



FRANCE EXPORT  
CÉRÉALES

DEPUIS  
1997

## PREVISIONI PER LA CAMPAGNA 2020 / 2021

Nicolas PREVOST



la coopération agricole  
L'Art de la Terre



DURUM  
MERCHANT - LOGISTICS & SERVICES

Seminario di Altamura - 9 ottobre 2020

1

## DURUM SAS



- **DURUM** è una società specializzata nel commercio internazionale di grano duro creata dalle cooperative **Axereal** e **Arterris**.
- Entrambi i gruppi cooperativi, insieme a **Granit Negoce** e alle loro filiali, trasferiscono a **DURUM** l'intera produzione di grano duro.
- La società **DURUM** utilizza principalmente i due bacini di produzione complementari e allo stesso tempo diversi dei due gruppi cooperativi fondatori: **Axereal** e **Arterris**.
- Durum commercializza in media tra le 800.000 e 1 Milione di tonnellate.
- Siamo principalmente concentrati sul grano duro di origine francese. Tuttavia, per offrire il miglior servizio ai nostri clienti, proponiamo un'offerta globale che comprende anche le altre principali origini (Canada, US, Mexico, Italia, Grecia, Spagna...).



© DURUM SAS

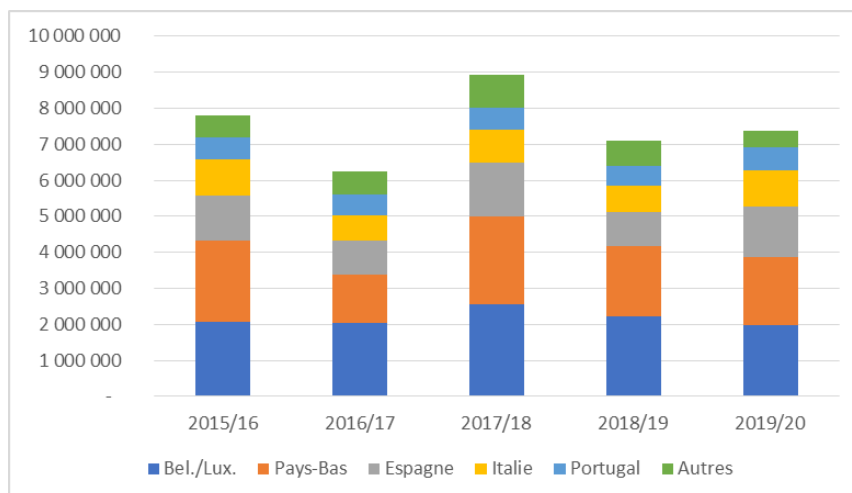
2

## LA RELAZIONE COMMERCIALE ITALIA - FRANCIA

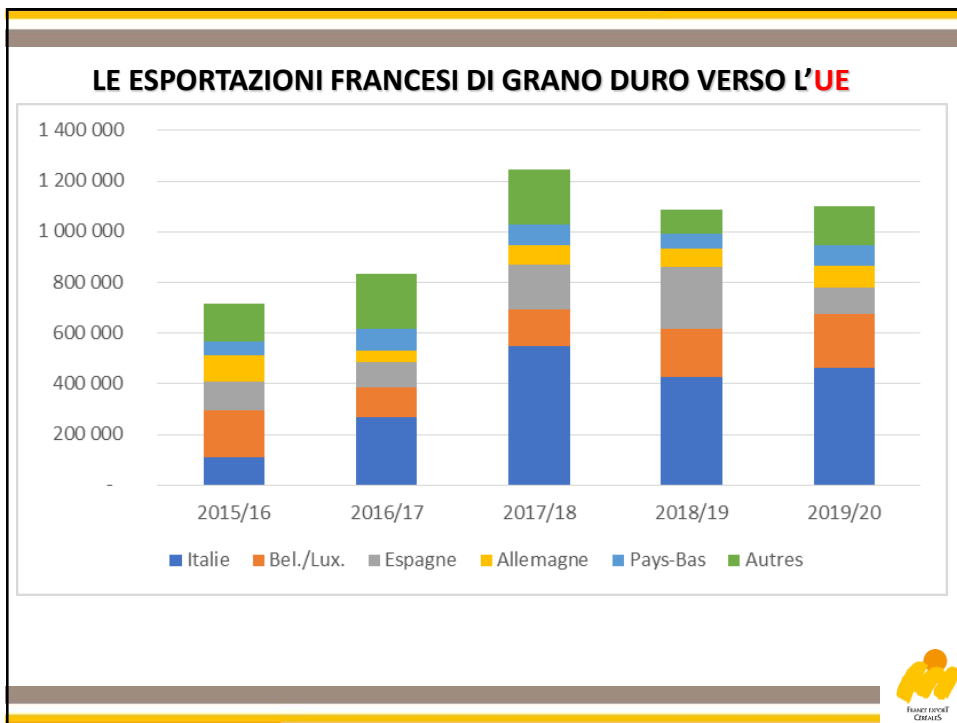


3

