Fertilisation
Dans la jungle des biostimulants

Profusion de produits et de fabricants, coups bas, réglementation inadaptée, les biostimulants cumulent. Difficile pour les coops et négoces d'y voir clair. Mais, ils se mettent à reconsidérer sérieusement leur gamme, d'autant que les TC ont eux-mêmes des attentes vis-à-vis de ces produits techniques et différenciants.

DOSSIER RÉALISÉ PAR **RENAUD FOURREAUX**

« Un bazar sans nom », « Une véritable cacophonie », les expressions ne manquent pas pour qualifier l'univers de ceux qu'on appelle communément les biostimulants. Et qui n'ont pas d'existence dans la réglementation française. Ils ne sont pas non plus forcément « bio », et le terme « stimulation » peut aussi prêter à confusion puisqu'ils ne sont pas des stimulateurs de défense naturelle, qui eux se rapportent davantage à la famille des produits phytosanitaires. Alors, on les retrouve sur le marché comme « biofertilisants », « activateurs de sol », « stimulateurs de croissance et/ou de développement », « additifs agronomiques », « phytostimulants »... Certaines de ces terminologies n'étant d'ailleurs pas forcément légales non plus. Ce foisonnement terminologique est

LE POINT DE VUE DE...

LUDOVIC FAESSEL, coauteur de l'étude « Produits de stimulation en agriculture » menée par Rittmo et Bio by Deloitte

« Le ministère n'a pas fait grand-chose de notre rapport »

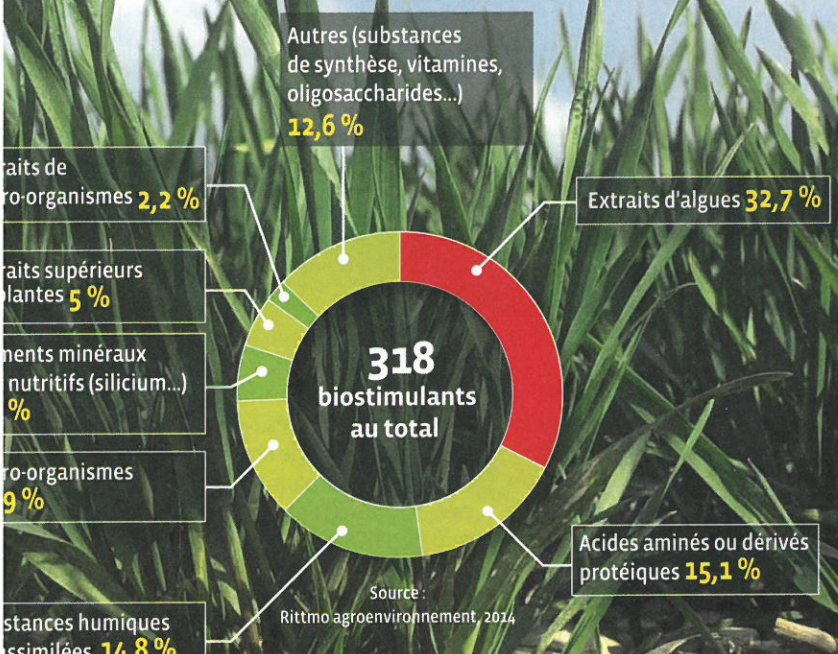
Pourquoi la plupart des biostimulants sont hors-la-loi ?
Aujourd'hui, deux tiers des produits revendiquant des effets biostimulants, sont mis sur le marché en France par utilisation détournée du système déclaratif avec normes (NF U ou RCE 2003/2003). En effet, les spécifications contenues dans ces normes ne listent en aucun cas des composants comme des extraits d'algues ou des micro-organismes. Le règlement CE exclut lui toute source organique. Si on veut être clair, d'un point de vue réglementaire, ces produits sont hors-la-loi.

Et les contrôles ?
Justement, qu'il y ait autant de produits hors-la-loi est dû au fait qu'il n'y a quasiment aucun contrôle, et les seuls existants proviennent de dénonciations. Ce qui d'ailleurs incite à la délation... En plus, le peu d'inspecteurs présents sur le terrain ne sont généralement pas spécialisés sur les matières fertilisantes. Ceci dit, il va peut-être se passer quelque chose du côté de l'Anses.

