



Rencontres Régionales Céréalières de FranceAgriMer

Pertes de parts de marché à l'export : Comment reconquérir les grands marchés Comment la France a rebondi après 2016-2017

François Gâtel, France Export Céréales



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**



Nos moyens : Cinq implantations dans le monde

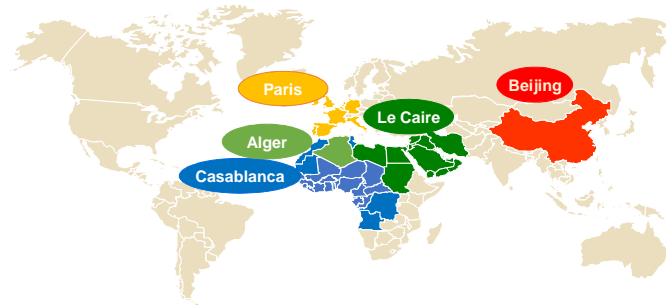
Casablanca
Yann Lebeau,

Alger
Roland Guiragossian

Le Caire
Roland Guiragossian

Beijing
Li Zhao Yu

Paris
Jean-Pierre Langlois-Berthelot, Président
François Gâtel, Directeur
Delphine Drignon administration, communication
Margaux Verdier, veille marchés
Arielle Gernez, promotion UE



FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

3



Promouvoir les céréales françaises sur les destinations traditionnelles
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 : 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

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017





Surveiller nos concurrents et le positionnement des céréales françaises

➤ Veille concurrentielle

- Veille documentaire, participation à des congrès, échanges
- Potentiel d'exportation 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



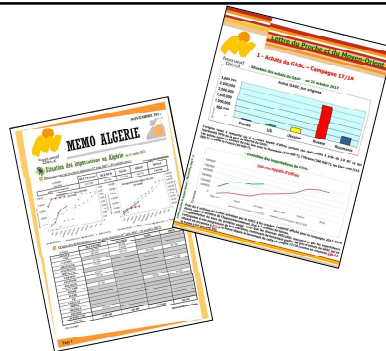
FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

5



Informar la filière française sur nos marchés à l'export Etre les ambassadeurs de nos clients auprès de la filière française

- **Relations régulières, formelles ou non, avec les opérateurs**
- **Lettres des bureaux (570 destinataires de la filière française), Yvoir.fr, Actualités Agricoles, Perspectives Agricoles...**
- **Journée annuelle export (environ 230 participants chaque année) :**
Prochaine édition mercredi 21 mars 2018
- **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 Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

