



échanges fertiles

LA FERTILISATION AZOTÉE EN BONNE INTELLIGENCE

n° 6 – Mars 2013

édito

L'INNOVATION EN PARTAGE

L'innovation est au progrès ce que l'engrais est à la plante : un élément nourricier indispensable. Un progrès qui s'incarne autant dans la création de nouvelles solutions que dans leur mise en marché. Chez EuroChem Agro, forts d'un savoir-faire historique et d'une expérience unique dans la recherche de fertilisants plus efficaces, c'est bien dans nos produits que nous souhaitons en premier lieu concentrer notre puissance d'innovation. C'est d'abord en améliorant leurs caractéristiques intrinsèques que nous permettons à la fertilisation de répondre au double enjeu de produire autant avec moins d'impacts environnementaux. Cet axe majeur de notre stratégie, ancrée dans notre culture, se concrétise par le développement et la mise en marché d'engrais azotés toujours plus efficaces.



Pierrick Lefrère
Responsable marketing EuroChem Agro France



Laurent Pasquier, responsable approvisionnement de la Cavac (85) et David Guignard, délégué commercial EuroChem Agro : « La coopérative travaille depuis 2000 la gamme ENTEC, avec une démarche alliant agronomie, marketing et commercial. »

TESTÉ, VALIDÉ, ADOPTÉ... ENTEC SÉDUIT LA CAVAC

Mise en marché

Au fil des campagnes, la gamme ENTEC s'est imposée dans le référencement de la coopérative vendéenne Cavac. En grandes cultures bien sûr mais aussi en maraîchage, sur pommes de terre et sur prairies. Ses atouts économiques et environnementaux séduisent dans une région où les agriculteurs doivent concilier polyculture, élevage et zones vulnérables.

Aujourd'hui, la gamme ENTEC pèse près de 5000 tonnes à la Cavac. Depuis les premiers essais en mâche au début des années 2000 aux plus récents sur grandes cultures, le DMPP, régulateur de nitrification d'EuroChem Agro, a fait ses preuves sur l'ensemble des cultures développées par la coopérative vendéenne. « L'idée de départ était de proposer à nos

adhérents un produit de différenciation sur le marché de la fertilisation, se souvient Laurent Pasquier, directeur appro de la Cavac. Les performances obtenues dans un premier temps en maraîchage puis sur colza, maïs, blé tendre, blé dur, triticale et prairies ont fait le reste. Des atouts chiffrés chaque année en quintaux supplémentaires,

en gain de qualité, en réduction du nombre de passages et au final c'est une hausse de la marge brute pour l'agriculteur. Sur colza par exemple, un seul apport d'ENTEC permet un gain de rendement de 3 à 5 quintaux/ha par rapport à une fertilisation classique en deux apports ». Ces résultats permettent de mieux comprendre la progression des

ventes ces dernières années. En maraîchage, plus de 90 % des adhérents utilisent désormais ENTEC (cf encadré). En grandes cultures, le pourcentage approcherait les 60 %.

ENTEC 26, POUR MAITRISER LES APPORTS AZOTÉS

Fer de lance du référencement Cavac en grandes cultures : ENTEC 26, de l'azote, du soufre et du DMPP. « Dans notre secteur, le phosphore et la potasse occupent de petits marchés, précise Laurent Pasquier. Les exploitations, regroupant pour la plupart polyculture et élevage, disposent de fumiers et de lisiers pour amender leurs terres. Ici, la culture du plan de fumure est omniprésente. Et avec elle, les contraintes liées aux zones vulnérables. Celles-ci représentent en effet près des deux tiers des parcelles couvertes par la Cavac : en Vendée mais aussi en Loire-Atlantique, dans les Deux-Sèvres et en Charente-Maritime. Même si l'atout économique reste, en général, le plus séduisant pour les agriculteurs, force est de constater que l'aspect environnemental interpelle : plus qu'une nécessité, la maîtrise des apports azotés est, dans ces zones, devenue une obligation. Une structure comme la Cavac se doit aussi d'être proactive sur ces thèmes », concède-t-il. « Dans certains départements,

Laurent Pasquier,
« l'approche marketing
d'ENTEC est limpide. »

des dérogations dans le cadre du 4^e programme d'actions de la directive nitrates concernent la gamme ENTEC, celle-ci étant reconnue plus respectueuse de l'environnement. Actuellement, c'est la diminution d'émissions des gaz à effet de serre permise par ENTEC qui fait l'objet de nombreux travaux au niveau français et international », précise David Guignard, délégué commercial secteur Ouest, Centre et Sud-Ouest chez Eurochem Agro.