Votre étude, commanditée par le ministère de l'Agriculture, a-t-elle fait bouger les choses ?
La seule avancée est la publication d'une ordonnance à l'été 2015, qui a permis d'introduire dans le code rural les biostimulants, mais sans les nommer explicitement ! Malgré tout, ça légitime les revendications associées aux biostimulants et cela aide l'Anses dans ses dossiers d'AMM. On a d'ailleurs vu depuis une bonne quinzaine de produits à caractère biostimulants obtenir une AMM. En revanche, nous avions préconisé une incitation forte aux projets de recherche. Et, sauf erreur de ma part, je ne vois rien venir.

…uit catégories de produits, …tiers à base d'extraits d'algues

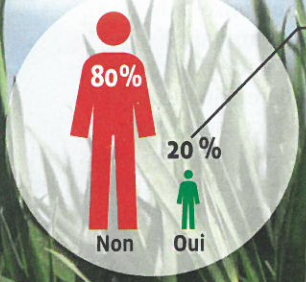
…artition, en nombre de produits, des différentes …égories de biostimulants commercialisés en France, en %.



Source : Rittmo agroenvironnement, 2014

Un agriculteur sur cinq utilisateur

« Sur votre exploitation, utilisez-vous des biostimulants * ?»



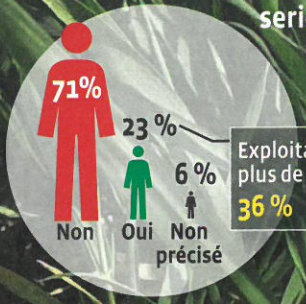
Exploitations ayant plus de 50 ha de céréales : 28 %

* On entend par « biostimulants » des produits tels que des biofertilisants, des activateurs de sol, des stimulateurs de croissance et/ou de développement, etc., qui sont utilisés dans le domaine de la fertilisation et notamment pour optimiser l'absorption des nutriments ou encore améliorer la croissance des plantes (contrairement aux produits de biocontrôle, utilisés en protection des plantes).

Un potentiel de croissance

« Si vous n'êtes pas utilisateur, en dehors du prix, seriez-vous prêt à en utiliser ? »

(320 répondants)



Exploitations ayant plus de 50 ha de céréales : 36 %

Source : Enquête ADquation - Agrodistribution, mars 2016

Comment est conduite notre enquête ?
Enquête réalisée par téléphone du 3 au 8 mars 2016, auprès de 402 chefs d'exploitation ayant au moins 50 ha de SAU, selon la répartition géographique ci-contre.
L'échantillon est représentatif de 97 % des exploitations ayant 50 hectares ou plus de SAU.
Les marges d'erreur sont de l'ordre de 1,4 point pour les résultats proches de 1 % ou de 100 % et de 5 points pour les résultats proches de 50 %.

aussi dû à la diversité d'origine et de nature de ces produits qui ciblent la plante, le sol ou les engrais eux-mêmes, mais dont le but est bien d'activer le sol ou de stimuler les plantes pour améliorer leur croissance. Ainsi, ils se définissent davantage par ce qu'ils font que par ce qu'ils sont.

Les microbiens sèment le trouble

Pour y voir plus clair, le Centre d'études et de prospective du ministère de l'Agriculture, avait commandité une étude sur les « Produits de stimulation en agriculture » (SDP et biostimulants), confiée à Bio by Deloitte et Rittmo agroenvironnement, et qui a été publiée en février 2015. L'étude retient comme définition des biostimulants, celle de l'Ebic, le syndicat européen des fabricants : « Un matériel qui contient une ou des substances et/ou micro-organismes dont la fonction, quand ils sont appliqués aux plantes ou à la rhizosphère, est de stimuler les processus naturels pour améliorer ou avantager l'absorption des nutriments, l'efficience des nutriments, la tolérance aux stress abiotiques, et la qualité des cultures, indépendamment du contenu en nutriments du biostimulant. » Mais que sont concrètement ces produits ? Selon ce rapport, bouclé à l'automne 2014, un tiers d'entre eux étaient alors constitués d'extraits d'algues. Rien de surprenant : cette catégorie de biostimulants est la plus ancienne sur le marché français. « Certains biostimulants sont finalement sur le marché depuis plus de trente ans, et remarketés régulièrement », pointe Ludovic Faessel, coauteur du rapport. « Quel agriculteur n'a jamais essayé une algue ou une mycorhize ? », se demande Antoine Meyer, DG de Sumi Agro. Les biostimulants microbiens, à base de micro-organismes et d'extraits de micro-organismes, ne représentaient que 13 %. « Mais leur proportion doit être aujourd'hui plus élevée, vu le nombre de ces produits à caractère novateur homologués depuis la fin de l'étude », constate Ludovic Faessel. C'est cette croissance exponentielle ces dernières années qui a d'ailleurs semé le trouble, car tant que les biostimulants étaient constitués de matières inertes (extraits d'algues, acides aminés, substances humiques...), personne ne se souciait trop de savoir s'ils étaient en règle. Mais dès que l'on parle de matières vivantes, ça change tout. « Les micro-organismes ne sont pas totalement neutres, ils peuvent potentiellement secréter des toxines et avoir des effets sur la santé humaine », poursuit-il. Et de manière générale, bien que les biostimulants soient associés à des risques de toxicité plutôt faibles (avec en plus des substances actives à doses « homéopathiques »), au cas par cas, leur innocuité gagnerait à être évaluée.