6





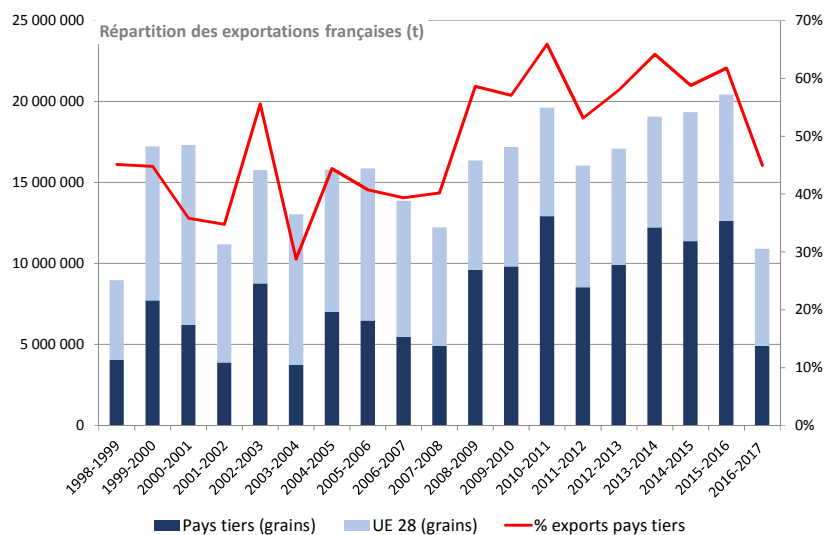
L'exportation de céréales françaises

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

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

Source : FranceAgriMer

Exportations de blé tendre



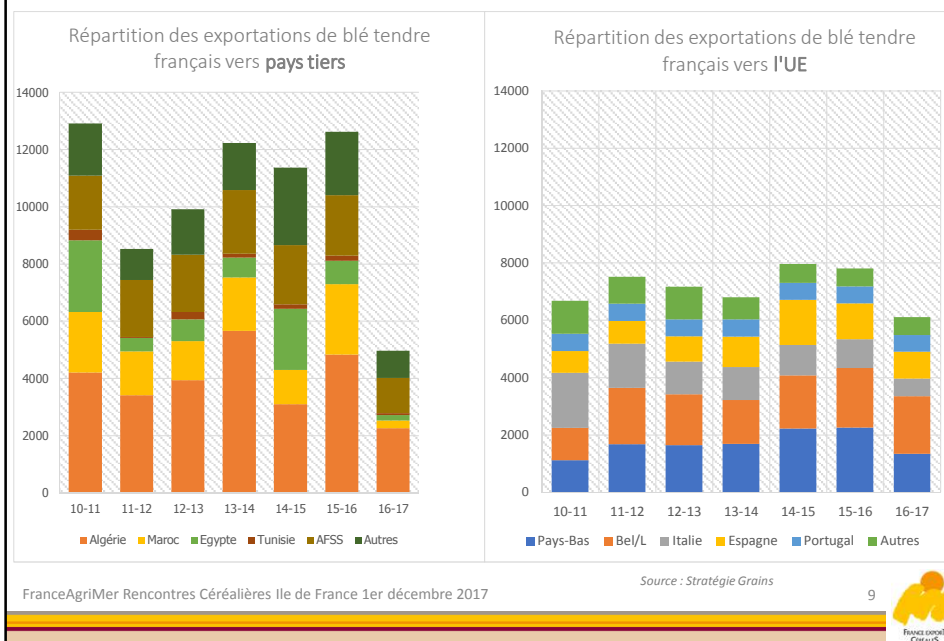
FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

Source : Douanes françaises

8



Les principaux clients du blé français



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.

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

10



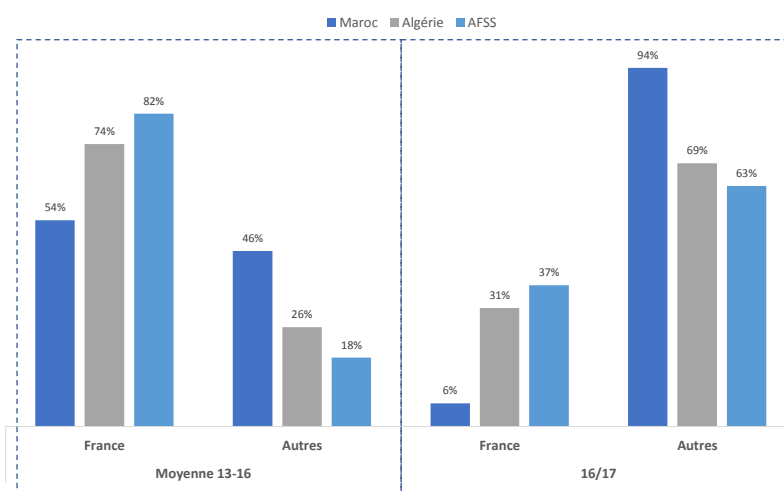


2016-2017 : une campagne qui a fragilisé notre place

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

11

Evolution des parts de marché françaises chez nos clients (%)



Source : FranceAgriMer et compilation FEC

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

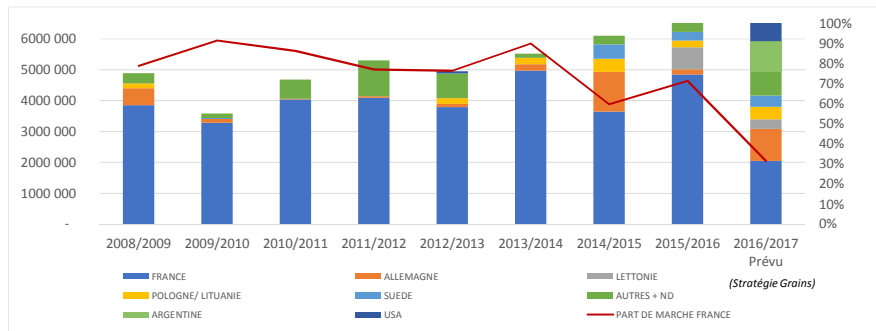
12





Algérie : une position française en recul

Evolution des importations algériennes de blé tendre (t)



- Forte progression des importations de Blé tendre depuis 2008 (+ 1 MT)
- La PDM de l'origine France fortement en chute depuis 13/14 (de 90% a 32 % pour 16/17)

