

Portraits de professionnels qui s'engagent sur le marché

POUR FAIRE FACE À DES BESOINS CROISSANTS, LES ÉQUIPES DES FIRMES ACTIVES SUR LE MARCHÉ DES BIOSTIMULANTS ÉVOLUENT, S'AGRANDISSENT ET SE STRUCTURENT. PAROLE AUX « PETITS NOUVEAUX » DU SECTEUR, EN POSTE DEPUIS UN AN.

Eloi Pailloux et Julia Landrieu

Quentin Protsenko, chargé de réglementation et normalisation chez Frayssinet depuis octobre 2016

« La réglementation, un enjeu clé pour les fabricants de biostimulants »



« Avec les discussions entamées depuis 2016 sur une réglementation européenne harmonisée des matières fertilisantes et des biostimulants, Frayssinet souhaitait renforcer son expertise dans ce domaine et être acteur de ces discussions, d'où mon arrivée dans l'entreprise en 2016. En travaillant deux ans au sein de l'Union des entreprises pour la protection des jardins et des espaces publics, j'ai acquis de solides compétences réglementaires et une forte expérience de lobbying, qui me sont aujourd'hui utiles pour participer aux groupes de travail européens sur les biostimu-

lants. Beaucoup de personnes se positionnent sur ce marché sans forcément respecter la réglementation. Le marché se structure, mais cela fait plus de 10 ans

qu'il existe des biostimulants. L'entreprise Frayssinet a été pionnière de la biostimulation en déposant un brevet et en obtenant une homologation de sa molécule active Osyr et du produit Osiryf, qui est le premier stimulateur de croissance racinaire autorisé en France par le ministère de l'Agriculture depuis 2003. Il est nécessaire d'insister sur le fait que l'autorisation de mise sur le marché reste aujourd'hui en France le seul moyen de revendiquer des propriétés biostimulantes. Nous sommes face à une concurrence déloyale à cause du flou réglementaire qui persiste à l'échelle européenne. Mon rôle consiste, entre autres, à former nos commerciaux sur la réglementation existante pour qu'ils informent à leur tour les distributeurs et les utilisateurs. J'apporte aussi mon appui au développement de l'export, en m'assurant que nos produits respectent les règles en vigueur sur nos nouveaux marchés. »

Olivier Bottois, responsable de la région Nord-Ouest chez Tradecorp depuis septembre 2016

« La vision de la distribution sur les biostimulants a complètement évolué »

« J'ai commencé à travailler il y a 20 ans en Beauce en tant que technico-commercial dans des négoce et coopératives, grands comme petits. J'ai ensuite évolué en tant que responsable technique au sein de la coopérative Garun-Paysanne où j'étais aussi en charge du référencement des biostimulants, ce qui me donne une légitimité auprès des distributeurs. Leur regard évolue sur ces produits. Ils entament une autre réflexion sur la fertilisation. Il n'existe pas de solution magique. Les biostimulants demandent une bonne connaissance du sol, de la plante et un suivi régulier des expérimentations. Avec Tradecorp, nous réalisons beaucoup d'essais en France et en Europe. Nous mettons en avant les gains de rendement. J'utilise des photos des parcelles avec les TC, en plus des résultats chiffrés, car cela s'avère très parlant. Ce sont eux qui sont les plus à même de passer le message auprès des agriculteurs sur ce genre d'innovations. Le TC doit être à l'écoute des besoins de l'exploitant pour établir le bon diagnostic et identifier le produit adéquat. »