> **« Tant que les biostimulants étaient constitués de matières inertes, personne ne se souciait trop de savoir s'ils étaient en règle. »**

45 fabricants, plus de 300 produits

La prolifération du nombre de produits se prévalant d'être biostimulants, leurs allégations multiples, et leur mise en marché hasardeuse a engendré une confusion ▶▶

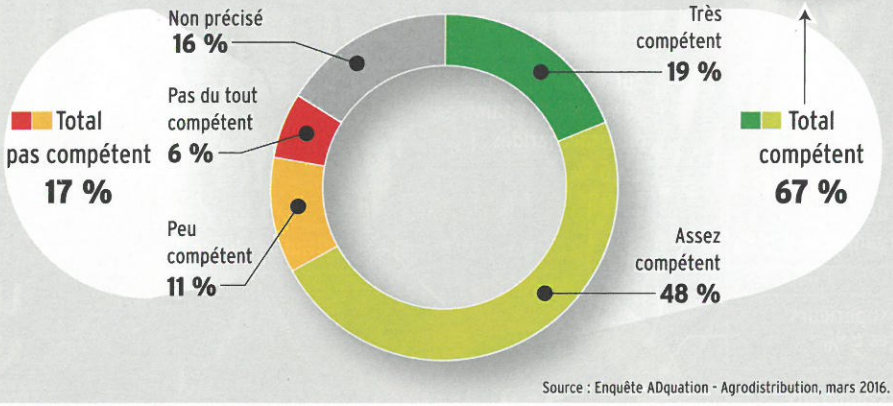
croissante chez les distributeurs. Les auteurs du rapport ont mené un recensement, non exhaustif, qui fait état fin 2014 de 45 metteurs en marché en France, issus d'horizons divers, et plus de 300 produits biostimulants sur le marché français, dont plus des deux tiers mis en marché par voie irrégulière d'application des normes ! La majorité de ces substances est proposée dans des formulations les associant à des matières fertilisantes classiques. « D'un point de vue réglementaire, l'ajout de matières fertilisantes permet de légitimer à tort un positionnement réglementaire, explique l'étude. D'un point de vue marketing, l'ajout d'un biostimulant permet de renouveler le discours commercial d'une gamme de matières fertilisantes classiques. »

