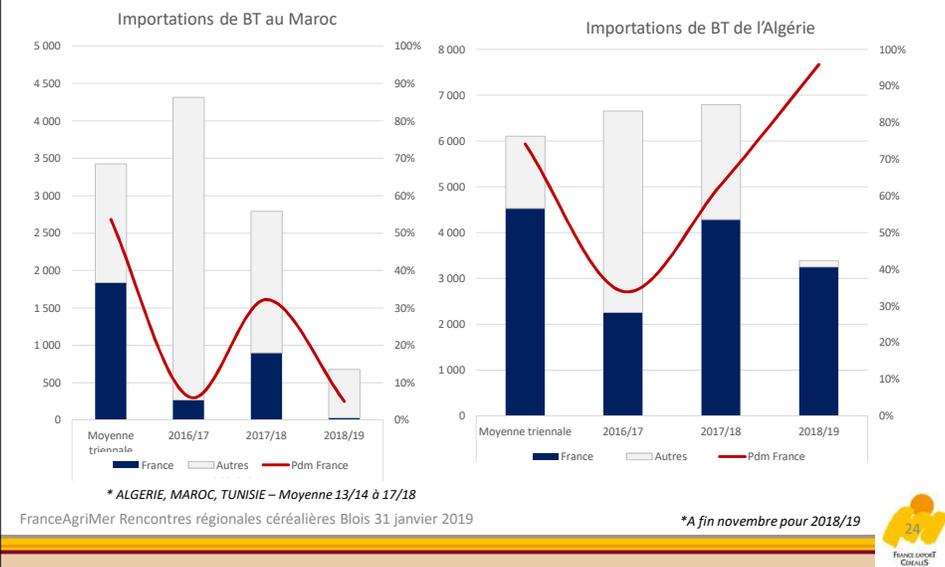


23

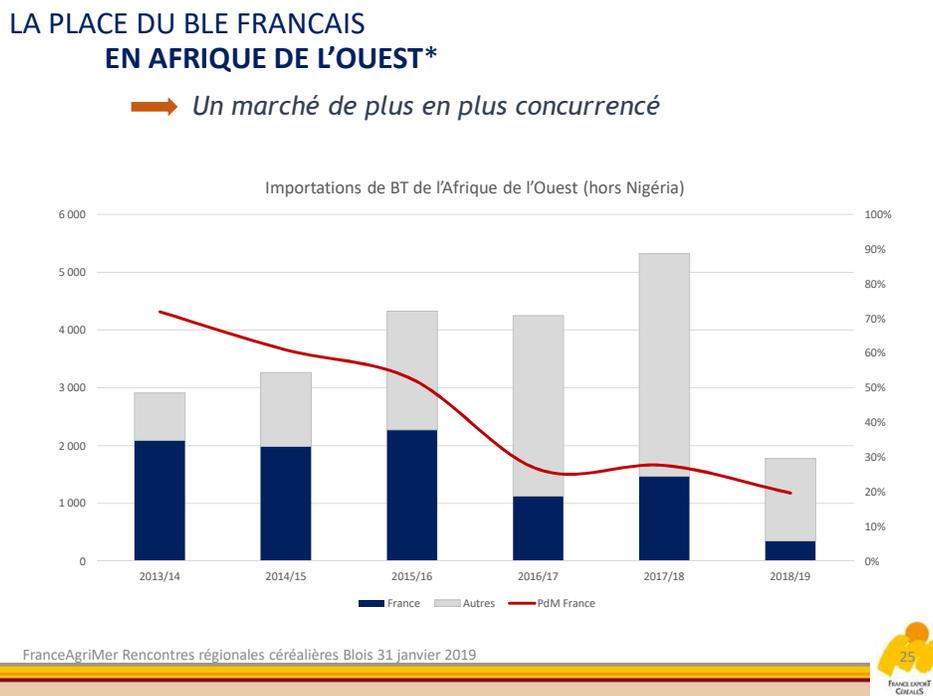
LA PLACE DU BLE FRANCAIS DANS LE BASSIN MEDITERRANEEN*

➔ 1^{er} fournisseur du bassin méditerranéen -> 5 Mt/an

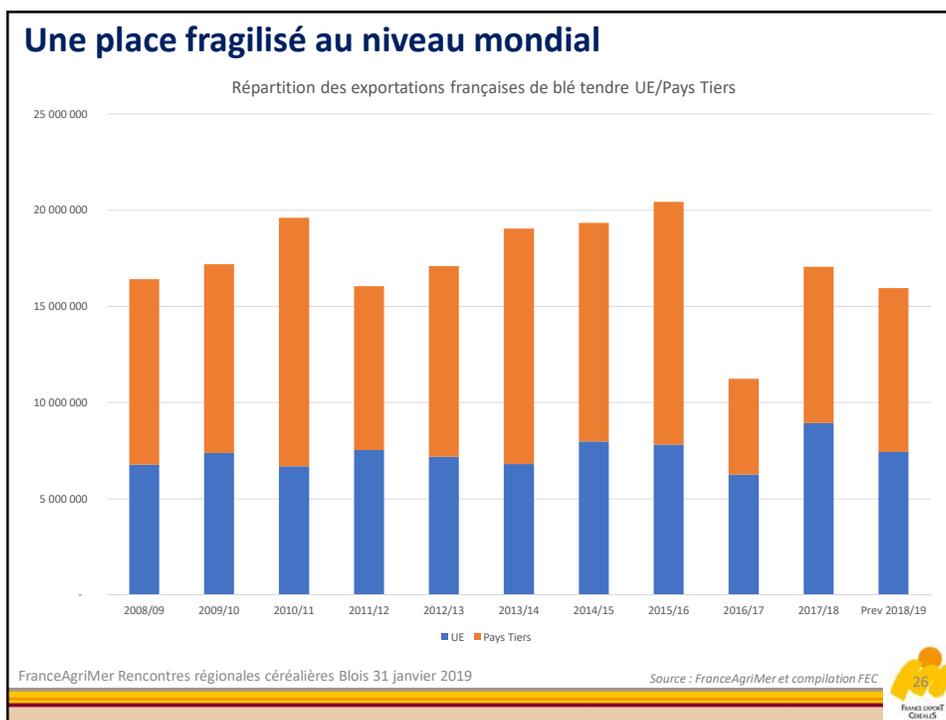
11 Mt/an



