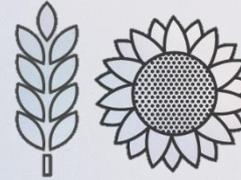


LES JOURNÉES IRD

EN OCCITANIE



GRANDES CULTURES



COMPÉTITIVITÉ DES EXPLOITATIONS : DIAGNOSTIC, ATOUTS ET

LEVIERS POUR PROGRESSER

MARIE-ANNICK MERELLE



1 Etat des lieux

Source : CERFRANCE OCCITANIE

RETOUR SUR LES CAMPAGNES PASSÉES

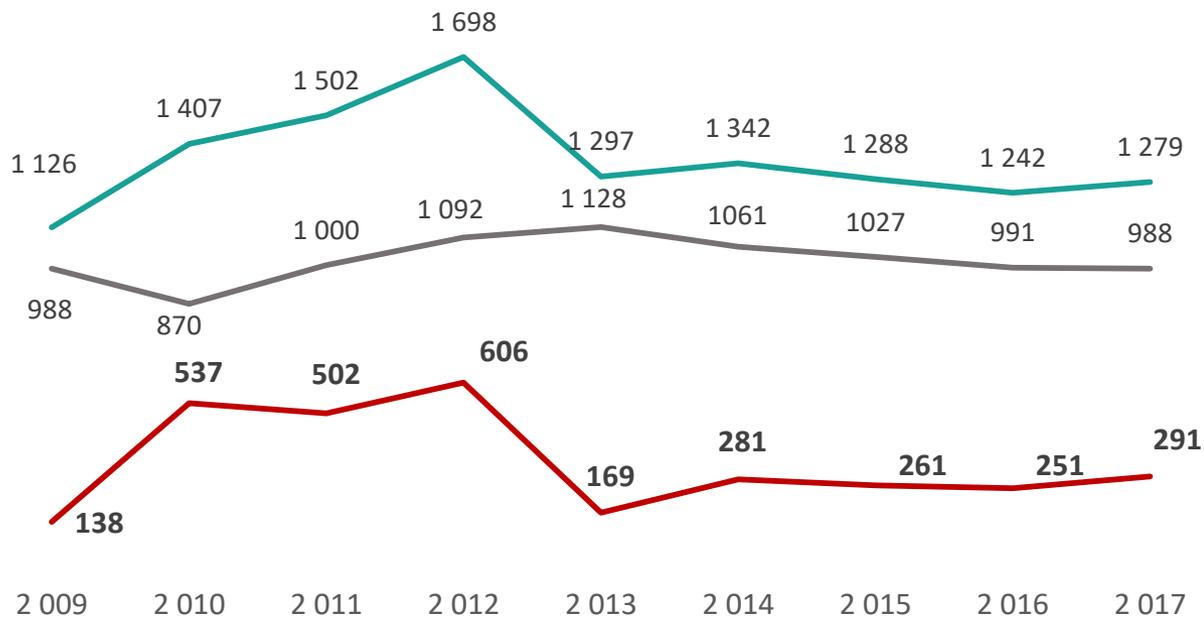
Evolution des produits et charges / Ha SAU entre 2009 et 2017

