

Une offre française à segmenter pour répondre aux besoins de l'export

© 21/03/2019 | 👤 Adèle Magnard • 📰 Terre-net Média

Le rendez-vous annuel de France export céréales, qui s'est tenu ce mercredi à Paris, a permis aux acteurs de la filière céréalière de prendre note des desideratas des clients importateurs en matière de qualité du blé. Ceux-ci s'accordent sur un point : la France gagnerait à proposer des offres adaptées aux cahiers des charges des moulins étrangers.



La France doit-elle diluer ses exportations sur la scène mondiale ou bien cibler certains pays où elle est déjà bien implantée ? C'est la question que France export céréales s'est posée lors de sa 10^e journée export ce mercredi 20 mars. (©Terre-net Média)

« **S**ur un marché en forte croissance, est-il plus judicieux pour la France de diluer ses exportations sur la scène mondiale ou bien de cibler certains pays où nous sommes déjà bien implantés ? » La question est posée en préambule de la journée par Rémi Haquin, président du conseil spécialisé céréales chez Franceagrimer. En d'autres termes, **la filière française doit-elle s'adapter en qualité à certaines destinations ciblées ?** Et si oui, que recherchent nos clients et comment récupérer les parts de marché perdues après la catastrophe de la campagne de 2016 ?

Pour répondre à ces questions, **France export céréales** a donné la parole à plusieurs **importateurs de blé français** à l'étranger. Parmi eux, Geert Parmentier, directeur technique pour les Moulins Dossche, en Belgique, dresse un constat sans appel : « il y a 20 ans, le blé meunier utilisé dans nos moulins provenait à parts égales de France, d'Allemagne et de Belgique. Aujourd'hui, il provient à 80 % d'Allemagne ». Pour ce responsable, les blés allemands - d'Allemagne de l'Est surtout, une région où les exploitations sont très importantes - ont l'avantage d'avoir un bon taux de protéine, mais surtout d'être homogènes en qualité. « Etant donné que nous fournissons principalement l'industrie, nous avons besoins de lots homogènes avec une qualité fiable », a-t-il expliqué.

À lire >>> [Commercialisation 2018-2019 - Vers plus de blé exporté en UE que prévu, mais un peu moins vers les pays tiers](#)

« Pour la France, le **marché belge est avant tout fourrager**, a abondé Martial Guerre, spécialiste UE chez France export céréales. Nous sommes en concurrence directe avec l'Allemagne pour la meunerie. » Selon ses estimations, 60 % des blés français à destination de la Belgique ont pour débouché l'alimentation animale. Le constat est le même aux Pays-Bas, autre destination majeure des blés français : à eux deux, la Belgique et les Pays-Bas représentent plus de la moitié des exports intra-communautaires et le quart du total des exports français. Pour concurrencer l'Allemagne sur le créneau meunier, des efforts doivent donc être faits en matière de qualité, mais aussi de fluidité de transport. « Les blés allemands nous arrivent par la voie navigable, qui garantit une livraison rapide », précise Geert Parmentier. De quoi relancer le débat sur le projet du canal Seine Nord...

En meunerie, l'Allemagne concurrence la France aussi hors d'Europe

En Afrique, et notamment en Guinée, **les blés allemands sont préférés aux blés français** en raison de leur meilleur taux de protéines. « Nous

recherchons des blés entre 12,5 et 13,5 % de protéines pour la meunerie en Guinée », a témoigné Omar Yacoubi, directeur général des Moulins d'Afrique. Les blés russes et ukrainiens sont également préférés. « Ce qui est dommage, c'est de ne pas disposer d'une offre française différenciée en terme de taux de protéines » a-t-il déploré.

Dans d'autres pays importateurs comme le Maroc ou le Cameroun, le blé français est considéré comme un « blé de base », qui est ensuite mélangé avec d'autres blés plus protéinés. « Je mélange du blé français avec du blé de force canadien », a indiqué Guillaume Jacquet, directeur industriel des moulins SGMC au Cameroun.

« Ces dernières années, la perception du rapport qualité-prix de l'offre française a été chamboulée, a-t-il précisé. Désormais, pour un différentiel de 5 euros/tonne en faveur du blé français, **les opérateurs préféreront un blé russe** par exemple, car il n'a pas besoin d'être complétement. Il y a quelques années, la question ne se serait pas posée ». Bien que majeur, **le critère du prix n'est donc pas déterminant** dans le choix des produits.

À lire aussi >>> [Commercialisation des céréales - La campagne s'annonce dynamique](#)

Menacé, le blé français ?

Que les professionnels de la filière se rassurent, les céréales françaises présentent tout de même de nombreux atouts, que les clients n'ont pas manqué de souligner. En premier lieu, la **régularité des livraisons** tout au long de l'année. « Il n'y a pas de problème de froid comme en Russie l'hiver, où le risque de blocage des livraisons est réel », a illustré Guillaume Jacquet. D'autre part, de nombreux opérateurs sont satisfaits du **faible taux d'insectes** dans les grains français comparé aux origines Mer Noire. Enfin, les clients saluent la **bonne homogénéité des mélanges**.

Pour rester compétitive, deux conseils sont proposés à la filière française : réaliser des tests précis de la qualité meunière des blés à exporter, et proposer une offre différenciée en fonction des destinations.

Pour surveiller les évolutions des cours des matières premières agricoles, connectez-vous sur [Les marchés agricoles de Terre-net.fr](#)