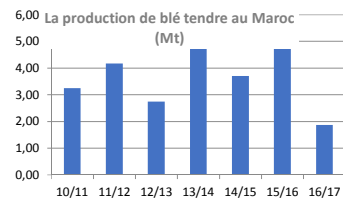
➔ Compte tenu du cahier des charges, c'est l'Europe du Nord, la Baltique et l'Argentine qui remplacent le blé français

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

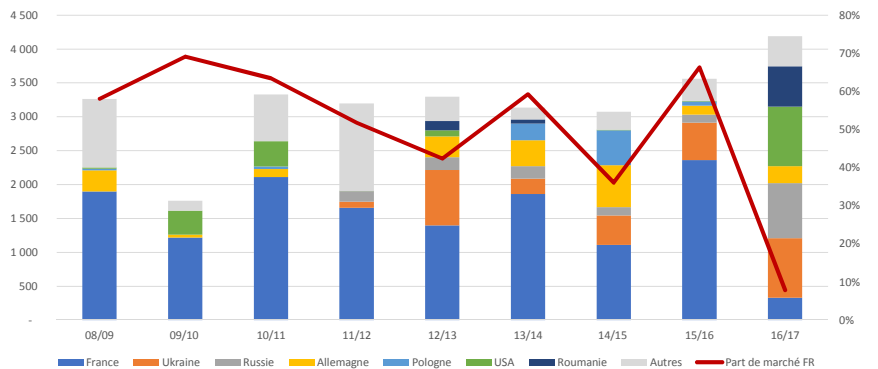
13



Maroc : des besoins qui fluctuent selon la production locale



Les importations marocaines de blé tendre (campagne juin/mai)



FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

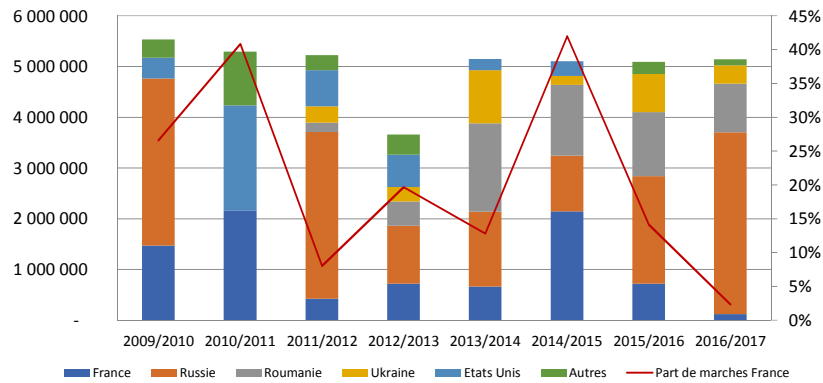
14



Egypte: une part de marché française irrégulière



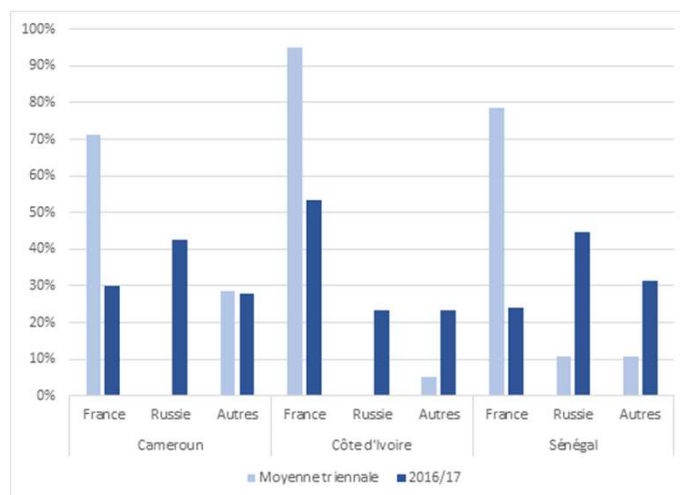
Achats du GASC (t)