Ensemble des céréaliers - Occitanie

Produit

- Charges
hors amortissements
et frais financiers

= EBE



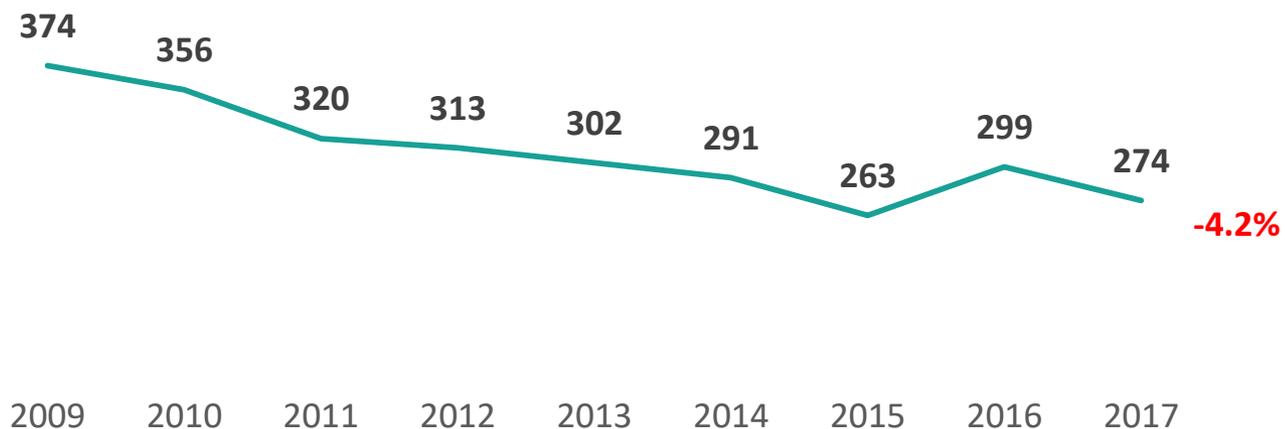
Source : CERFRANCE OCCITANIE

BAISSE CONTINUE DES AIDES

En 10 ans, l'exploitation moyenne de notre région (115 Ha) a perdu **12 500 €** d'aides par an



Evolution des aides Pac par Ha SAU entre 2009 et 2017



Source : CERFRANCE OCCITANIE

2018 : ANNÉE TRÈS DIFFICILE

- Pénalisée par des rendements en baisse

- Moissons 2018
 - 25% sur cultures d'hiver
 - 10 à - 20% sur cultures d'été

- Forte hétérogénéité

- Réfections importantes



Blé tendre
56 ▲ 47



Blé dur
52 ▲ 37



Orge
50 ▲ 44



Colza
28 ▲ 26



2017 ▶ 2018
Qx /ha

Tournesol
24 ▲ 21



Soja
29 ▲ 25



Maïs irrigué
102 ▲ 99



Maïs sec
71 ▼ 84



Sorgho
58 ▲ 54



2018 : ANNÉE TRÈS DIFFICILE

- Et des problèmes de qualité empêchant une vraie remontée des prix

Hypothèses de prix retenues

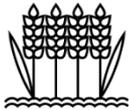
Prix à la tonne	Mini	Moyen	Maxi	Evolution / 2017
Blé tendre	155	165	185	↗
Blé tendre améliorant	185	195	205	↗
Blé dur	150	165	185	↘
Orge	145	155	165	↗
Maïs	145	155	165	↗
Sorgho	130	140	150	↗
Tournesol	270	275	285	↘
Tournesol oléique	335	340	345	↗
Colza	315	325	340	↘
Soja y c alimentaire	300	320	340	↘

Estimation novembre 2018

Prix taxes non déduites pour un produit aux normes. Pour chaque culture, les intervalles de prix ont été retenus en tenant compte de la conjoncture spécifique à la production et des prix payés localement.



