

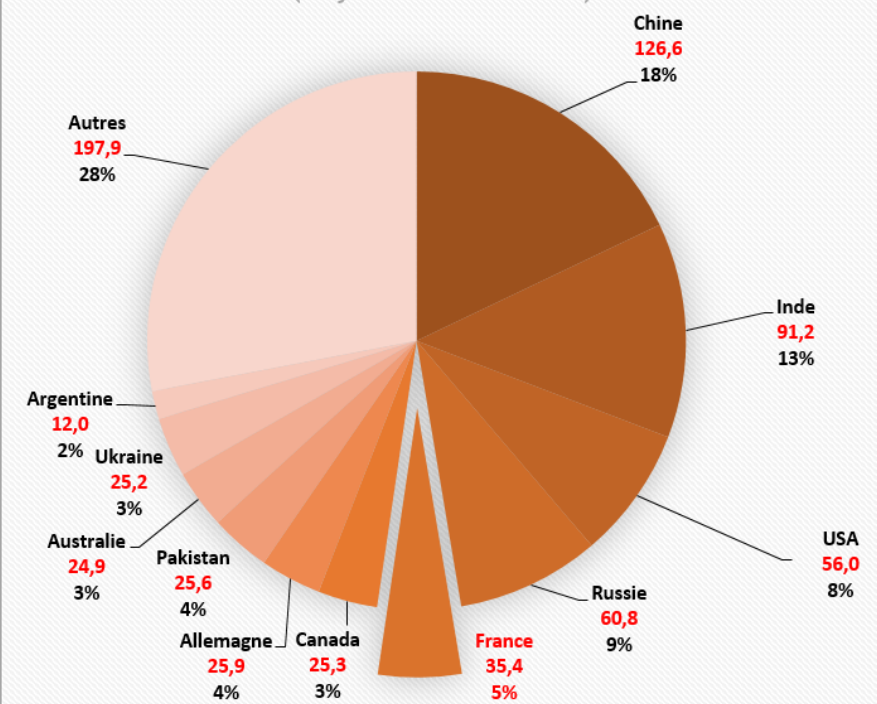
Géostratégies alimentaires en méditerranée : L'enjeu céréalier

Rémi Haquin, Président du Conseil Spécialisé céréales de FranceAgriMer

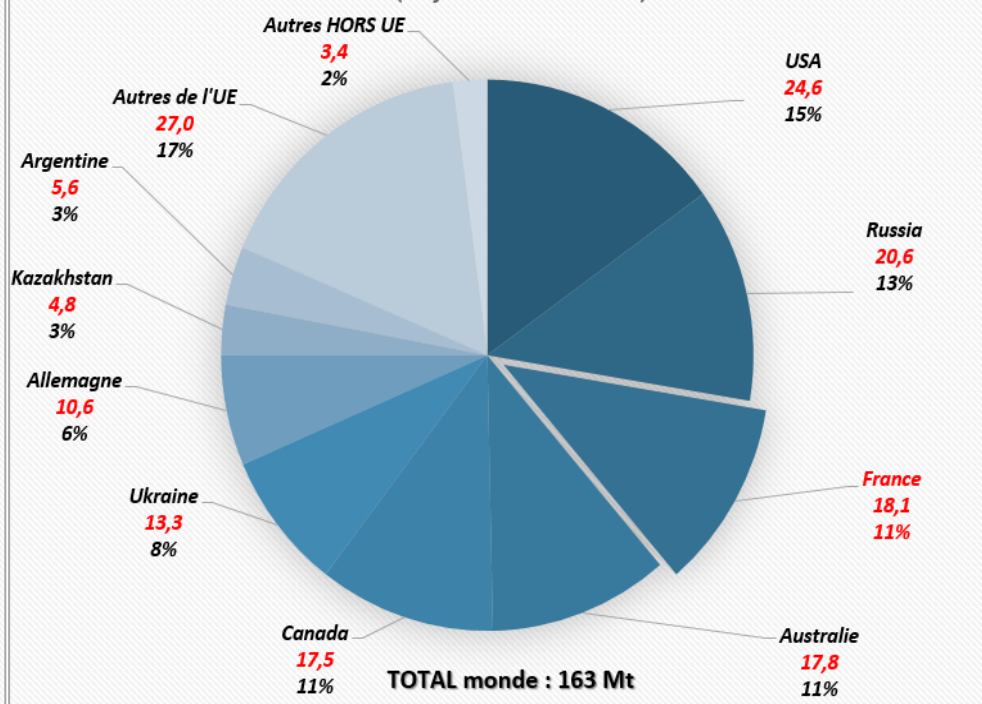
LA PLACE DU BLE FRANÇAIS DANS LE MONDE

- ➡ *5ème producteur mondial de blé* = 5% de la production mondiale
- ➡ *3ème exportateur mondial de blé tendre grain*

REPARTITION de la PRODUCTION mondiale de BLE TENDRE (Mt)
(moyenne 13/14 à 16/17)



Répartition des EXPORTATIONS mondiales de blé tendre (Monde + Intra UE)
(moyenne 13/14 à 16/17)