Domination écrasante de la mer noire et notamment de la Russie en 16/17

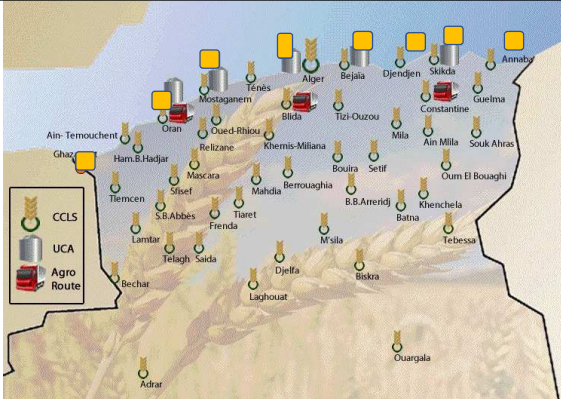


Afrique subsaharienne Une présence française moins importante






Algérie : une situation contrastée



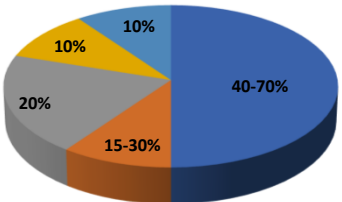
- L'approvisionnement du pays dépend de 8 ports principaux : chaque port va desservir les moulins de son hinterland, en direct , ou via un silo de l'OAIC (dans ce cas, mélanges possibles avec d'autres blés)
- Les qualités des blés à l'entrée des moulins vont donc varier en fonction des périodes et des rythmes d'arrivages ainsi que du type d'origines
- Chute du « socle » du blé français dans les mélanges
- La plupart des moulins (sauf exception) préfèrent maintenir les mêmes réglages (arrivages quotidiens de qualités différentes et manque de compétences des équipes)

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017 17

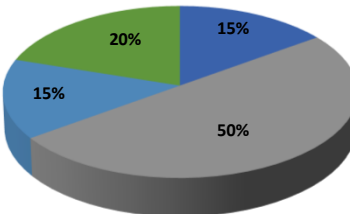


Maroc : Ce que ça change dans les maquettes de production

Maquette classique des origines au Maroc

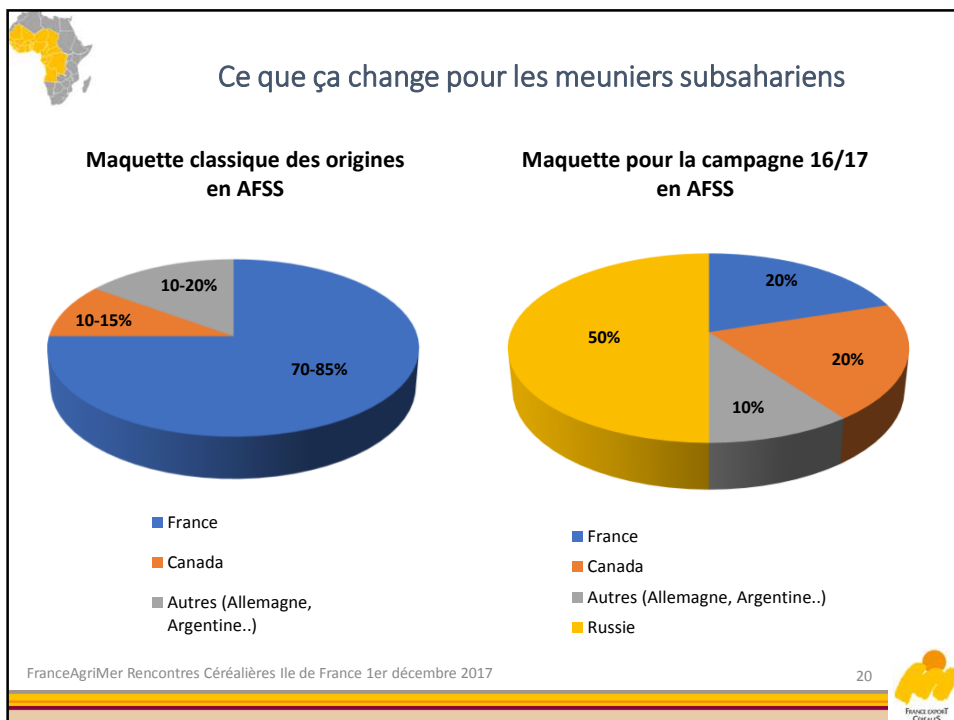
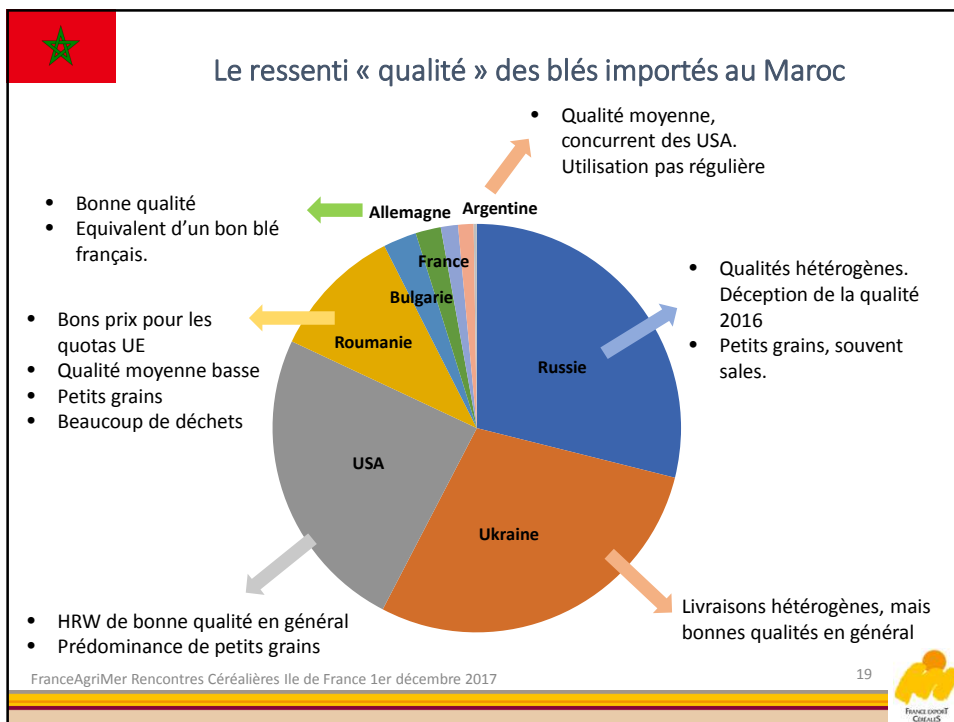