CÉRÉALIERS EN SEC - PREV.2018

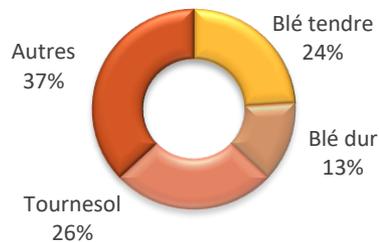


100 ha



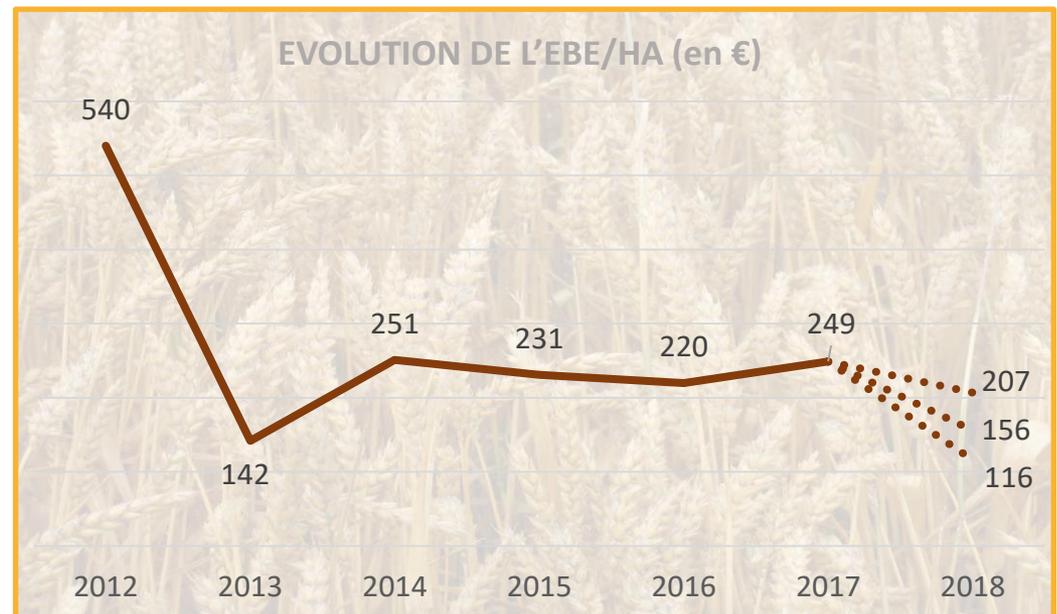
1,2 uth
dont 1,1 uthf

Assolement



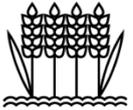
PROJECTION

Produit ↘ -3 à -12%
Aides PAC : 261 €/ha
Intrants ↗ 1%
Charges fixes ↗ 1%



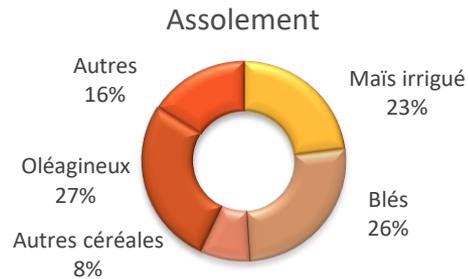
Projection EBE moyen/exploitation = entre 11 et 21 000€

