

# Vendre les engrais autrement: des arguments pour demain...

**Les services et outils de conseil  
pour mieux vendre les engrais**



2ème Rencontres Agrodistribution  
Innovagri 2008

**J.Lorgeoux  
Groupe  
SCAEL**

# Les enjeux pour la coopérative

- ◆ Maintien du potentiel
- ◆ Assurance de livraison aux sociétaires
- ◆ Une mise à disposition
- ◆ Une logistique à l'épreuve
- ◆ Des engagements précoces



# Les enjeux commerciaux

- ◆ 140000 t engrais et amendements
- ◆ Dont 105 000 t engrais « usine »
  - 77000t azote

Des capacités de stockage qui permettent

- des stratégies contractuelles
- des planning de livraison sur l'année
- des réceptions de trains entiers



# Adapter nos offres aux besoins des agriculteurs

- ◆ Ex : Installation de Distributeurs self service
  - Pour la solution azotée
  
- ◆ Livraison directe en ferme



# Une politique des services au cœur de l'entreprise

- ◆ Historique fort ...depuis 1886
- ◆ Une formalisation qui s'accroît avec les nouveaux outils de pilotage de l'azote:
  - RAMSES en 1992
  - Informatisation du conseil en fertilisation: passage de Ferticonseil à EPICLES en 1998



# Accompagner l'agriculteur jusqu'au bilan économique

## ◆ Les points forts d'EPICLES

- Analyse agronomique parcellaire
- Plusieurs stratégies possibles
- Définitions des priorités
- Choix des engrais et simulations des scénarii

## ◆ Les enjeux

- L'intérêt agronomique doit dépasser l'intérêt réglementaire



# Epicles modifie les pratiques...



Economies sur N, P, K  
Investissement en CaO, SO<sub>3</sub>, MgO

Amélioration du ratio :  
Nbre unités fertilisantes/ Ql récolté

**Philippe Tremblay :**  
**280 ha à Blandainville 28**  
« Epicles permet d'exploiter les analyses de  
terre et de les faire vivre »

Meilleure gestion des impasses  
en parcelles riches



# Une offre complète de service: s'adapter aux besoins des agriculteurs

- ◆ RSH
- ◆ Pesées colza
- ◆ Télédétection/ Farmstar
- ◆ Indice nutrition RAMSES II
- ◆ Analyse de Sol
- ◆ Plan de Fertilisation EPICLES



# Stratégie à mettre en oeuvre

- ◆ Offrir autre chose que du réglementaire
- ◆ S'appuyer sur des références locales:
  - Expérimentations-Enquêtes-Bilan
  - Valorisation des bases de données
  - Développer les interactions EXTRANET
- ◆ Adapter et ouvrir la gamme aux organiques
- ◆ Renforcer liens de fidélisation/ commande/ réservation



# Implication des agents

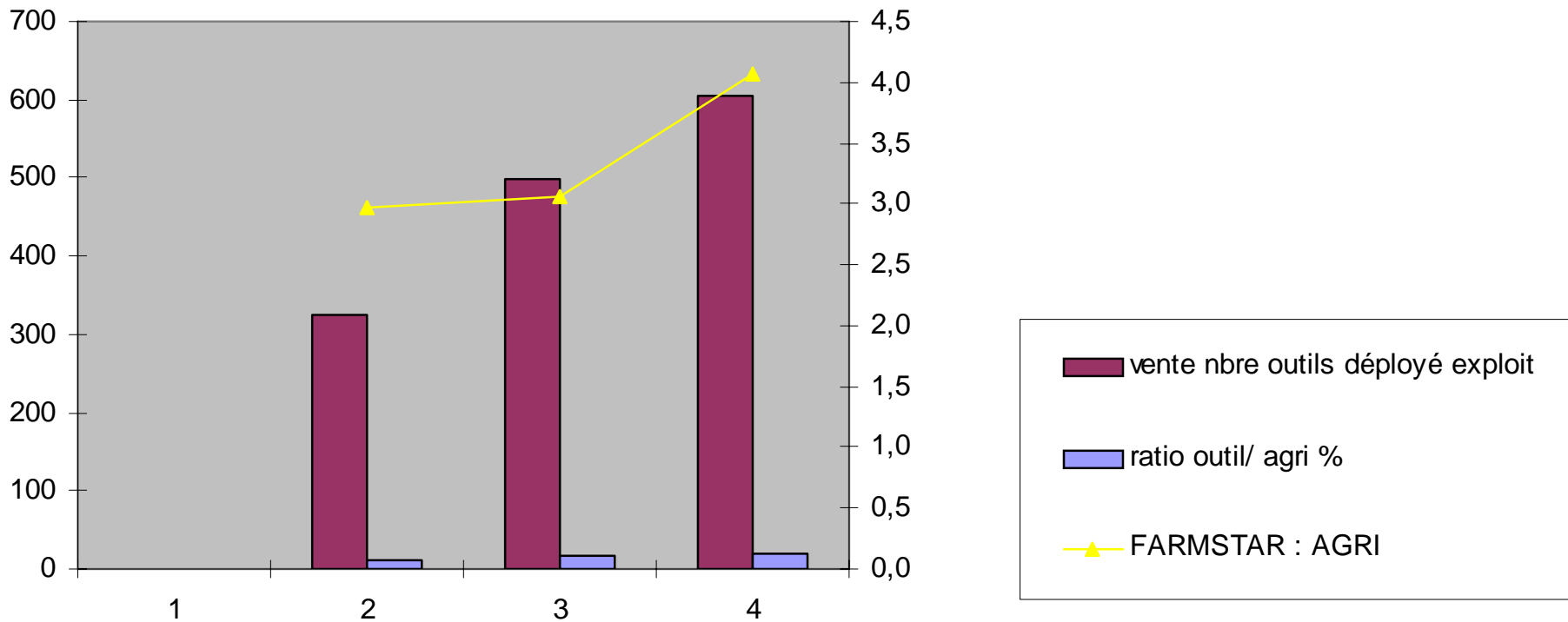
- ◆ Services = c'est à vendre comme un produit
- ◆ Services= doivent correspondent à une attente de l'agriculteur

Entre contraintes et motivation



# De nouveaux ratios pour suivre les équipes de ventes

Evolution des OAD entre 2005 et 2008  
SCAEL



## ◆ Services et OAD:

- Lien étroit avec le Chiffres d'affaires de chaque agent

Mais l'enjeu majeur = Fidélisation

- Sur le métier de l'appro
- Sur le métier de la collecte



# Les autres pistes à développer

- ◆ Microbiologie du sol
- ◆ Diagnostics foliaires
- ◆ Optimisation des apports organiques
- ◆ Pilotage



# Des indicateurs pour aborder autrement les engrais

- ◆ Rendement: Alimentaire, rusticité, limitation stress
- ◆ Qualité: PS, protéine, mitadinage, Zeleny, gluten, W, panification
- ◆ Bilan azotée parcellaire et exploitation
- ◆ Bilan énergétique



◆ Merci de votre attention