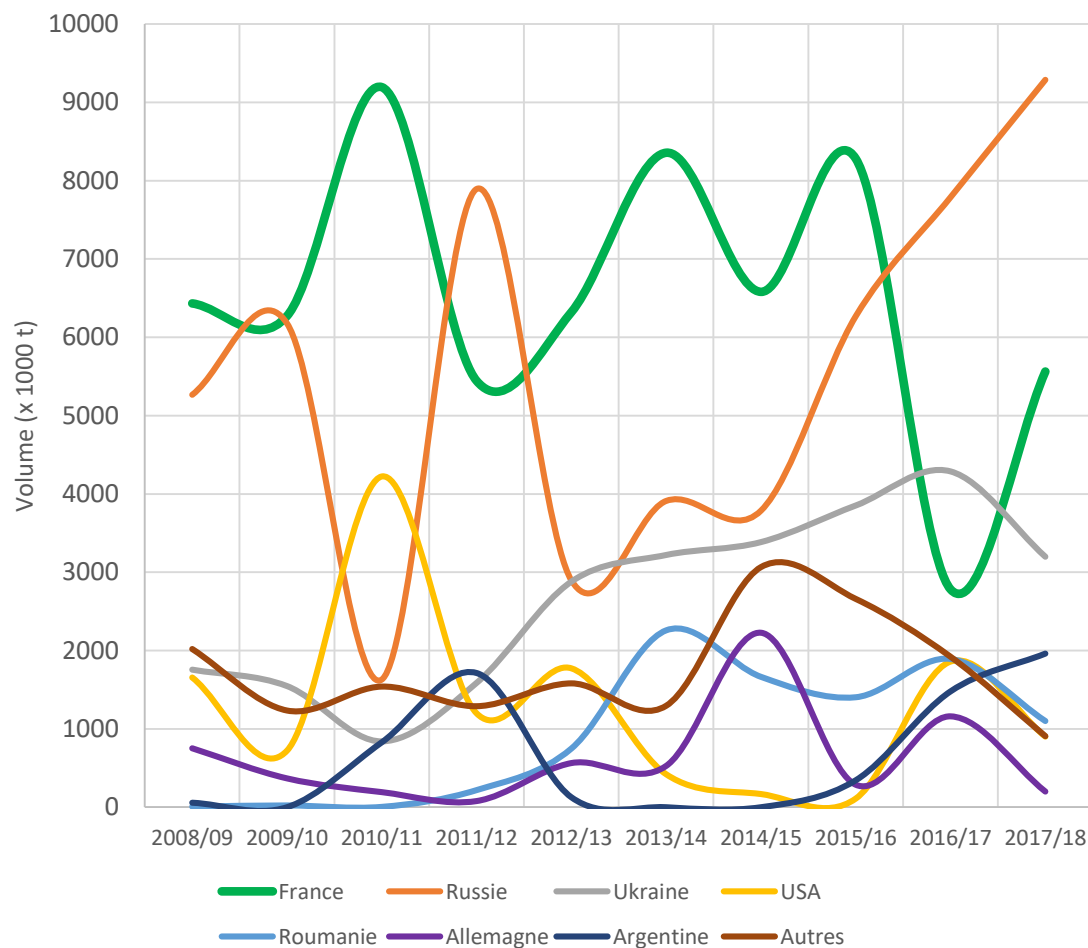
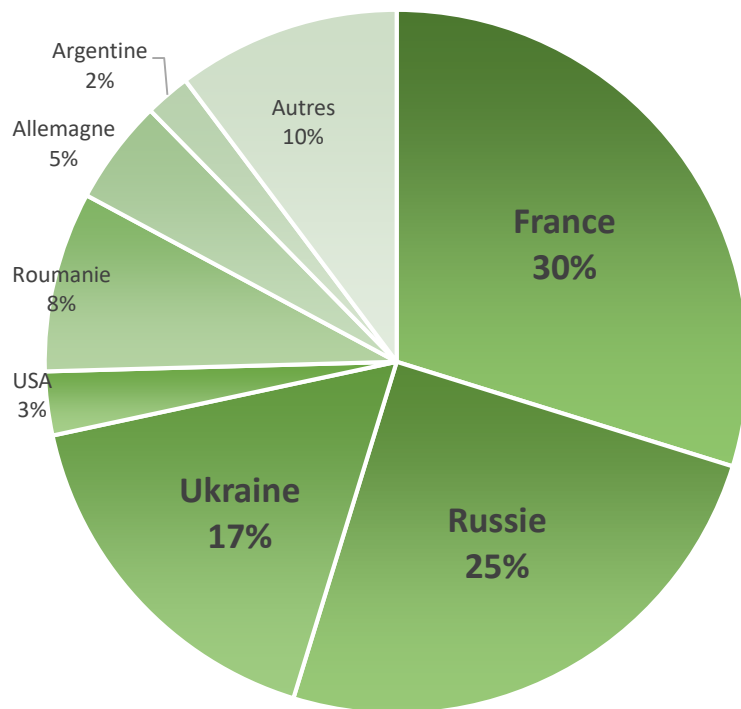


