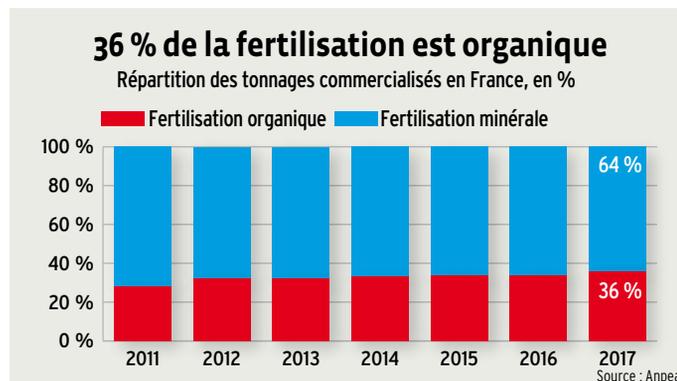


Les organiques, c'est tendance

Tirés par le bio et l'économie circulaire, les organiques voient leur blason redoré.

C'est un ressenti qui se confirme d'année en année : il y a bien une tendance à l'organique. En volume, selon l'Anpea, la fertilisation organique (brute et élaborée) a crû en 2017 de 7,9 % par rapport à la moyenne 2014-2016 quand la minérale a régressé de 6,2 %. « Ce qui progresse surtout, nuance Philippe Eveillard, de l'Unifa, ce sont les engrais et amendements organiques bruts, tels les composts de déchets verts et de boues fournis par les géants des services à l'environnement (Veolia, Suez...). » Les produits élaborés se portent également bien. Frayssinet, leader de la fertilisation organique élaborée, vient d'enregistrer ses meilleures ventes jamais réalisées : 73 000 t d'amendements et engrais organiques et organominéraux. « Et la campagne en cours est à nouveau en avance à fin octobre de 10 % », note son directeur commercial, Lionnel Faber. De là à y voir une rupture ? « Cela fait



vingt ans que j'entends dire que le marché de la fertilisation organique élaborée tourne autour de 400 000 à 450 000 t », tempère-t-il, confirmant tout de même une prise de conscience de la distribution « qui nous accorde un droit à la parole bien plus important que par le passé ».

« Il y a un tournant dans la fertilisation, et le marché des organiques est en train d'exploser », ose Hervé Balusson, chez Olmix Plant Care, pour justifier son rachat d'Amendis et la diversi-

fication vers ce marché. Pour lui, il faut regarder du côté du bio. De son côté, Frayssinet reconnaît que « les conversions tirent quand même tendanciellement le marché vers des produits naturels ». Notamment en cultures spé où il est plus aisé de valoriser des organiques. Cela étant, l'entreprise de Mazamet est en train d'explorer le marché des grandes cultures, en particulier en bio, et réfléchit à proposer une offre dès la prochaine campagne ou celle d'après. « On teste

la combinaison de stimulateurs de développement racinaire aux produits organiques sur ce marché. Avec 42 essais dont des officiels, on n'a jamais eu d'investissements aussi lourds que cette année dans l'expérimentation. »

Près d'un quart de « Fertilisant durable »

De son côté, Afaïa mise plus que jamais sur le concept d'agriculture circulaire. Lancée fin 2016, la marque « Fertilisant durable », portée par le syndicat et gérée par le Club du retour à la terre, vise à faire progresser l'utilisation des fertilisants, organiques ou organo-minéraux, contenant plus de 60 % de N, P et K d'origine renouvelable. Dix producteurs, parmi lesquels Angibaud, Terrial, Italpollina, sont aujourd'hui engagés, avec 78 produits, essentiellement des composts normés. En 2017, cela a concerné 1,3 Mt de fertilisants, soit près d'un quart des volumes commercialisés par l'ensemble des adhérents d'Afaïa. ■

LE POINT DE VUE DE...

LIONNEL FABER, directeur commercial de Frayssinet

« Pourquoi on a repris Donzère »

En rachetant en mai le site Du-Roure.7 de Donzère (Drôme) à Philippe Camps, il s'agissait pour nous d'avoir une deuxième unité de production de fertilisants organiques afin de répondre à la demande croissante, et de sécuriser l'approvisionnement de nos distributeurs, qui parfois nous objectaient que nous ne détenions qu'un seul site. Dans cette unité, dénommée « Organic Production », nous produisons pour le compte de Philippe Camps, avec qui nous sommes liés par un contrat de production. Actuellement en train d'éprouver l'outil industriel,



nous en tirerons ensuite les enseignements pour redéployer une stratégie commerciale. Vaut-il fabriquer les mêmes produits ? Ou de nouveaux ? Davantage ciblés grandes cultures ? Il y a aussi une réflexion à porter par rapport à ce repositionnement sur le Sud-Est. En tout cas, nous venons d'y faire passer la capacité de 15 000 à 25 000 t.

DIDIER BLIN, responsable marketing d'Olmix Plant Care

« On intègre le club des organiques »

Nous avons la volonté d'aller valoriser notre ressource algues sur ce marché de l'organique, au travers de gammes d'engrais et d'amendements spécifiques. C'est pourquoi nous avons racheté en septembre Amendis (10,3 M€ de CA, 60 000 t d'organiques et organo-minéraux) et son important site de production Agronor à Plaintel (Côtes-d'Armor), qui vient enrichir nos gammes de stimulation et nutrition des plantes. Cette entreprise, qui a une belle notoriété, notamment en vigne, nous permet d'intégrer le club des fournisseurs d'engrais et amendements



organiques. Notre objectif est de doubler le CA France (17,5 M€) d'ici cinq ans, et de passer rapidement dans le trio de tête des entreprises d'engrais organiques, organo-minéraux et de spécialités. Nous allons pour cela mettre en place une équipe dédiée aux organiques et poursuivre le développement des biostimulants et du biocontrôle.

