Spécialiste des engrais, Cédric Besançon (à droite), dirige Omag depuis 2010, accompagné du directeur commercial Vincent Baills, agronome expert en lutte intégrée.

Omag : avant-gardiste de la lutte intégrée

Entité du groupe Perret et membre d'Agrosud, négoce spécialiste de l'arboriculture, du maraîchage et de la vigne, Omag mise sur son haut niveau d'expertise et de conseil, avec une longueur d'avance dans le biocontrôle.

Entre Alpilles et Lubéron, au pays des cultures légumières et fruitières, un négoce se distingue dans un paysage de forte concurrence. Omag (Omnium agricole général), créé en 1957 par Fernand Nicolas, est historiquement le fournisseur de nombreux arboriculteurs. Dans les Bouches-du-Rhône et le Vaucluse, il a étendu sa gamme de services pour répondre aux besoins en agrofournitures de toutes les cultures. Des unités spécialistes comme les établissements Donnat (vignes) et Savoye (élevage et grandes cultures) ont intégré Omag, il y a quinze ans. D'autres négoces l'ont rejoint permettant de créer un judicieux maillage du territoire en dix points de vente.

L'entreprise, entité du groupe Perret depuis 1991, a ainsi pris de l'ampleur. Son siège de Mollégès (Bouches-du-Rhône), à 10 km au sud-ouest de Cavaillon (Vaucluse), centralise commandes et livraisons. Si l'arboriculture a toujours la première place avec 40 % de l'activité, le maraîchage suit de près représentant 30 % du chiffre d'affaires global. L'une des forces d'Omag est de disposer de son propre atelier de fabrication d'engrais situé à Caderousse près d'Orange (Vaucluse). Chaque année, 15 000 t y sont produites et livrées à plus de 2 000 clients. « Quelles que soient les cultures, nous produisons à façon des engrais sur mesure. Notre métier a considérablement évolué ces dix dernières années », explique Cédric Besançon, le directeur d'Omag.

Ce spécialiste des fertilisants a été responsable de l'unité de Caderousse avant de prendre la direction du négoce il y a cinq ans. « Nous avons longtemps conçu des produits de commodité, multicultures, polyvalents, un peu passe-partout. Désormais, nos mélanges se font à la carte, en fonction des cultures, des variétés, des analyses des sols, et des objectifs de production de nos clients. » S'adaptant aux réglementations récentes et aux nouvelles méthodes de fertilisation, à l'atelier de Caderousse, les mélanges d'en-

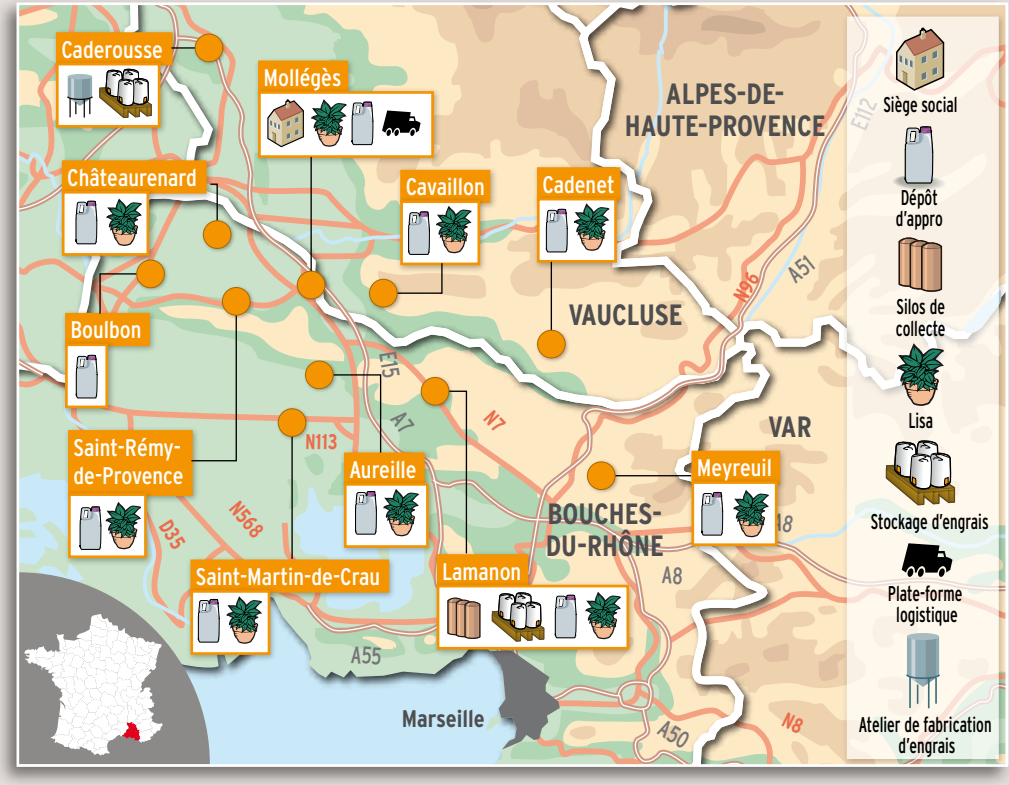
CLARISSE GRET,
secrétaire logistique appro et interdépôts

« Rendre service »