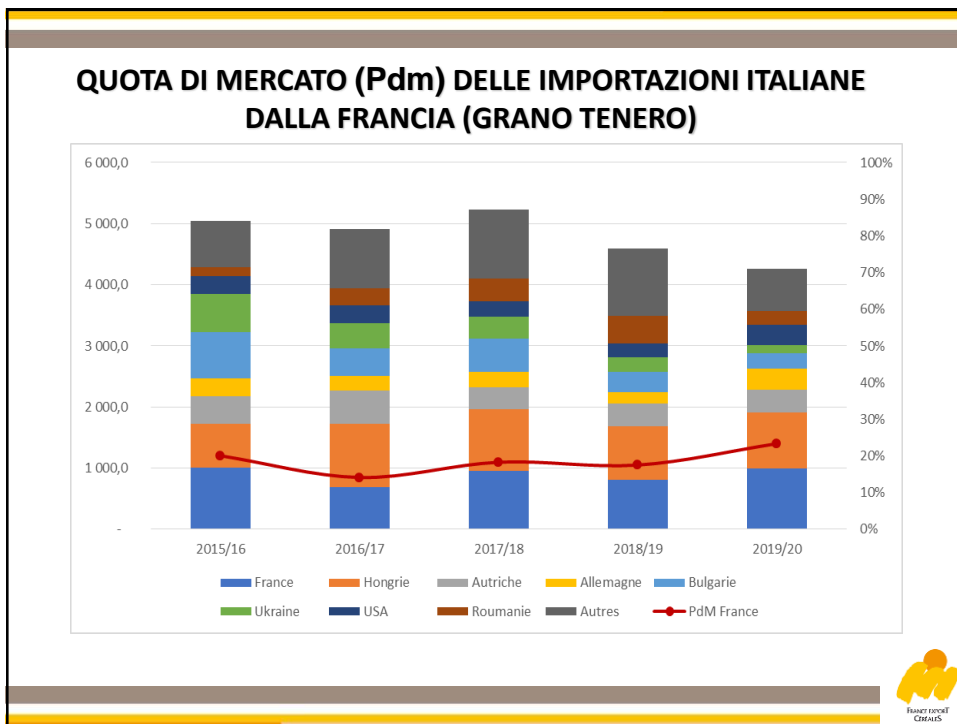
### LE ESPORTAZIONI FRANCESI DI GRANO TENERO VERSO L'UE



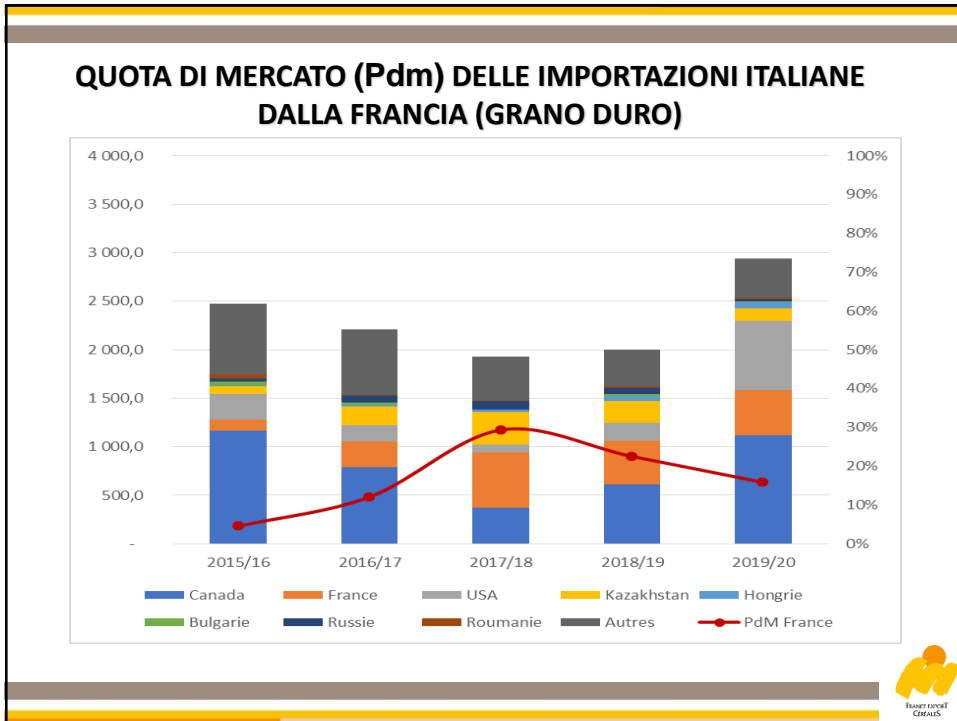
4



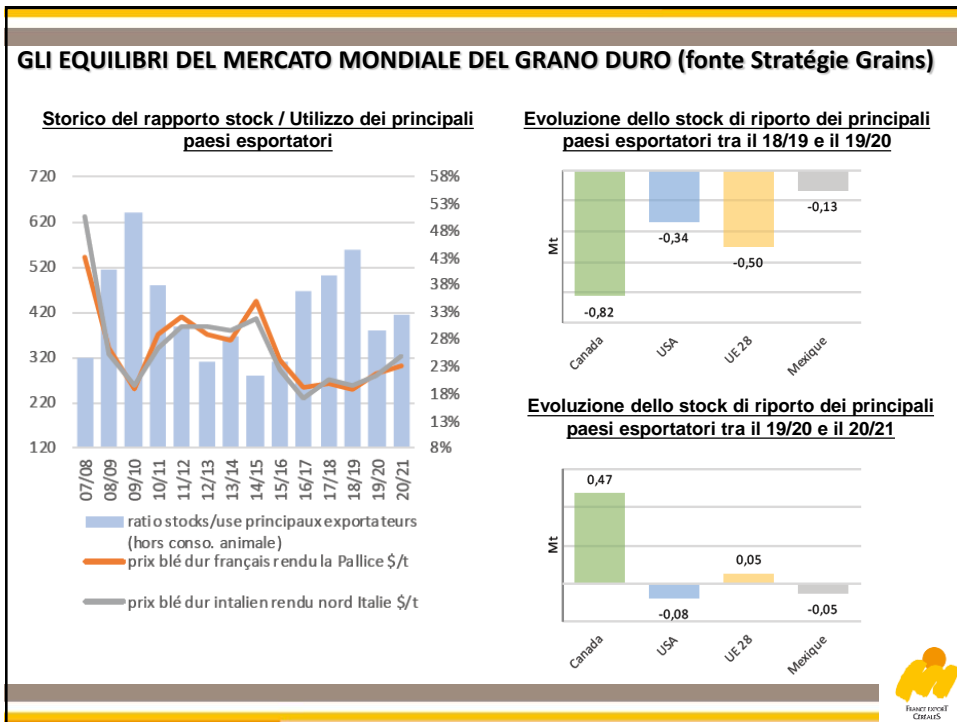
5



6



7



8

## GLI EQUILIBRI DEL MERCATO MONDIALE DEL GRANO DURO

- Stock di riporto dei principali paesi esportatori in forte calo tra il 18/19 e il 19/20**
- Un'offerta mondiale in aumento MA sempre a livelli bassi:**
  - ❖ Una produzione europea che continua a calare, penalizzata dal calo delle rese in Francia, Spagna e Italia
  - ❖ Una produzione in calo nel nord Africa
  - ❖ **TUTTAVIA**, un bilancio mondiale che ritrova ossigeno grazie all'aumento delle produzioni in nord America, Turchia e Australia
- Una maggiore eterogeneità qualitativa in Europa** rispetto al raccolto 19, MA una qualità eccellente in nord America
- L'evoluzione della parità del rapporto €/€** offre un vantaggio competitivo importante per le origini quotate in \$
- Tra i principali paesi esportatori **soltanto il Canada ha rifornito gli stock tra il 19/20 e il 20/21**



9

