Il est important pour les **distributeurs** de savoir ce qu'ils vendent

Evaluer la qualité des fertilisants organiques

Face à la diversité des engrais et amendements organiques proposés sur le marché, les distributeurs ont tout intérêt à disposer de procédures pour appréhender ces produits et in fine pour justifier la pertinence, c'est-à-dire l'efficacité et l'innocuité de leurs gammes.

C'est ce qu'on appelle le syndrome du concombre allemand. La crainte de voir émerger un nouveau scandale sanitaire qui éclabousserait la filière des engrais et amendements organiques. Face à l'arrivée massive cette année de digestats de méthanisation en bout de champ, notamment au nord de la Seine, la CAS (1) s'est ainsi fendue au printemps d'un courrier adressé aux distributeurs pour leur rappeler ainsi qu'à leurs clients, que hors homologation et hors compostage avec des déchets végétaux, les digestats ne pouvaient pas pour le moment être mis sur le marché. Enlevons d'emblée une ambiguïté : « Les problèmes de conformité ne sont pas spécifiques aux produits organiques », précise Laurent Largant, délégué général de la CAS, mais les distributeurs sont plus vigilants, étant donné la multiplicité des fournisseurs et des circuits d'approvisionnement et la moindre standardisation du produit. La première chose à vérifier est que l'étiquette soit conforme à la norme en question. Il existe trois normes majeures : la NF U 44-051 pour les amendements organiques (en cours de révision), la NF U 44-095 pour les amendements organiques contenant des Miate (2), et l'amendement n° 10 de la NF U 42-001 (en cours de refonte également) pour les engrais organiques. Il y a aussi des produits bénéficiant d'une homologation ou d'une autorisation provisoire de vente (se référer d'ailleurs au nouvel onglet Matières fertilisantes sur le site e-phy). « Les réglementations peuvent être différentes d'un pays à l'autre, alerte en plus Laurent Largant. Par exemple, les boues de décantation de conserves de légumes ne sont pas considérées comme des Miate en Belgique, alors qu'elles le sont en France. »

RÈGLES D'OR

Connaître les normes

- **Demander aux fabricants** de faire suivre leurs analyses réglementaires.
- **Regarder de près les caractéristiques de chaque produit** (composition, qualité sanitaire, disponibilité des éléments...) et leur conformité à la réglementation.
- **Redoubler de vigilance** lorsqu'on traite avec un nouveau producteur ou importateur.

LE POINT DE VUE DE...

CHRISTOPHE BACHOLLE, consultant-formateur en agronomie et environnement

« Un déficit de connaissance des acheteurs »

« Les distributeurs appréhendent souvent mal la réglementation et donc ne perçoivent pas le moment où ils passent en non-conformité. Les normes sont pourtant précises quant à la dénomination des produits mis sur le marché, leur composition, ainsi que sur les matières premières autorisées. Entre les déchets verts, les produits urbains, les effluents d'élevage bruts ou compostés, ou les résidus d'IAA, les valeurs agronomiques et les critères de qualité sont différents. S'il est vrai que les normes sont rébarbatives, elles méritent d'être connues et d'y passer du temps. Il est de l'intérêt du distributeur de garantir aux agriculteurs la qualité des produits fournis. Il doit donc vérifier dans le détail les étiquettes (ou les documents d'accompagnement pour le vrac) pour déclencher, si nécessaire, des analyses de contrôle ou exiger des analyses plus fréquentes de la part des fournisseurs. Concernant les produits d'importation qui ne sont pas non plus toujours suffisamment contrôlés, cette précaution est d'autant plus importante lorsque le distributeur est l'importateur, et donc responsable de la conformité réglementaire. L'exigence des acheteurs, au-delà de la défense de leurs intérêts, peut contribuer à éviter les dérives et à tirer la qualité et la fiabilité des fertilisants organiques vers le haut. »

Des analyses pour vérifier la conformité

Rien n'oblige les distributeurs (du moins les non-mélangeurs) à réaliser des analyses et d'ailleurs « en général, ils en font très peu et pas assez », relève Christophe Bacholle, consultant-formateur. Mais pour eux, autant être sûr que leurs produits sont efficaces et inoffensifs. « D'autant que ce sont eux qui récoltent la production, fait remarquer Laurent Largant, et qui peuvent être pénalement responsables puisqu'ils sont les derniers metteurs en marché. » Ce qui est sûr, c'est que les responsables appro ont tout intérêt à demander aux fabricants de faire suivre leurs analyses.

