

Stratégie Commerciale de BGC en lien avec les thèmes "Qualité et filière" développés dans le PER



Centre d'échanges et de formation
du Moulin de Châtillon

ANNEXE n° 6

I. Orientations stratégiques lors de la fondation de BGC

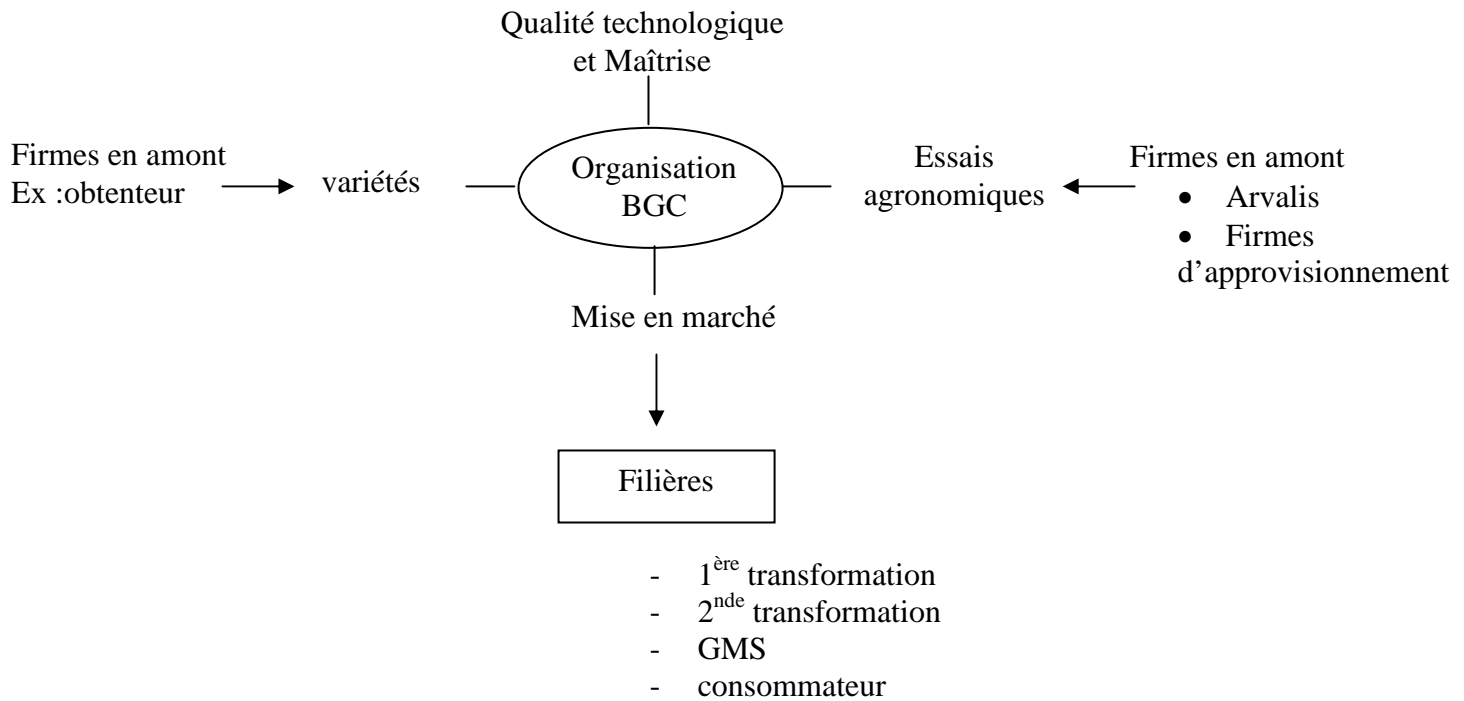
En 2002, après six mois de réunion et de concertation, les coopératives adhérentes de BGC ont finalisé leurs orientations stratégiques :

