

LA CAMPAGNE À L'HEURE DE LA COVID-19

Loïc Robinet,
directeur
commercial de
Phosagro.



« Le rythme de la campagne passée a été complètement perturbé. Habituellement, nous commençons les ventes en juin : cette année, elles ont débuté fortement en avril, et ce malgré la Covid-19. »

des prises de commandes précoces, dès le mois d'avril, sans vraiment observer l'habituelle morte saison. Coopérateurs et agriculteurs ont passé commande, notamment en azotés, de peur de se retrouver sans produit. *« Par rapport à la campagne précédente, nous finissons en avance sur l'ensemble de notre gamme »*, confirme David Guignard.

REPENSER SA STRATÉGIE POUR L'APRÈS-COVID

Pour certains, le confinement et la crise du Covid ont été l'occasion d'aller plus loin et de se réinventer, à l'image de Compo Expert. L'entreprise a profité de cette période pour se pencher sur son projet d'avenir. *« Nous avons fait travailler ensemble, les commerciaux et les équipes de la R&D. L'idée était d'identifier les besoins auxquels*

Walid Saadé,
président de
Compo Expert
France.



« La pandémie et le confinement ont été compliqués pour le commerce : difficile de vendre des engrais de spécialités et des produits techniques par téléphone. Par rapport à l'an dernier, notre activité sera certainement en recul en décembre prochain. »

nous ne répondions pas et de voir comment nous pouvions y remédier. Nous souhaitons prendre de la hauteur, identifier et évaluer le potentiel de chaque projet proposé durant cette réflexion commune. Les changements économiques et sociétaux, que nous connaissons en ce moment, peuvent créer des opportunités pour ceux qui se sont préparés. L'objectif de ce travail stratégique était aussi d'être prêt pour la période post-Covid », explique Walid Saadé, président de Compo Expert France. Cette première vague de secousse économique pourrait entraîner des répliques. Impossible pour l'instant de quantifier l'étendue des conséquences de cette pandémie sur l'économie mondiale : coût de l'énergie, parité des monnaies, tensions

Lionnel Faber,
directeur
commercial et
marketing
chez Frayssinet.



« La campagne d'automne se présente favorablement mais des incertitudes persistent pour celle de printemps 2021. Si des mesures plus strictes étaient prises en lien avec la crise sanitaire, nous pourrions retomber dans une phase de marasme pour le secteur viticole, avec des conséquences directes sur notre activité. »

politiques. Le marché des engrais restant dominé par les commodités, il sera forcément concerné. Dans sa note de conjoncture de juillet 2020, l'IFA (International fertilizer association) estime *« qu'il est possible que la baisse de la demande mondiale en engrais ne soit pas si forte en 2020 que prévue au début de la crise, mais cela pourrait prendre plus de temps pour revenir à la normale »*. À une échelle plus locale, s'ajoutent à cette crise d'autres menaces. La récolte 2020 en France risque de nouveau de fragiliser la trésorerie des agriculteurs. *« Cet été, les ventes ont été dynamiques, mais surtout avec les industriels hors agricoles, moins pour les distributeurs et les fabricants d'engrais. Nous sentons que la campagne va être compliquée. La crise est devant nous »*, estime Loïc Robinet, directeur commercial de Phosagro.

Quelle sera l'appétence des agriculteurs pour les innovations, les biostimulants, les produits techniques, les spécialités à plus forte valeur ajoutée ? Certes, la cadence ...

LA DEMANDE D'AZOTÉS MINÉRAUX EN BERNE

Bien que les données de la campagne 2019-2020 ne soient pas encore consolidées par l'Unifa, la consommation d'engrais azotés minéraux pourrait suivre la tendance baissière initiée sur 2018-2019. *« Elle s'explique entre autres par le recul de la sole de colza, les 400 000 ha de blés semés en moins, et les conditions du printemps »*, justifie Michael Lepelley, directeur marketing de Yara France. Effet conjoncturel ou tendance structurelle ? À l'horizon 2024, l'International fertilizer association (IFA) prévoit que l'Europe de l'Ouest sera la seule région mondiale à voir sa consommation d'engrais minéraux baisser.