Les normes définissent un certain nombre de critères d'appréciation du produit, en premier lieu les éléments

R. FOURREAUX

Sur le site de Trancault (Aube), Mickaël Portevin, adjoint au chef de marché fertilisation chez Soufflet, présente l'Humocal, un amendement organique issu du compostage de fientes de volailles et de fraction solide de lisier de porc traité à la chaux vive.

Fiche repères

- **Volumes moyens vendus par an** : 70 000 t de composts d'effluents d'élevages, 40 000 t de fientes déshydratées, 15 000 t de concentré minéral issu de vinasse, 2 000 t de bouchons et 3 000 t de composts végétaux.
- **Nombre de produits** : une quarantaine
- **Origine** : un tiers France, deux tiers Benelux

L'EXPÉRIENCE DE MICKAËL PORTEVIN, CHEZ SOUFFLET AGRICULTURE

« Une analyse toutes les 1000 t »

« Nous commercialisions des engrais et amendements organiques depuis longtemps, mais sans véritable organisation. Face à la forte demande de 2007-2008 et à tous les différents produits qui s'utilisent depuis, un peu partout, nous avons décidé d'afficher clairement notre politique de qualité produit. Dans ce cadre, depuis cinq ans, nous avons changé les noms de nos gammes de produits, en s'engageant clairement avec la marque Soufflet. En fait, nous n'achetons jamais en direct auprès des fournisseurs. Nous ne travaillons qu'avec des grossistes, au Benelux et en France (dont l'un est une de nos filiales), qui font déjà un travail de tri des fournisseurs et des produits. Nous ne référençons de toute façon que des produits normés (ou ayant reçu une homologation), même si nous perdons des sources produits... et parfois des clients à cause du prix. Et je dis aux agriculteurs : « Si un produit est bradé, c'est qu'il n'est pas en règle. »

Au contraire, nous nous positionnons du côté de la préservation du marché, de la qualité, de la maîtrise des risques sanitaires et des autorités. Nous avons aussi nettement renforcé nos campagnes d'analyses, une pour 1000 t de produits environ, afin de s'assurer de la bonne adéquation entre la marchandise promise par le fournisseur, et le produit livré sur nos plates-formes, ou plus souvent, en bout de champ. Ce sont deux laboratoires partenaires accrédités par le Cofrac qui viennent faire les prélèvements. La synthèse de ces analyses avec celles des fournisseurs nous permettent de valider et d'adapter les fiches produits. Il y est décrit la référence à la norme en vigueur, la teneur en éléments nutritifs du produit, son origine, ses atouts, sa disponibilité géographique, la dose conseillée, et des simulations d'apports sont exposées. Les fiches produits sont regroupées dans une plaquette pratique, aussi bien pour le TC que pour l'agriculteur. Enfin, nous proposons en priorité du rendu racine par des prestataires équipés de Terra Gator, ce qui nous permet d'assurer une certaine traçabilité.

propres (taux de matière organique et de matière sèche, teneurs en N, P et K, oligoéléments) à comparer à la promesse du fabricant, tout en sachant qu'une grande variabilité existe, notamment pour les composts de déjections animales. Le produit doit également être sain en terme de métaux lourds et micropolluants organiques et indemne d'agents pathogènes. Des indicateurs de traitement thermique sont recherchés pour vérifier que le produit a été composté et hygiénisé. De plus en plus, la valorisation des éléments fertilisants (comme la cinétique de libéralisation de l'azote ou le comportement de la matière organique) est étudiée. Dans ce cadre, le calcul de l'Ismo, le récent indicateur de la stabilité de la matière organique, peut donner une bonne appréciation. Mais une analyse poussée à ce niveau-là peut vite monter à 800 €. Enfin, « si on veut continuer à vendre ces produits, témoigne un acheteur, il va falloir regarder d'autres critères comme leur odeur ou leur stabilité au stockage ».

Renforcer l'argumentaire de vente

Toutes ces évaluations ne sont pas « à fonds perdus » car elles vont permettre à l'acheteur de négocier si la qualité livrée est inférieure à la promesse. A moins d'un véritable litige. Surtout, elles servent, en les croisant avec celles des fournisseurs et éventuellement à des résultats d'essais propres, à établir des fiches où sont inscrits le mode d'obtention, l'origine, la valeur en éléments fertilisants du produit avec des recommandations d'utilisation, de stockage et d'épandage. Des fiches produits précieuses au technico-commercial pour son argumentaire de vente, et à l'agriculteur pour construire ses plans de fumure. ■

Renaud Fourreaux

(1) Chambre syndicale des améliorants organiques et support de culture.
(2) Matière d'intérêt agronomique issue du traitement des eaux.