- Devenir un fournisseur de référence incontournable pour les céréales de qualité à forte valeur ajoutée
- Sécuriser et pérenniser les débouchés pour les productions des adhérents, en particulier par la production de niche de marché de productions contractuelles de céréales
- Rechercher et innover dans les conduites culturales afin de préserver l'environnement
- Satisfaire les attentes spécifiques des différentes clientèles
- Réduire les coûts de production et les coûts d'intermédiation par des gains de productivité en mettant en commun des moyens et des savoirs - faire.
- Mise en place d'une cellule stratégique :
 - Nouvelles niches de marché
 - Nouvelles technologies et outils de pilotage dont ceux liés à la protection de l'environnement

Après 4 années de fonctionnement, les orientations sont les mêmes et elles sont en lien direct avec le projet du PER :

- Evolution importante des productions de blé à « niche » et à valeur ajoutée (cf. tableau des segmentations des blés)
- Sécurisation des débouchés précédents en contractualisant les productions des adhérents et en mettant en place des accords de partenariat pluriannuels avec les deux filières importantes : Blé et Orge
- Avancées significatives dans les techniques culturales grâce à la création des deux BGC filière (BGC filière Blé et BGC filière Orge)
- Réduction des coûts d'intrants grâce à la création de « BGC Appros » et réduction de certaines charges dans les trois coopératives grâce à la mise en commun de moyens logistiques et techniques

Organisation de cette stratégie dans le secteur des blés de force



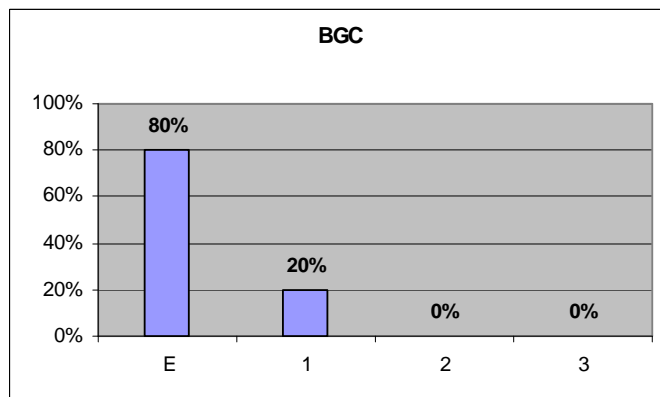
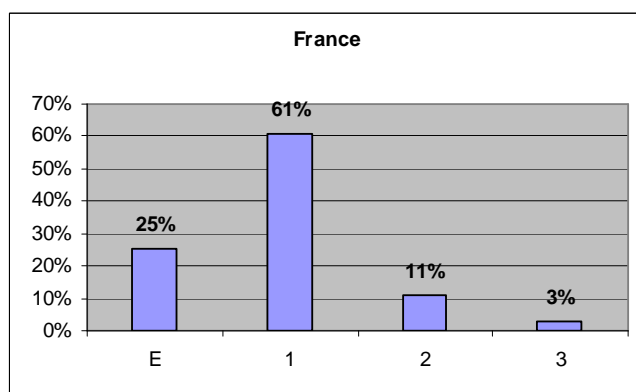
II. Différenciation des marchés en France et différenciation de BGC.

Qualité des Blés et Filières Segmentation des Blés

Afin de comprendre la politique de BGC basée sur une stratégie commerciale « Filière » avec des blés « haut de gamme et spécifiques », il est nécessaire de définir au préalable les différents types de blés qui sont proposés sur les marchés en France.

a) *Selon Grille de classement ONIC de la collecte française (% des blés Réf. R. 2005)*