Maquette pour la campagne 16/17 au Maroc



<ul style="list-style-type: none"> ■ France ■ Maroc ■ Mer Noire 1/2 Russie 1/2 Ukraine ■ Autre Hard (Allemagne, Argentine..) ■ UE Hors France ■ USA 	<ul style="list-style-type: none"> ■ France ■ Maroc ■ Mer Noire 1/2 Russie 1/2 Ukraine ■ Autre Hard (Allemagne, Argentine..) ■ UE Hors France ■ USA
--	--

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017 18





Ce que ça change pour les meuniers subsahariens

Arrivée massive des blés russes à 12,5% de protéines

- Les + :**
- Prix attractifs (Pour un taux de protéine assez élevé)
 - Qualité régulière (PS, H2O, Prot)
 - Diagramme de mouture peu modifié (incorporation 30-60%)
 - Coût de correction globalement identique à l'habitude (un peu moins de gluten)
 - Pas de retour client. Rendement pain un peu meilleur (+ 1% d'hydratation).
- Les - :**
- Des dates de livraisons un peu élastiques...
 - Des problèmes de conditionnements :
 - Blés plus durs que le blé français
 - Des outils mal adaptés (mouillage)
 - Un rendement farine impacté négativement (0,2- 0,5% /B1)
 - Des taux de cendres en hausse (PMG faible)



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





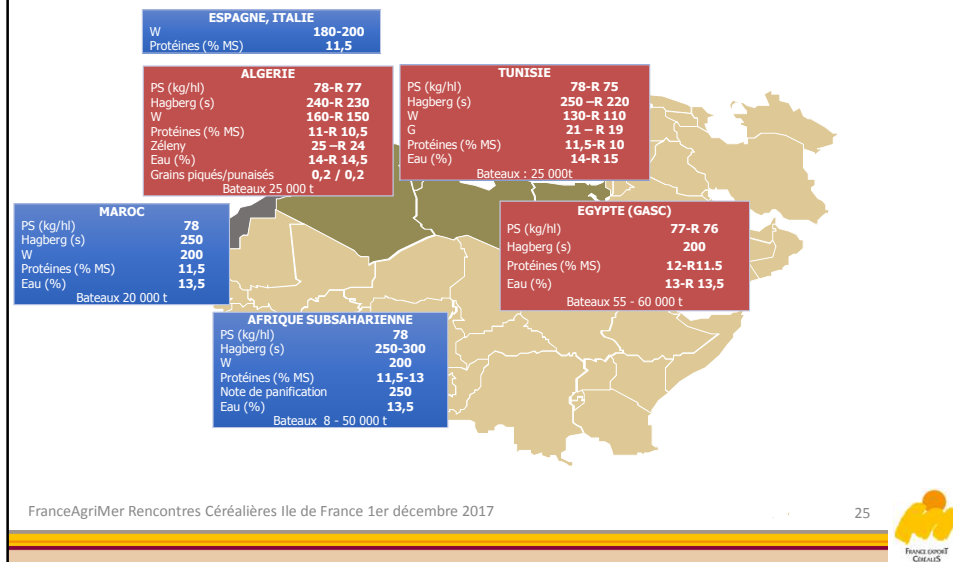
2017-2018 et après... Quelles conditions pour rebondir à l'export ?