Source : CIC, FranceAgrimer, Stratégie Grains

LA PLACE DU BLE FRANCAIS DANS LE BASSIN MEDITERRANEEN*

➔ **1^{er} fournisseur du bassin méditerranéen - 6,5 Mt/an**

Approvisionnement du bassin méditerranéen en blé tendre

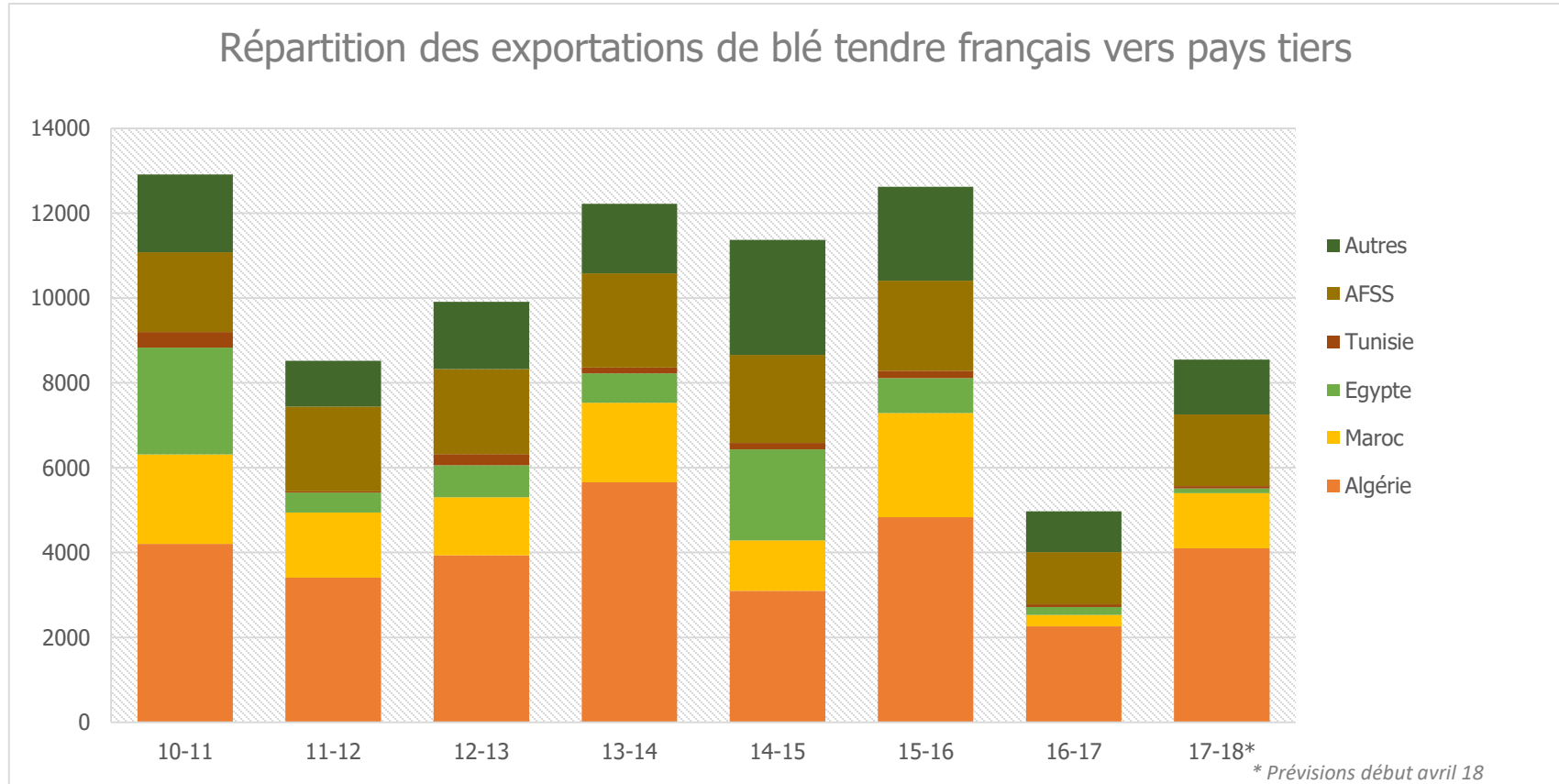


* ALGERIE, EGYPTE, MAROC, TUNISIE – Moyenne 13/14 à 16/17

* 17/18 - Prévisions début avril 18

LES CLIENTS DU BLE FRANÇAIS DANS LE MONDE

➔ > 60% du blé français exporté vers les pays tiers part en Afrique du Nord



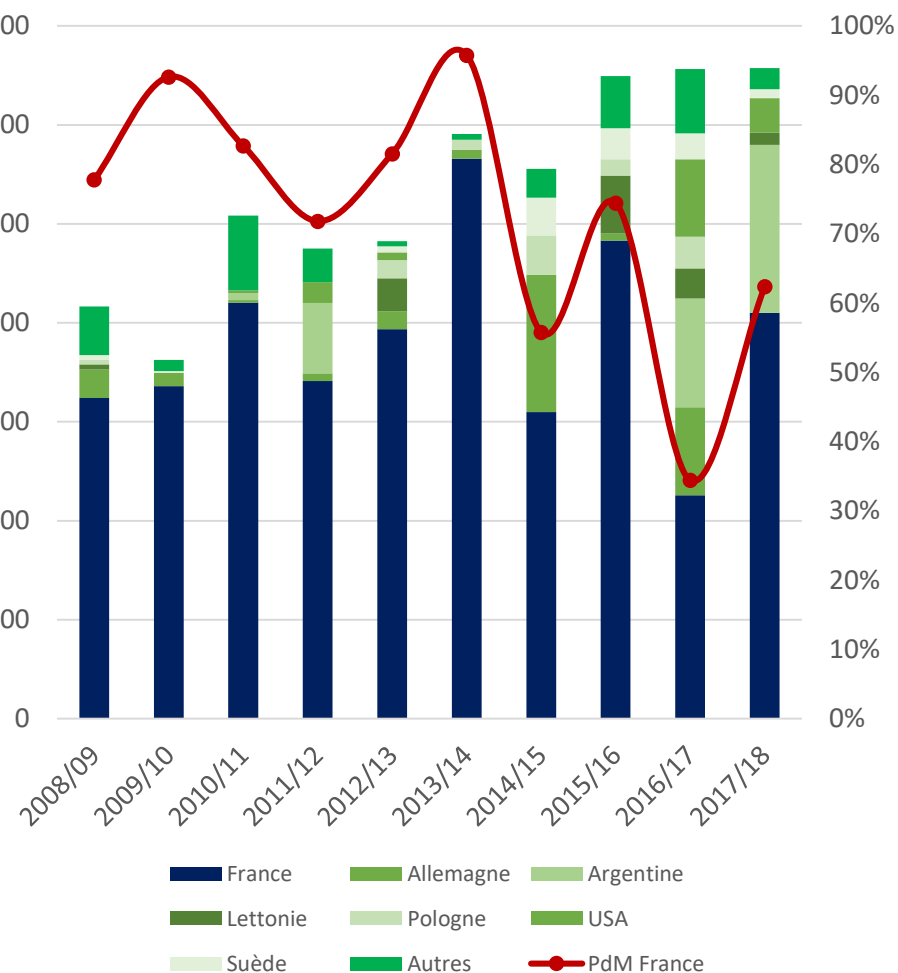
L'Algérie a elle seule écrase presque autant de blé français que la meunerie française - 4 Mt/an

