

EXPORTATIONS DU BLÉ TENDRE

LES MARCHÉS

en attente de qualité

AILLEURS



Les conditions de transformation influent directement sur la qualité des farines requises par les acheteurs.

Le débouché export est le premier débouché du blé français. La part des exportations vers les pays de l'Union Européenne, aujourd'hui de 40 %, est en diminution au profit des pays tiers (principalement vers le Maghreb). Ces derniers achètent exclusivement des blés meuniers. Entre débouchés intérieurs et exportations, près des deux tiers des blés collectés en France sont utilisés par un meunier. Quel que soit le pays, les meuniers sont des professionnels. Leur objectif est de conserver ou de gagner des parts de marché, et pour cela, de produire une farine adaptée à leurs clients, dans un environnement généralement concurrentiel.

Des acheteurs soucieux de rentabilité

Ils cherchent également à réaliser une marge qui leur permette de vivre et de pérenniser leur activité. Le blé qu'ils achètent doit donc satisfaire plusieurs critères. En premier lieu, il s'agit de produire un blé « sain, loyal et marchand », exempt de défauts majeurs ou de contaminants indésirables. Puis les critères de « valeur d'usage » rentrent en ligne de compte, selon les utilisations qui peuvent être très variées. Ces critères « technologiques »

Les metteurs en marchés ayant une ambition exportatrice doivent nécessairement prendre en compte les besoins des acheteurs pour maintenir la compétitivité de leur offre. Le respect des cahiers des charges débute à l'implantation des cultures.

apparaissent dans les cahiers des charges de tous les acheteurs de matières premières agricoles en France, sur le marché européen et international. À l'export, toutes les origines sont en compétition et c'est le rapport qualité/prix de chacune qui détermine l'achat. Les acheteurs sont généralement fidèles à un fournisseur plutôt qu'à une origine.

Marchés internationaux : des conditions bien spécifiques

Sur le marché européen, les acheteurs sont très souvent en contact direct avec les organismes stockeurs. Dans les pays tiers, le lien entre la

production et l'acheteur est plus complexe. Il requiert presque toujours l'intervention d'un opérateur commercial et, au niveau physique, le passage par un silo portuaire pour adapter le produit aux spécifications du client et gérer les différents risques inhérents au commerce avec des pays tiers. Par ailleurs, la seconde transformation est souvent moins bien maîtrisée dans les pays tiers, qu'il s'agisse de la formation des boulangers, ou des conditions d'ambiance du fournil. Les opérateurs recherchent donc souvent un blé « tout terrain » d'une qualité supérieure au minimum requis, qui résiste à toutes les conditions.

« Les opérateurs recherchent souvent un blé « tout terrain », d'une qualité supérieure au minimum requis. »

Les exigences varient selon les intervenants

Dans de nombreux pays du sud de la Méditerranée et du Proche et Moyen Orient, le blé est acheté par un organisme public. Il n'est pas l'utilisateur mais il doit rendre compte de sa gestion à l'Etat d'une part, à l'opinion publique (ou aux consommateurs) d'autre part. Les achats se font par appels d'offre, selon un cahier des charges rigide. En revanche, dans le cas d'achats privés, l'utilisateur intervient dans le processus d'achat et les spécifications sont négociables et évolutives selon le contexte.

Tenir compte des différentes utilisations

Les qualités de blé demandées varient selon qu'il s'agit de fabriquer des pains levés de type baguette française, des pains chargés en matière grasse, sucre ou pro-

Les leviers de la qualité

Si les aléas climatiques jouent un rôle essentiel dans le maintien du potentiel qualitatif, le choix variétal constitue le premier levier pour orienter la production vers la demande des marchés. Le potentiel en protéines dépend également de la gestion de la fumure azotée. L'utilisation des grilles agro-climatiques permet ensuite d'ajuster le positionnement des traitements anti-fusariose et de limiter le risque d'accumulation de mycotoxines dans le grain. Par ailleurs, le grain est très sensible aux conditions humides de fin de cycle. Des essais récents ont confirmé qu'un grain récolté précocement puis séché garantissait le maintien du potentiel de PS et d'indice de chute de Hagberg sans altérer les autres caractéristiques technologiques.

La préservation des qualités acquises au champ passe enfin par la maîtrise des conditions de stockage, à la ferme puis en organisme stockeur.

duits locaux (maïs, manioc), des pains plats orientaux mono ou bi-couche(s) ou encore des pains de mie anglo-saxons. À cet égard, le blé français est bien adapté en qualité aux marchés qui ont l'habitude de consommer des pains proches des pains français, comme les marchés du sud de l'Europe, du Maghreb ou des pays francophones d'Afrique subsaharienne. Sur certaines destinations, le blé français est jugé pas assez protéiné, trop humide, juste « au cahier des charges » alors que les compétiteurs sont capables de livrer une qualité supérieure aux spécifications d'achats.

Attention à l'humidité et aux protéines

Compte tenu de leurs sols, de leur climat et de leur évolution démographique, les pays du sud de la Méditerranée et du Proche et Moyen Orient resteront importateurs de blé dans les décennies à venir. Mais leur souci de sécuriser leurs approvisionnements en élargissant la liste des origines possibles, ainsi que l'évolution des habitudes de consommation, pourra conduire à des évolutions de cahier des charges dans un sens moins favorable à l'origine française. Il convient donc d'anticiper les demandes des acheteurs de ces pays, particulièrement sensibles à la propreté des grains et à l'humidité. La teneur en eau moyenne requise par certains acheteurs est inférieure à 13 %. La teneur en protéines est une autre priorité : les attentes constatées des acheteurs sont d'au moins 11,5 % voire 12 %.



Les blés français sont bien adaptés aux marchés qui ont l'habitude de consommer des pains de type baguette française.

Jean-Philippe Leygue - jp.leygue@arvalisinstitutduvegetal.fr
 ARVALIS – Institut du végétal
 François Gatel - fgatel@franceexportcereales.org
 France Export Céréales