Mais que veulent les clients ?

- Origines multiples : ne pas dépendre d'une seule origine
- Un cahier des charges précis et technique
- Des tolérances parfois acceptées mais punitives
- De la disponibilité, au bon moment
- Au moins cher



Avoir la qualité pour répondre aux besoins de nos clients



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.
- Contrairement aux meuniers français qui travaillent avec des maquettes, les importateurs achètent un mélange aléatoire de variétés, aux caractéristiques variables

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017 26

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



Pour 2017/18, la qualité n'est pas un facteur limitant

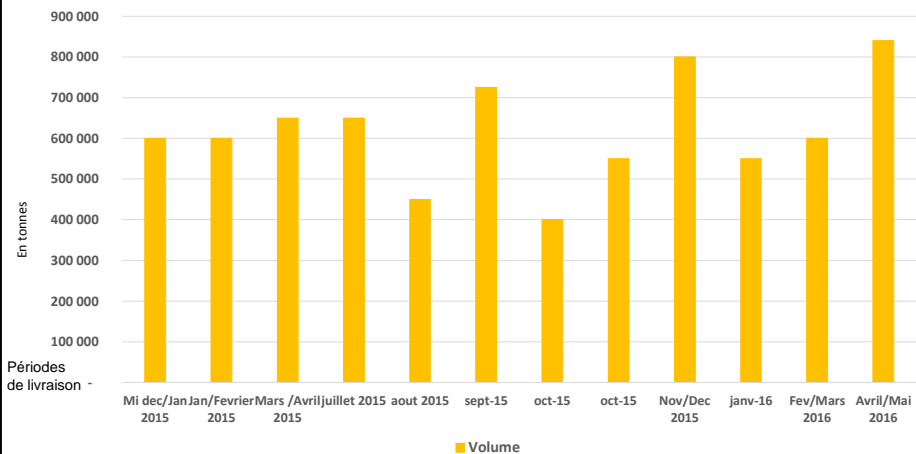
	Algérie	Maroc	GASC	AFSS	Récolte FR 2017	Moyenne 5 ans
PS	78	78	77	78	36% > 78	35% > 78
Protéines	11	11,5	12	11,5	65% > 12	22% > 12
W	160	200	-	200	45% > 200	28% > 200
Hagberg	240	250	200	250-300	85% > 240	74% > 240

Source : enquête collecteurs FAM Arvalis



Être dans le bon rythme d'exportation

Périodicité des achats de l'OAIC



- Les achats de l'OAIC sont optionnels
- Les dates de livraison sont réparties sur l'année de façon relativement régulière

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

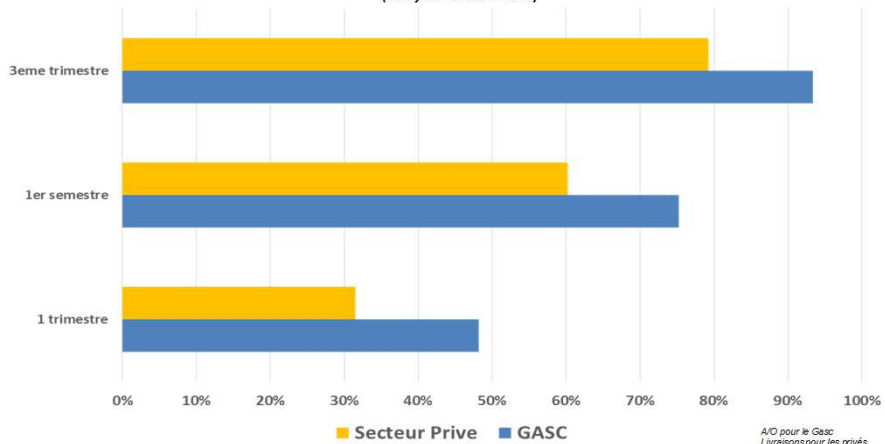
29



Être dans le bon rythme d'exportation

Périodicité des achats égyptiens

(Moyenne sur 5 ans)