Source : CIC, FranceAgrimer, Stratégie Grains

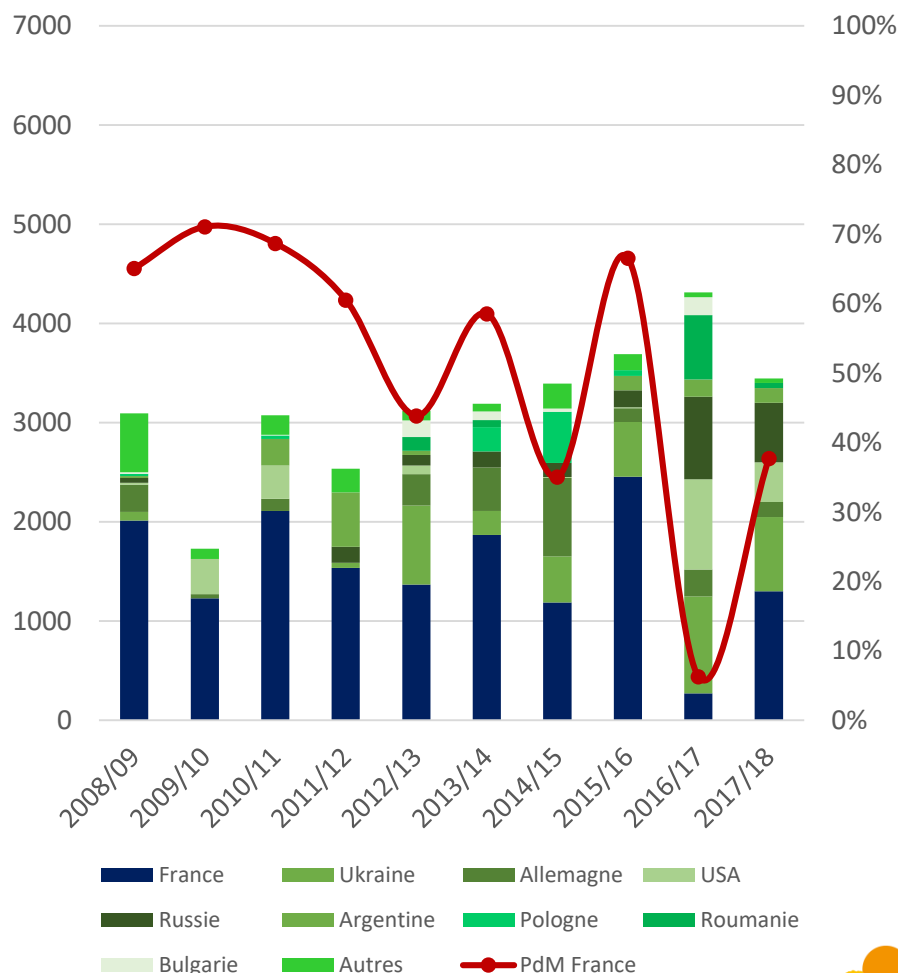
QUE REPRESENTE LE BLE FRANCAIS CHEZ SES CLIENTS ?