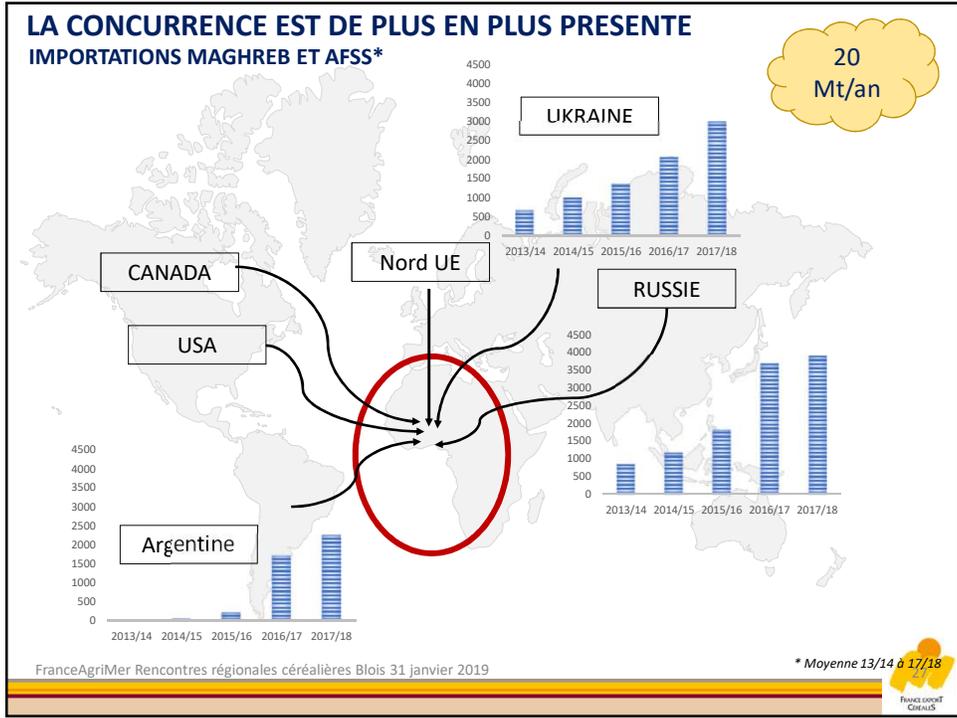
24



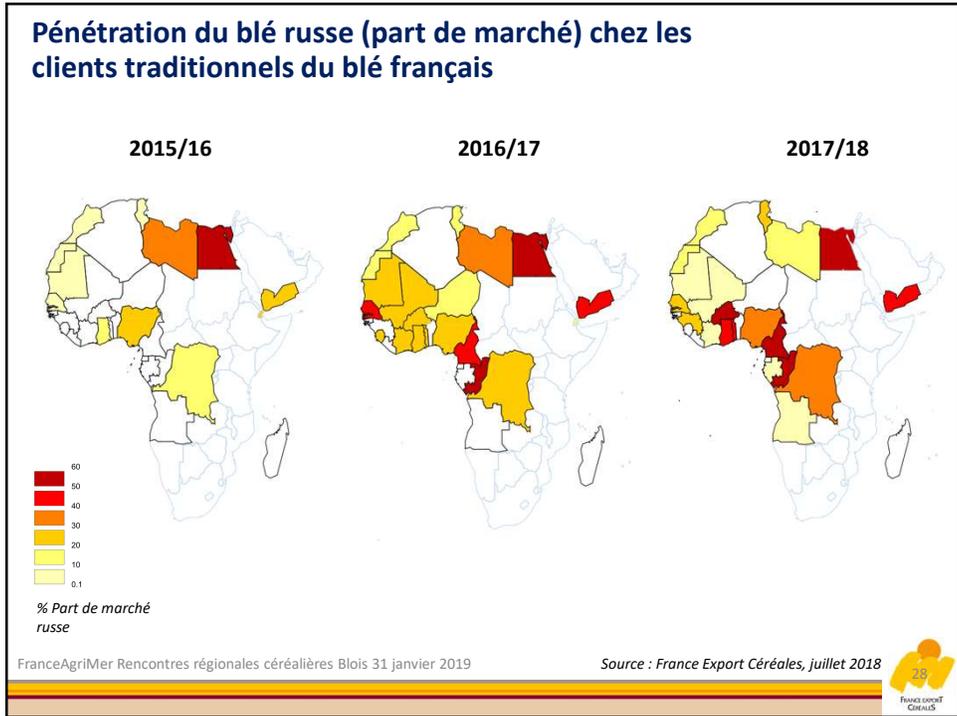
25



26

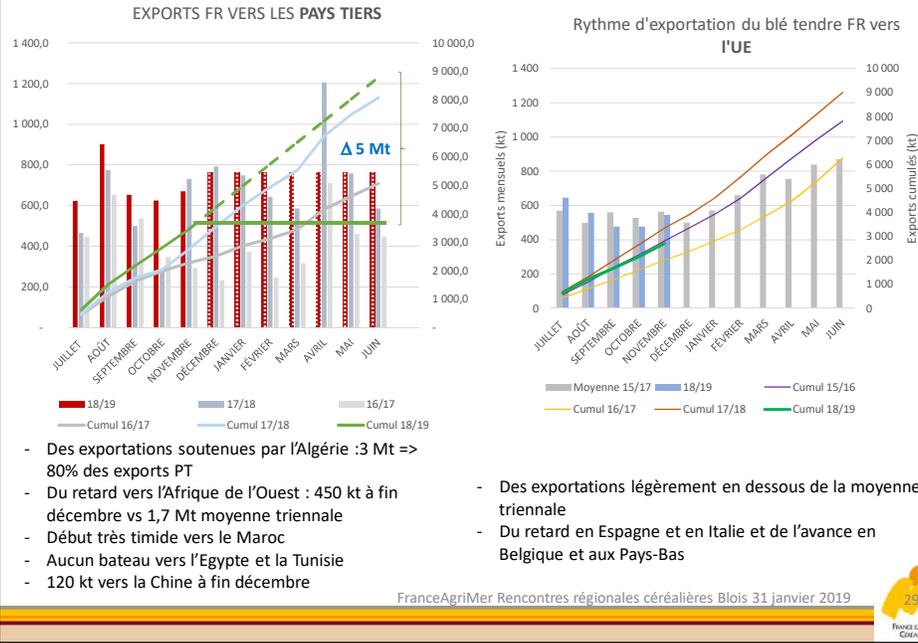


27



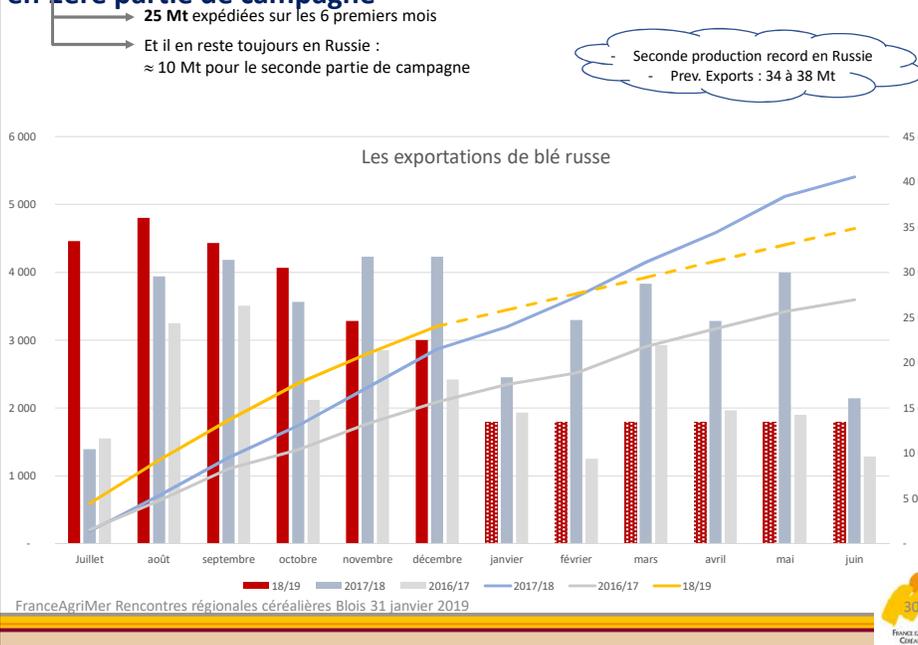
28

Des exports français à accentuer sur la seconde partie de campagne