CHAQUE ANNÉE, RENOUELER LES ESSAIS

Cette année encore, la Cavac poursuit les essais incluant les produits ENTEC : sur grandes cultures mais également sur prairies. Quelques essais ont été menés sur chanvre il y a deux ans : des résultats concluants qui pourraient amener à la mise en place de nouveaux tests sur cette culture peu gourmande en phytos et qui couvre désormais 1000 ha à la Cavac. « Il est important d'affiner le positionnement de la gamme ENTEC, d'ajuster les doses pour actualiser nos

préconisations, poursuit Laurent Pasquier. Nos technico-commerciaux ont besoin de chiffres récents, de nouveautés pour affuter et dynamiser leur argumentaire. Et puis, même si ENTEC fait désormais partie intégrante de notre gamme, nous nous devons de le comparer aux nouveautés du marché. Ce produit coûte un peu plus cher que des engrais "classiques" sans régulateur de nitrification : il est donc capital d'avoir le positionnement le plus précis pour justifier auprès de nos adhérents sa présence dans notre référencement ». Pour Laurent Pasquier, la réussite d'ENTEC s'explique au final assez simplement. « D'un point de vue économique, les agriculteurs y trouvent leur compte. Pour nous, distributeurs, l'approche marketing est limpide. Nous avons, au fil des années, établi un partenariat privilégié avec EuroChem Agro : une équipe qui connaît bien ses produits. Et puis, sur notre secteur, nous sommes les seuls à promouvoir activement ce produit. L'objectif initial de se démarquer de la concurrence reste donc toujours d'actualité ». ■



LE SITE PORTUAIRE, UN PLUS INDÉNIABLE

La Cavac possède un silo au port des Sables d'Olonne. Un site qui permet de réceptionner les livraisons maritimes et de stocker près de 15000 tonnes d'engrais. « Cet accès direct à la mer est un réel plus dans les négociations, confie Laurent Pasquier. Éviter la logistique routière, nous permet d'être compétitifs. Le site possède également une ensacheuse et une mélangeuse. Toutes les formulations peuvent être réalisées sur place. Cet atout fut décisif dans le choix de travailler avec EuroChem Agro car ils pouvaient ainsi nous livrer directement depuis leur usine en Allemagne ». Le site a fait l'objet d'une publicité indirecte lors de la retransmission des vues aériennes de l'arrivée des skippers du Vendée Globe, à quelques encablures du silo de la Cavac. L'un des bateaux – SynerCiel de Jean Le Cam – portait d'ailleurs les couleurs de Cavac Biomatériaux.

Témoignage



Joseph Renaud,
commercial
à la Cavac

ENTEC, de Nantes à Noirmoutier

En à peine trois ans, ENTEC est devenue une référence sur pommes de terre primeur, « notamment sur l'île de Noirmoutier », précise Joseph Renaud, commercial à la Cavac. « Nos essais ont montré que l'apport de cette fumure impliquait un gain de matière sèche et un nombre de calibres "petits et moyens" plus important. » Aujourd'hui, les 400 ha de pommes de terre suivis par la Cavac sont fertilisés avec ENTEC. Une formulation qui a aussi fait ses preuves en légumes, sur

mâche notamment. « Dans la région nantaise, mâches et autres salades sont semées et plantées sur des terres sableuses, filtrantes. Afin d'éviter les lessivages et la pollution de la nappe phréatique, nous avons très tôt testé ENTEC. Les résultats nous ont conquis et après nous, nos adhérents. Plus de 90 % d'entre eux utilisent aujourd'hui la formule ENTEC Perfect 14-7-17. Les épandages sont ajustés, les doses optimisées et les rendements, augmentés. Dans cette région, les



agriculteurs savent se remettre en question. A nous donc de leur prouver, chaque année au travers de nouveaux essais, qu'ENTEC mérite de rester dans notre gamme ».