➡ *Très bonne adéquation matière première produit fini en Algérie et au Maroc*

Approvisionnement de l'**Algérie** en blé tendre



Approvisionnement du **Maroc** en blé tendre

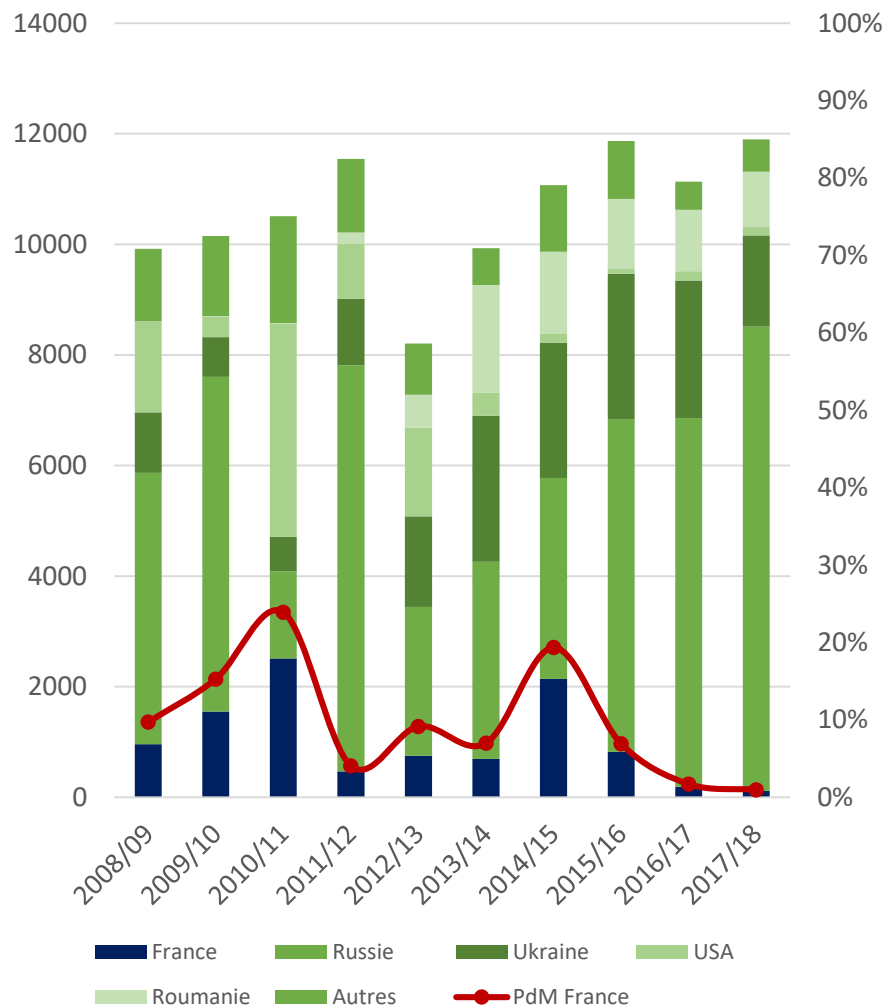


* 17/18 - Prévisions début avril 18

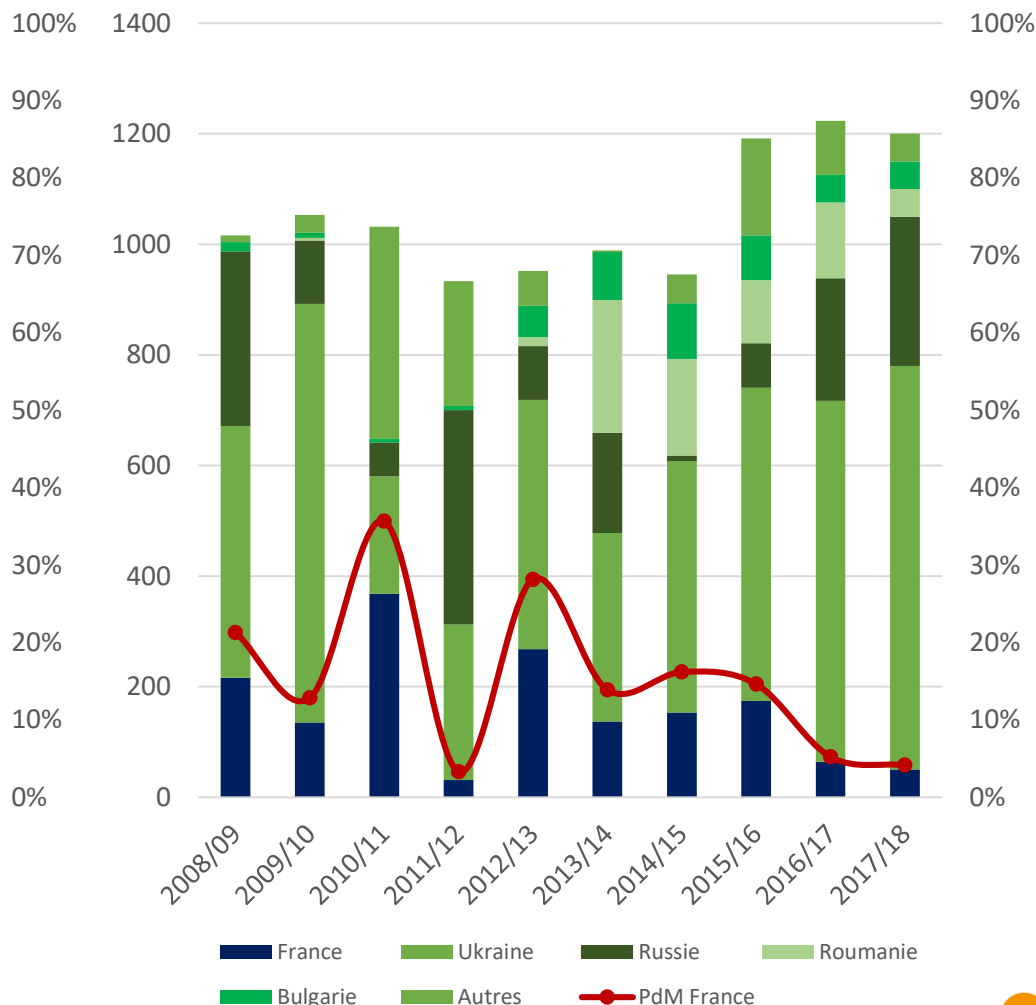
QUE REPRESENTE LE BLE FRANCAIS CHEZ SES CLIENTS ?