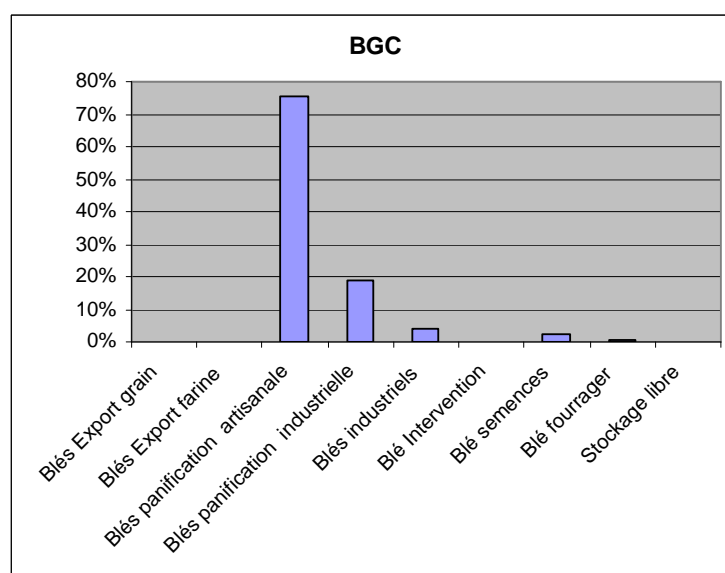
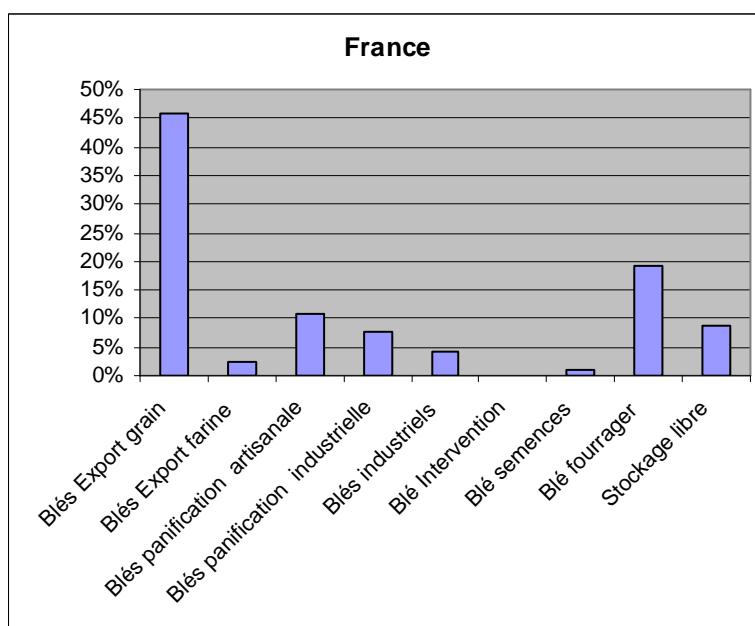
	Classes	Protéines	(W) Force boulangère	Hagberg	Répartition française 2005	Répartition % BGC
E	Haut de gamme	> = 12%	> = 250	> = 220	25%	80%
1	Qualité intermédiaire 1	11 – 12,5%	160 - 250	> = 220	61%	20%
2	Qualité intermédiaire 2	10,5 – 11,5%	selon spécification contractuelle	> = 180	11%	0%
3	Qualité inférieure (fourrager)	<10,5%	non spécifié	non spécifié	3%	0%
					100%	100%



↳ BGC est résolument tourné vers les blés « haut de gamme », classe E (80%) le solde étant tout de même classé « Qualité 1 » (20%).

b) *Selon destination et utilisation*

	Chiffres nationaux		Chiffres BGC 2005/2006	
	Millions de T	%	En tonne	%
Blés pour Export grain	16	45,7%	0	0,0%
Blés pour Export farine	0,85	2,4%	0	0,0%
Blés panification boulangerie artisanale / GMS/ dépôt de pain	3,8	10,9%	100 000	75,2%
Blés panification industrielle (type Mac-Do, pain de mie, etc...)	2,7	7,7%	25 000	18,8%
Blés industriels	1,5	4,3%	5 000	3,8%
Blé Intervention	Variable d'ajustement des marchés		0	0,0%
Blé semences	0,4	1,1%	3 000	2,3%
Blé fourrager (alimentation du bétail)	6,7	19,1%	500	0,4%
Stockage libre (Inter- campagne)	3	8,6%	0	0,0%
TOTAL France	35	100,0%	133 000	100,0%

