

Les leaders défendent leurs

Si Yara et GPN s'appuient plus que jamais sur l'ammonitrate, Timac Agro cherche à se distinguer sur le segment des spécialités.

Deux industriels, Yara et GPN, dominent le marché français des engrais azotés. Pour eux, l'ammonitrate reste et restera le fer de lance. Ils en commercialisent déjà plus d'1 Mt par an et défendent cette forme d'azote la plus efficace, à coups d'expérimentations, à la fois dans le cadre de la démarche Ada (Azote directement assimilable), mais aussi en solo. GPN a ainsi lancé le site www.bienchoisirsonazote.fr avec InVivo. Chez Yara, « on a de très puissants systèmes de veille et on n'a rien trouvé de mieux pour l'instant que l'ammonitrate ». D'ailleurs, un groupe de travail piloté par le Comifer et portant sur l'efficacité comparative des différents types d'azote va être prochainement mis en place. Du côté des engrais complexes et des activateurs de sol, Timac Agro, filiale de Roullier dédiée à l'activité

engrais, s'impose largement. Les trois poids lourds affirment tous continuer de s'appuyer sur les distributeurs pour commercialiser leurs produits. C'est évident pour Yara qui compte dans ses rangs quinze vendeurs, et pour GPN fort de cinq ingénieurs commerciaux, malgré des relations qui n'ont pas toujours été au beau fixe, notamment quand l'azotier avait lancé le site N-direct en 2008. Thierry Genter, directeur développement de GPN, fait son mea culpa : « A ce moment-là, on n'était pas certain d'être suivi par la distribution, alors que l'ammonitrate était menacé. Mais aujourd'hui, le projet n'a plus lieu d'être. » Le schéma n'est pas le même chez Timac Agro qui déploie une force commerciale de bientôt quatre cent vingt commerciaux

chargés de promouvoir ses spécialités auprès des agriculteurs, mais pour le compte des distributeurs.

Le grand retour des outils de pilotage

En revanche, « il y a une sous-utilisation des outils de pilotage, note Pascal Bordes. On ressent un regain d'intérêt avec le renforcement de la pression

Les trois poids lourds affirment s'appuyer sur les distributeurs pour commercialiser leurs produits.

réglementaire ». Justement, les utilisations de logiciels de calcul plus élaborés et des outils de pilotage (N-tester, GPN Pilot, Farmstar...), permettant d'ajuster en cours

de culture l'apport d'azote, sont remises au goût du jour par le renforcement de la directive nitrates. L'arrêté du 21 décembre 2011 en reconnaît le principe à condition que ces outils développés depuis vingt ans par les

acteurs de la recherche, du développement et les fournisseurs, soient suffisamment paramétrés dans les régions et reconnus par les Groupes régionaux d'expertise nitrates.

Ces Gren doivent avoir fini de plancher, d'ici à la fin de l'année, pour que les agriculteurs situés en zone vulnérable aient accès aux références nécessaires pour réaliser un calcul prévisionnel de l'apport d'azote. Le Comifer et le RMT Fertilisation & environnement, qui en avaient fait la demande, ont été mandatés pour accompagner ces Gren. « C'est une opération assez exemplaire en terme de réflexion avec l'administration », souligne Thierry Genter. L'azotier compte sur ces travaux pour faire la promotion du GPN Pilot. « On pense toujours aujourd'hui qu'un outil de terrain a sa place en complément des solutions satellitaires. » ■

TROIS QUESTIONS À...

PIERRE LE COZ, président de Timac Agro France

« La réorganisation de Timac Agro France est achevée »

Où en est la réorganisation opérée, depuis le début d'année ?

Pierre Le Coz : Pour les produits de commodités (ex-Interfertil), les dix chefs marchés sont toujours en relation avec les acheteurs de la distribution. Pour les produits de spécificités (ex-Timac et ex-Agriva), l'organisation commerciale est stabilisée autour de six directions agrofournitures réparties par secteur géographique (Bretagne-Loire, Normandie-Centre, Nord, Est, Sud-Ouest et Charentes-Centre), qui rayonnent elles-mêmes autour de six pôles industriels. Le recrutement de 120 ATC en France est en cours et permettra, compte tenu de la

légère érosion des équipes cette année (réaffectation de postes...), de passer de 370 ATC début 2012 à 420 ou 430 début 2013.

Sur quel segment, allez-vous porter vos efforts en 2013 ?

P. L. C. : Les ventes se répartissent bon an mal an à parts égales entre les produits de commodités et de spécificités. L'axe majeur de développement en 2012 a donc été le secteur des spécificités (compléments de fertilisation, stimulants racinaires, engrais foliaires...). On est en train de mettre en avant auprès de la distribution une nouvelle génération d'engrais azotés à « libération intelligente », la

gamme Apex. Le marché français est le premier à bénéficier de cette technologie unique qui permet de lier l'azote de forme uréique ou ammoniacale à un agent matriciel, qui va assurer leur protection. Sous forme de granulés, Apex se décline en une dizaine d'engrais azotés simples et composés (NP). Pour 2013, on va compléter cette promotion par le renforcement des équipes locales. Mais nous allons poursuivre notre action sur les quatre segments composant les commodités : PK solubles et P solubles (TSP, Super 18...) principalement, mais aussi NPK à base uréique et ammoniacale, urée et sulfate d'ammoniaque.