➡ Une variable d'ajustement en *Egypte* et en *Tunisie*

Approvisionnement de l'**Egypte** en blé tendre



Approvisionnement de la **Tunisie** en blé tendre

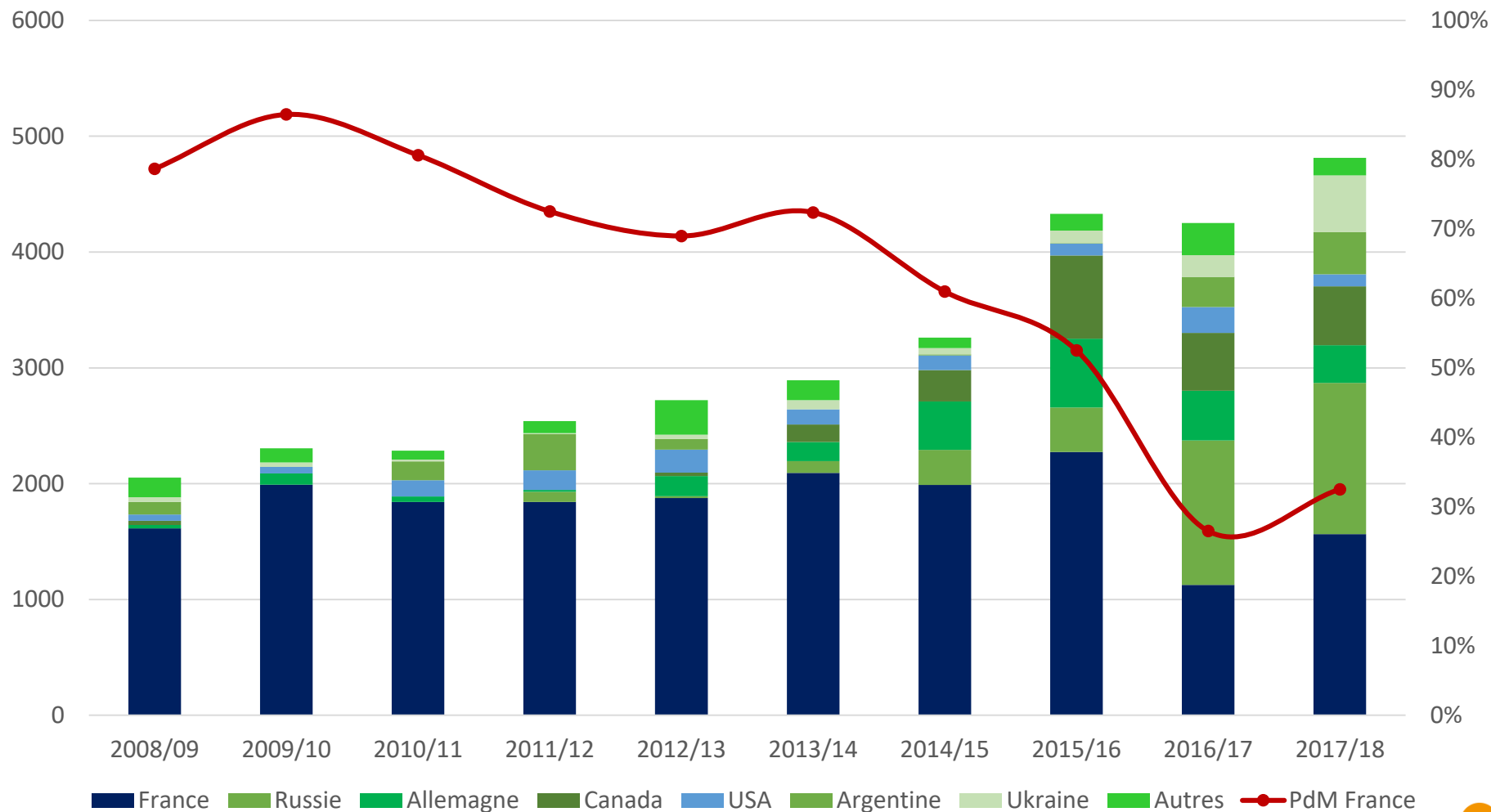


* 17/18 - Prévisions début avril 18

QUE REPRESENTE LE BLE FRANCAIS CHEZ SES CLIENTS ?

➡ Un marché en perte de vitesse alors que la demande continue d'évoluer

Approvisionnement de l'Afrique de l'Ouest en blé tendre



* 17/18 - Prévisions début avril 18

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

Avec des comportements d'achats qui varient suivant les pays

Afrique du Nord :

- Une production locale à écouler en premier.
- Des approvisionnements d'origines multiples, souhaités et possibles (infrastructures et financement).

Afrique sub-saharienne :

- Des problèmes d'approche des navires.
- Des infrastructures portuaires mal adaptées.
- Des capacités de stockage réduites.
- Des engagements financiers importants.

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

ESPAGNE, ITALIE	
W	180-200
Protéines (% MS)	11,5

ALGERIE	
PS (kg/hl)	78-R 77
Hagberg (s)	240-R 230
W	160-R 150
Protéines (% MS)	11-R 10,5
Zéleny	25 -R 24
Eau (%)	14-R 14,5
Grains piqués/punaisés	0,2 / 0,2
Bateaux 25 000 t	

TUNISIE	
PS (kg/hl)	78-R 75
Hagberg (s)	250 -R 220
W	130-R 110
G	21 - R 19
Protéines (% MS)	11,5-R 10
Eau (%)	14-R 15
Bateaux : 25 000t	

MAROC	
PS (kg/hl)	78
Hagberg (s)	250
W	200
Protéines (% MS)	11,5
Eau (%)	13,5
Bateaux 20 000 t	

EGYPTE (GASC)	
PS (kg/hl)	77-R 76
Hagberg (s)	200
Protéines (% MS)	12-R11.5
Eau (%)	13-R 13,5
Bateaux 55 - 60 000 t	

AFRIQUE SUBSAHARIENNE	
PS (kg/hl)	78
Hagberg (s)	250-300
W	200
Protéines (% MS)	11,5-13
Note de panification	250
Eau (%)	13,5
Bateaux 8 - 50 000 t	

Source : France Export Céréales

Pour répondre à des besoins très différents

En Egypte



Au Moyent-Orient



Au Maghreb

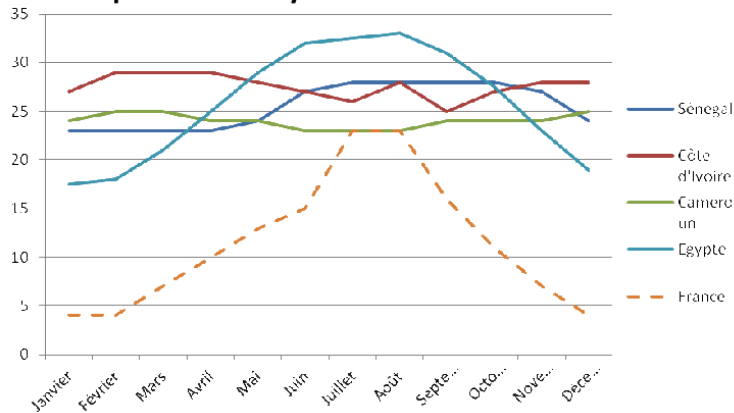


En AFSS



Dans des conditions très différentes des nôtres

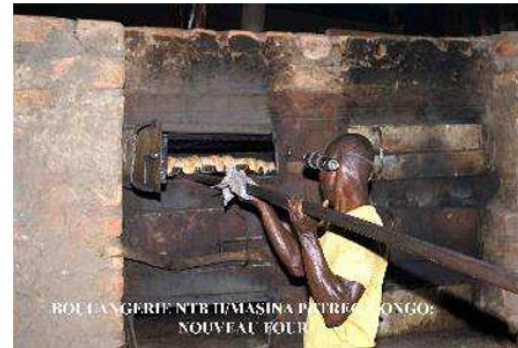
Températures moyennes mensuelles élevées



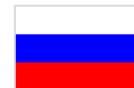
+

Taux d'humidité important :

