

“Nos marchés ont

Alors que l'Italie était le premier acheteur de nos blés tendres depuis de longues années, l'arrivée des productions d'Ukraine ou de Russie sur le marché international a sensiblement changé la donne. Le point avec Jean-Philippe Everling, directeur exécutif des sociétés Granit Négoce et Granit Services, respectivement filiales de négoce et de transport ferroviaire du groupe coopératif Epis-Centre.



« Les blés français apportent une homogénéité de qualité que nos concurrents ne sont pas encore capables de fournir » rappelle Jean-Philippe Everling, directeur exécutif de Granit Négoce et Granit Services.

Perspectives Agricoles : Avant l'arrivée des blés d'Ukraine ou de Russie sur le marché international, quels étaient les “clients” traditionnels des blés français ?

Jean-Philippe Everling : Jusqu'en 2001-2002, notre premier acheteur était, sans équivoque, l'Italie vers laquelle nous exportions entre 2,5 et 3 millions de tonnes de blés par an. Nous étions alors le premier fournisseur européen de l'Italie. Au sein de la communauté, le Benelux - avec les Pays-Bas en tête - l'Espagne et le Portugal figuraient également parmi nos principaux clients. Sur pays tiers, nos exportations se concentraient principalement sur l'Afrique du Nord, et, notamment, l'Égypte, l'Algérie et dans une moindre

mesure la Tunisie et le Maroc. L'Afrique Noire - qui importait en moyenne 1,5 millions de tonnes - était également un client de longue date.

P. A : Et, quelles ont été les évolutions de ces dernières campagnes ?

J.-P. E. : La campagne 2001-2002 a marqué un réel tournant. Cette année-là, les pays de la Mer Noire sont apparus pour la première fois comme des exportateurs agressifs. Le mode de calcul des droits d'entrée dans l'UE n'était pas adapté à cette nouvelle concurrence. Cinq millions de tonnes de blés sont entrés en Europe, faisant de l'UE le premier importateur mondial de blé. A titre d'exemple, nos ventes sur l'Italie ont chuté de 3 millions à 1,2 millions de tonnes. Depuis, la mise en

place de contingents d'importation européens, en fin d'année 2002, a permis un certain retour au calme sur nos livraisons intra-communautaires. Nos blés ont perdu des parts de marché en Italie, en Espagne et en Grèce au profit de celles des blés russo-ukrainiens qui possèdent un réel avantage logistique sur ces destinations. Le Bénélux et le Portugal sont restés, quant à eux, relativement fidèles. Sur pays tiers, nos blés subissent également la concurrence des blés de la Mer Noire, mais nos marchés se sont globalement maintenus et ont même gagné de nouveaux débouchés au Proche-Orient. Dans cette analyse, j'occulte volontairement la campagne exceptionnelle 2003-2004 qui faisait suite aux mauvaises récoltes de 2003 et au cours de laquelle nous avons exporté davantage sur la communauté que sur pays tiers.

P. A : Quels sont les atouts des blés français pour rester compétitifs et conserver malgré tout leur présence sur ces marchés ?

J.-P. E. : Les blés français apportent avant tout une garantie sanitaire importante, no-

été redistribués”

tamment en terme de traçabilité. Il existe une réelle pression de la part de nos acheteurs en termes de teneurs en mycotoxines, en métaux lourds ou en résidus de produits phytosanitaires. Nos productions sont plus à même que les blés russes ou ukrainiens d'apporter ces garanties. Par ailleurs, grâce à la structuration de notre collecte et notamment par notre réseau d'organismes stockeurs, nous sommes capables de donner satisfaction à nos acheteurs en termes de variétés, de qualité et de volume de récolte. Nos concurrents de la Mer Noire ne sont pas encore capables d'assu-

rer l'homogénéité et la constance de la qualité de leurs livraisons, ce qui est très pénalisant pour un industriel.

P. A. : Selon vous, comment les débouchés des blés français à l'export devraient-ils encore évoluer ?

J.-P. E. : Avant toute chose, l'évolution de nos exportations sera liée à la parité monétaire euro-dollar qui rend, à l'heure actuelle, toute prospective un peu hasardeuse. Cependant, la croissance démographique attendue, et notamment en Afrique du Nord, devrait engendrer une hausse de la consomma-

tion de blé qui pourrait se faire à notre avantage. Par ailleurs, l'augmentation du niveau de vie des pays de la Mer Noire pourrait aboutir à une consommation plus importante des céréales dans ces pays - via l'alimentation du bétail - et les rendrait moins agressivement exportateurs. A terme, je pense que les blés français resteront principalement sur ces marchés africains et communautaires. Mais les incertitudes qui règnent sur le statut d'importateur régulier de la Chine et sur la place des céréales dans la politique énergétique française pourraient à nouveau changer la donne. ■

L'exportation massive des blés russes et ukrainiens, au cours de la campagne 2001-2002, a modifié les débouchés traditionnels des blés français.



Pourquoi nos marchés ont-ils été redistribués ?

La perte de nos principaux marchés intra-communautaires s'est faite au profit des blés russo-ukrainiens, quasiment exclusivement à cause des prix de nos productions. L'écart de prix, entre les blés de la Mer Noire et les nôtres, est parfois tellement important que le différentiel de qualité, de logistique et de sécurité assuré par nos productions ne suffit pas pour remporter certains marchés. Sur pays tiers, en Egypte, par exemple, la différence de prix joue en notre défaveur, mais pas uniquement. Les conditions d'importations, et notamment la nécessité d'avancer la trésorerie nécessaire à l'arrivée d'un bateau, favorisent les importations par petits bateaux. Et il est plus avantageux de faire venir les petits bateaux de la Mer Noire plutôt que de France pour des raisons de coût du fret.