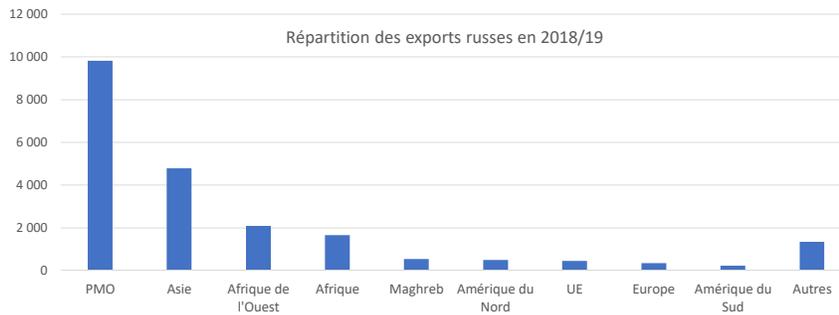
29

Omniprésence de la mer Noire chez nos clients en 1ère partie de campagne



30

De nombreux volumes exportés vers l'Asie en début de campagne



Russia	18/19	Pdm 18/19	17/18	16/17
Egypt	5 274	24%	4 205	3 056
Turkey	2 355	11%	2 578	1 714
Philippines	1 537	7%	156	17
Vietnam	1 179	5%	888	66
Nigeria	1 167	5%	888	802
Bangladesh	899	4%	1 548	1 483
Sudan	853	4%	821	440
Indonesia	783	4%	974	134
Kenya	664	3%	544	341
Yemen	569	3%	604	549
Autres	6 595	30%	8 328	7 098
TOTAL	21 875		21 533	15 700