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

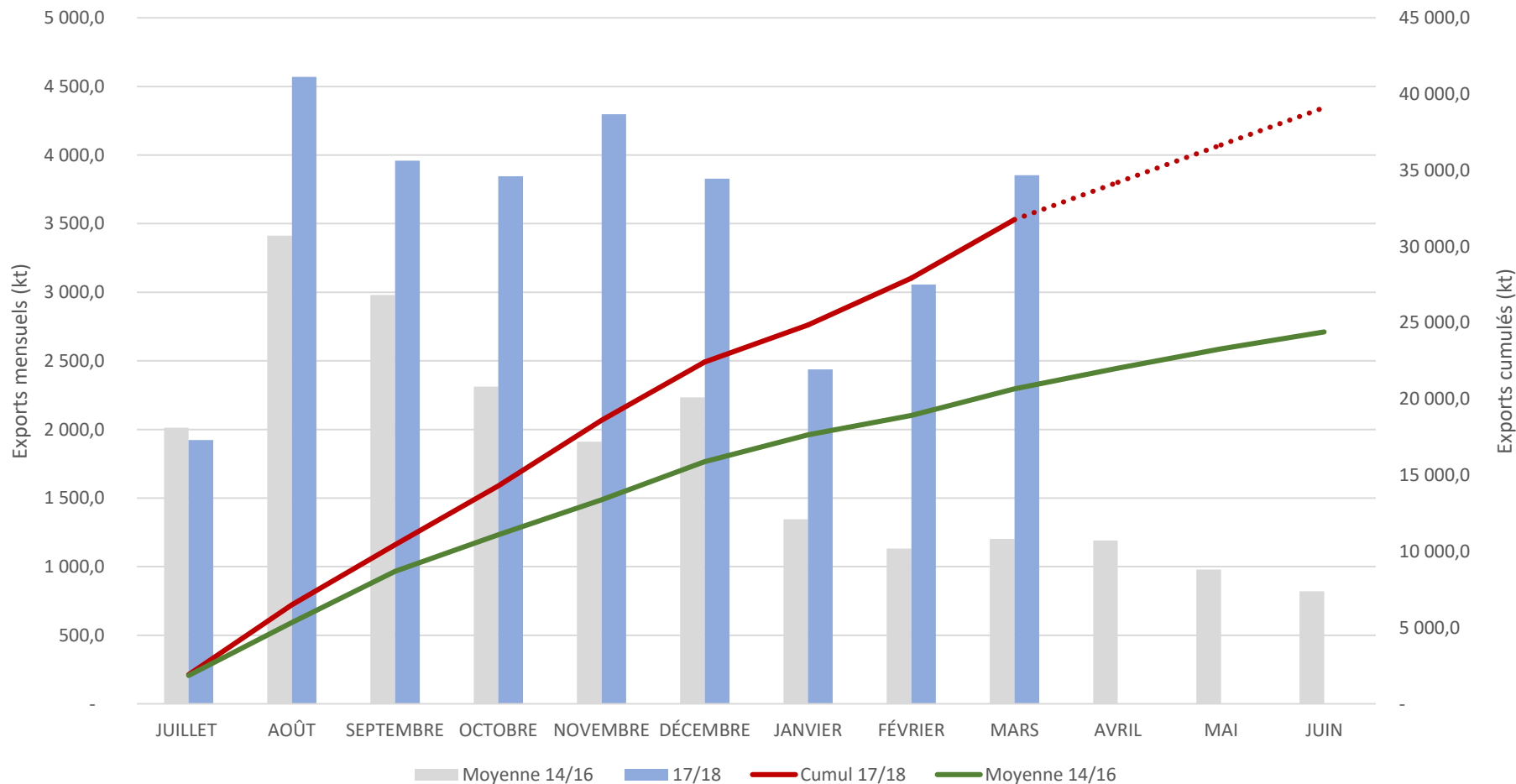


UNE CONCURRENCE QUI NOUS TALONNE



Plus de volume, de qualité et des températures moins hautes que d'ordinaire = des chargements beaucoup plus importants

Rythme d'exportation du blé tendre Russe



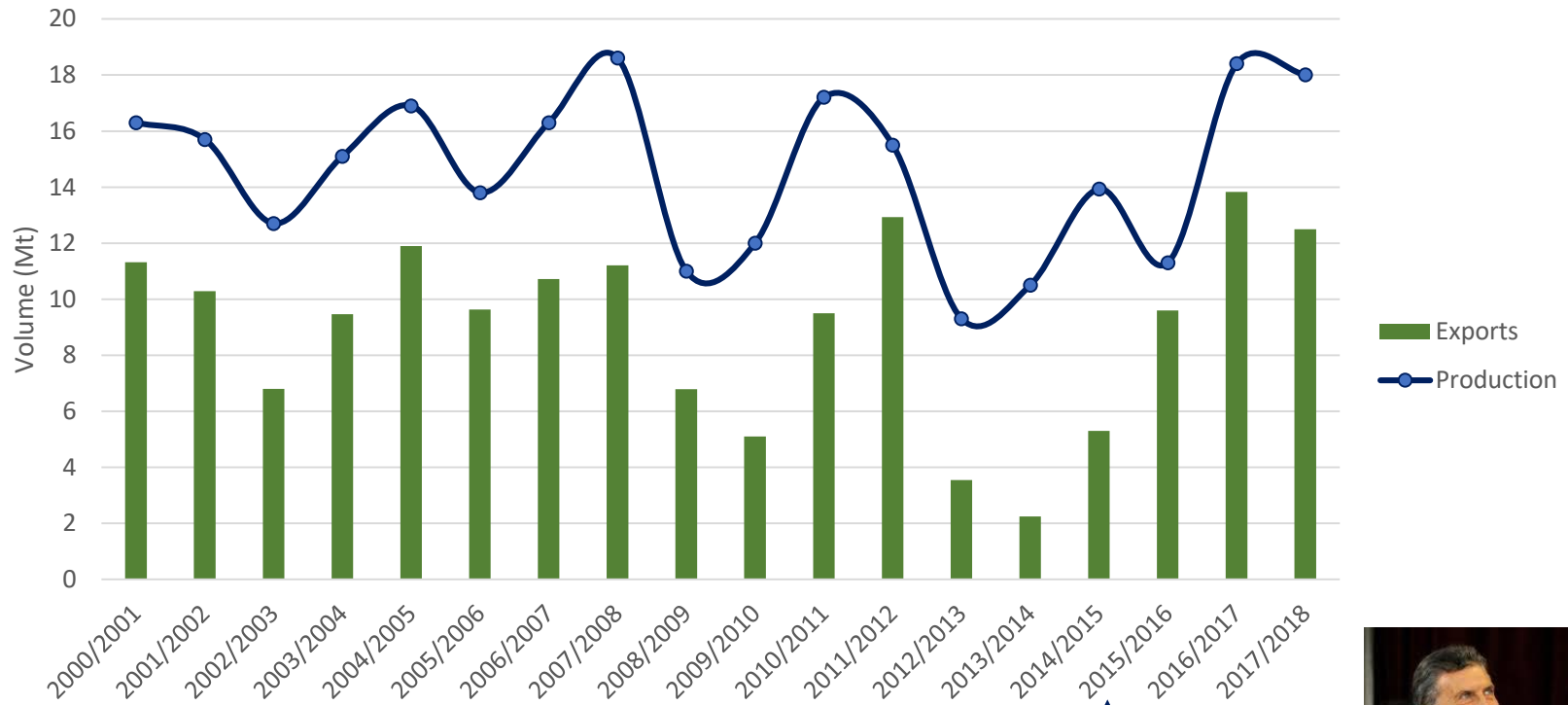
Source : France Export Céréales,
d'après Ikar

