R. FOURREAUX

Les actionnaires d'Aubrun-Tartarin, réunis autour du nouveau PDG, Claude Beauchamp (cravate rouge), ont fait le pari de pérenniser deux sites de stockage stratégiques pour leur activité.

QUAND DES DISTRIBUTEURS PRENNENT PIED SUR L'AMONT

Dans un contexte où le rôle tampon de la distribution est difficile à tenir, se rapprocher du sourcing peut être une solution. Vingt-sept négociants membres du négoce agricole Centre-Atlantique, le groupement lui-même et le négoce SCPA ont ainsi pris le contrôle d'Aubrun-Tartarin en mars dernier. Unique restructuration dans le secteur cette année, le cas d'Aubrun-Tartarin est un peu atypique. L'entreprise avait accumulé des pertes en 2005 proches d'1 M€, son CA étant passé de 27,5 M€ en 2004-2005 (pour un volume traité de 150 000 t) à 24,5 M€ en 2005-2006 (120 000 t). Une certaine reprise d'activité la campagne suivante n'aura pas suffi à renflouer les caisses. Le site de Saint-Pierre-des-Corps (Indre-et-Loire) a même dû être fermé fin 2007. Les négociants régionaux qui s'inquiétaient de voir disparaître leur grossiste en engrais, ont levé, proportionnellement à la capacité de stockage recherché, 1 M€ de capital pour remettre d'aplomb l'outil ainsi qu'un emprunt d'1 M€ pour la restructuration, afin de redonner une solidité financière à Aubrun-Tartarin. Ils ont aussi redéfini la stratégie de l'entreprise. Aubrun-Tartarin a recentré son activité de grossiste en priorité pour les actionnaires, mais s'évertue à poursuivre son activité la plus rentable : la prestation. Les fabricants d'engrais semblent toujours intéressés par les activités de stockage, mélange et conditionnement proposées par l'entreprise sur ses 2 sites embranchés ferroviaires. Disposant de 30 000 t de capacité de stockage (18 500 t, à Parthenay et 11 500 t, à La Rochelle), Aubrun-Tartarin a besoin de massifier les volumes pour valoriser au mieux son outil et aussi pour repartir à la conquête des transporteurs, dans une période qui ne se caractérise pas vraiment par l'abondance de marchandises. Pas d'impact, en revanche, sur la marque Fertilwest et sur le GIE du même nom formé avec la société Leseur (Ille-et-Vilaine).

Au-delà du tout chimique

Pour faire face au contexte, les distributeurs adaptent leur stratégie commerciale et technique et se trouvent bien souvent dans l'obligation de recourir à des produits alternatifs. A la plus grande satisfaction des fournisseurs concernés.

LA FORTE HAUSSE DES PRIX des engrais, ces derniers mois, accélère la prise de conscience de la rareté de cette ressource et encourage les solutions alternatives. Si la réduction de la facture passe par un raisonnement toujours plus optimisé de la fertilisation (fractionnement des apports, analyse des reliquats...), les agriculteurs sont également en recherche de produits alternatifs, une demande qu'ils font connaître à leurs distributeurs. La consultation de 3 100 agriculteurs adhérents de Terrena, l'hiver dernier, a montré que 50 % d'entre eux pensaient qu'il était possible de réduire sa consommation d'engrais chimiques, et que 89 % étaient très ou assez favorable à ce que leur coopérative leur propose des solutions alternatives crédibles. Terrena vient d'ailleurs de rentrer au capital d'Agrauxine, société qui vend des micro-organismes naturels pour la fertilisation et la protection des plantes (lire p. 8), et projette de construire une usine de production d'engrais organique à partir de déchets d'abattoirs.

PHILIPPOU-FRAYSSINET

Le marché de l'organique a cru de 15 % pour les amendements et de 25 % pour les engrais, suite à l'augmentation des matières premières.

En tout cas, il est clair que les distributeurs qui ont été confrontés à un manque chronique de disponibilités, essaient de pallier leurs difficultés d'approvisionnement, en anticipant plus que jamais leurs commandes, mais aussi en s'intéressant à ces solutions alternatives qui permettent d'appliquer ●●●

La vigueur retrouvée des fabricants

●●● moins d'unités minérales, car elles sont mieux valorisées. L'objectif est d'être moins dépendant de ces matières, mais aussi des fournisseurs en question. Pour preuve, « sur les salons, nos stands ne sont plus seulement fréquentés par des agriculteurs, mais aussi par des distributeurs », constate Didier Blin, chez Procédés Roland Pigeon qui fabrique des mélanges de minéraux. Mais le regain d'intérêt ne se limite pas à cette catégorie : l'organique, les amendements minéraux ou encore les compléments nutritionnels sont concernés. Du coup, leurs fabricants se remettent en avant. Alain Martin, commercial sur les régions Centre et Val de Loire, pour Agro distribution industrie, qui met en marché des anticarentiels et compléments foliaires, abonde dans ce sens : « Notre discours s'est complètement professionnalisé. En passant d'un acte commercial à un acte réfléchi, nous nous inscrivons réellement dans la fertilisation et ne sommes plus considérés comme des vendeurs d'additifs. Mais il est vrai que le contexte actuel nous aide à porter ce message. »