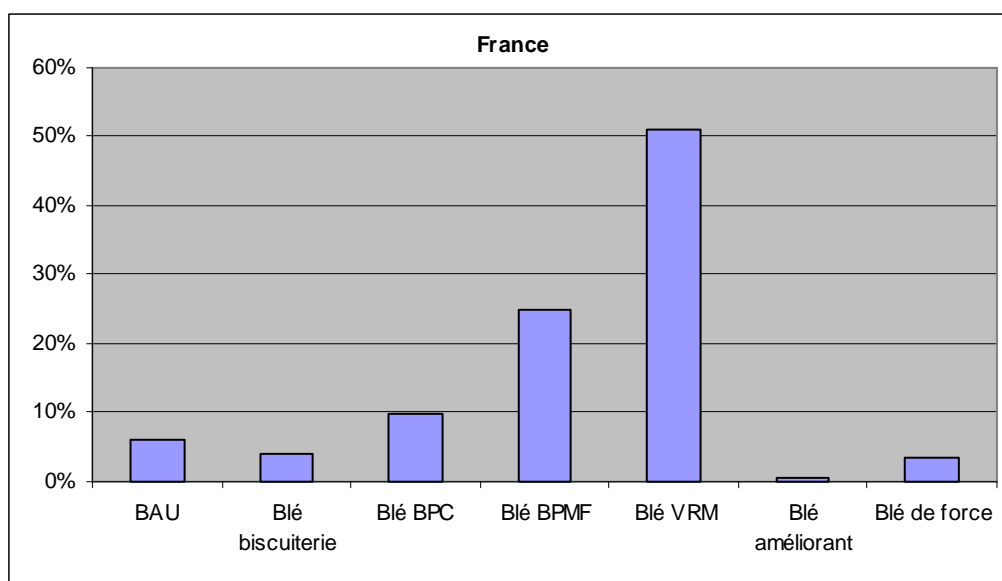


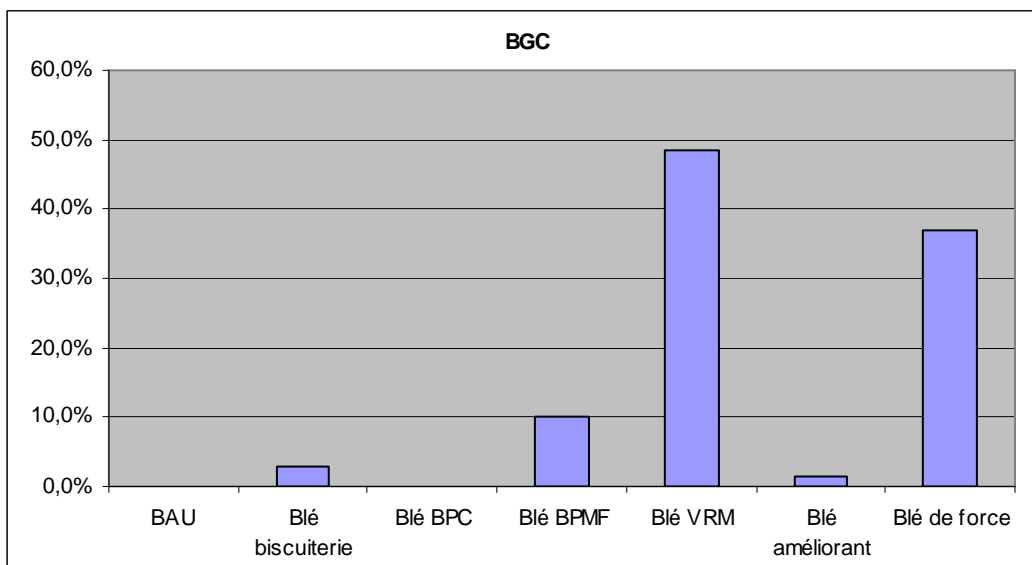
↳ BGC s'est donc spécialisé sur le marché intérieur en blé meunier correcteur panifiable supérieur par l'industrie et la boulangerie artisanale.