## GLI ELEMENTI DA TENERE SOTTO CONTROLLO

- Il Canada, come spesso accade, e ancor di più per questa campagna, dominerà gli scambi mondiali.** La sua ricca offerta limita il potenziale di ripresa dei flussi. I fattori di volatilità saranno essenzialmente legati alla logistica e alle scelte di moderazione degli agricoltori  

Moderazione in Italia in un contesto di raccolto debole. **L'origine locale è diventata indispensabile per i fabbricanti di semola**
- L'evoluzione della parità del rapporto €/€** che dovrebbe rimanere favorevole alle origini in \$ nei prossimi mesi (impatto delle elezioni USA?)
- In un contesto di scarsità di stock, quale evoluzione degli incentivi grano tenero/grano duro e quali conseguenze sull'evoluzione delle superfici per il raccolto 2021. Le superfici** in Europa potrebbero aumentare e pesare sui prezzi a partire dal primo semestre 2021
- Condizioni di sviluppo delle colture di grano duro**
- Quale sarà la dinamica della domanda** in questo contesto di crisi sanitaria?



10

### GLI INDICATORI DELLA RELAZIONE FRANCIA – ITALIA PER QUESTA CAMPAGNA CON QUANTITÀ LIMITATE

- La diminuzione del raccolto in Francia avrà un impatto sugli scambi con l'Italia. **Anche se l'adeguamento si farà soprattutto a destinazione dei Paesi Terzi.** I bisogni del mercato interno dovrebbero mantenere prezzi elevati nel mercato domestico francese. Competitività dell'origine francese?
- Un partner storico, sempre presente. **Le esigenze qualitative degli acquirenti italiani sono perfettamente note ai produttori francesi**
- Prossimità/reattività**, un vantaggio per la Francia per la gestione dei limiti logistici e l'adeguamento dei flussi in funzione dei bisogni dei clienti (treni, camion, navi)
- Qualità:** esperienza e competenza degli organismi dediti allo stoccaggio che permette di adattarsi anche quando la qualità non è ottima



11

### GLI INDICATORI DELLA RELAZIONE FRANCIA – ITALIA QUALI PROSPETTIVE PER IL FUTURO

- Rafforzare le relazioni sullo sviluppo di filiere:** residui d'insetticidi di stoccaggio, tracciabilità, utilizzo di prodotti fitosanitari
- Rendere sicuro l'approvvigionamento **sviluppando una contrattualizzazione pluriennale** attraverso la garanzia del prezzo su più campagne
- Lavorare in modo collettivo sulla **ricerca varietale**
- Lavorare in modo collettivo sulla salvaguardia della produzione di grano duro presso le istanze europee** per garantire un futuro sicuro



12



# Grazie per la vostra attenzione

Nicolas PREVOST



Seminario di Altamura - 9 ottobre 2020