Des alternatives plus abordables

Les metteurs en marché concernés retravaillent même leurs gammes, car souvent ces produits manquent de maturité. « Pour la première fois, nous avons reçu des sollicitations en grandes cultures et avons dû marketer deux gammes pour ce créneau, explique Lionel Fabert, directeur commercial de Phalippou-Frayssinet. Nous avons eu de telles demandes que nous avons dû faire face à des difficultés d'approvisionnement, d'autant que certains contrats avec nos fournisseurs n'ont pas été honorés, alors que la réactivité était notre force. Nous avons réussi à augmenter de 17 % nos livraisons, mais nous avons tout de même décidé de réaliser des investissements sur nos capacités de production et de stockage. » Par conséquent, le marché de l'organique a lui aussi été secoué. Les matières premières nécessaires à l'élaboration de tels produits ont représenté un fort attrait pour d'autres débouchés comme les bioénergies ou l'alimentation animale. Résultat : +40 % d'augmentation en un an pour la pulpe de raisin, et même +150 % pour la vinasse de betterave ! La répercussion sur les produits organiques finaux ne s'est pas faite attendre avec +15 % sur les amendements et +25 % sur les engrais. Le marché des amendements minéraux basiques est, lui, resté stable à 2,87 Mt livrées sur la campagne passée, mais il est probable que le marché frémisse pendant cette campagne. Chez Agronutrition, spécialiste des compléments nutritionnels, l'activité s'est vue croître de 20 % sans augmentation réelle des prix. Ce sont surtout les créneaux des oligoéléments (prévention des carences) et de la nutrition foliaire (fertilisation environnementale) qui ont bénéficié d'un regain d'intérêt. « Notre technologie, qui représentait auparavant un surcoût, devient plus abordable, relativement au coût des engrais chimiques », se félicite Cédric Cabanes, président d'Agronutrition.

En attente de la directive sol

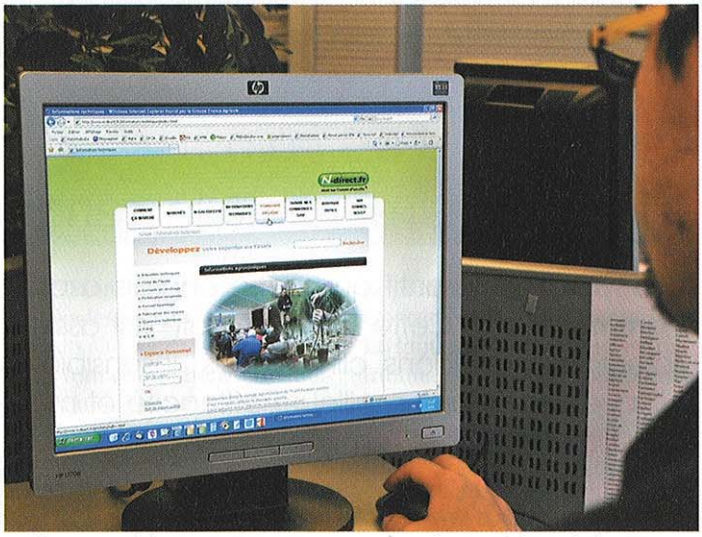
Reste à voir de quelle manière ces marchés vont se consolider en fonction des cours des engrais minéraux. En tout cas, l'utilisation des ces produits alternatifs devrait être favorisée, à l'avenir, par la directive européenne sur les sols, contraignant les Etats à se doter d'une politique de conservation des sols. On peut espérer une adoption en 2009 et une transposition en droit national dans les dix-huit mois suivants. Le projet devrait être validé sous présidence française de l'Union européenne. Lutte contre l'acidification des sols, lutte contre l'érosion, amélioration de la teneur en matière organique, moindre consommation en minéraux... Tout y est pour consolider l'emploi et le développement de ces produits. ●

La vente directe remise sur le tapis

Les achats d'engrais azotés en direct tentent de refaire une percée sur le terrain. Le moment est favorable.

APRÈS PLUSIEURS TENTATIVES, c'est cette fois-ci GPN qui passe à l'attaque, à travers sa nouvelle offre, N-Direct qui succède à une offre proposée en 2006 par Mosaic France, Fertidirect. La firme propose en effet aux agriculteurs, depuis cette campagne, de livrer des big-bags de 600 kg d'engrais azotés, par camion de 25 t, entre le 1er juin et le 31 décembre, à un prix arrêté à la commande et sur la base d'un prix de référence franco Creil. Sécurité des approvisionnements par une livraison garantie avant Noël, et économies pour l'exploitant par la limitation des ruptures de charge et la diminution du ratio kilomètre/produit, sont les maîtres mots de cette offre. Dans un premier temps, les agriculteurs ont pu acheter par ce canal de l'urée granulée, puis l'offre est en train de s'étendre à la gamme de l'entreprise et à l'ensemble du territoire. L'agriculteur peut réaliser la transaction soit directement sur le site www.n-direct.fr, assortie dans ce cas d'un paiement comptant, soit par son distributeur traditionnel passant la commande pour son compte. « On ne souhaite pas contourner la distribution, mais ce complément de service est clairement une incitation à revoir les relations commerciales avec elle », avoue Thierry Genter, responsable marketing chez l'azotier.

Pour rendre crédible son offre, GPN propose également sur son site un certain nombre de services, logistiques, agronomiques et commerciaux. L'agriculteur a ainsi la possibilité de consulter l'analyse hebdomadaire et le baromètre du marché, afin de mieux piloter ses achats. Il peut également accéder à des informations et services pour optimiser ses apports d'azote, des programmes de fertilisation et son stockage sur l'exploitation. ●



P. CRAPON/GFA

N-direct est clairement un moyen pour GPN de revoir les relations commerciales avec la distribution.