c) Selon la segmentation et les classes de blés suivant cahier des charges

	Chiffres nationaux	Récapitulatif	Chiffres BGC
BAU (« Blé Autre Usage » dont fourrager)	6,0%	Blé autre usage que la panification 10%	0%
Blé biscuiterie	4,0%		3%
Blé BPC (Blé Panifiable Courant)	10%	Blé panifiable 90%	0%
Blé BPMF (Blé Panifiable Meunerie Française)	25%		10%
Blé VRM (Blé Recommandé par la Meunerie)	51%		48,5%
Blé améliorant	0,5%		1,5%
Blé de force	3,5%		37%
TOTAL	100%	100%	100%

↳ BGC a donc développé des segments de marché exigeants : Blés de force 37%, Blés haut de gamme VRM 49%.





↳ D'après cette segmentation, BGC confirme sa grande spécificité dans les blé de force et les blés meuniers dont les variétés correspondent à la liste positive de l'Association de la meunerie française.

d) Quelques spécificités supplémentaires dans BGC concernant la segmentation des Blés

- Blé VRM = Blé de qualité supérieure selon liste de variétés exigée par la Meunerie.
- Blé VRM tracé / labellisé = Blé de qualité supérieure selon liste de variétés exigée par la Meunerie avec cahier des charges du Label Rouge.
- Blé VRM de variété pure = Blé de qualité supérieure selon liste de variétés exigée par la Meunerie pour usage spécifique (ex : biscuiterie)
- Blé de force = Blé de variété pure améliorant sous cahier des charges.
- Blé de force CRC = Blé de variété pure améliorant sous cahier des charges spécifique (culture Contrôlée – Raisonnée - Certifiée)

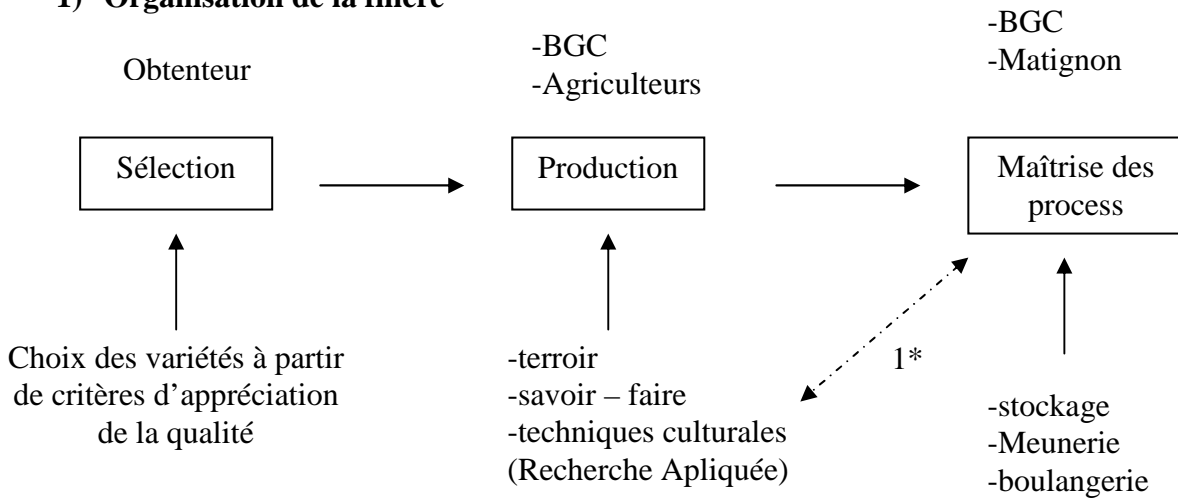
Légende : VRM = Variétés Recommandées par la Meunerie
 CRC = Blé Contrôlé – Raisonné - Certifié

