

*FiliGrain est la lettre d'information d'Intercéréales consacrée à l'évolution du marché mondial des céréales et à l'adaptation des filières.*

*Le thème de ce numéro est la structuration du marché des grains non-OGM/bio aux Etats-Unis, où une société entreprend de rationaliser et de professionnaliser leur chaîne logistique, voyant là une condition première à l'attractivité de ces modes de culture.*

## Infrastructure de marché : une chaîne logistique de grande envergure pour les grains non-OGM et bio aux Etats-Unis

Le marché des grains<sup>1</sup> est encore aujourd'hui, de manière écrasante, un marché de « matières premières » (ou de « commodités », terme dérivé de l'anglais), mais il vient d'entrer dans une phase de complexification, où les stratégies de **différenciation** du produit de base acquièrent une pertinence. Elles sont tirées par la demande des entreprises agro-alimentaires, désireuses d'élargir leur clientèle en satisfaisant les souhaits de différents types de consommateurs, et de se démarquer des produits concurrents.

Aux Etats-Unis, les OGM occupent l'essentiel de la sole des deux cultures principales, maïs et soja<sup>2</sup>, et sont par conséquent considérés comme les cultures « conventionnelles »<sup>3</sup>. Par conséquent, le critère le plus élémentaire de différenciation dans le secteur des grains est le caractère génétiquement modifié ou non des cultures, suivi du mode de production, biologique ou autre.

Une société soutenue par **capital-investissement**, Pipeline Foods, entreprend depuis un peu plus d'un an de construire une véritable filière des grains non-OGM et/ou bio<sup>4</sup> aux Etats-Unis. Elle n'est bien sûr pas le seul collecteur intervenant sur ce marché, mais sa démarche, structurante, est singulière et mérite attention.

### Une démarche de structuration du marché

Après l'annonce, en février 2017, du partenariat financier conclu entre Amerra Capital Management et Pipeline Opportunity Partners, c'est en septembre 2017 que la société Pipeline Foods lance officiellement le début de ses activités.

<sup>1</sup> On entend ici par marché des « grains » le marché des céréales et des oléo-protéagineux.

<sup>2</sup> En 2018, 94 % des surfaces de soja sont « OGM » (via un caractère de tolérance aux herbicides), 90 % des surfaces de maïs sont tolérantes aux herbicides et 82 % aux insectes, 80 % combinent les deux caractères (USDA/ERS, juillet 2018).

<sup>3</sup> C'est dans ce sens, adapté au contexte américain et inverse de l'acception française, qu'on utilisera l'adjectif « conventionnel » dans ce qui suit.

<sup>4</sup> La loi américaine exclut les produits génétiquement modifiés de l'appellation « bio ». Le bio et le non-OGM disposent tous deux d'un sigle, mais les labels respectifs n'ont pas le même statut. Le label « bio » (« USDA Organic ») correspond à une *certification* délivrée et garantie par le ministère américain de l'agriculture. En revanche, le label non-OGM actuellement disponible (« Non GMO Project verified ») n'a pas de caractère officiel : il émane d'une association ayant développé un système de *vérification* et utilisant le seuil communautaire de présence d'OGM de 0,9 %. Le passage au non-OGM chez les producteurs américains de maïs et de soja est considéré comme ne constituant souvent qu'une étape, qui ouvre la voie à la conversion au bio.

Elle se présente comme la première société ayant pour objet la chaîne logistique dédiée aux grains non-OGM/bio aux Etats-Unis. Son directeur, Eric Jackson, explique qu'il y avait là **un manque à combler** : « la chaîne logistique actuelle est constituée d'un groupe d'acteurs relativement petits, déjà présents il y a 20 ans, qui chargent des camions, extraient autant de marge que possible de chaque opération, mais n'ont pas la capacité financière pour investir dans le développement d'une véritable chaîne logistique ; de leur côté, les industriels ressentent une certaine frustration à l'égard d'un système qui n'est pas toujours en mesure de satisfaire leur demande ou qui n'y répond pas avec toute l'assurance souhaitée »<sup>5</sup>.

En l'absence d'une chaîne d'approvisionnement adéquate, la demande est à la fois supérieure à ce qu'il est possible de satisfaire sans risquer le défaut de matière première, et inférieure à ce qu'elle pourrait être si les industriels disposaient de garanties sur la disponibilité de la matière première, leur permettant de développer davantage de lignes de produits.

