

LES CEREALES EN NORMANDIE

Edition 2019 – données 2018

ETAT DES LIEUX DU SECTEUR

Monde / Europe

La production mondiale de blé et céréales secondaires (maïs pour les 3/4, mais aussi orge, avoine etc... - hors riz) s'élève à 2160 millions de tonnes, dont 17% sont échangés à l'international. Le blé est la céréale la plus échangée (22%) mais la moins utilisée en alimentation animale (20 %) comparativement au maïs (resp. 12 % et 60 %).

En blé, l'Europe est le 1^{er} producteur mondial, suivi par la Chine et l'Inde, les USA et la Russie arrivant ensuite. L'Europe produit du blé pour la boulangerie et pour l'alimentation animale (env. 40%), et n'en exporte que 20%. En Chine et en inde le blé sert à l'alimentation humaine et l'export est faible.

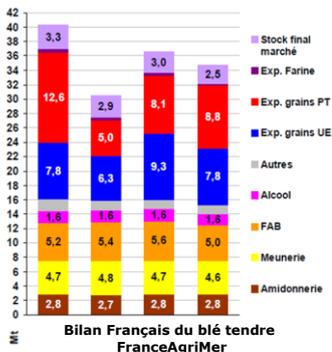
Les USA et l'Australie produisent pour l'export (>50%).

La Russie et l'Ukraine ont connu une chute de l'élevage et une hausse des rendements depuis la transition, et montent en puissance à l'export, en concurrence avec l'Europe sur les marchés du pourtour méditerranéen.

En maïs, les USA sont de très loin le 1^{er} producteur mondial. Sur une décennie (2005-2015), ils ont créé un débouché totalement nouveau pour cette céréale, avec l'éthanol qui absorbe plus du tiers de la récolte. Ils ont pourtant réussi à maintenir l'export car les rendements augmentent, et l'assolement US a privilégié cette céréale.

La Chine est le 2nd producteur mondial et a beaucoup accru ses surfaces, ainsi que son rendement.

Le Brésil et l'Union européenne sont les 3^{eme} et 4^{eme} producteurs mondiaux.



France

En blé la France est le 1^{er} producteur européen avec 30 à 40 MT. Environ une moitié de la récolte est utilisée au niveau national, 1/4 exporté vers le reste de l'UE, 1/4 exporté hors d'Europe. Les utilisations nationales (15 MT) se partagent pratiquement en 3 tiers : alimentation animale (un gros tiers) ; meunerie ; amidonnerie etc...

L'orge est exportée à plus de 75 % (mais là aussi moitié Europe, moitié grand export). Le maïs n'est exporté qu'à l'intérieur de l'UE (env 4 MT sur 12 MT produites).

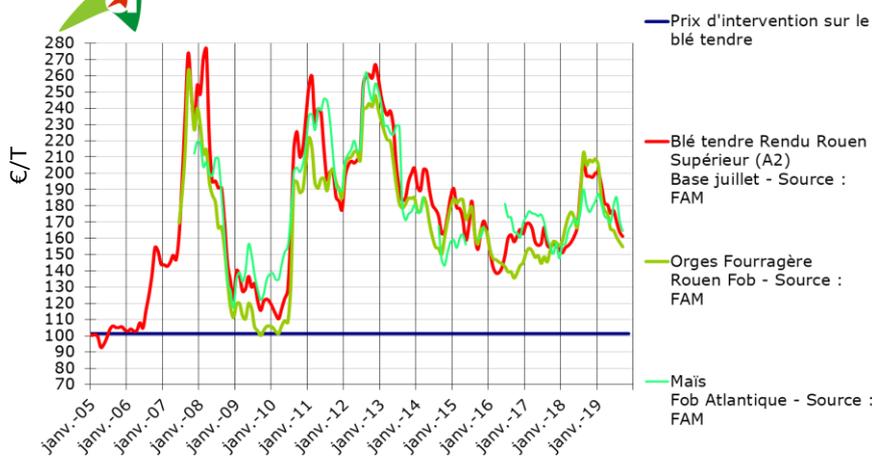
Normandie

La Normandie totalise environ 470 000 ha de blé et 160 000 ha d'autres céréales (orge, maïs). Les céréales pèsent pour 20 % à 25 % du produit agricole régional.

