



Si la diversification des sources d'approvisionnement en fertilisants ne permet pas totalement de s'affranchir de la volatilité, elle permet tout de même de lisser les coûts de fertilisation.

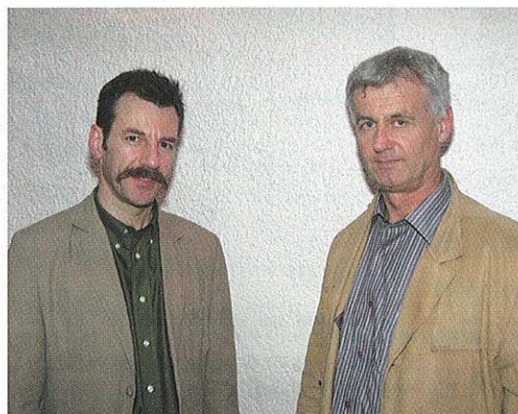
ron, responsable approvisionnement au négoce Asel. Il reste donc encore beaucoup de travail pour faire accepter cette ressource sur le long terme, pour laquelle les agriculteurs font preuve d'une prudence légitime. Il s'agit en fait d'élucider les freins à l'utilisation comme le manque de garantie concernant la qualité des produits, l'odeur, le respect

des seuils réglementaires, la caractérisation agronomique insuffisante et surtout l'irrégularité des approvisionnements. « A nous de nous positionner dans des partenariats », répond ainsi Jean-Guy Lelu, DG d'Agri-dis. C'est d'ailleurs ce qu'a fait la cave coopérative des Vignerons de Buzet, avec Phalippou-Fraysinet (lire ci-contre). ●

rganique

qui sont distribuées. Pour un volume total de 120 000 t, soit dix fois plus qu'au tout début des années 2000.

Indirectement, la logistique a également joué dans l'acceptation des produits. « Nous travaillons dans un réseau organisé, avec les fournisseurs et un réseau d'épandeurs, qui permet de rationaliser et sécuriser la filière tout en supprimant le maximum d'intermédiaires », indique Alain Canard. Si Soufflet conserve la prospection de la clientèle, Champagne épandage s'occupe de l'affrètement des transporteurs et de l'organisation des épandages. « La logistique est quasiment directe du producteur vers l'agriculteur », se félicite Paul Frisch, dirigeant de l'ETA Champagne épandage.



Ce qui fait que les agriculteurs s'y retrouvent non seulement sur le plan opérationnel (rapidité d'intervention, réactivité, personnel formé spécifiquement, assistance du guidage par GPS, traçabilité...), mais aussi aux niveaux sociétal et juridique (sécurité sanitaire, respects des règles de stockage, conformité des produits...). ●

Alain Canard, de Soufflet agriculture et Paul Frisch, de Champagne épandage, prônent une logistique quasiment directe du producteur jusqu'à l'agriculteur.

NOUER DES PARTENARIATS

C'est en 2007 que les Vignerons de Buzet ont pris le virage de la fertilisation organique en souhaitant se différencier d'autres vignobles.



Pour Olivier Bellandi, de la cave les Vignerons de Buzet : « Le contexte économique en 2008 a favorisé l'argumentaire pour une reconversion vers une fertilisation 100 % organique du vignoble. »

« Nous avons fait le constat que nous ne sommes pas à l'abri d'un scandale demain et nous avons décidé de ne pas répondre à l'image classique des vins », explique Olivier Bellandi, responsable marketing de la cave coopérative du Lot-et-Garonne. Cette dernière a donc signé une convention exclusive avec Phalippou-Fraysinet dans le but de reconverter à 100 % le domaine constitué par ses adhérents, soit 2 000 ha, d'ici à l'année prochaine. Si les Vignerons de Buzet s'engagent à s'approvisionner uniquement en engrais et amendements organiques chez Phalippou-Fraysinet, ce dernier se charge bien entendu d'en assurer l'approvisionnement, par Terres du Sud. Ce distributeur local, qui n'est pas inclus dans le partenariat, a tout de même souhaité apporter une valeur ajoutée en terme de logistique, en constituant un stock tampon, et en terme de fertilisation raisonnée, en se proposant d'effectuer les analyses de sol pour les viticulteurs. Phalippou-Fraysinet s'engage également à promouvoir techniquement, économiquement et commercialement la fertilisation organique des vignes par l'animation de réunions. Par ailleurs, « la cave incite les viticulteurs à entrer dans la démarche par l'introduction dans le cahier des charges de la garantie d'une rémunération supérieure », explique Olivier Bellandi qui peut annoncer une reconversion actuelle de l'ordre de 50 % des surfaces. Si le contexte économique en 2008, moins favorable à la fertilisation chimique, a favorisé l'argumentaire, « c'est le Grenelle de l'environnement qui a vraiment fait bouger les lignes », assure Olivier Bellandi.