### Des modèles économiques distincts

L'infrastructure du marché américain des grains non-OGM/bio n'a aujourd'hui rien en commun avec celle des grains conventionnels, au fonctionnement bien huilé ; l'image traditionnelle des trains-navettes transportant à travers le pays d'énormes volumes de grains ne s'applique pas à ce secteur d'activité encore très étroit et très fragmenté.

Selon E. Jackson, c'est dans le domaine des grains que les chaînes logistiques non-OGM/bio présentent **le plus gros potentiel de développement**.

Interrogé sur la raison pour laquelle les grandes sociétés de trading international n'ont pas occupé ce terrain, le directeur de Pipeline Foods répond que le modèle économique du négoce de matières premières fongibles, qui s'est construit au cours des dernières décennies et que les milliards investis ont rendu très performant, est **aux antipodes** de celui qui se met en place pour le non-OGM/bio. La compétitivité du système traditionnel repose sur les volumes, la substituabilité des produits, les économies d'échelle ; à l'inverse, si la construction d'une infrastructure logistique performante est un besoin majeur pour la chaîne de valeur des grains non-OGM/bio, les volumes à manipuler sont pour le moment très limités ; par ailleurs, son principal défi n'est pas tant d'assurer le passage du grain de la manière la plus efficace possible d'un point A à un point B que de garantir la préservation de l'identité de ce grain, sa traçabilité.

La stratégie de Pipeline Foods ne se limite pas à la construction ou à l'acquisition d'actifs constituant la chaîne logistique. Il s'agit, de manière générale, de renforcer le modèle économique. **L'approche du sujet est holistique** et fait, en particulier, une question majeure de l'échelon de la production.

<sup>5</sup> Interview conduite par Agri Investor au printemps 2017. Principales sources utilisées pour cette note : Pipeline Foods et divers media américains, les principales sources retenues étant World Grain, Feed Navigator, Star Tribune, Prairie Public Radio.

## Des outils de collecte dédiés

Au démarrage de Pipeline Foods, en septembre 2017, son directeur annonçait un programme d'investissements dans l'infrastructure matérielle de **300 à 500 M\$** sur les trois à cinq années à venir. Le périmètre d'action de la société est l'ensemble du continent américain (avec un bureau au Canada et en Argentine), mais son siège est à Minneapolis et la plupart de ses bureaux aux Etats-Unis.

Ses premiers investissements, à l'automne 2017, se sont concentrés dans la région des **Grandes Plaines du Nord**. C'est dans le sud de la Saskatchewan (Canada), une région qui, à l'inverse du côté américain de la frontière, compte de nombreux producteurs de grandes cultures bio (blé, avoine, orge, seigle, soja, maïs, soja, protéagineux, lin) que la société a fait l'acquisition de ses deux premiers silos, d'une capacité respective de 3 500 t (Walpella) et de 4 000 t (Gull Lake), par lesquels devraient transiter 25 000 t de grains sur l'ensemble de l'année 2018. Desservis par la Route Transcanadienne et par le fer, ils doivent permettre notamment de servir des transformateurs américains. La certification biologique des producteurs de la région émane d'un organisme accrédité tant aux Etats-Unis qu'au Canada.

Le 3<sup>ème</sup> silo racheté par la société se trouve en revanche côté américain, à Lignite dans l'Etat du Dakota du Nord ; ancien silo d'orge de brasserie, d'une capacité de 3 500 t, il est embranché à la fois sur le réseau ferroviaire de la Burlington Northern Santa Fe (BNSF), principale entreprise ferroviaire américaine pour le transport des céréales, et du Canadian Pacific Railway (CPR).

Le silo d'Atlantic, dans l'Iowa, est le premier de la société à être fléché sur le maïs et le soja, dans l'objectif d'alimenter les **élevages bio** de la région. Il devrait drainer des volumes dans un rayon de 300 km dans l'ouest de l'Iowa et le sud-ouest du Minnesota, et permettre leur expédition par voie ferroviaire vers les élevages bio du pays. Son achat, en août 2018, est une conséquence indirecte de la construction d'une nouvelle usine d'éthanol dans la région, qui, en absorbant la production locale de maïs OGM, a fait perdre son utilité au silo initialement propriété d'ADM.