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

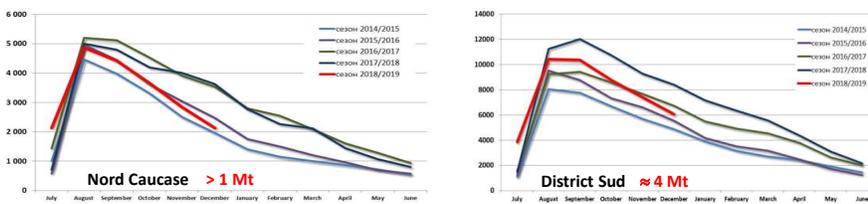


31

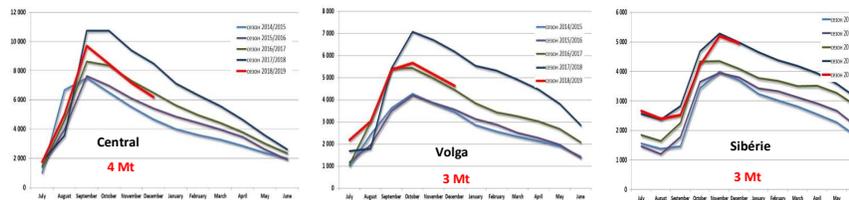
Le Sud se vide, la marchandise viendra de plus loin

Stocks ferme + intérieur (hors petites fermes)

Sur les 10 à 15 Mt restant à exporter : il en reste un peu plus de 5 Mt dans le Sud