SIVAL 2013, UNE AFFAIRE DE PROFESSIONNELS

Pas moins de 20 000 viticulteurs, producteurs de fruits ou légumes et horticulteurs ont, cette année, arpenté les allées du Sival, du 15 au 17 janvier, à Angers, confirmant l'attrait de ce salon spécialisé, lieu de réelles opportunités de rencontres entre professionnels.

« *Nous sommes au cœur d'une région où nos gammes ENTEC et Nitrophoska sont historiquement présentes*, souligne Pierrick Lefrère, responsable marketing d'EuroChem Agro France. *Notre stand nous permet de réaffirmer notre ancrage dans ces terroirs et sur des cultures où les exploitants sont*

friands d'évolutions techniques.»

Les questions des agriculteurs portaient pour l'essentiel sur les évolutions des gammes, le positionnement des produits ou encore les équilibres des formules, y compris la dernière en date, ENTEC Select 15-5-20. Le stand d'EuroChem Agro France arborait bien sûr le nouveau nom de la société.

Cette évolution ne trouble pas particulièrement les clients, les sources d'approvisionnement étant détenues par EuroChem, notamment l'usine d'Anvers. Les sociétés qui ne connaissent pas ce type

de changements sont désormais rares. Les techniciens ont été nombreux à marquer l'arrêt, visiteurs d'un jour ou exposants dans une allée voisine. La distribution régionale était en effet bien représentée : LVVD et Ného, filiales de Terrena, la CAPL, Céneray ou encore Viti Vini Val de Loire, filiale vigne d'Axéreal. Les cultures spéciales affichent une réelle avance sur les questions environnementales : qu'il s'agisse de l'approche protection intégrée, de l'agriculture biologique ou des techniques écologiquement intensives. La capacité à concilier



ENTEC et Nitrophoska, deux marques bannières très connues dans la région angevine, et plus largement sur cultures spéciales, étaient en vedette sur le stand EuroChem Agro France.

économie et environnement était donc au cœur de nombreuses discussions où EuroChem Agro a naturellement

trouvé sa place grâce aux caractéristiques de sa gamme ENTEC à base de régulateur de nitrification. ■

LOGISTIQUE, COÛTEUSE EXCEPTION FRANÇAISE

En logistique, efficacité rime avec fluidité. En la matière, la France se distingue par une série de barrières qui ne font qu'entraver la circulation des marchandises en général, et des engrais en particulier. L'Unifa, par la voix de François Deltour, a interpellé les politiques, dans sa *Lettre aux parlementaires* du second semestre 2012. Les thématiques développées, pour la route, le rail et le fluvial/maritime, restent, hélas, d'actualité.

« *Nous n'avons pour l'heure pas obtenu d'amélioration sur le dossier des 44 tonnes. Autorisés en France, mais pas dans les autres pays européens, cette mesure est de fait sans effet, l'essentiel des transports en engrais étant transfrontaliers* », introduit François Deltour, directeur d'EuroChem Agro France. Cette absence de normalisation vaut aussi à l'intérieur des frontières ! Ainsi, une nouvelle taxe pour

les poids lourds, dite écotaxe, doit entrer en vigueur en octobre 2013. Elle sera fixée par chaque

région pour le réseau secondaire et pourrait fluctuer de 0 à 6,8 %, pour une moyenne de 4 %, soit 0,12 euro/kilomètre. À charge pour les transporteurs de réaliser le calcul, la taxe pour le réseau autoroutier étant prélevée automatiquement. Ajoutée au projet de taxation supplémentaire du diesel, cette taxe va accroître le coût de la logistique.