Quant au premier silo construit de toutes pièces par la société, à Bowbells (Dakota du Nord), mis en service pas plus tard que la semaine dernière, il jouxte à la fois la ligne ferroviaire de la BNSF et l'autoroute ; sa capacité est d'environ 6 300 t réparties en de multiples cellules, le rythme de chargement et de déchargement est de 260 t/h, avec des trémies permettant un écoulement en masse ; le site comprend un laboratoire d'analyse de la qualité et un système de nettoyage utilisable pour différents types de grains.

Que Pipeline Foods donne un nouvel élan à un silo ancien devenu trop petit pour les cultures conventionnelles, ou en construise un nouveau, un ensemble d'acteurs semble trouver son compte au regain d'activité qui en résulte : les **producteurs** (soulagés du poids de la recherche d'un acheteur pour un semi-remorque par-ci, par-là et du transport coûteux des grains par camion sur de longues distances), les **collectivités territoriales** (qui voient là des ressources fiscales ainsi que des créations d'emploi local et parlent d'une opération « gagnant-gagnant »), les **entreprises de transport** (telle la BNSF, qui se félicite de la construction du silo de Bowbells), et même les **investisseurs institutionnels** : confiants sur le potentiel du marché, ils comprennent également le bénéfice d'image qu'ils peuvent retirer de leur association à un projet d'entreprise ancré dans des valeurs sociétales et environnementales.

L'objet premier de la société est la logistique des grains et l'ensemble des opérations d'**intermédiation** : analyse du grain à réception, nettoyage, classification, séchage, stockage, expédition. Mais au-delà de l'infrastructure, elle entend

également investir dans des entreprises familiales de **transformation**, sur un créneau de valeur compris entre 1 et 10 M\$. C'est ainsi que la société a racheté, en juillet 2017, une usine de trituration de soja bio (Malden Specialty Soy) implantée dans le Missouri et en a doublé la capacité. Avec son bureau de Saint-Louis (Missouri), elle entend également développer les **services à valeur ajoutée**, notamment le travail des grains « sur-mesure » à l'attention des industries de l'alimentation humaine et de l'alimentation animale.

## L'accompagnement des producteurs

Aux Etats-Unis comme en France, il faut trois ans de pratiques culturales biologiques avant d'obtenir la certification. Faisant donc le constat d'un vrai défi économique pour l'agriculteur, la société prend part à des démarches ou à des programmes de **soutien aux producteurs non-OGM/bio**, afin d'encourager le développement de la production domestique. C'est ainsi qu'elle s'est notamment impliquée, en avril 2018, dans un programme d'aide à l'agriculture biologique mis en place dans l'Alberta, au Canada ; en mai 2018, elle a rejoint la démarche « pré-concurrentielle » dénommée *Organic Grain Collaboration*, emmenée par des sociétés agro-alimentaires américaines ayant identifié un besoin d'action collaborative pour que puisse se développer l'offre en grains biologiques. Mais elle a également lancé, aux Etats-Unis, son propre programme de soutien aux producteurs, en les accompagnant, avec l'aide de ses partenaires financiers, sur les plans agronomique et économique, ainsi que sur la tâche ardue qu'est la **commercialisation**. Si, sur ce point, la première difficulté des producteurs est de trouver un collecteur qui accepte leurs grains en leur qualité non-OGM/bio, la seconde, liée à leurs rotations complexes, est de trouver acheteur pour de multiples cultures : « nous sommes, au quotidien, des animateurs de marché » indique le directeur de Pipeline Foods.

Selon ce dernier, la conversion au bio représente un **gros effort sur cinq ans** de la part des producteurs, avant qu'ils puissent à la fois stabiliser leurs rendements et bénéficier de la prime des prix de marché pour les produits bio. En remettant en cause leurs habitudes culturales, les producteurs s'engagent sur une courbe d'apprentissage inconfortable. Le coût financier de la période de transition est lui aussi bien réel. Calculé en référence aux prix de marché des cultures conventionnelles, il tend cependant à diminuer en cas de contexte baissier sur ces marchés. Il varie également en fonction de la prime aux grains bio. Sur le marché américain, leur prix a, jusqu'à présent, été multiplié par deux ou trois par rapport au conventionnel, mais reste variable d'une culture ou d'une année à l'autre.