A/O pour le Gasc. Livraisons pour les privés

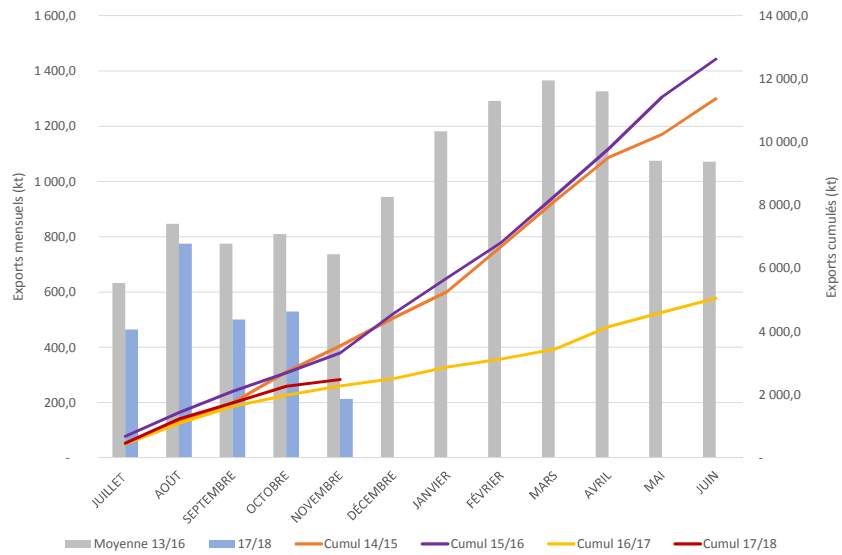
- Près de 50% des achats du GASC sont réalisés durant le 1^{er} trimestre de la campagne (juillet - septembre)
- Ce pourcentage atteint 75% durant le 1^{er} semestre (juillet - décembre)

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France

30



Rythme d'exportation du blé français (pays tiers)

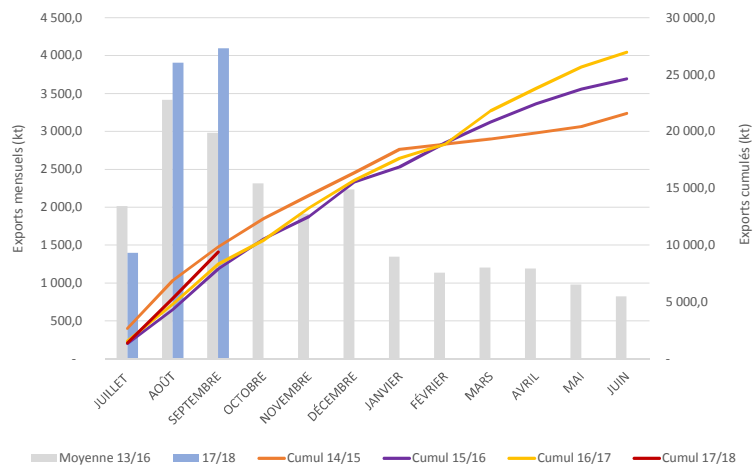


FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

31



Rythme d'exportation de nos concurrents (Russie)

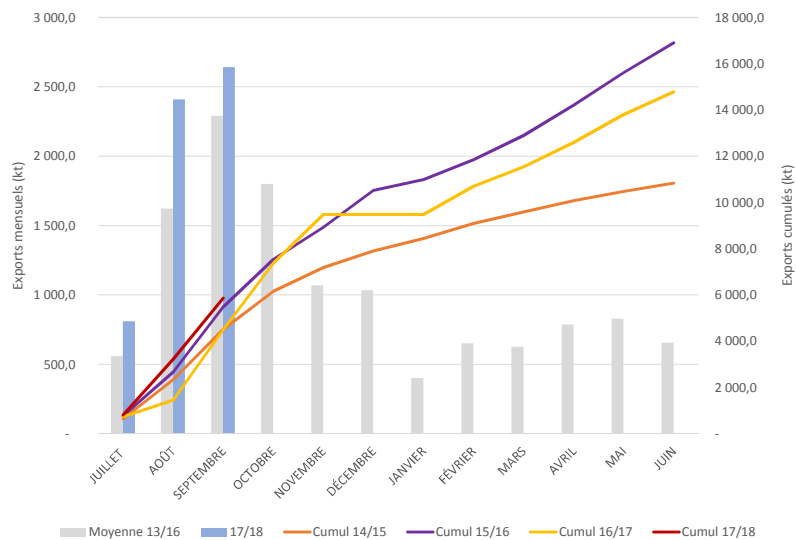


FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

32



Rythme d'exportation de nos concurrents (Ukraine)