CÉRÉALIERS IRRIGANTS - PREV.2018



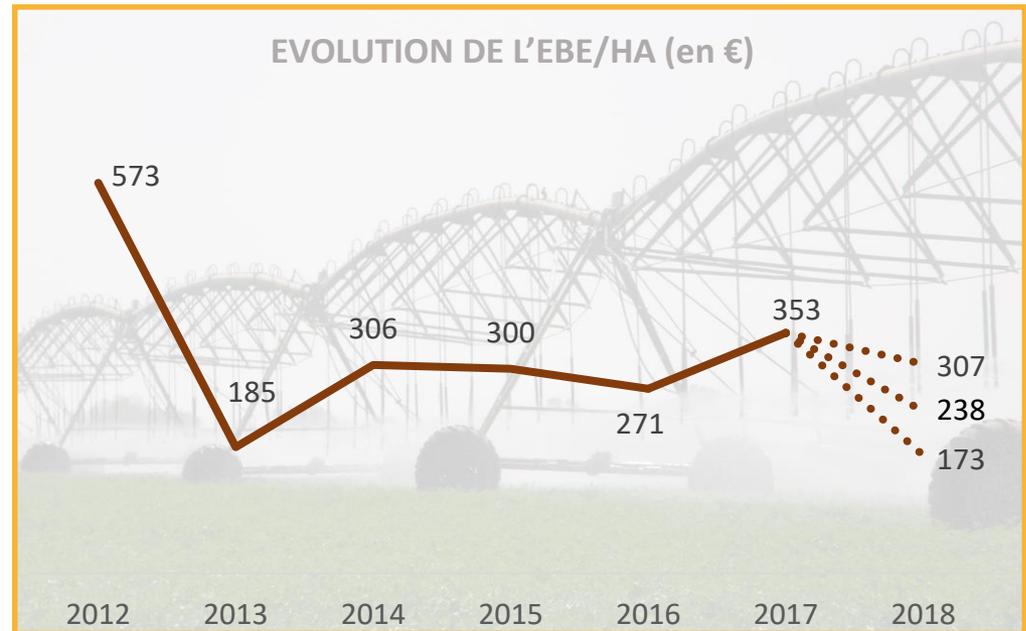
107 ha

1,3 uth
dont 1,2 uthf



PROJECTION

Produit 📉 -3 à -12%
Aides PAC : 280 €/ha
Intrants 📈 1%
Charges fixes 📈 1%



Projection EBE moyen/exploitation = entre 18 et 33 000€

» ATOUTS ET FAIBLESSES DE LA PRODUCTION RÉGIONALE

- Atouts



- Présence de 2 grandes métropoles régionales Toulouse et Montpellier
- Proximité des ports de Sète et Port-La-Nouvelle (débouchés vers le Maghreb et de l'Espagne (maïs, BT, BD)
- Climat favorable à la culture du blé dur et soja
- Savoir-faire dans la production de semences
- Encore une forte présence d'élevage (aliments du bétail)
- Bonne image de marque vis-à-vis des consommateurs (produits de qualité)