Il faudra aller 5 (probable) à 10 (peu probable) Mt plus au nord



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

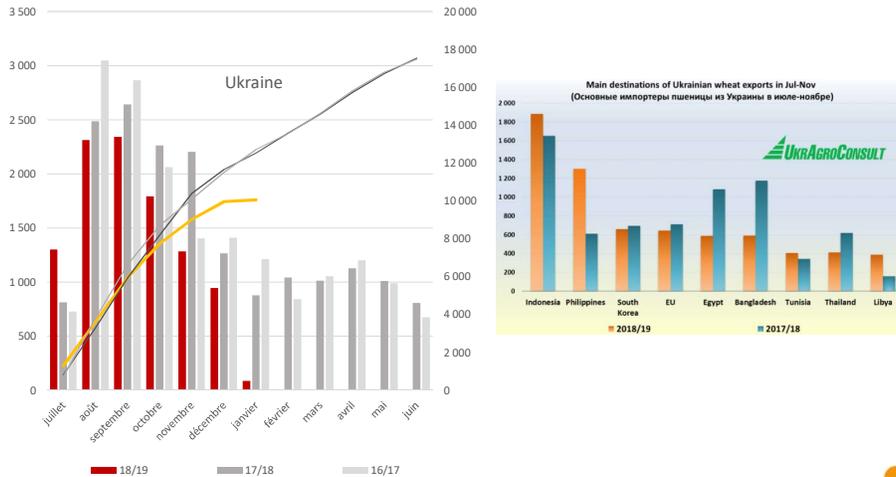


32

L'Ukraine subit également la concurrence russe

10 Mt expédiées sur les 6 premiers mois
 Il reste environ 5 Mt à exporter
 Surtout du fourrager

6,5 Mt de blé meunier
 < 4 Mt de blé fourrager

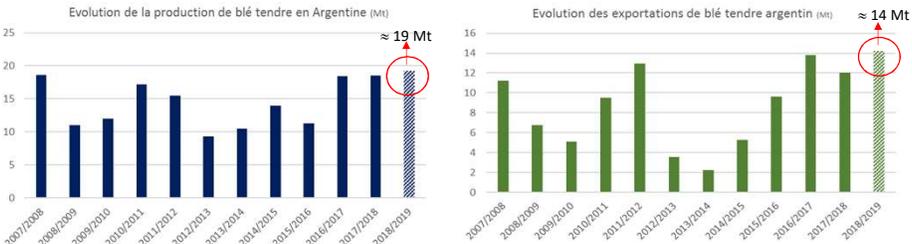


FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

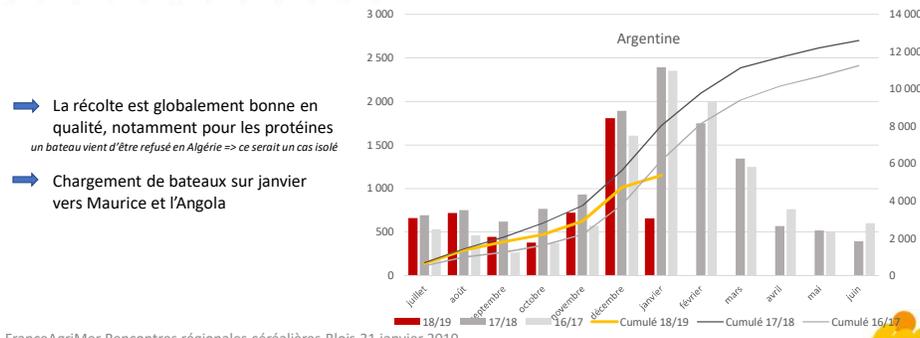


33

Potentiel réduit pour le blé tendre argentin mais qui reste à un niveau élevé

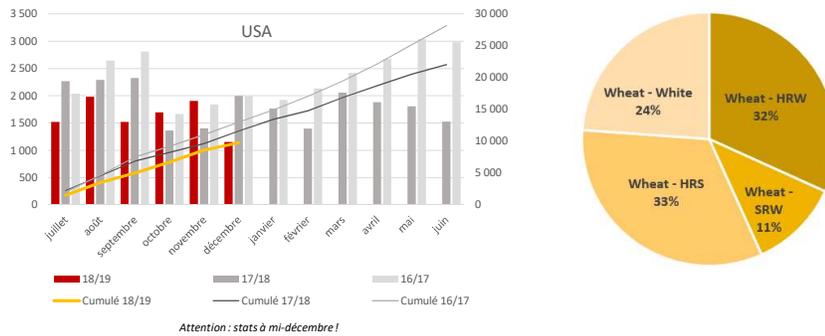


- La récolte est globalement bonne en qualité, notamment pour les protéines
un bateau vient d'être refusé en Algérie => ce serait un cas isolé
- Chargement de bateaux sur janvier vers Maurice et l'Angola



34

USA : il en reste du blé à exporter !



➔ Les USA devraient être plus présents sur la seconde partie de campagne
Ils ont du volume, donc leur compétitivité va s'ajuster

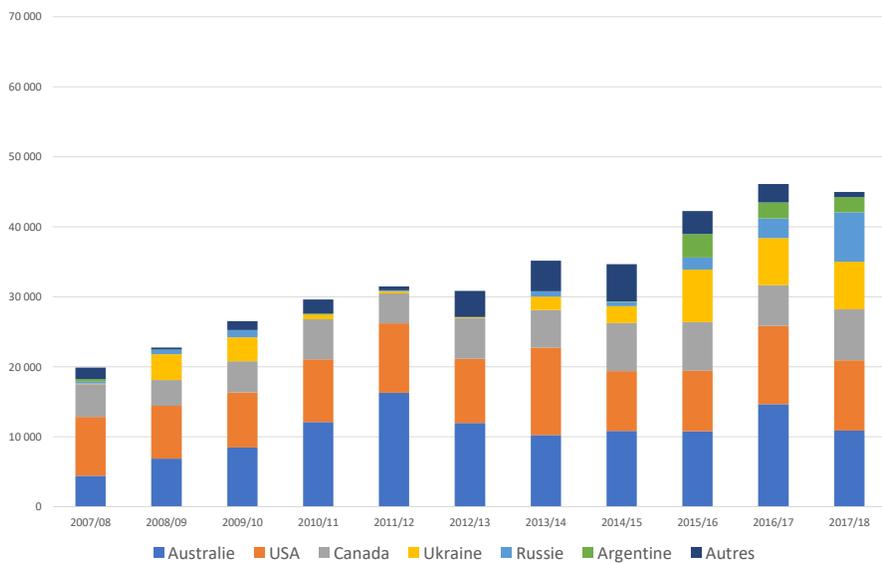
	Wheat - HRW	Wheat - SRW	Wheat - HRS	Wheat - White	TOTAL
Prévisions	9,8	3,3	8,0	6,0	27,1
Exportés	3,0	1,1	3,0	2,3	9,4
Restant	6,8	2,2	5,0	3,7	17,7

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



35

L'Asie, un géant de plus en plus affamé de blé



FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



36



Pour conclure...

