

CÉRÉALES Le Groupe Carré a tenu 4 réunions dans la région pour sensibiliser les agriculteurs à ses attentes en termes de collecte.

De la qualité et des volumes constants pour pouvoir accéder à l'export

Pas moins de 400 agriculteurs ont participé aux 4 réunions techniques organisées par le Groupe Carré dans le Nord, le Pas-de-Calais et la Somme. Le souci du négociant étant de donner les clés aux céréaliers pour être « performants techniquement afin de collecter une production de qualité et d'accéder aux marchés les plus valorisants », a souligné Frédéric Carré, PDG du groupe. Le groupe a collecté cette année 600 000 tonnes de céréales. « L'objectif est d'atteindre 1 million de tonnes, une taille minimale pour intervenir sur le marché. »

Contrairement à 2011, la météo de 2012 obligera à être particu-

lièrement attentif aux maladies et aux parasitismes. « Le coup de gel assainissant risque de nous manquer », déplore Frédéric Carré. Les interventions techniques de Thierry Denis d'Arvalis et de Jean-Paul Leroy de Nord Négoce ont permis de rappeler les points clés de l'itinéraire cultural et d'attirer l'attention des agriculteurs sur les nouveaux produits fongicides homologués cette année. Un zoom a été fait sur l'engrais azoté : « Un apport azoté bien placé permet de gagner en rendement et en protéines », expliquent les deux techniciens. Car, poursuit Frédéric Carré, « pour accéder aux marchés à l'export, il nous faut des céréales de très bonne qualité ».



© DR

Le silo de Gouy-Saint-André (62), où s'est déroulée la première réunion du Groupe Carré, a été équipé récemment d'un séchoir afin de répondre aux exigences du marché sur l'humidité lorsque la moisson se fait dans de mauvaises conditions.

France a donc eu une concurrence réduite à l'exportation. Ce qui a permis un record d'exportation de 13 millions de tonnes de blé vers les pays en dehors de la zone euro. Par ailleurs, le déficit fourrager (maïs, orge) a cédé la place au blé qui a tiré le marché. Le trader a ainsi, continuellement, les yeux rivés sur la production des autres pays : « Si l'inquiétude sur la pollinisation du maïs américain se confirmait, les cours des céréales seront à la hausse. Il en est de même pour la sécheresse de ce début d'année qui impacte l'Argentine. Enfin, le démantèlement de l'un des derniers Wheat Board (office blé) du Canada,

en juillet 2012, laissera la place aux privés. La régulation des marchés via le G20 reste quant à elle une inconnue. » Le spécialiste remarque que le marché fourrager reste directeur et que celui du blé risque d'être lourd. Les stocks mondiaux sont un autre facteur qui joue sur les cours. Sans oublier que la consommation augmente avec le niveau de vie (la consommation de viande est liée aux besoins en céréales) mais aussi le développement des cultures énergétiques.

Des cahiers des charges à l'export très exigeants

Le blé français s'exporte en Afrique du Nord, Afrique Noire, au Yémen, en Iran, à Cuba, en Syrie... L'Algérie est notre plus gros acheteur. « Chaque pays a son cahier des charges plus ou moins souple sur le taux de protéine, l'indice d'Hagberg, le W (alvéogramme), l'humidité... » Des clients comme l'Afrique subsaharienne sont fidèles (2 Mt/an) mais sont aussi les plus exigeants au niveau qualité (cahier des charges : 78 kg/hl de PS - protéine 11,75 % mini, 250 Hagberg, 200 W, 23 gluten, 14 % humidité).

« Certains pays, explique le trader, exigent de tenir la garantie à destination, sous peine de pénalités financières voire de refus du bateau. Mais ce qui est bloquant la plupart du temps pour accéder au marché est d'avoir la bonne qualité. Sésame obligatoire pour concurrencer les États-Unis et l'Amérique du Sud. »

La difficulté pour Thierry Barrois est qu'il ne peut pas prévoir la quantité de céréales qu'il doit vendre : « Il faudrait produire pour exporter et non pas écouler le surplus (qui est très variable selon les années). Ce serait le moyen d'avoir des clients réguliers. »

« L'exportation ne doit donc pas être la variable d'ajustement. Fidéliser les clients à l'export permettra aussi de tenir les prix », conclut Frédéric Carré. Le PDG de Carré encourage les agriculteurs à calculer leur coût de production afin de vendre leur production avec les différentes formules proposées par Carré (de la plus sécuritaire à la plus spéculative), mais toujours au-dessus du seuil de commercialisation.

MARIANNE BOUTRY

EN CHIFFRES

Le Groupe Carré

190

Le CA en M€.

600 000

En tonnes, les céréales collectées en 2011.

61

Le nombre de silos de céréales.

36

Le nombre de dépôts d'approvisionnement.

38

Le nombre de silos de stockage de céréales.

186

Le nombre de salariés.

Les cours soumis aux événements macro-économiques et climatiques

Thierry Barrois, responsable commercial chez Lecureur (société d'import-export), a détaillé les attentes des différents pays clients des céréales françaises. Le positionnement du blé français à l'exportation dépend beaucoup de sa qualité. Mais également de la production des autres pays. Ainsi, les cours et les possibilités de débouchés sont soumis aux événements politiques et climatiques internationaux. La campagne 2010/2011 a été marquée par : la sécheresse en mer Noire, les pluies lors de la récolte en Allemagne et celles lors des semis au Canada, les inondations en Australie, le printemps arabe, la catastrophe nucléaire de Fukushima... La



Pour Frédéric Carré (à droite), « la performance passe avant tout par la technicité des agriculteurs à faire des céréales de qualité ». Pour cela, Thierry Barrois (à gauche) a expliqué le cahier des charges des céréales destinées à l'export.

FROID ?
Mettez Hors-gel bâtiments de stockage et d'élevage.
Générateurs d'air chaud
Fuel, Gaz, Pétrole, Élect.

MASSON 59 AMFROIPRET
Tél. 03 27 49 91 75 - Fax 03 27 49 84 36