Des espoirs parfois déçus

En même temps, les biostimulants suscitent un intérêt grandissant dans un contexte où les attentes sociétales sur la durabilité des systèmes agricoles sont de plus en plus fortes, mais aussi parce qu'ils sont vus par la distribution comme apporteurs de marges dans un secteur de la fertilisation où règne les commodités. « Historiquement, les biostimulants concernaient surtout les cultures spéciales, à plus haute valeur, détaille le rapport. Ces dernières années, ces marchés ont été confrontés à une baisse de prix et une concurrence d'autres régions productrices dans le monde. » En conséquence, notamment avec des spécialités stimulant la teneur en protéines du blé, améliorant l'installation de la plantule en début de culture (effet starter), voire même en traitement de semences, le développement des biostimulants destinés aux grandes cultures s'est accéléré. Et c'est là où se fait aujourd'hui essentiellement la croissance. D'après notre sondage ADquation-Agrodistribution (lire p. 25), un agriculteur sur cinq aurait déjà utilisé un biostimulant. Cette proportion est d'ailleurs plus élevée en orientation grandes cultures (27 %) et pour ceux travaillant plus de 50 ha de céréales (28 %). Et parmi ceux qui n'ont pas encore sauté le pas, ils seraient 23 % à bien vouloir essayer, voire 32 % chez les agriculteurs exerçant en grandes cultures, et même 36 % pour les céréaliers ayant plus de 50 ha. Reste à passer la barrière du prix… Mais les agriculteurs en attendent parfois beaucoup trop, du fait d'un décalage entre les promesses commerciales et les effets réellement observés. « En effet, par manque de formation ou de communication (ou par mauvaise information ou présentations erronées ?), admet l'étude, les utilisateurs comparent encore les produits de stimulation aux produits classiques. » Or, ces produits ne sont pas censés remplacer les fertilisants traditionnels. En eux-mêmes, ils n'apportent pas ou très peu d'éléments nutritifs à la plante. Ils peuvent permettre de réduire un peu les doses, mais ils sont surtout présentés comme un moyen d'améliorer l'efficience des engrais minéraux. Leurs modes d'action originaux à travers la plante et le sol séduisent autant qu'ils déconcertent.

Des TC plutôt compétents pour en parler

« Selon vous, pour vous conseiller sur l'utilisation des biostimulants, votre technicien principal de coopérative ou de négoce est-il … ? »



Source : Enquête ADquation - Agrodistribution, mars 2016.

Un marché en plein essor

Les biostimulants étant des produits complexes par excellence, et pouvant contenir une multitude de substances actives, certaines pouvant agir d'ailleurs comme stimulateurs de défense des plantes, leur effet sur la plante sera le résultat d'un ensemble d'actions, qu'il est difficile de décrire individuellement, et avec une efficacité très variable. Ce pourquoi aussi il est difficile d'avoir des résultats transparents. Pour Benoît Planques, président de la Cas, « il y a une telle technicité en France qu'il est difficile de gagner quelques points statistiquement valables. En revanche, cela peut aider à revoir les pratiques culturales et le rapport au sol ». Quoi qu'il en soit, et bien qu'encore de taille limitée (selon l'Unifa, 5 % des surfaces, Valagro l'estime à près de 100 M€), le marché français des biostimulants est en plein essor, surtout si on le compare à celui de la fertilisation classique. ■

Les chiffres clés en Europe (Ebic

- **Surfaces :** 6 Mha « biostimulés » sur 135 Mha fertilis (soit 4,5 %).
- **Marché :** 575 M€ (+ 240 M€ réalisés à l'export).
- **Croissance annue** environ 10 %.
- **En France :** pas de chiffre, « environ 5 % des surfaces » conc nées, selon l'Unifa.

LE POINT DE VUE DE…

PAULINE SOUILLARD, adjointe au chef de marché fertilisation, en charge des engrais de spécialités, chez Soufflet Agriculture

« Recrutée pour mener une étude de marché »

« Alors étudiante à Lasalle Beauvais, je suis rentrée chez Soufflet Agriculture en janvier 2014 dans le cadre d'un stage de fin d'études, afin de réaliser une étude de marché sur plus de cent biostimulants. J'ai répertorié les fabricants et les produits qui existent sur le marché français, et pour chaque produit, la composition, la revendication, le dosage par hectare, la culture cible, la compatibilité de mélange, le prix, la reproductibilité des résultats… sans oublier la voie réglementaire de mise en marché. C'est une base de données que je continue de mettre à jour, et qui nous sert aussi lorsque des agriculteurs ou des TC se posent des questions sur tel ou tel produit. Ce travail a conforté l'entreprise dans les choix qui ont été faits sur ce créneau considéré comme une solution potentielle au maintien de la production. Il a aussi permis de disposer d'une liste de produits intéressants à tester et qui pourraient être référencés le jour où ils seront réglementairement dans les clous.

Pour l'instant, nous n'avons pas fait de référencement commercial supplémentaire. C'est compliqué aussi de référencer un produit qui offre des résultats d'essais variables à Metz, à Nogent-sur-Seine ou chez Soufflet Atlantique. On travaille aujourd'hui essentiellement avec un fabricant, Lallemand Plant Care, que ce soit pour les biostimulants qui améliorent la résistance aux stress abiotiques, à base d'acides aminés, ou ceux qui améliorent la nutrition de la plante, à base de micro-organismes. »

Opération régularisation

Les fabricants commencent à rentrer dans le rang en ayant de plus en plus recours à l'homologation par l'Anses. En attendant la nouvelle réglementation européenne...