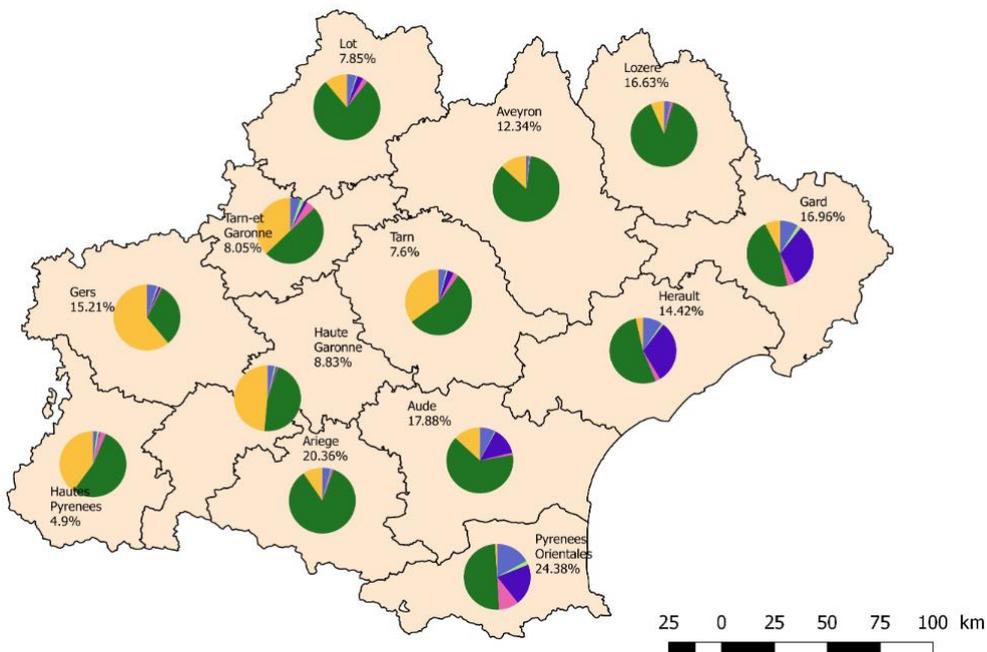
ATOUTS ET FAIBLESSES DE LA PRODUCTION RÉGIONALE

• Atouts

- 1^{ère} région de France pour la production bio



- 8 161 producteurs
- 403 921 Ha engagés
- 12.8% de la SAU
- + 11.7% en 2017



— Exploitations par département Source : ORAB - Draaf Occitanie octobre 2018

» ATOUTS ET FAIBLESSES DE LA PRODUCTION RÉGIONALE

- Handicaps
 - Rendements **inférieurs** à la moyenne nationale
 - Une qualité pas toujours stabilisée pour répondre à la demande des acheteurs
 - Nécessité d'irriguer certaines productions (maïs, soja)
 - Des **charges de mécanisation** élevées
 - D'une manière générale, des **prix de revient** élevés -> de + en + difficile d'accéder aux marchés mondiaux sur lesquels de nouveaux acteurs sont très présents depuis quelques années



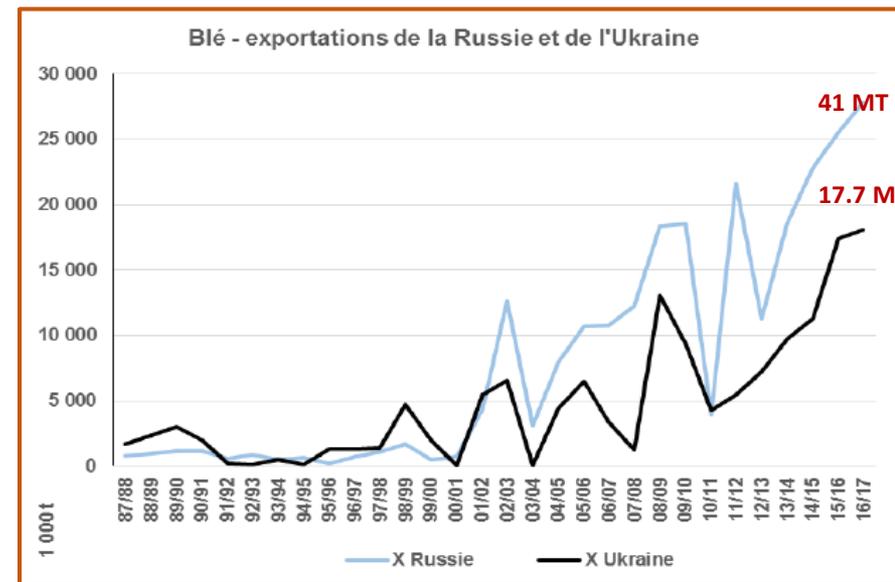
ATOUTS ET FAIBLESSES DE LA PRODUCTION RÉGIONALE

- Marché du blé tendre

La concurrence à l'exportation

Mt	17/18	18/19	Var n-1
Russie	41,1	32,5	- 21,1%
Etats-Unis	22,8	29,5	+ 29,3%
UE	22,4	20,5	- 8,7%
Canada	21,7	24,0	+ 10,6%
Ukraine	17,7	16,0	- 9,5%
Australie	15,5	12,0	- 22,8%
Argentine	14,0	14,5	+ 2,9%
Kazakstan	8,4	8,5	0,5%

Source : FranceAgriMer d'après CIC, Reuters





ATOOUTS ET FAIBLESSES DE LA PRODUCTION RÉGIONALE

- **Marché du blé dur**

- Depuis 2014, accumulation de stocks dans les grands pays opérateurs (Canada, UE, USA). Stocks mondiaux = 5 MT en 2018/19 pour une production de 38 MT
- Production UE en baisse + qualité plus difficile à gérer que l'an passé.
- Demande très faible en provenance d'Afrique du Nord. L'Algérie développe sa production de blé dur et préfère importer du blé tendre
- Concurrence très agressive (Canada, Mexique, Kazakhstan)
- A court terme, le marché reste sous pression: offre abondante et demande faible. Baisse générale des surfaces attendue sur la nouvelle campagne