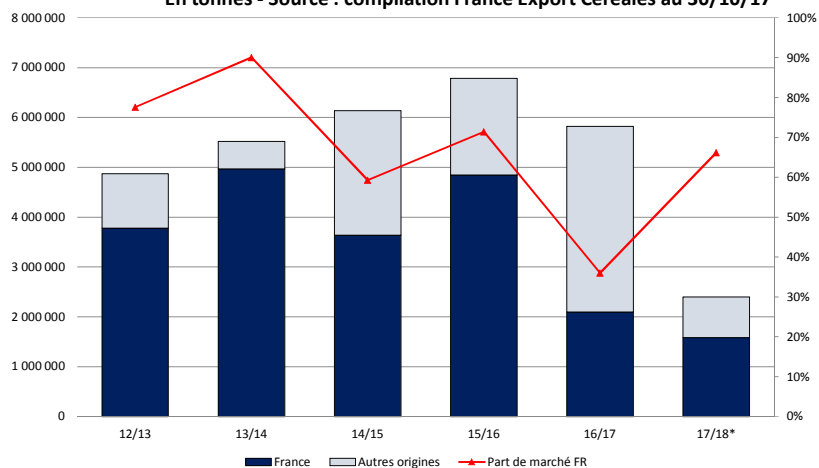
FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

33



Un début de campagne lent pour les exports français vers les pays tiers...

Les importations de l'Algérie (campagne juin/mai)
En tonnes - Source : compilation France Export Céréales au 30/10/17

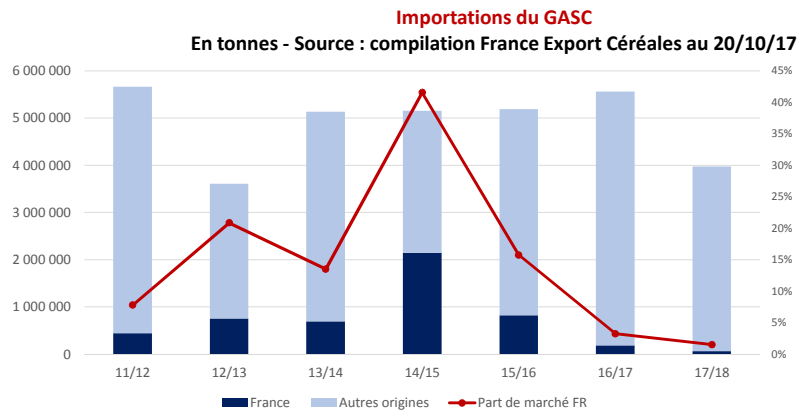


FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

34



Un début de campagne lent pour les exports français vers les pays tiers...



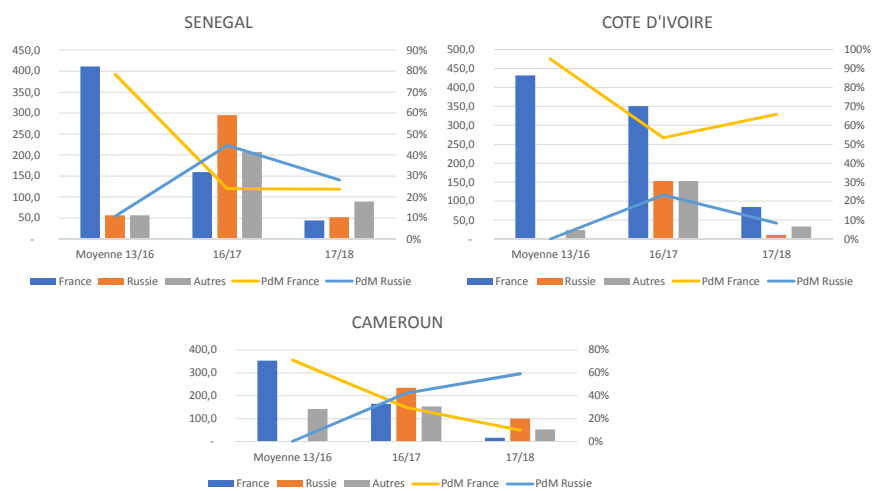
⇒ Domination écrasante de la mer noire et notamment de la Russie en 16/17 et en ce début de campagne 17/18

FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

35



Un début de campagne lent pour les exports français vers les pays tiers... (Source Stratégie Grains, données au 30/09/2017)



FranceAgriMer Rencontres Céréalières Ile de France 1er décembre 2017

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
- La demande de nos clients pays tiers ira en croissant (pour des raisons démographiques)
- 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