Conclusion

A travers ces statistiques, nous remarquons la grande différence entre la politique de mise en marché de différents types de blés dans BGC et les marchés habituels français (Référence Récolte 2005) ; c'est ce que nous allons développer dans les chapitres III et IV + annexes.

III. Evolution de la stratégie filière en Blés de qualité supérieure par BGC

1) Organisation de la filière



1* Compréhension des problèmes :

A partir des résultats des process, comprendre l'influence des techniques culturales sur ceux-ci.

BGC est devenu un véritable « tiers certifiant » pour la filière en aval (Meunerie – Boulangerie) pour :

- la recherche de nouvelles variétés
- la mise au point des nouvelles techniques de production
- la maîtrise du stockage

Ces garanties sont apportées par des audits internes et externes sur les référentiels officiels et professionnels (charte IRTAC – ISO – HACCP ...)

2) Evolution de la demande en meunerie industrielle et artisanale

a) L'évolution de la demande

Les industriels cherchent de plus en plus des panifications à partir d'un seul constituant : le blé en faisant des assemblages de différents types de blé afin de s'affranchir :

- de l'ajout d'additifs (certains cahiers des charges les interdisent)
- de l'ajout d'ingrédients (type gluten)

Le choix variétal
des techniques culturales adaptées
des process de stockage et industriel

↳ peuvent répondre à cette nouvelle demande en nous organisant en filière et en y mettant des moyens ;

C'est le choix décidé par BGC : accompagner ces exigences de la filière en proposant un choix variétal et d'assemblage (allotement) afin de supprimer à terme les ajouts dans les farines.

b) La proposition de BGC en Blé de force (correcteur) :

Ces blé de force sont destinés à plusieurs types de fabrication :

- utilisés en variétés pures pour des fabrications industrielles spécifiques (surgelés, viennoiseries, etc.)
- utilisés en assemblage pour corriger des blés VRM ou BPMF pour des utilisations en panification industrielle ou artisanale.

L'objectif premier de la meunerie est de prévoir les qualités produites à partir des analyses des différents types de blé dont les blés de force (correcteur) dont :

- les analyses rhéologiques (amidon, gluten, protéines, etc.)
- les analyses biochimiques (oligo-éléments, cendre, fibres, matières grasses, éléments tracés, etc...)
- les analyses micro biologiques (contaminants et sécurité alimentaire)

Toutes ces analyses permettront aux industriels de maîtriser les qualités des produits et sous-produits à chaque étape des process. Mais c'est bien BCG avec ses producteurs qui sont à la base de ces processus :

☞ en produisant des blés :

- différenciés (spécifiques)
- segmentés (allotement et assemblage)

☞ en analysant à chaque étape : (Cf. chapitre Investissement)

- chacune des livraisons des adhérents
- les lots commerciaux après allotement

3) L'évolution des segmentations des blés dans BGC

Suite à la stratégie commerciale définie en 2002 par BGC, l'évolution de la différenciation des blés à usage multiple mais tous destinés à l'alimentation humaine a concerné les 3 Coop. mais avec des évolutions différentes liés aux structures internes (cf. annexe Recherche d'une filière Blé haut de gamme).

a) Ainsi entre 2000 et 2006, l'évolution dans BGC est la suivante :

- 2000 : référence avant la création de BGC avec des chiffres consolidés des 3 Coop.
- 2006 : dernière récolte connue (Moisson 2006)

En 2000, seulement 13% des blés étaient des blés de force et améliorants, et aucun blé tracé et de variété pure à usage spécifique.