ATOUPS ET FAIBLESSES DE LA PRODUCTION RÉGIONALE

- En résumé
 - L'agriculture céréalière conventionnelle régionale connaît des difficultés depuis 6 ans déjà.
 - Elle est entrée dans un **cycle baissier** du prix des matières premières incompatible avec des prix de revient élevés
 - Le développement des volumes, lié à la croissance de la population mondiale, n'est pas l'eldorado attendu.
 - De conjoncturelle, la **crise** devient **structurelle** et remet en cause l'existence même de nombreuses exploitations
 - La réussite vient aujourd'hui davantage de la vente de produits avec une **meilleure valeur ajoutée**.

2

Choix d'une stratégie Plan d'action

CE QUE NOUS ENSEIGNE LE GROUPE DE TÊTE

- Des charges moindres et un produit plus élevé



2073 exploitations – région Occitanie	Moyenne	Quartile sup.
Ratio EBE/Produit	24 %	40 %
SAU	115 Ha	120 Ha
Produit/Ha avec aides	1 280	1 399
Ch.Ope/Ha	428	360
Ch.struct hors amort & Frais Financiers	548	479
EBE / HA	304	560
Résultat courant/ha	79	239

Clôtures du 31/07/17 au 30/06/18



CE QUE NOUS ENSEIGNE LE GROUPE DE TÊTE

- Des charges moindres et un produit plus élevé



2073 exploitations – région Occitanie	Moyenne	Quartile sup.
Ratio EBE/Produit	24 %	40 %
SAU	115 Ha	120 Ha
Produit/Ha avec aides	1 280	1 399
Ch.Ope/Ha	428	360
Ch.struct hors amort & Frais Financiers	548	479
EBE / HA	304	560
Résultat courant/ha	79	239