- Avec un marché intérieur mature, l'exportation de céréales est vitale pour l'équilibre des bilans
- Nos ventes vers les clients de l'UE plafonnent, voire régressent
- D'où la nécessité d'être plus présents chez nos clients des pays tiers, dont la demande augmente
- Il y a de la place pour les céréales françaises chez nos clients étrangers
- Dans certains cas, les céréales françaises sont intéressantes : ex blé français pour faire de la baguette
- Mais ce sont les clients qui fixent leurs spécifications d'achat (quantité, qualité)
- Nous ne sommes pas seuls sur les marchés : contrairement au marché intérieur, il n'y a pas de marché captif à l'export
- D'autres origines améliorent la qualité de leur offre
- Ne pensons pas que c'est à nos clients d'adapter leurs spécifications d'achats, surtout quand nos concurrents y répondent

Le maintien de nos performances à l'export (marchés existants, nouveaux marchés) passera par l'amélioration de notre rapport qualité prix, et des qualités de nos produits.

- Nos clients doivent s'approvisionner en permanence

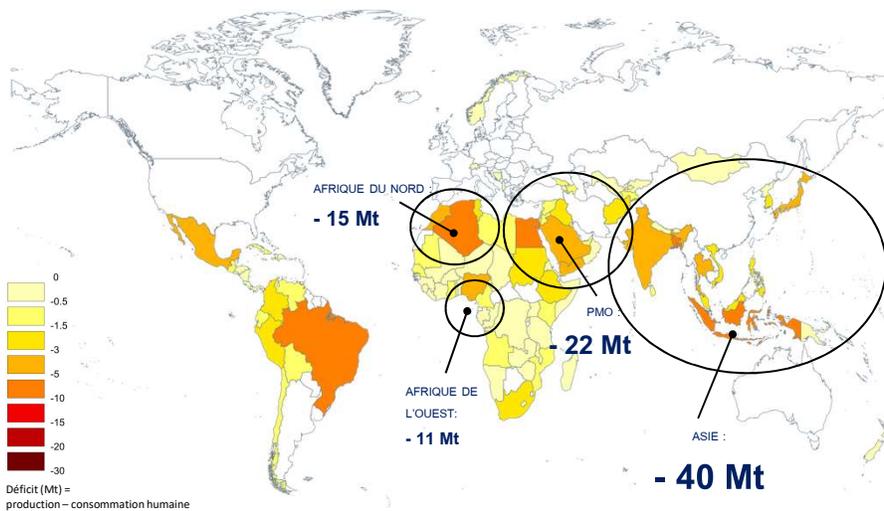
Il faut être en phase avec le calendrier des acheteurs et approvisionner le marché