« D'une manière générale, les produits historiques qui sont bien connus, suivent le système déclaratif, rapporte l'étude Rittmo/Deloitte. Pour les produits innovants comme les biostimulants, c'est le système d'homologation qui s'applique. » Tout en sachant que la délivrance d'une autorisation de mise sur le marché (AMM) passe désormais intégralement par l'Anses. Autre moyen d'être dans les clous : l'association d'un biostimulant homologué en tant qu'additif à une matière fertilisante et support de culture (MFSC). Mais les autres voies sont illégales (voir ci-contre).

« Si vous mettez en marché des produits avec une action de biostimulant sous normes françaises engrais ou amendements, ou européenne, vous n'êtes pas dans les clous, que vous revendiquiez ou pas cette action », détaille Pascale Chenon, qui avec son cabinet VoxGaia, accompagne les fabricants dans leurs démarches de mise en marché. Et pourquoi n'existe-t-il pas d'ailleurs de normes françaises pour les biostimulants ? « Aucun metteur en marché n'en a fait la demande », précise-t-on à l'Unifa. Et pour cause, les fabricants qui ont reçu des AMM perdraient le temps d'avance qu'ils ont sur leur concurrent.

En tout cas, « il est paradoxal que la France soit très exigeante sur la mise en marché et qu'il y ait finalement autant de produits sur le terrain », poursuit l'Unifa. « Même si on nous dit qu'ils sont en test et qu'ils auront bientôt leur AMM, en attendant, ils n'ont ni prouvé leur innocuité, ni garanti la sécurité de leur utilisation, on n'insistera pas sur leur efficacité agronomique prétendue. Par conséquent toutes ces nouvelles formules ne peuvent pas être vendues. » Chez Agronutrition, Cédric Cabanes tempère : « Il est nécessaire d'avoir des prélancements pour faire connaître les produits. » Ce distributeur aussi : « On s'acharne sur ces produits qui ont fait une demande d'AMM, et pendant ce temps-là, il y a plein de produits non contrôlés sur le terrain. Et on laisse faire... » Un autre évoque une invasion de produits belges et hollandais, et des entreprises qui vendent en direct pour contourner les contrôles.

« On s'acharne sur ces produits qui ont fait une demande d'AMM, et pendant ce temps-là, il y a plein de produits non contrôlés sur le terrain. »

Une charte pour se mettre en règle

Pourquoi si peu d'homologations ? « Le coût total du montage d'un dossier d'homologation se situe entre 20 000 et 50 000 € pour l'industriel », détaille le rapport Rittmo/Deloitte. « Il faut rajouter un zéro lorsque cela concerne des micro-organismes », pointe Olivier Bernard, de Biovitis. Benoît Planques, président de la Cas, et qui regroupe une vingtaine de metteurs en marché de biostimulants, donne une autre raison : « Avant, la marque NF avait une certaine aura, et au contraire il y avait une défiance envers l'homologation. » Avant d'ajouter : « Certes, un biostimulant vendu sous norme, c'est un détournement d'usage, et il faut se soumettre à la réglementation. Mais les AMM ne sont pas toutes claires non plus puisqu'on en a vu passer qui faisaient référence à une norme. » Et de déplorer qu'« un même type de produit déposé par deux industriels ne sera pas évalué de la même façon et n'aura pas les mêmes obligations à la fin ». Beaucoup de fabricants misent d'ailleurs sur la perspective de l'harmonisation de la réglementation européenne, dont le processus législatif vient de démarrer et qui est prévu pour aboutir en 2018 (lire AD n° 270, p. 6). Attendue par les fabricants, et à mettre au crédit de l'action du syndicat européen Ebic, elle devrait éviter les distorsions de concurrence entre pays et simplifier l'accès au marché

« Un marché qui se structure »

DAVID GAILLET, directeur marketing France Arysta/Goëmar

Nos biostimulants, conçus à base de filtrats d'algues (*ascophyllum nodusum*) et regroupés sous la gamme Physio Activateurs (75 % des ventes de Goëmar), sont commercialisés sous norme CE. Mais ce n'est pas satisfaisant. Pour se maintenir sur ce marché et se différencier des anticarentiels ou des engrais foliaires, il faut désormais l'AMM. Tous sont donc engagés dans une démarche d'AMM, en tant que MFSC ou additif pour MFSC. Et ce sera le cas pour nos futurs produits à base d'extraits d'algues ou de plantes voire de micro-organismes. Même si le futur règlement européen sera à considérer.