2017/18 => la campagne de tous les records

UNE CONCURRENCE QUI NOUS TALONNE



Evolution de la production et des exportations de blé tendre en Argentine



Début de la mise en place des licences d'exportation

Décembre 2015

1 – Suppression des **licences d'exportations**
=> Simple déclaration de vente à l'extérieur

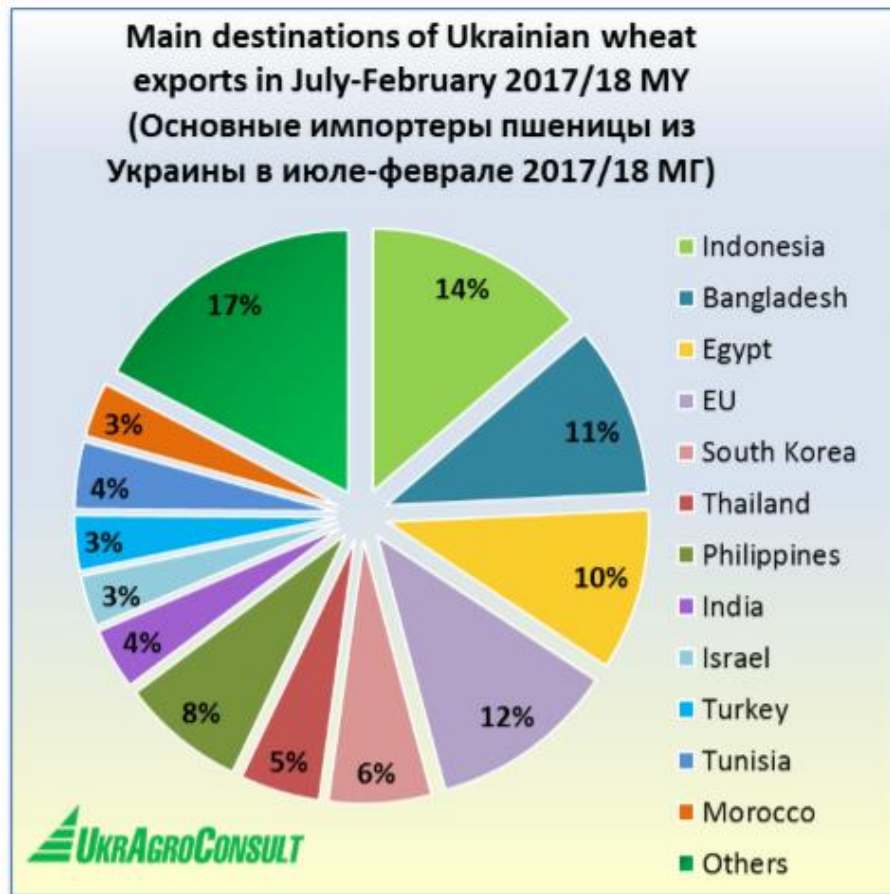
2 – Suppression des **taxes à l'exportations** =>
De 23% à 0%

3 – **Dévaluation de la monnaie**
=> Perte de 30% en quelques jours après un contrôle des changes depuis 2011



Source : USDA, mars 2018

Plus de 17 Mt exportés, 20% sur l'Afrique du Nord



UNE PARITE MONETAIRE QUI PEUT TOUT CHANGER



Parité euro/dollars (sur 5 ans)



Parité rouble/dollars (sur 5 ans)



Parité peso/dollars (sur 5 ans)

Source : <https://www.xe.com/fr/>, avril 2018

La stratégie de la filière française Face à la montée des concurrents

➤ **France Export Céréales**, une structure **voulue et financée par les producteurs**, et qui travaille avec toute la filière, pour promouvoir l'origine française, et être présents à l'international

➤ **Ne pas « lâcher » / accompagner nos clients traditionnels :**

Par exemple :

- Important programme de coopération avec l'OAIC (Algérie),
- Séminaires annuels de présentation de notre offre (UE et pays tiers)
- Formation des meuniers d'Afrique subsaharienne à la première et à la seconde transformation

➤ **Prospecter de nouvelles destinations** pour faire connaître nos céréales.

Par exemple : mission au Mexique en mars 2018

➤ **Informers la filière française** (producteurs, OS, filière export) sur les besoins de nos clients et notre positionnement par rapport à nos concurrents.

Par exemple :

- Journée annuelle export (21 mars 2018, Salons de l'Aveyron)
- Lettres de France Export Céréales

➤ **Mais nous avons besoin de la puissance publique française**

Pour assurer à la filière les moyens de produire de façon compétitive,

Pour porter les ambitions exportatrices de la filière au niveau diplomatique (diplomatie économique).