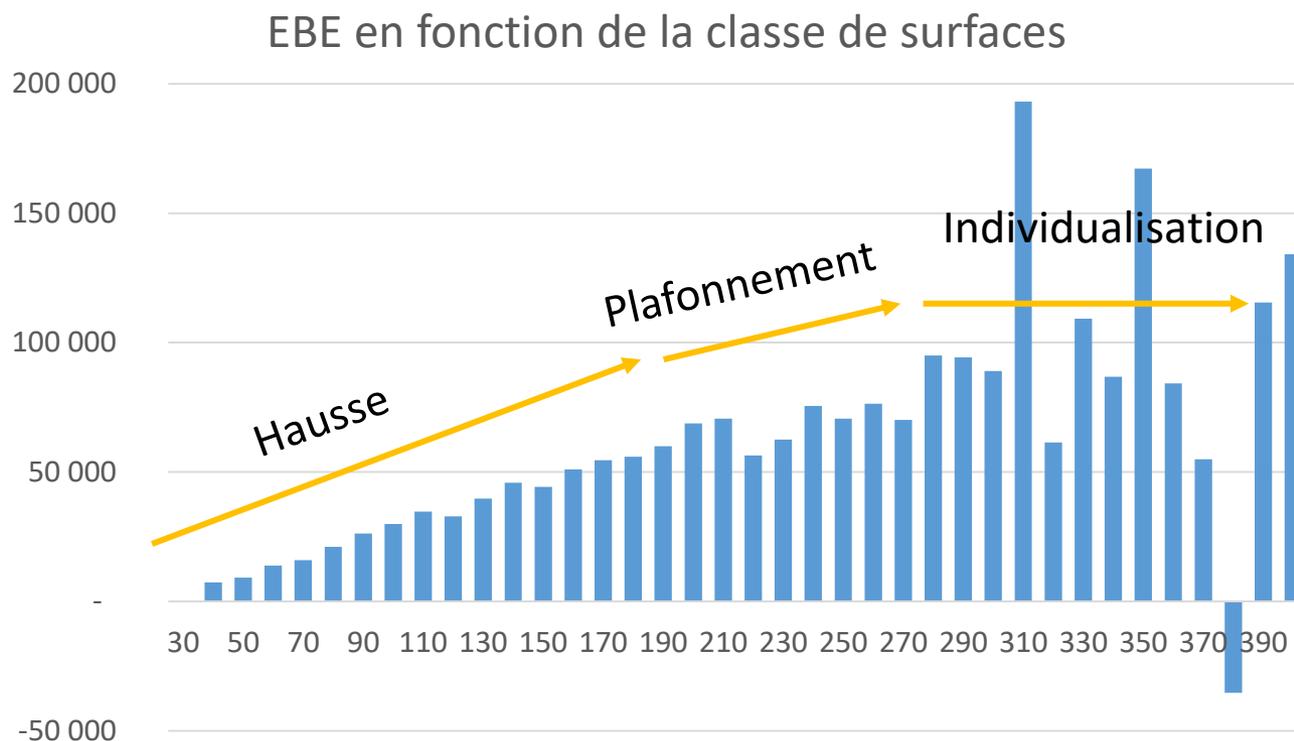
Clôtures du 31/07/17 au 30/06/18



CE QUE NOUS ENSEIGNE LE GROUPE DE TÊTE

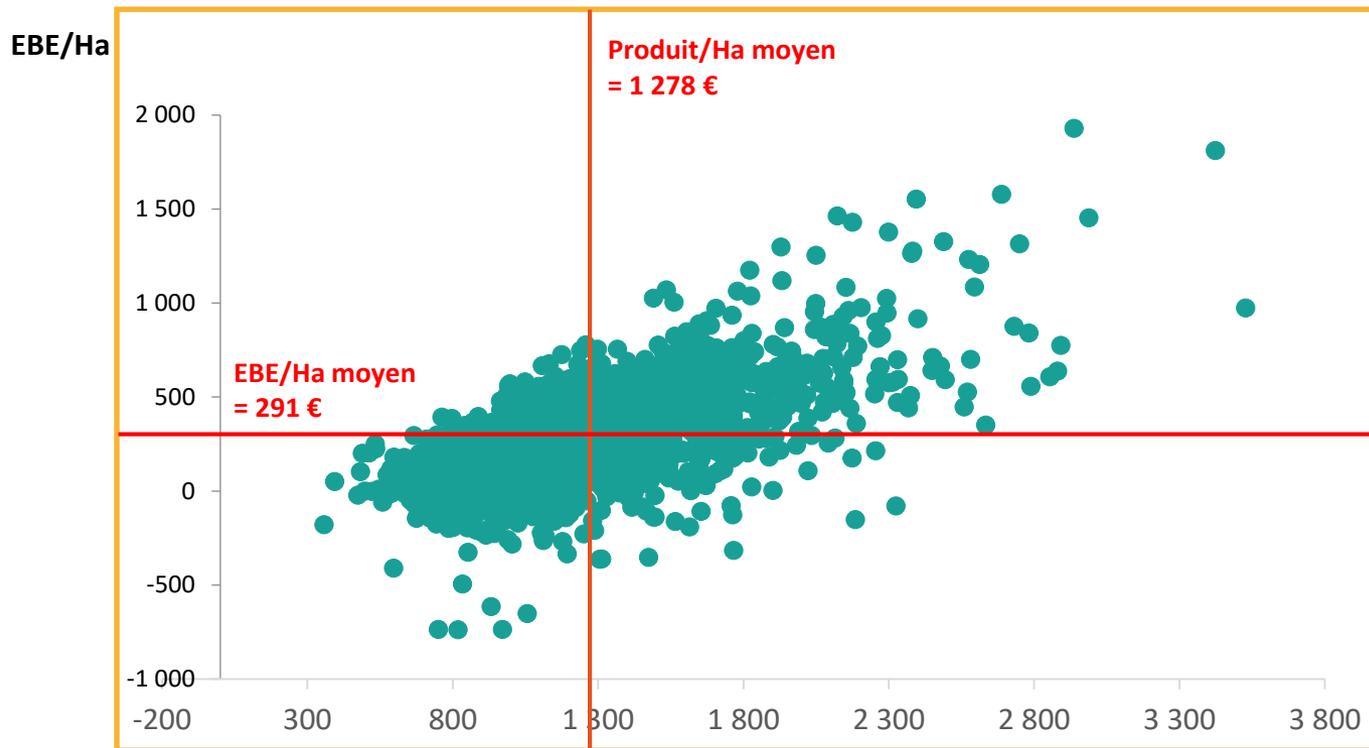
- Le groupe de tête se distingue par:
 - Des rendements supérieurs à la moyenne départementale (localisation, foncier, technicité...)
 - Sécurisation par l'irrigation
 - Des assolements plus diversifiés (moins de tournesol, contrats, porte-graines, légumes, ETA....)
 - Stratégie de commercialisation (échelonnement des ventes, stockage..)
 - Cultures mieux assurées