« En finir avec la schizophrénie »

DIDIER BLIN, directeur marketing de PRP technologies

Nous avons l'année dernière refondé totalement notre gamme de façon à ce qu'elle corresponde davantage à la segmentation de la distribution et que le discours soit plus audible par leurs équipes. Dans le même temps, nous avions engagé des démarches d'AMM. Depuis septembre, toute notre gamme de biostimulants et conditionneurs de sol fait désormais référence à une AMM, à l'exception d'Explorer, sous norme NF U 42-001, mais dont on est en train de préparer l'homologation. L'homologation, c'est un critère objectif d'efficacité, et c'est le moyen d'en finir avec la schizophrénie réglementaire.

« On met le frein sur les nouveautés »

BENOÎT PLANQUES, directeur des affaires réglementaires, chez Italpollina

Pour une entreprise comme la nôtre qui vise un marché européen, investir dans une AMM, qui a un coût certain, à la veille de l'harmonisation européenne de la réglementation, n'est peut-être pas le plus approprié. Il est très probable que l'investissement ne soit pas rentabilisé. Ainsi, depuis notre dernier-né, Quik-Link, vendu sur vigne sous règlement CE mais dont on ne peut revendiquer un effet biostimulant sur l'étiquette, jusqu'à l'entrée en vigueur du futur règlement, nous poursuivrons la R&D, l'expérimentation, mais nous n'introduirons a priori pas de nouveaux biostimulants en France.

Défricher l'offre

Ultra-sollicités par les fabricants, les distributeurs peinent à constituer des gammes réfléchies. Mais redoublent d'efforts pour y voir plus clair.

« Je suis un peu embêté pour vous répondre », esquive ce distributeur quand on l'interroge sur sa manière de référencer les biostimulants. « On ne peut pas mettre en risque notre entreprise », répond cet autre, gêné aux entournures. « Désolé, mais on n'a aujourd'hui peu de recul sur ce dossier. » Difficile sur ce sujet de prendre la parole à visage découvert apparemment. La peur des contrôles sans doute : « Des chevaliers de la plaine n'hésitent pas à balancer des distributeurs aux Fraudes », témoigne-t-on ici, « alors qu'eux-mêmes se sont fait prendre la main dans le pot de confiture ». Les coups bas pleuvent, ce qui peut expliquer cette frilosité. Pas facile de se constituer une gamme avec la réglementation telle qu'elle est aujourd'hui, la plupart des distributeurs n'osant même plus dire qu'ils précommercialisent des produits en attente d'AMM, encore moins qu'ils vendent des produits sous normes. Pas facile non plus de faire face aux fabricants de tout poil qui ne manquent pas d'argumentaires de choc et de commerciaux bien conditionnés, parfois au-delà du raisonnable, pour promouvoir leurs innovations.

Perdus... mais curieux

En dehors de ces aspects, « il y a un manque de connaissances scientifiques sur l'intégration optimale des produits dans les itinéraires techniques », regrette aussi le rapport Rittmo/Deloitte. « Les distributeurs sont perdus, confirme Benoît Planques, président de la Cas, même ceux qui ont investi dans du personnel. C'est tellement subtil. » La Cas vient d'ailleurs d'éditer une plaquette, destinée principalement à la distribution agricole, qui a pour objectif de mieux faire connaître cette famille de fertilisants innovants, en expliquant leurs caractéristiques et atouts, et de préparer la distribution sur le futur règlement européen harmonisé.
En effet, face à ce marché émergent en grandes cultures, à forte marge, et répondant à des problématiques spécifiques, les distributeurs ne veulent pas louper le coche et sont en train de changer de comportement. « La plupart des distributeurs commencent à comprendre que certaines entreprises travaillent sur le long terme et à distinguer les produits et les fabricants qui sont sérieux, » témoigne Antoine Meyer, chez Sumi Agro. Chez Compo expert, Ludovic Faessel confirme : « Les distributeurs sont beaucoup plus vigilants. Il y a même des distributeurs qui me demandent maintenant s'ils ne sont pas en porte-à-faux avec la réglementation s'ils mettent en essai tel ou tel produit. C'est positif. » « Même si la conjoncture n'est pas très bonne pour aller vers de l'innovation, il y a une acceptation du discours et une curiosité réelle vis-à-vis des biosolutions », fait savoir Jean-François Ducret, chez Valagro.
Mais comment se faire une opinion ? « C'est compliqué, répond ce distributeur qui se

Les Ets Bernard, de l'efficacité technique et une AMM, sinon rien

Quitte à se mettre dans les starting-blocks en attendant l'homologation et même à bousculer les fournisseurs, le négociant joue l'exigence.