RENCHÉRISSEMENT DES COÛTS

« *Pour le ferroviaire, nousuttons sur les coûts et la difficulté d'accès sur les derniers kilomètres, reprend François Deltour. Une partie de la solution réside dans le développement de réseau de proximité. Pour le fluvial, nous attendons toujours la mise en œuvre du grand projet de canal Seine-Nord Europe et le développement du canal Seine-Moselle,*

DES BARGES DE GRÉ À GRÉ

EuroChem Agro France a développé depuis plusieurs années une solution originale pour pallier aux difficultés du fret ferroviaire. Des barges d'ammonitrate 33,5 % sont affrétées sur l'Est, pour les ports de Metz et Toul et sur la Normandie, jusqu'à Saint Aubin les Elbeuf (76). Des chargements de 1 000 à 2 000 tonnes qui permettent d'économiser, bon an mal an, quelque 50 trains complets.

pour développer ce mode de transport à la fois économique et écologique. La simplification et l'harmonisation des réglementations seraient enfin souhaitables au niveau européen pour le maritime. Chaque port, autonome, a ses propres règles ! » ■

la lettre UNIFA aux parlementaires

3 Bien nourrir les plantes pour mieux nourrir les hommes.

ÉDITORIAL

Monsieur, Madame le/la parlementaire,

La compétitivité de l'industrie de la fertilisation passe par une harmonisation européenne de la logistique et ne doit pas être pénalisée par des particularités françaises.

L'organisation des transports est très réglementée en France, et cela pénalise l'industrie de la fertilisation par rapport à nos voisins. Les coûts logistiques représentent plus de 10 % du prix des engrais pour l'agriculteur. Par ailleurs, les premiers résultats de l'étude Carbon Footprint par l'INRA pour la France montrent que les transports représentent près de 8 % des émissions de gaz à effet de serre de notre activité.

Le transport est donc un enjeu de développement durable et d'efficacité. L'objectif est de réduire les coûts de transport et d'augmenter la compétitivité de nos produits.

Le renforcement des infrastructures de transport est un enjeu majeur de notre pays. La mise en œuvre du grand projet de canal Seine-Nord Europe, la mise en œuvre rapide du grand projet de canal Seine-Aval, ainsi que le développement de canal Seine-Moselle augmentent les possibilités de livraison fluviale des engrais, en complémentarité avec les transports de camions.

Très sincèrement,

François DELTOUR, Directeur de l'UNIFA

EUROCHEM VISE LA TROISIÈME PLACE MONDIALE

Entreprise

Passer de la 12^e à la 3^e place des producteurs d'engrais dans le monde, en misant sur sa croissance sur les marchés russe et européen et en faisant irruption dès 2014/2015 sur le marché de la potasse. EuroChem a affiché ses ambitions. Et semble disposer des moyens nécessaires.

Il faudra compter avec lui. Le groupe russe EuroChem, qui se situe déjà en douzième position du classement mondial des producteurs d'engrais, avec 3,6 millions de tonnes en azotés et phosphatés, pourrait bien se hisser à la troisième place à l'issue de ses investissements dans le secteur de la potasse. L'entreprise, détenue à 92 % par Andrey Melnichenko, vient en effet d'engager en Russie la construction de deux unités de production de potasse. La première, à Volgograd, commencerait à produire en 2014/2015, avec un potentiel exploitable de 6,9 Mt. Le démarrage de la seconde, à Perm,

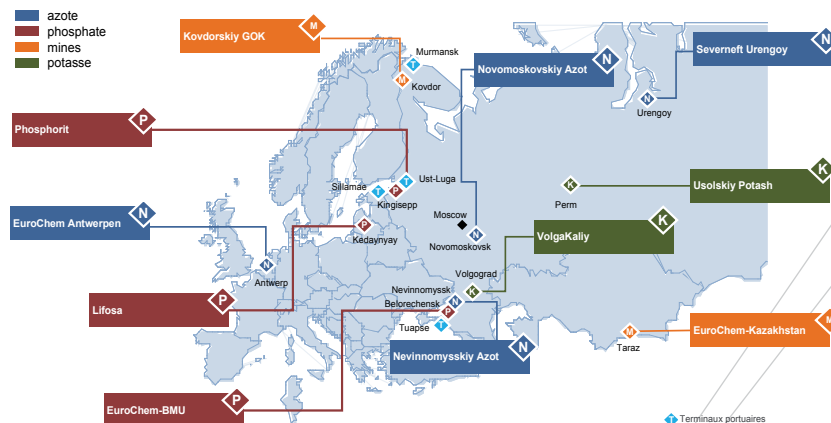
est lui prévu en 2016 (potentiel de 5,4 Mt). La capacité de production sur les engrais N, P et K serait dans un premier temps portée à 8,4 Mt par an. La stratégie est clairement affichée : sécuriser un positionnement compétitif sur les marchés de l'ex-bloc soviétique et l'Europe, grâce à une optimisation des coûts permise par un

approvisionnement intégré sur les trois types d'engrais. En termes de distribution, EuroChem marque un intérêt particulier pour la Russie et l'Europe.