Olivier Demarle,
directeur R&D
chez Frayssinet

DES EFFETS INDIRECTS SUR LE COÛT DE L'UNITÉ D'AZOTE

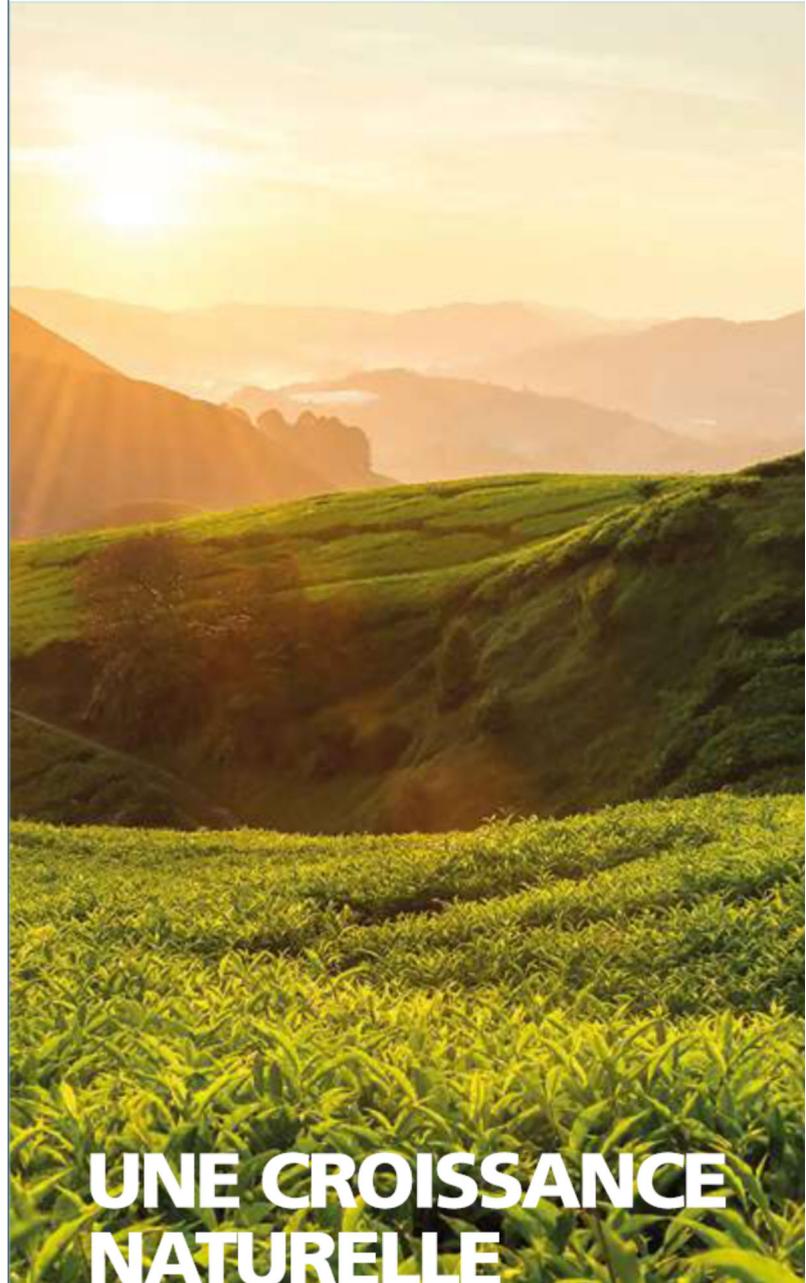
Nous sommes peu concernés par la définition de l'élevage industriel en France du guide de lecture du Cnab. En effet, une de nos matières premières de base est le fumier de mouton, issu d'élevages non considérés comme intensifs, au sens de cette définition. En revanche, les seuils fixés par le document pourraient créer une tension sur les fientes et lisiers utilisables en agriculture biologique et ainsi avoir des conséquences indirectes, comme l'augmentation du coût de l'unité d'azote organique en France. Le deuxième risque, c'est la distorsion de concurrence qui pourrait découler de ces seuils. Un certain volume de fientes et de lisiers provient de pays de l'UE qui ne partagent pas cette définition. Le guide fixe une définition française d'un élevage intensif, mais n'a pas de valeur juridique à l'échelle européenne. Dans le cas d'importation d'engrais issus d'élevages intensifs, au sens du Cnab, mais autorisés par le règlement bio européen, ces fabricants n'auraient aucun problème à faire valoir leurs droits au niveau de Bruxelles.



serait divisée par neuf, soit une perte de 5 000 tonnes de P₂O₅.

UN DÉLAI POSSIBLE D'UN AN

Le règlement européen sur le bio était censé s'appliquer au 1er janvier 2021, mais la Commission a décidé de repousser sa mise en œuvre d'un an. « Aujourd'hui, les engrais provenant de ces élevages sont légaux, mais qu'en sera-t-il au 1^{er} janvier 2021 ? Quid aussi du délai d'autorisation pour l'écoulement des produits ? », interroge Laurent Largent. « Le fait que le règlement soit reporté nous donne des arguments supplémentaires pour se donner le temps de réfléchir », complète Cédric Abriat, président d'Afaïa.



**UNE CROISSANCE
NATURELLE
AVEC NOUS**