Le directeur de Pipeline Foods estime qu'il faudra une dizaine d'années, en étant très volontariste, pour que l'offre domestique en grains non-OGM/bio, actuellement déficitaire<sup>6</sup>, rattrape la demande intérieure (en tenant compte d'une hypothèse de croissance de cette dernière de 15 % par an sur ces dix années). Dans l'intervalle, pour satisfaire la demande intérieure et **éviter de casser la dynamique du marché**, la société n'exclut pas un **approvisionnement à l'étranger en tant que de besoin**. La condition à cela, c'est pour l'entreprise d'être présente sur place, afin de bien comprendre le marché local et de maîtriser la traçabilité de l'approvisionnement : c'est le sens des bureaux qu'elle a ouverts au Canada et en Argentine. Dans cette même optique, un travail exploratoire est conduit en Inde et en mer Noire.

<sup>6</sup> D'après la société Mercaris, respectivement 75 % et 30 % des volumes de soja bio et de maïs bio actuellement consommés aux Etats-Unis sont importés.

## Rapport USDA du 11 octobre 2018

Par rapport aux prévisions 18/19 du mois dernier - En **blé**, le disponible est abaissé (révision des productions australienne et russe), entraînant une diminution des perspectives de consommation et de stock final. En **maïs**, le stock initial et, dans une moindre mesure, le stock final sont redressés. On note, ce mois-ci, une légère révision à la baisse de la production (et, néanmoins, une consommation revue à la hausse). En **orge**, la production est significativement abaissée ; consommation animale et (dans une moindre mesure) stock final sont, par suite, revus en baisse. En **soja**, production et stock final sont fortement augmentés. En **évolution interannuelle** - En **blé**, les traits marquants de la campagne restent une forte baisse de production, atténuée cependant aux 2/3 par l'augmentation du stock initial, ainsi qu'un nécessaire déstockage en cours de campagne, de l'ordre désormais de 15 Mt. En **maïs**, bien que la baisse du stock initial soit intégralement compensée par la hausse de la production, le déstockage prévu en cours de campagne est très élevé (parmi les plus importants historiquement : 3<sup>ème</sup> d'une série débutant en 60/61). En **orge**, recul du stock initial et de la production se cumulent et rationnent la demande, tout en nécessitant une ponction sur le stock. En **soja**, la hausse de production se partage entre utilisations par la trituration et alourdissement du stock final.

Bilans prévisionnels mondiaux :

### Bilans 2018/19

1 000 t	Blé	Orge	Maïs	Soja
Stk ini.	274 854	19 151	198 206	96 654
Prod.	730 922	141 254	1 068 305	369 479
Cons. anim.	140 259	98 284	676 916	
Cons. totale	745 601	142 978	1 107 165	353 005
Trituration				308 201
Stk fi.	260 175	17 427	159 346	110 044
Echanges	180 803	27 530	158 600	157 403

Bilans prévisionnels mondiaux :

### Evolution des bilans entre 2017/18 et 2018/19

1 000 t	Blé	Orge	Maïs	Soja
Stk ini.	+ 17 591	- 3 948	- 29 585	- 22
Prod.	- 27 816	- 3 017	+ 34 079	+ 32 027
Cons. anim.	- 4 192	- 4 773	+ 27 556	
Cons. totale	+ 4 454	- 5 241	+ 43 354	+ 16 205
Trituration				+ 14 062
Stk fi.	- 14 679	- 1 724	- 38 860	+ 13 390
Echanges	- 1 657	- 1 116	+ 7 647	+ 4 279

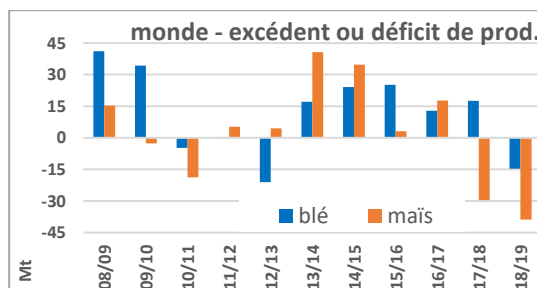
Bilans prévisionnels mondiaux 2018/19 :