R. FOURREAUX

Biostimulants: la relève

Malgré un contexte réglementaire encore flou, les biostimulants attirent les convoitises.

Le marché des biostimulants devrait atteindre un CA de 1 Md€ en Europe dès 2019, si l'on en croit les projections de croissance de l'Ebcic: + 10 % par an. Et encore, l'expansion du marché est limitée par un contexte réglementaire flou, les fabricants étant dans l'attente du nouveau règlement européen harmonisé pour les fertilisants incluant les biostimulants. La France n'est pas en reste. Selon Arysta LifeScience, le marché français des biostimulants a augmenté entre 2013 et 2017 de 43 %, pour avoisiner les 80 M€, et il devrait encore fortement croître. Entre les extraits d'algues ou de plantes, les substances d'origine minérales, les mycorrhizes et autres micro-organismes, il

est toujours difficile d'évaluer cette offre, où les substances d'origine organique restent néanmoins très majoritaires. Afin d'accompagner son développement, Arysta, qui se dit « déjà leader » sur ce marché (grâce à son acquisition de Goëmar), entend développer son activité à Saint-Malo pour mettre sur le marché une dizaine de solutions supplémentaires d'ici cinq ans.

Briser la nébuleuse

Les biostimulants ont beau demeurer dans la confusion, ils font l'objet d'un intérêt tout particulier. Les entreprises historiques se voient dans l'obligation de s'associer avec des sociétés détentrices de l'innovation. Lhoist, par exemple, avait signé en 2017 un partenariat avec Tradecorp puis avec Biovitis. EuroChem, qui a pris des participations dans plusieurs sociétés produisant des biostimulants comme Agrinos, devrait proposer une offre, avec un foliaire et un racinaire, dès le printemps 2019, en faisant jouer d'abord la

Biovitis vient de finir de construire sa deuxième unité, située à Saint-Beauzire (Puy-de-Dôme), et qui sera opérationnelle le 1^{er} décembre.



reconnaissance mutuelle, puis en s'attelant à l'homologation. De nouveaux acteurs apparaissent sur le marché français, à l'instar du suisse Éléphant vert (lire ci-dessous) ou de l'espagnol Atlántica Agrícola, qui dit posséder aujourd'hui dix produits biostimulants homologués avec AMM en France. Beaucoup cherchent aussi à accompagner davantage les distributeurs dans l'appropriation de ces spécialités. Parmi les initiatives récentes: le lancement de l'appli e-hub de Valagro, ou le

club Cérès de Biovitis, un lieu d'échanges dédié à la mutualisation des connaissances sur les biofertilisants et le biocontrôle. Concernant les syndicats, l'Unifa vient de former une section biostimulants, présidée par Nicolas Willaume, directeur des affaires réglementaires chez Roullier. Afaïa, qui compte une telle section depuis 2015 et regroupe une vingtaine de membres sur ce créneau, a créé l'Académie des biostimulants, site destiné à devenir une plateforme d'information de référence. ■

Éléphant vert à la vitesse de l'antilope

Après avoir créé un joint-venture avec le pôle ARD et relancé Xurian, Éléphant vert prend le contrôle de Bio3G.

Depuis 2015, Éléphant vert, groupe suisse actif en Afrique du Nord, étudiait l'opportunité de s'implanter en France, où il s'est « rendu compte que le marché du bio explosait, mais qu'il existait un problème de développement et de mise en marché des bio-intrants », note son DG, Sébastien Couasnet. La première étape a été franchie avec l'acquisition en mai 2017 d'Or brun, spécialiste de la fertilisation de jardin, mais dont les sites servent maintenant aussi au marché agricole. Surtout, en juin 2017, en reprenant les actifs de Xurian environnement, alors en difficulté, Éléphant vert se dote d'un site de production à Béziers et intègre



Sébastien Couasnet, DG d'Éléphant vert.

à son portefeuille le produit phare Ovalis Rhizofertil. « On a relancé la commercialisation, déposé des demandes d'extension d'homologation, on exporte vers l'Afrique, l'usine tourne à plein régime. » Et d'annoncer investir 1 M€ pour

disposer d'un centre de développement à Béziers, « une base industrielle et commerciale qui puisse rayonner depuis la France sur l'Europe et vers l'Afrique ». En octobre 2018, l'acquisition à 51 % de Bio3G vient appuyer cette stratégie de réseau de PME autour du groupe. Présente sur les biostimulants et la fertilisation organique, Bio3G compte plus de 350 collaborateurs (320 en France), dont 250 commerciaux. « Avec les schémas commerciaux complémentaires de Xurian, 100 % distribution, et de Bio3G, 100 % vente directe, nous allons essayer de créer un modèle hybride pragmatique, en fonction des régions, des segments de marché,

des productions. » Éléphant vert compte désormais 900 salariés dans le monde, dont la moitié en France, qui devient un marché stratégique. Confiant dans ce repositionnement? « Nous sommes les seuls à proposer à la fois des biostimulants, des biofertilisants et du biocontrôle. » Et pour accélérer la mise en marché de ces bio-intrants, Éléphant vert et la société de R&D en chimie du végétal, ARD, ont créé l'an dernier un joint-venture, Nile, dont l'ambition est de « transformer des innovations scientifiques en solutions utiles et efficaces pour les agriculteurs ». Aujourd'hui, huit projets sont en cours pour de premiers développements en 2021.