« Aujourd'hui, détaille Denis Grizard, responsable commercial chez Bernard Productions végétales, nous avons une gamme relativement restreinte, car nous avons deux contraintes : l'exigence réglementaire et l'efficacité agronomique. » Ainsi, pour les biostimulants à base de micro-organismes, les Ets Bernard ont demandé à leurs fournisseurs de lancer des démarches d'AMM lorsque cela n'était pas le cas. Pourtant, certains n'ont pas les moyens, comme la petite société espagnole Symborg (Eléphant vert). C'est donc Agridis (devenu Actura) qui a porté le dossier de reconnaissance mutuelle de leur produit Resid HC (à base de *pseudomonas putida*) auprès de l'Anses, les AMM venant d'être délivrées en janvier. En contrepartie, cette offre devait être apportée de manière privilégiée aux négociants du réseau.
« Quant à la performance technique, elle se vérifie par nos essais pluriannuels (depuis trois ans). On a d'ailleurs aujourd'hui une douzaine de produits à l'essai. Cette année, on commercialise Resid HC sur 800 ha, surtout en soja (en mélange avec la semence lors de l'inoculation) et un peu en maïs, ainsi que Cérès de Biovitis (plus de 1500 ha), qui a obtenu une AMM l'été dernier. Deux produits sur lesquels on a d'excellents résultats. On était dans les starting-blocks, on avait formé techniquement les équipes. En effet, une demie-journée par an, tous les TC ont une formation en interne sur le sol et la rhizosphère, qui est mise en adéquation avec la gamme. Le défi pour nous est de s'assurer que tous les TC s'approprient le concept et ne prennent pas trop de retard. Pour eux, il s'agit de bien cibler dans un premier temps les agriculteurs en attente d'innovation, de réduction d'intrants et qui peuvent par la suite créer un effet boule de neige autour d'eux. Cela s'inscrit complètement dans notre démarche Dynamin. »

J.-F. MARIN

Denis Grizard, directeur commercial, chez Bernard Productions végétales : « On a aujourd'hui une douzaine de produits à l'essai. »

dépatouille comme il peut pour démêler le vrai du faux et voit pas mal de « marchands de soupe ». Il faut déterminer des critères de choix. Le premier sur lequel on devrait pouvoir se raccrocher, c'est l'AMM, mais ce n'est pas évident. Un produit qui a une AMM n'est pas forcément plus efficace que celui qui n'en a pas. Dès lors, on investigue d'autres champs : l'entreprise a-t-elle les moyens financiers et commerciaux de se projeter, de se développer ? A-t-elle une notoriété ? Enfin, les hommes tiennent-ils la route ? » Jean-François Ducret propose aussi une méthode pour faire le tri dans « ce marché non encadré en pleine explosion où se côtoient le meilleur comme le pire » : regarder la capacité de R&D et d'innovation du metteur en marché, la façon dont est sécurisé l'accès aux matières premières, la capacité à pouvoir expliquer le mode d'action de ces produits et à démontrer leurs bénéfices, la capacité collaborative de s'investir avec les équipes agronomiques de la distribution. « A chacun de mettre ses fournisseurs à l'épreuve ! »