Et du côté de la recherche ?

P. L. C. : Le groupe Roullier va ouvrir le centre mondial de R & D à Saint-Malo en 2014 pour toutes ses activités françaises et mondiales. Il portera sur la nutrition végétale au sens large (process, innovation technologique). Timac Agro y prendra largement part. Cette force supplémentaire nous permettra de développer des partenariats avec les distributeurs dans les phases de tests de produits.

positions

YARA FRANCE enfonce le clou sur l'ammonitrate

Fractionnement des apports, livraisons en big bags, le numéro 1 accompagne l'évolution du marché français.

Sur les 1,9 Mt d'engrais vendus par Yara France, plus de 1 Mt sont des produits azotés simples complétés éventuellement avec des éléments secondaires (soufre et magnésie). Extran et Sulfan sont les produits emblématiques de cette gamme Yara Bela. En France, l'ammonitrate de Yara provient principalement des usines d'Ambès (Gironde) pour le Sud et le Centre, de Montoir-de-Bretagne (Loire-Atlantique) pour l'Ouest et de Tertre en Belgique, spécialisée en ammonitrates soufrés, pour le Nord-Est. « On peut donc admettre que 85 % des produits Yara vendus sur le territoire sont made in France », note Nicolas Broutin, directeur commercial de Yara France. Même si Yara propose dans son portefeuille de l'urée et de la solution azotée, « nous dé-



Pascal Bordes, directeur marketing, et Nicolas Broutin, directeur commercial : « Une nouvelle version du N-tester est attendue l'an prochain. »

veloppons une communication spécifique sur l'ammonitrate, note Pascal Bordes, directeur marketing. Et la meilleure manière de le valoriser reste le fractionnement des apports. « De la même manière, poursuit Nicolas Broutin, on préconise le fractionnement des achats idéa-

lement 30-40 % à l'été, 20-30 % en fin d'année et idem en février-mars. Cela doit être le discours du technicien à l'agriculteur. » Pour Pascal Bordes, « la livraison en big bags est l'expression concrète du fractionnement ». En quelques années, ce mode de distribution moins coûteux est

passé de 50 à 75 % du marché au détriment du vrac, prenant le chemin anglais, exclusivement en big bags. Et Yara accompagne ce mouvement. « Nombre de distributeurs ont fermé des dépôts, constate Nicolas Broutin, et l'arrêté du 13 avril 2010 relatif aux sites de stockage d'ammonitrate n'a fait que renforcer cette tendance. Mais nous continuons à alimenter la filière vrac, partout où elle trouve sa justification. » Côté services, Yara va remettre le paquet l'an prochain sur le N-Sensor (modulation intraparcélaire en direct) et sur l'outil de pilotage optique N-tester (1600 sur le territoire), pour lequel une nouvelle version est attendue. « On va notamment donner la possibilité de gérer un certain nombre d'informations au niveau de l'appareil », divulgue Pascal Bordes.

GPN vante les produits les plus efficaces et les moins impactants

L'azotier a créé un label interne et va démarrer une collaboration scientifique avec l'Inra sur la solution azotée.

Premier producteur français d'engrais azotés, GPN commercialise à 75 % de l'ammonitrate (haut dosage, bas dosage, NP, NS). « On a créé l'année dernière un label interne EfR (Efficacité responsable), explique Thierry Genter, directeur du développement chez GPN. On ne met sur le marché que les produits les plus efficaces et les moins impactants sur l'environnement. » Une analyse de cycle de vie a d'ailleurs été menée avec InVivo sur blé et un deuxième volet est sur le point d'être publié pour le colza, le maïs et l'orge. Les deux partenaires ont jugé intéressant de reprendre les résultats de cette étude pour alimenter l'outil Top'Az de préconisation des formes d'azote. Pour la solution azotée, qui ne

peut bénéficier du label du fait d'une moins bonne efficacité agronomique liée notamment à la volatilisation au champ, mais qui représente un quart de ses ventes, une collaboration scientifique centrée sur la solution azotée va être signée avec l'Inra. « Nous avons l'ambition de faire entrer la solution azotée dans notre gamme EfR d'ici à deux ans », projette Thierry Genter. Pour l'instant, la solution azotée est fabriquée dans des ateliers chez des Sica. Mais la filiale de Total a le projet d'en fabriquer elle-même à Grandpuits. « Il y a une demande de solution azotée de la part des distributeurs et des agriculteurs, principalement en raison de la facilité d'emploi. » Par ailleurs, l'entreprise va sortir



« Avec la nouvelle version du GPN Pilot, il y aura une vraie rupture technologique », promet Thierry Genter, directeur du développement.

une nouvelle version du GPN Pilot d'ici un an pour remplacer progressivement la première. Au printemps 2013, un certain nombre de V2 seront en test chez les distributeurs et les agriculteurs. « Il y aura une vraie rupture technologique, avec davantage de dématérialisation, promet Thierry Genter. Avant, on notait les informations sur papier. Désormais, elles seront enregistrées et géoréférencées et l'appareil pourra répondre à toutes les questions de traçabilité et d'objectivité du conseil. » A noter, après l'arrêt décennal de Grandpuits l'année dernière, c'est au tour de Grand-Quevilly de voir un arrêt annuel de quatre semaines en 2013, et un arrêt décennal de deux mois en 2014.