S'AGRANDIR: EST-CE TOUJOURS RENTABLE?



Source : CERFRANCE OCCITANIE - 2073 exploitations - clôtures du 31/07/17 au 30/06/18

INTÉRÊT D'INTENSIFIER?



Source : CERFRANCE OCCITANIE - 2073 exploitations - clôtures du 31/07/17 au 30/06/18 **Produit/Ha**



LES MOTEURS D'UNE DÉCISION DE TRANSFORMATION

- Aujourd'hui, mes décisions sont-elles subies?
- Quête de sens
 - Le goût du métier . Est-il toujours là?
 - Développer l'entreprise? Ou simplement vivre mieux?
 - Ma surface actuelle est-elle suffisante pour vivre des grandes cultures? Faire un pas vers la « firme » en ouvrant le capital ?
- Le modèle agricole est chahuté par des injonctions contradictoires
 - Les modes de production (conventionnel vs durable)
 - Des produits de qualité mais les moins chers possibles
 - La robotisation ou le maintien de la main d'oeuvre
 - La baisse des aides
 - Les politiques publiques de + en + vertes

**LES TRANSFORMATIONS
PAR L'INNOVATION
POUR ÊTRE DANS LA COURSE
DANS 10 ANS**

CHOIX D'UNE STRATÉGIE

Stratégie

**Avantage
comparatif**

Ajuster volumes,
performance
Mettre tout en œuvre
pour être
concurrentiel

**Avantage
contractuel**

Retirer une valeur
ajoutée certaine
J'ai une production qui
m'assure la rentabilité
et me permet d'être
moins compétitif sur
les autres cultures

**Avantage
système**

Changement de
pratique concernant le
système productif
dans son ensemble
Mieux valoriser
derrière

**Avantage
clientèle**

S'engager vers le
consommateur final
S'impliquer plus loin
dans la chaîne de
valeur

Exemples

Ex: prix seuil
blé tendre =
130 à 150 €/t

Semences,
petites graines,
SARL prestation

Bio, label, AOP

Magasin de
producteur
Semoule-quinua

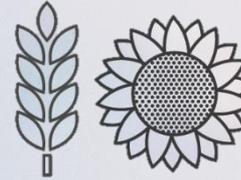


SE DOTER D'UN PLAN D'ACTION

- Business plan – stratégie commerciale cohérente avec la situation de l'entreprise
- Calculer ses prix de seuil actuels et objectifs
- Formations éventuelles
- Calculer son besoin d'EBE? Comment l'atteindre
 - Budget prévisionnel
 - Lignes de budget suffisantes
 - Adapter le poids des annuités

LES JOURNÉES IRD

EN OCCITANIE



GRANDES CULTURES



MERCI DE VOTRE ATTENTION

Contacts :

mclarac@go.cerfrance.fr

mamerelle@go.cerfrance.fr