QUELS PRIX ATTENDRE ?

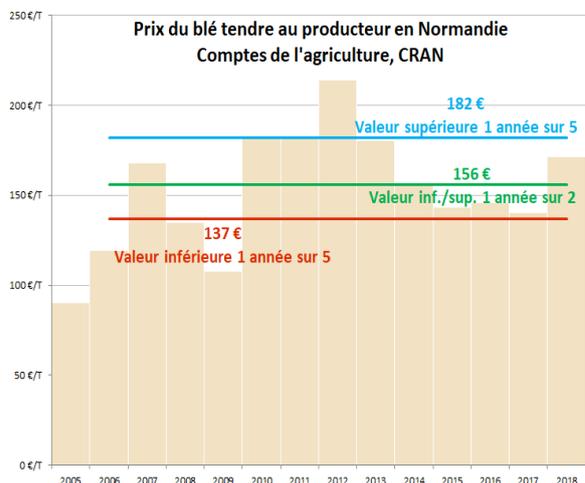


Cotations céréales



Les céréales sont en théorie toujours soumises au prix d'intervention européen sur le blé tendre, considéré comme le cours directeur des autres céréales (les autres prix d'intervention spécifiques ont été supprimés). Comme le montre le graphique, l'intervention n'a plus fonctionné depuis 2005, les prix du marché étant toujours supérieurs. L'épisode de 2009 montre qu'il pourrait être réactivé en cas de très forte crise comme en 2009.

Le prix au producteur en Normandie est égal à la cotation Rouen diminuée de 20 à 25 € en moyenne.



Analyse fréquentielle

Les valeurs ci-contre sont les moyennes pondérées par campagne du prix du blé tendre réellement perçu au producteur.

L'analyse est conduite sur 2006-2018, et inclut donc les périodes de hausses de prix 2007/08 et 2010/13.

Le prix est inférieur à 137 €/T une année sur 5, mais supérieure à 182 €/T une année sur 5 également.

On dépasse les 156 €/T une année sur 2.

Les prix au producteur des autres céréales observés en Normandie, analysés de la même façon :

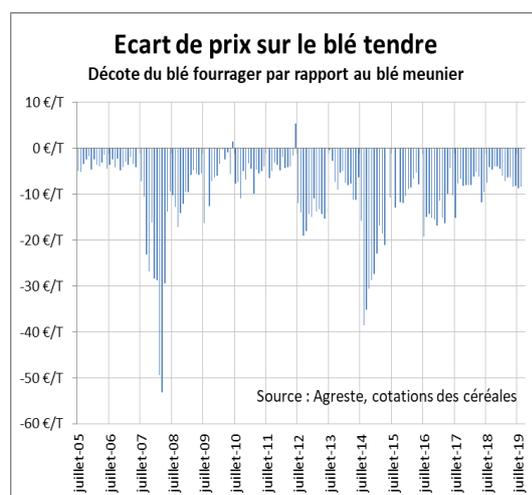
	Orge	Maïs (séchage déduit)
1 année sur 5 sup. à	162 €	146 €
1 année sur 2 sup/inf à	139 €	126 €
1 année sur 5, inf. à	122 €	110 €

Les prix des céréales n'affichent pas de saisonnalité significative, même si les hausses ou chutes de cours se produisent souvent à la charnière entre deux campagnes (en milieu d'année), mais autant dans un sens que dans l'autre. La suite des événements au cours de la campagne ne suit aucune évolution saisonnière.

Causes des écarts de prix

Les prix varient selon les opérateurs et selon la zone géographique : si l'on prend comme prix-pivot normand le prix moyen Orne-Calvados (séries très proches), les prix hauts-normands sont en moyenne 4 € plus élevés, et le prix de la Manche est inférieur de 3 € (calculé sur le prix du blé tendre au producteur, moyenne 2012-2017). La proximité du port de Rouen explique une bonne part de ces écarts.

