



les céréales françaises pour les marchés du monde

## France Export Céréales, une association au service de la filière

**Jean-Pierre LANGLOIS-BERTHELOT**  
*Président de France Export Céréales*

Paris, le 16 mars 2016

## France Export Céréales « Association pour la promotion internationale des céréales françaises » une organisation au service de la filière

- Association créée à l'initiative des producteurs en 1997
- Aujourd'hui trois adhérents, représentés par 8 administrateurs

AGPB-AGPM (membres fondateurs) : 2 administrateurs

Intercéréales : 6 administrateurs, proposés par les producteurs, les OS, le Synacomex, le Symex et la première transformation

- Non pas l'accompagnement des entreprises, mais la promotion d'une origine :

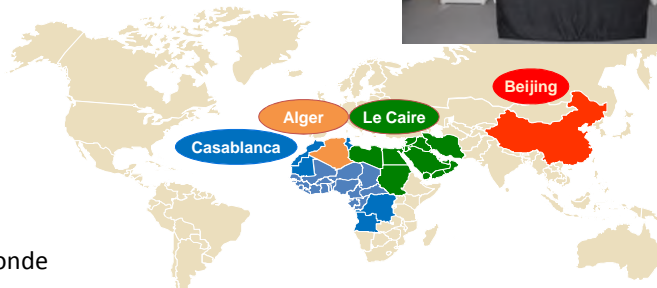
Faire ce que les sociétés de commerce ne peuvent pas faire



Organiser notre offre à l'export – Paris, le 16 mars 2016



## Organiser notre offre à l'export



### Partir du client :

4 bureaux dans le monde

Connaissance fine des filières locales de production ou d'importation et de transformation des céréales :

- Acteurs privés
- Fédération professionnelles
- Administrations



Organiser notre offre à l'export – Paris, le 16 mars 2016

## Etre en phase avec le calendrier des acheteurs, c'est :



- **Connaitre les besoins des clients, leurs pratiques d'achat :** lettres ou mémos des bureaux, accueil de délégations en France
- **Identifier d'éventuels nouveaux clients :** prospection par exemple Arabie Saoudite, Irak, Nigéria, Brésil
- **Accompagner les efforts de production de nos clients :** coopération avec l' OAIC (partenariat Arvalis...)
- **Savoir ce que font nos compétiteurs :** veille Mer Noire, Amérique Latine (Amérique du Nord, UE : info facilement accessible)



Organiser notre offre à l'export – Paris, le 16 mars 2016

## Promouvoir notre production : donner confiance dans l'origine France

- **Promouvoir notre production/donner confiance dans l'origine France par nos séminaires d'automne** : présentation de la récolte, de l'organisation de la filière française (partenariat Arvalis, Synacomex, opérateurs de la filière)
- **Surveiller les évolutions des cahiers des charges** : par exemple en Egypte, en Arabie Saoudite
- **Permettre à nos clients d'optimiser l'utilisation de nos céréales** : formation, envoi d'experts à l'exemple de formations à la panification française en AFSS, de l'appui à la mise en place de l'Ecole de boulangerie de Casablanca (partenariat Instituts techniques, centres de formations)

Organiser notre offre à l'export – Paris, le 16 mars 2016



## Améliorer la qualité de notre offre : être les ambassadeurs de nos clients auprès de la filière française

- **En identifiant la qualité requise pour chaque marché** : tournées en AFSS, visite boulangeries (ex : Egypte), enquête FAB maïs
- **En comparant notre qualité aux concurrents** : benchmark BD, Orge, BT, Maïs ; étude poussières (partenariat Arvalis, INRA, ENILIA –ENSMIC)
- **En participant aux groupes de travail français** : CSC FAM, plan protéine, comités filière Arvalis, relations obtenteurs

Organiser notre offre à l'export – Paris, le 16 mars 2016