PRÉSENCE DIRECTE EN RUSSIE ET UKRAINE, FILIALES SUR LES AUTRES MARCHÉS

La firme intervient en direct sur les marchés russe et ukrainien. Ailleurs dans le monde, elle est présente au travers de huit filiales EuroChem Agro implantées en Chine, Turquie, Malaisie, Italie, Allemagne, France, Espagne, Grèce et Mexique. Ces huit entités représentaient en 2012 4,5 Mt d'engrais azotés et ternaires (en provenance d'EuroChem Anvers et de BASF Ludwigshafen), dont 12 % étaient des engrais ENTEC. L'intégration complète de ces structures dans EuroChem est en cours, avec l'espoir d'associer à leur large gamme de spécialités des engrais azotés et phosphatés et, à terme, potassiques. Des interlocuteurs qui ne manqueraient pas d'atouts. ■

EuroChem – une production intégrée



en bref

❖ **LES CULTURALES** se déroulent cette année les 5 et 6 juin à Boutervilliers (91). Les équipes d'EuroChem Agro France vous y donnent rendez-vous. Au programme : la présentation des performances d'ENTEC sur grandes cultures et la réponse à toutes vos questions.

❖ **UN BIG-BAG D'ENTEC 26 GAGNÉ PAR JOUR !** Tel était l'enjeu du jeu concours organisé lors du Sommet de l'élevage, du 2 au 4 octobre 2012. Les gagnants ont reçu leur lot. Ici Jean-Paul Meulien, éleveur à Tournus (71), adhérent à la Coopérative Bourgogne du Sud.



❖ **LES MOUVEMENTS**
Yohan Bonjean remplace depuis début février Patrick Marchal, qui a fait valoir fin 2012 ses droits à la retraite, au poste d'ingénieur de promotion sur les régions Sud-Ouest et Sud-Est.
Habiba Haddouche vient d'intégrer le service administration des ventes, au siège à Levallois-Perret.

L'ENTREPRISE EN BREF

EUROCHEM

- **Trois usines d'azote** : deux en Russie et une à Anvers (acquise en juillet 2012 à BASF). 25 % des approvisionnements en gaz d'EuroChem sont assurés par des gisements de gaz naturels détenus directement par le groupe.
- *Ventes d'azotés* : Russie et autres pays de l'Est, 46 % ; Amérique du Nord, 19 % ; Europe, 18 %. Urée, 39 % ; AN, 22 % ; complexes, 9 %.
- **Trois usines de phosphates** : deux en Russie et une en Lituanie. 85 % des besoins des usines sont couverts par des mines d'apatite (37-38 % de P2O5) appartenant au groupe. Co-produit : 5,7 Mt de minerai de fer.
- *Ventes de phosphatés* : Europe, 30 % ; Asie, 27 % ; Russie et autres pays de l'Est, 23 %. MAP/DAP, 57 %.
- **Logistique** : 3 installations portuaires en Russie, 7000 wagons.

EUROCHEM AGRO

- 4,5 Mt d'engrais azotés et NPK commercialisés (chiffres 2012) ; 183 salariés répartis dans huit filiales ; siège à Mannheim.

Échanges fertiles
est édité par :

EuroChem Agro France
49, avenue Georges-Pompidou
92593 LEVALLOIS-PERRET Cedex
Tél. : 01 49 64 54 10
Fax : 01 49 64 52 52

Directeur de la publication :
François Deltour
Rédacteur en chef :
Pierrick Lefrère
Comité de rédaction :
Gérard Daguinet, Marc Hervé, David Guignard, Barbara Reichelt
Réalisation : **Terre-écoc**