Les prix varient aussi d'une année sur l'autre selon la qualité du blé, définie par une grille de classement (établie depuis 2015 par l'interprofession et suivie par FranceAgriMer). Les organismes de collecte sont incités par l'interprofession à y faire référence dans les contrats. Les catégories « Premium » et « Supérieur » correspondent aux blés meuniers. L'écart entre un blé tendre classé « meunier » et un blé classé « fourrager » est de l'ordre de 5 à 10 €/T (cotations) en temps normal, mais il a pu dépasser les 30 € certaines années.



GRILLE DE CLASSEMENT

Source : FranceAgriMer / Enquête qualité collecteurs 2018

Classes	Taux de protéines	W	Poids spécifique	Indice de chute de Hagberg	Répartition nationale 2019	Répartition nationale 2014-2018
Premium	≥ 11,5%	≥ 170	≥ 77	≥ 240	39%	24%
Supérieur	≥ 11%	non spécifié	≥ 76	≥ 220*	43%	24%
Medium	≥ 10,5%	non spécifié	non spécifié	≥ 170*	15%	39%
Access	spécifié au contrat	non spécifié	non spécifié	non spécifié	3%	13%

* Les classes Supérieur et Medium peuvent être utilisées sans spécification Hagberg et dans ce cas, les appellations sont « Supérieur » et « Medium »
UNITES : Protéines : (N x 5,7) % M.S.
W : 10-4 joules / g
Hagberg : secondes
PS : kg / hl

Le stockage peut aussi donner lieu à une recette pour le producteur s'il stocke du grain déjà vendu à son négociant ou à sa coopérative (principe des majorations de stockage), ou, à l'inverse, à une facturation s'il a déjà livré sans avoir encore vendu (principe du stockage à façon).

Un coût de séchage peut également être facturé au producteur, c'est même systématique en maïs dans notre région : de l'ordre de 30 €/T (fourchette de 25 à 35) – attention les prix annoncés sont souvent bruts, avant déduction de ces coûts.

Enfin et surtout, le prix dépend du mode de commercialisation choisi par l'agriculteur, qui définit aussi son niveau de risque (cf. ci-dessous).

Et la Bio ?

Les prix des céréales bio sont très supérieurs : plus de +200 €/T (en hausse au fil de années) par rapport au conventionnel en blé tendre ; environ +150 €/T en maïs et triticale. Mais les rendements sont nettement inférieurs (env. 30 Qx en céréales à paille, 60 en maïs). Outre la plus-value bio, l'équilibre repose aussi sur les économies d'intrants. Les marges par culture ont une signification limitée en bio, du fait de l'importance des rotations. Le passage en AB est un profond changement de système.

LES MARCHES BOUGENT : POURQUOI, COMMENT ?

L'évolution des marchés dépend pour partie des **fondamentaux** du marché des céréales, en particulier :

- Perspectives de récolte des grands bassins mondiaux, pour les mois qui suivent, donc des événements climatiques (sécheresses, incendies, excès d'eau, décalage dans les opérations culturales) ou –plus rarement pour les végétaux- sanitaires.
- Perspectives de consommation et d'importation des grands bassins de consommation.

Des facteurs peuvent jouer indirectement : en particulier les parités monétaires qui peuvent faciliter ou ralentir les échanges. Les événements géopolitiques (embargos, conflits commerciaux) interfèrent aussi avec le commerce.

Les publications phares comme le rapport mensuel USDA jouent également un rôle en tant que telles, en apportant des informations factuelles mais aussi des estimations prévisionnelles aux acteurs du marché, en particulier ceux opérant en bourse, ce qui peut modifier les cotations.

Des facteurs très globaux jouent aussi un rôle car les céréales sont des « commodités » c'est-à-dire des produits mondiaux dont les cotations en bourse sont influencées par toutes les autres commodités (y compris métaux, énergie etc...) voire par des actifs de toutes natures (immobilier...). Les flambées de 2006 à 2013 ont été des flambées globales de l'ensemble des matières premières, auxquelles les céréales ont participé.