En 2006, 41,5% du total des blés sont des blés de force et améliorants. De plus, dans les blés meuniers supérieurs, une partie est produite en blés tracés et en blés purs (20%).

Une production très différenciée a également été développée : les blés CRC (Culture Contrôlée Raisonnée Certifiée) dont les cahiers des charges répond spécialement à des critères environnementaux.

Ceci montre la progression spectaculaire dans la production de blés spécifiques soumis à des cahiers des charges au niveau de la production et au niveau commercial (51% du total des blés).

- b) Au niveau des 3 Coop, pour la Coopérative de Puiseaux dont le territoire correspond tout à fait à la zone rurale de la C3P, l'évolution est encore plus spectaculaire et elle a directement une conséquence positive sur les exploitations agricoles et leur revenu.

En 2000, 28% des blés produits étaient des blés de force et améliorants.

En 2006, 58% des blés étaient des blés de force et améliorants.

En 2008, la prévision est de 80% de ce type de blé pour la Coop de Puiseaux.

- c) L'objectif de BGC est d'accroître le niveau des blés de force et améliorants produits, stockés et commercialisés grâce à l'enjeu Filière dont la garantie de débouchés. L'objectif raisonnable à l'horizon 2010 est de produire 60% à 70% du total des blés dans BGC soit un tonnage de 120 000 tonnes. C'est un travail considérable qui mobilise chaque maillon de la filière :

- Essais variétaux pour l'adaptation au terroir
- Techniques culturales et respect des cahiers des charges
- PER → • Appareils d'analyses dans le silo et les laboratoires
- Adaptation des silos de stockage (classement et allotement)
- Recherche et Développement dans BGC Filière

IV. Cette évolution tient compte de la recherche de la meilleure Marge Brute à L'ha pour le producteur

L'une des finalités des Coop BGC est de rechercher puis de garantir les meilleures marges brutes par rapport aux productions et assolements possibles dans le territoire.

Chaque année, les coopératives analysent l'évolution des Marges Brutes de chaque culture, puis dans chaque culture, de chaque segment.

Exemples : Pour les blés, la marge brute se calcule suivant la segmentation liée aux débouchés :

- Blés VRM supérieurs
- Blés VRM tracés, supérieurs, tracés, labellisés
- Blés VRM variétés pures
- Blés de Force
- Blés de Force CRC
- Etc.

Ainsi pour la récolte 2006, dont le potentiel a été limité par le climat, le tableau des marges brutes ci-contre montre que les blés spécifiques Filière Courtot / Galibier apporte la meilleure Marge Brute / ha bien que leur potentiel de rendement / ha soit inférieur aux Blés BPMF. Ces blés, bien que plus difficiles à produire au vu des cahiers des charges contraignants apportent un gain financier à l'ha et donc conforte les revenus agricoles qui ne font que baisser depuis plusieurs années.

↳ BGC pense que ces Blés Filières qui pourraient représenter jusqu'à 60% à 70% des blés produits dans la région pourront non pas, sauvegarder toutes les exploitations céréalières en place, mais préserver celles qui sont les plus compétitives (cf. emploi et maintien des exploitations dans le territoire de la C3P).

↳ BGC pense que la compétitivité des entreprises agricoles du territoire passe par cette stratégie définie dans les années 2002-2003. En effet, depuis 1998, selon de multiples études (INRA, Comptabilité Nationale, Centre de Gestion, Chambre d'Agriculture...), les revenus agricoles dans le domaine céréalière sont en chute libre. La productivité du travail n'a pas suffi à faire la différence pour enrayer cette baisse. La seule marge de compétitivité selon BGC est de faire encore baisser les coûts de production mais nous arrivons à certaines limites, et surtout d'optimiser la chaîne des valeurs du producteur au consommateur, c'est l'objet de ce dossier PER.