### Evolution des bilans entre les mises à jour du 12/09 et du 11/10

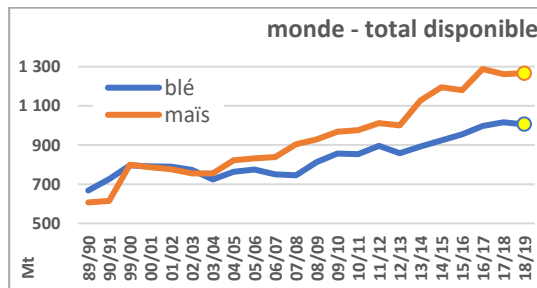
1 000 t	Blé	Orge	Maïs	Soja
Stk ini.	+ 498	- 59	+ 4 058	- 869
Prod.	- 2 076	- 1 472	- 694	+ 2 213
Cons. anim.	- 482	- 891	- 6	
Cons. totale	- 459	- 991	+ 1 047	- 631
Trituration				- 467
Stk fi.	- 1 119	- 540	+ 2 317	+ 2 325
Echanges	- 995	- 1 000	+ 850	+ 500

Notes méthodologiques (périodes de référence et ajustements)

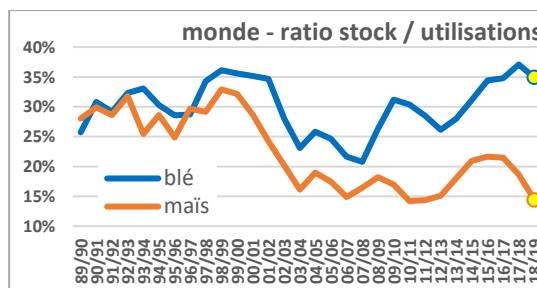
■ postes O/D des bilans céréales : somme des chiffres en campagnes de commercialisation locales ; consommation totale ajustée de l'écart statistique entre exportations et importations ■ échanges : sur juil/juin pour le blé (farine et pâtes incluses, valeur grain), oct/sept pour les céréales secondaires (hors produits) ■ postes O/D du bilan soja : somme des chiffres en camp. de commercialisation locales, sauf Brésil et Argentine ajustés sur oct/sept ; cons. totale non ajustée de l'écart statistique entre exp. et imp. ■ échanges : ici, "exportations".



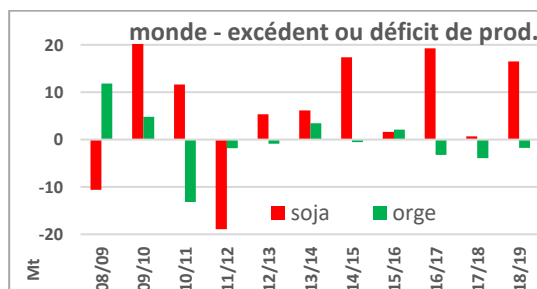
Production moins consommation



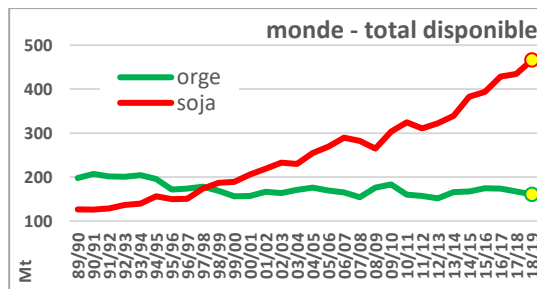
Stock initial + production



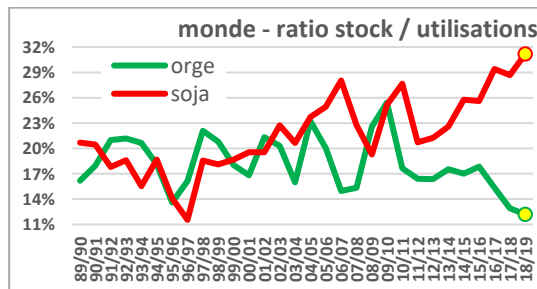
Stock final rapporté à la consommation totale (Chine incluse)



Production moins consommation



Stock initial + production



Stock final rapporté à la consommation totale

### Marché mondial du blé\*

(sélection) 1 000 t	prod. (camp. loc.)		exportations (juil/juin)		
	2018/19	var. prp 2017/18	2018/19	var. prp 2017/18	var. prp sept
Rus.	70 000	- 14 992	35 000	- 6 419	0
USA	51 287	+ 3 942	29 000	+ 5 933	0
Can.	31 500	+ 1 516	24 000	+ 2 011	0
UE	137 500	- 14 181	23 000	- 277	0
Ukr.	25 500	- 1 481	16 500	- 1 275	0
Austr.	18 500	- 2 800	13 000	- 2 512	- 1 000
Arg.	19 500	+ 1 000	13 500	- 75	0
Kaz.	15 000	+ 198	8 500	0	0
Turq.	19 000	- 2 000	6 000	- 218	0

\* Blé tendre et blé dur ; exportations : grains, farines et pâtes (val. gr.).