Ces épisodes de tension sur les prix se sont également traduites par une volatilité accrue, c'est-à-dire des variations d'amplitude accrue et sur des temps courts.



VARIATIONS DE PRIX : COMMENT SE SECURISER ?

Différents modes de commercialisation

Les agriculteurs se voient proposer des modes de commercialisation variés. Principalement :

- **La vente « prix ferme » avant récolte** : un prix est convenu avant la récolte pour un volume donné, la transaction ne sera plus modifiée (même si les cours augmentent). Attention aux années de mauvais rendement, certains agriculteurs ont vendu avant récolte davantage que ce qu'ils vont récolter ! Mais cette formule permet d'élargir la période sur laquelle on va choisir son prix de vente, en sachant qu'il est nécessaire de bien mesurer quel est le niveau de prix « acceptable » ou « satisfaisant » (qui est différent dans chaque exploitation) : il faut se fixer un prix-objectif au préalable.
- **La vente au « prix moyen »**, proposé par la majorité des coopératives : à la récolte, un acompte est payé et un complément est versé par la suite, en fonction des résultats économiques de la campagne de commercialisation. C'est une solution simple, qui débouche en principe sur un prix « moyen » juste mais souvent sans relief, aucun « bon coup » à attendre avec cette formule... sauf les très bonnes années ! Par ailleurs ce type de contrat ne permet pas de choisir la date de vente (c'est une date moyenne pondérée) et en particulier, ne permet pas de se positionner sur les cours pratiqués avant récolte.
- **Des ventes « prix spot »** au cours du moment, par exemple par des négociants. Certaines coopératives proposent un stockage à la coop avec possibilité de vendre à tout moment (« stockage à façon »). Là aussi il est nécessaire de se fixer un prix-objectif.
- **Des formules adossées aux marchés à terme** : à travers ce mécanisme, la coopérative se garantit un prix plancher d'écoulement, et propose aux agriculteurs un prix qui dépendra du rendement de l'opération.

Un fractionnement des ventes entre plusieurs dates et selon différents modes réduit aussi les risques.

Les possibilités du marché à terme (MAT)

Certains contrats de livraison avec des coopératives sont adossés aux marchés à terme on l'a vu mais dans ce cas l'agriculteur n'a pas à gérer les contrats du MAT.

Les agriculteurs peuvent utiliser directement des outils de sécurisation proposés par le MAT : il s'agit d'un marché de titres (« marché-papier ») où l'agriculteur réalise des opérations similaires (en fait opposées) à ce qu'il réalisera avec son stock physique. Le MAT permet ainsi de se garantir un prix/tonne, reflétant les cours au moment de l'engagement. On « fixe » ainsi un prix à un instant donné.

- Prendre ainsi position directement sur le marché à terme **en « couverture »** simple implique de disposer de trésorerie car le MAT demande des garanties si le marché monte (appels de marge), et ne peut se faire qu'avec un volume minimal (1 lot = 50 tonnes en général)
- La quasi-totalité des agriculteurs qui utilisent le marché à terme le fait désormais à travers le système des **options**, qui d'une part n'implique pas d'appel de marge, et d'autre part permet non seulement de « fixer » un prix plancher mais aussi de profiter des éventuelles hausses de prix, en contrepartie d'un coût fixe à assumer correspondant à l'achat de l'option.

L'utilisation du marché à terme nécessite des conseils très spécialisés. Le réseau des Chambres d'agriculture propose des formations et un accompagnement dans ce domaine, sous la marque « **MesM@rchés** ». Comme sur le marché du physique, il est très important pour l'agriculteur qui y recourt de se fixer un prix-objectif.