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019

37

LA DEMANDE NE FAIT QUE CROITRE

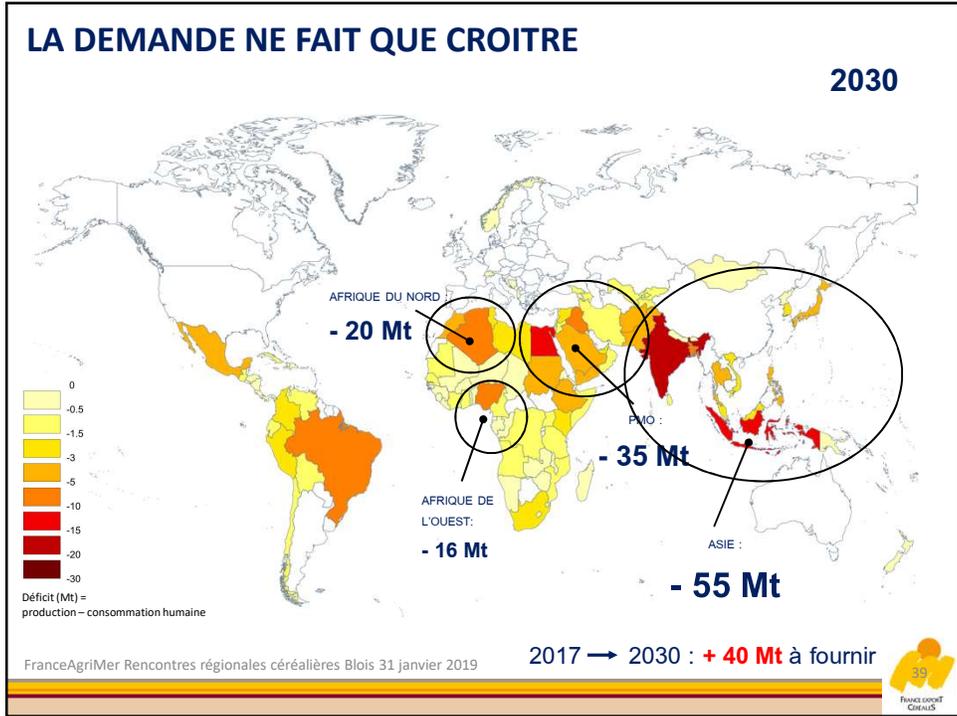
2017



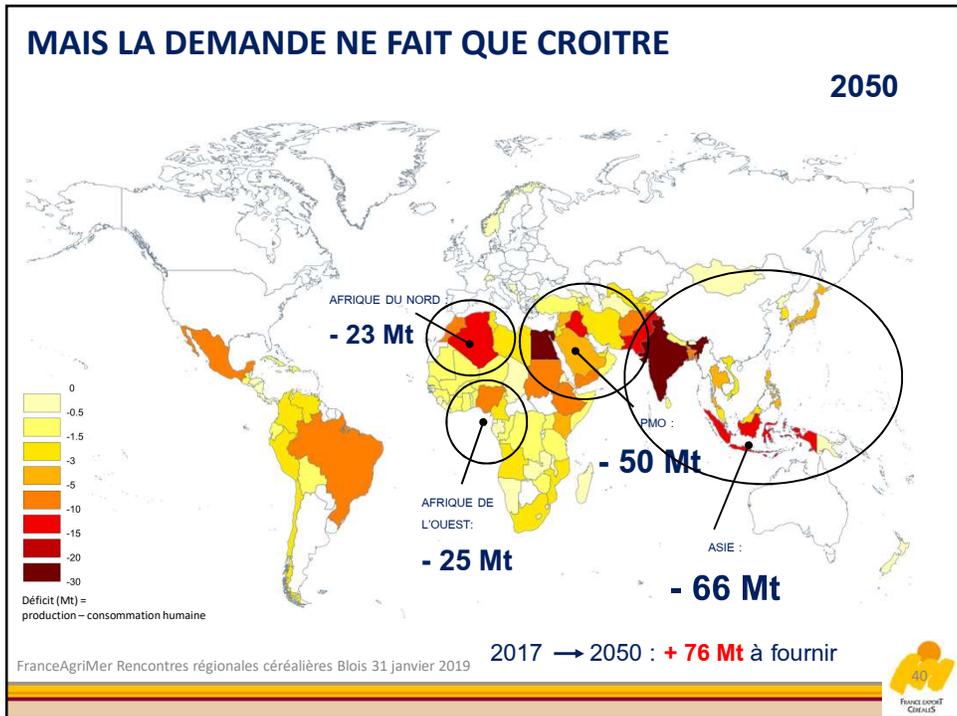
FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019



38



39



40



Merci pour votre attention

Thanks for your attention

شکرا لانتباهکم

感谢关注

Obrigado pela vossa atenção

Gracias por su atención

Grazie per la vostra attenzione

با تشکر از توجه شما

FranceAgriMer Rencontres régionales céréalières Blois 31 janvier 2019