### Marché mondial du blé\*

(sélection) 1 000 t	importations (juil/juin)		
	2018/19	var. prp 2017/18	var. prp sept
Phil, Thaï, Viet.	13 900	+ 160	0
Egypte	12 500	+ 93	0
Indonésie	10 500	- 16	0
Brésil	7 500	+ 798	0
Algérie	7 200	- 972	0
Bangladesh	6 500	+ 350	- 500
Chine	4 500	+ 500	0
Yémen	3 000	- 9	0
Maroc	3 000	- 640	0

\* Blé tendre et blé dur ; importations : grains, farines et pâtes (val. gr.).

### Marché mondial de l'orge\*

(sélection) Mt	prod. (camp. loc.)		exportations (oct/sept)		
	2018/19	var. prp 2017/18	2018/19	var. prp 2017/18	var. prp sept
Austr.	7 800	- 1 100	5 800	- 700	0
UE	57 250	- 1 814	5 300	- 600	- 200
Rus.	16 500	- 3 683	4 500	- 1 300	- 800
Ukr.	7 600	- 1 095	4 300	0	0
Arg.	4 000	+ 260	2 800	+ 300	0
Can.	8 800	+ 900	2 200	+ 200	0

\* Hors malt.

### Marché mondial de l'orge\*

(sélection) 1 000 t	importations (oct/sept)		
	2018/19	var. prp 2017/18	var. prp sept
Chine	9 500	+ 1 300	0
Arabie Saoud.	7 600	- 100	0
Iran	3 000	- 200	- 300
Jordanie	600	- 173	0
Algérie	400	- 150	- 100
Maroc	200	- 270	- 100

\* Hors malt.

### Marché mondial du maïs

(sélection) Mt	prod. (camp. loc.)*		exportations (oct/sept)		
	2018/19	var. prp 2017/18	2018/19	var. prp 2017/18	var. prp sept
USA	375 374	+ 4 414	62 500	0	+ 1 500
Arg.	41 000	+ 9 000	27 000	+ 3 500	0
Brés.	94 500	+ 12 500	25 000	- 182	0
Ukr.	31 000	+ 6 885	25 000	+ 6 500	0
Rus.	11 000	- 2 229	3 000	- 2 300	- 1 000
UE	61 000	- 1 277	1 500	- 200	0
Can.	14 500	+ 400	1 600	- 150	+ 150

\* Cas partic. Brés. et Arg. : 2018/19 = mars 2019 à fév 2020.

### Marché mondial du maïs

(sélection) 1 000 t	importations (oct/sept)		
	2018/19	var. prp 2017/18	var. prp sept
UE	19 500	+ 1 500	0
Egypte	9 700	+ 300	0
Vietnam	9 500	+ 300	0
Iran	8 500	+ 200	0
Arabie Saoud.	5 000	+ 1 000	0
Chine	5 000	+ 1 000	0
Algérie	4 400	+ 200	0
Maroc	2 600	+ 0	0

### Marché mondial du soja (gr.)\*

(sélection) Mt	prod.		exportations		
	2018/19	var. prp 2017/18	2018/19	var. prp 2017/18	var. prp sept
Brés.	120 500	+ 700	75 000	- 1 193	0
USA	127 631	+ 7 592	56 064	- 1 881	0
Arg.	57 000	+ 19 200	8 000	+ 5 900	0
Parag.	9 800	- 10	5 900	- 350	0
Can.	7 500	- 217	5 500	+ 572	+ 500

\* Sur oct/sept sauf USA sept/août, Can. août/juil, Parag. janv/déc.

### Marché mondial du soja (gr.)\*

(sélection) 1 000 t	importations		
	2018/19	var. prp 2017/18	var. prp sept
Chine	94 000	+ 0	0
UE	15 800	+ 800	0
Egypte	3 300	+ 50	0
Indonésie	2 900	+ 200	0
Iran	2 600	+ 100	0

\* Sur oct/sept pour les pays sélectionnés ici.