Repartir sur des bases saines

« C'est une véritable cacophonie de travailler avec cinq fabricants », regrette ce distributeur pas très à l'aise, qui compte bien écrémer parce que « c'est trop difficile de donner un message clair aux TC et donc de les mobiliser. L'idée est d'essayer de développer plusieurs segments et de mettre un produit par segment. » Comme l'a fait la CAPL d'ailleurs. Constatant que « cela prend un temps fou à répertorier ce qu'il y a sur le marché », ce distributeur a donc, comme Soufflet agriculture, décidé d'embaucher quelqu'un dont une des missions est de mettre de l'ordre dans cette famille de produits. Dans le secteur Est (Ille-et-Vilaine) du Gouessant, on a éludé le problème en remettant à plat la gamme, qui avait tendance à s'essouffler, et qui se résume désormais pour l'instant à un produit phare : Optimer d'Agri Synergie, un activateur de sol à base de lithothamne. Ce qui a permis de faire le choix ? « Le positionnement technico-économique du produit, la transparence et l'accompagnement du fournisseur », répond Guillaume Tanguy, responsable de région. Sans oublier le petit plus : le fabricant a équipé les techniciens de pénétromètres manuels (sortes de tiges de 1,20 m de haut), qui leur permettent, comme base de discusssion, de diagnostiquer rapidement l'état de la structure des sols chez leurs adhérents.

Des TC motivés... ou désemparés

Et les techniciens justement, qu'en pensent-ils ? A la CAPL, où les biostimulants sont surtout vendus en cultures spé, « ce sont des produits qui motivent les technico-commerciaux, car ils sont techniques et génèrent du conseil et de l'accompagnement. Cela leur permet de répondre à des attentes pas toujours satisfaites et leur ouvre des opportunités. Ils sont demandeurs de référencements. Il y a aussi un fort attrait de la part des bio ». Chez Soufflet agriculture, en revanche, on indique que « cela reste un dossier compliqué à vendre et techniquement pas facile. Après, ceux qui s'en saisissent s'en sortent très bien ». « Il y a un environnement plus favorable pour ces produits-là, mais dans la limite du portefeuille des agriculteurs, indique de son côté ce distributeur de l'Ouest. Les technico-commerciaux prennent davantage au sérieux ce sujet mais ils ont toujours du mal à y aller. » Développer la formation des conseillers était d'ailleurs une des recommandations du rapport Rittmo/Deloitte, pour « que ces derniers puissent disposer de données claires et objectives sur l'efficacité des produits, afin qu'ils soient à même de suggérer leur utilisation aux agriculteurs quand cela s'avère pertinent. » ■

David Rocamora, responsable appro et logistique à la CAPL, ici au magasin central de Sorgues (Vaucluse).

M. GASARIAN

La CAPL dans une démarche de segmentation

Ambitieuse sur ce créneau, la CAPL met en place progressivement une méthode de référencement, la plus aboutie étant sur le silicium.

En 2014, la coopérative agricole Provence Languedoc s'était fixée comme objectif d'atteindre en 2017 un CA de 1 M€ en biostimulants sur les 17 M€ de CA fertilisation. « On en est déjà à un peu plus de 0,8 M€, essentiellement en cultures spé », rapporte David Rocamora, responsable appro et logistique à la CAPL. Et d'ajouter : « Avant, les biostimulants étaient noyés avec les engrais foliaires qui pour le coup se rapportent à de la fertilisation classique, mais aujourd'hui, on considère qu'ils se différencient fortement du marché nutrition car ils jouent soit sur l'assimilation des éléments nutritifs, soit sur l'amélioration de la qualité, soit sur les stress abiotiques. » L'idée est d'arriver à scinder le marché selon les trois effets précités. Il s'agit de construire une gamme pour chaque principe actif, avec un produit répondant à chacun des trois segments, et donc à des attentes spécifiques. La CAPL a commencé un screening réalisé par le service expérimentation de façon à faire émerger des produits qui ont une réelle efficacité. Aujourd'hui, c'est sur le silicium que la démarche est la plus aboutie. « Même s'il n'a pas de réalité réglementaire, il a beaucoup d'intérêt et commence à se développer fortement car il apporte des bénéfices sur les trois segments, explique David Rocamora. On travaille ainsi avec un cortège de produits et de partenaires différents selon l'objectif recherché : Megagreen (Agronutrition) sur le segment du stress abiotique, Basfoliar Si (Compo expert) pour la résistance à l'éclatement des fruits, et un produit à l'étude, en cours de référencement, pour le soutien nutritif (et la défense naturelle des plantes). « Ce ne sont pas des produits interchangeables, chacun jouant un rôle. Il y a d'autres éléments où une telle segmentation peut être appliquée. Elle est d'ailleurs en cours chez nous sur le calcium, ou le cuivre. Elle est à l'œuvre aussi pour les biostimulants ayant un effet sur le développement des racines, avec Osiryl, de Frayssinet (action sur le végétal), et Humifirst, de Tradecorp (action sur le sol). »