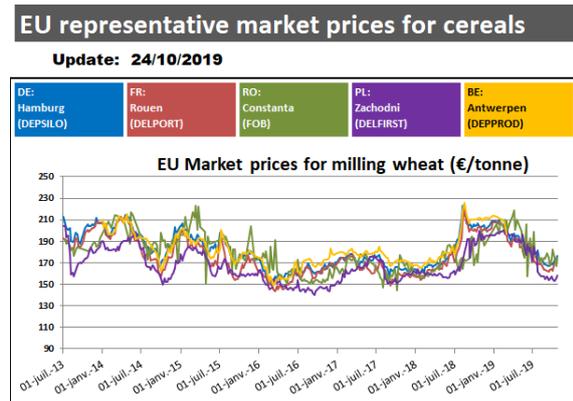
Se fixer un prix-objectif

Comme on le voit la multiplication des modes de commercialisation sur le physique, et les possibilités d'accès à un marché-papier dérivé (le MAT) impliquent pour l'agriculteur de savoir à quel prix il est prêt à vendre. **L'établissement de son prix de revient est un repère indispensable** pour cela. Ce calcul dépasse le cadre de cette fiche. Des conseils sont disponibles sur ce point, sous forme individuelle ou en groupe.

La comparaison avec des moyennes de prix de revient observés plus largement sur un territoire comparable apporte en outre une base de réflexion pour faire évoluer son système.

COMMENT S'INFORMER ?

- **Les cotations** se trouvent sur de multiples sites et applications. Les cours du marché physique et du marché à terme sont disponibles par exemple pour le blé et le maïs sur le site de Mes M@rchés (mise à jour instantanée): <https://mesmarches.gephymat.com/gephycotes>
Attention ne pas oublier que le prix au producteur est inférieur (en général de 20 à 25 €/T) aux cotations.
- **Mes M@rchés** propose plus largement des informations sous forme de bulletins d'information et de conseil, ainsi que des formations. Consultez le site de la Chambre d'agriculture de Normandie.
- Pour prendre du recul sur les cours et disposer d'un historique plus large, les **cotations diffusées par FranceAgriMer** permettent de se forger des repères sur les niveaux des cotations et des prix payés aux producteurs:
<https://visionet.franceagrimer.fr/Pages/SeriesChronologiques.aspx?menuurl=SeriesChronologiques/productions%20v%C3%A9g%C3%A9tales/grandes%20cultures>
- Des cotations hebdomadaires sur 5 ans sont également disponibles sur **l'Observatoire de la Commission Européenne** (mise à jour à 7 jours): <https://circabc.europa.eu/sd/a/2f167193-3c01-46fb-b1da-a951cbb4b0db/cereals-eu-prices.xlsx>, ainsi qu'un état des lieux du marché : https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/facts-and-figures/markets/overviews/market-observatories/crops_en (« global market situation » & « EU market situation », en anglais)
- Des **notes de conjoncture de l'APCA** exposent le panorama céréalier chaque semestre : <https://chambres-agriculture.fr/informations-economiques/etudes-economiques/notes-de-conjoncture/>



TENDANCE POUR LES PROCHAINS MOIS

Les marchés restent soutenus par l'activité à l'export, mais avec une **concurrence très agressive des pays de la Mer Noire**, surtout l'Ukraine. Le repli tendanciel de l'€ face au \$ depuis 18 mois facilite néanmoins l'export. La bonne qualité des blés récoltés en 2019 est également un atout à l'export. Les cours très baissiers à la récolte ont donc mieux résisté depuis mi-septembre.

A plus long terme, les stocks mondiaux de blé sont élevés depuis 3 ans et contrairement à l'année dernière la récolte est d'un bon niveau. **Un sursaut global des prix est donc improbable.**



NOS CONSEILS

Renseignez-vous sur les possibilités offertes par votre coopérative / votre négociant : possibilités de vente avant moisson, contrats proposés, conditions de stockage...

Mettez au point votre système d'information et de veille sur le marché, en lien avec votre conseiller

Formez-vous, en priorité sur le calcul des coûts de production des cultures, ainsi que sur la commercialisation des céréales.

VOS CONTACTS

CHAMBRES D'AGRICULTURE

14 : Laurence Bignet : 02 31 70 25 06
27 : Loren Marie : 02 32 78 80 29
50 : Ludivine Alliet : 02 33 06 49 57
61 : Marina Legrand : 02 33 31 48 19
76 : Caroline Isabel : 02 35 59 47 64

REDACTEURS :

Jean HIRSCHLER
Chargé d'études économiques
Pôle Économie et Prospective (PEP)