« J'ai commencé chez Omag, en 2012, en tant que secrétaire d'accueil à la caisse du magasin. J'ai tout de suite apprécié l'esprit de l'entreprise : faire le maximum pour nos clients. Ensuite, j'ai su m'intégrer à l'équipe des garçons de la logistique. Je m'occupe de l'appro des plastiques, bâches, crochets de tomate et des produits pour la lutte intégrée. Je traite les commandes des CAP et des dépôts, je crée les bons de livraison dès que je suis sûre de la disponibilité des produits. Je fais le lien entre les clients et les fournisseurs, et dois gérer les imprévus. »

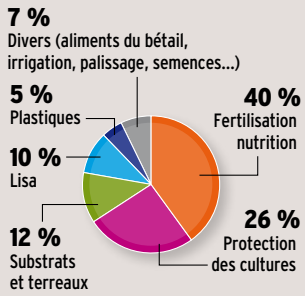
Onze sites des Bouches-du-Rhône au sud Vaucluse

Avec ses dix dépôts bien répartis sur le territoire et son atelier de préparation d'engrais à Caderousse, Omag est en capacité d'approvisionner très rapidement tous ses clients, livrés par sa propre flotte.



En chiffres

▸CA 2014-2015 : **36,2 M€** dont :



▸Collecte 2015 : **14 000 t** (blé dur, orge, colza, blé tendre, riz commercialisés par Perret), **220 producteurs**.

▸Clients : **4 000** dont **2 500 agriculteurs.**

▸Effectif : **75 salariés** dont **17 conseillers agronomiques préconisateurs (CAP).**

▸Lisa : **9 magasins** et **12 000 références produits.**

▸Activité terreaux : **60 références** et **25 000 palettes livrées par an.**

grais minéraux de la marque maison Solfertil sont souvent formulés à base d'innovations techniques qui améliorent l'efficience des éléments nutritifs. Activsol et ses levures *Saccharomyces cerevisiae* est la dernière gamme développée en maraîchage et arboriculture. Entre 2014 et 2015, 500 t ont été vendues, une réussite.

De précieux guides de préconisations

Omag est membre d'Agrosud, le réseau des négoces spécialistes de l'agrofourniture pour l'arboriculture, la vigne et le maraîchage. Le négoce a profité du développement d'un outil informatique de préconisation : Précovision. La création de ce logiciel de terrain a été menée par et pour Agrosud en partenariat avec des PME innovantes, ITK et Envilys, des laboratoires de recherche de l'Irstea (ex-Cemagref), Supagro et un institut technique, l'IFV. Avec leurs clients, les conseillers agronomiques préconisateurs (CAP) établissent un diagnostic individuel, et utilisent Précovision pour apporter la préconisation adaptée au bon moment, avec le bon produit et la bonne dose, ceci dans le respect de la réglementation en vigueur et avec les solutions alternatives sélectionnées. Chez Omag, dix-sept CAP suivent chaque jour les exploitations. Un dossier technique est remis au producteur. Mais pas seulement. « Nous imprimons pour nos clients des guides annuels et des bulletins info-phyto mensuels. Il s'agit de conseils sur l'utilisation des produits aux différents stades de développement des fruits », précise Cédric Besançon. Ces guides sont la synthèse du savoir-faire d'Omag. Chaque mois un comité d'experts, composé des différents CAP, se réunit afin de partager leurs observations et confronter leurs diagnostics terrain. Ils mutualisent leurs données qui sont ensuite formalisées dans les guides. « Nous tenons à ce que tous nos clients aient accès à ces informations, insiste Vincent Baills, le directeur commercial d'Omag. En conseillant bien les agriculteurs, nous leur faisons faire des économies. Notre expertise les aide à optimiser leurs coûts de production. »
Dans ces documents sont mis en avant les produits de biocontrôle, un important virage que ce négoce a su anticiper. Ingénieur agronome et ancien responsable en lutte intégrée, Vincent Baills a développé ce secteur, ▸▸

GILLES PALIX, responsable de la plate-forme produits phytos et alternatifs

« J'ai pu évoluer dans l'entreprise »

« Arrivé en 1991 chez Omag sans connaître le métier, j'ai été formé sur le dépôt de Saint-Rémy-de-Provence où je suis devenu responsable dépôt. En 2011, j'ai évolué au poste de responsable de la plate-forme des produits phytos au siège de Mollégès. Notre gamme protection des plantes évolue avec des produits moins toxiques, moins dangereux et moins nombreux. Nous proposons des produits alternatifs. Je suis le dossier des produits de A à Z, des appros jusqu'à la gestion des EVPP et PPNU, en passant par le stockage réglementaire. »

« Il n'y a pas un seul référent technique, chaque CAP participe à élever le niveau d'expertise et à en faire bénéficier les clients. »

▶▶alors balbutiant, dès son arrivée dans l'entreprise il y a dix ans. « En une décennie, chez Omag, les commandes de produits de biocontrôle ont presque doublé, représentant aujourd'hui un peu moins de 20 % du chiffre d'affaires du secteur protection des plantes. », souligne-t-il.

De solides partenaires

En outre, l'équipe commerciale va se renforcer puisqu'un second CAP lutte intégrée sera très prochainement recruté. Le potentiel de développement de cette activité est important. Dans les cultures, des insectes, macro-organismes, micro-organismes, phéromones de confusion sexuelle permettent de prévenir les maladies et de réguler les populations de ravageurs. « Ces solutions nécessitent une grande technicité et sont mises en œuvre à ce jour essentiellement en arboriculture et en maraîchage », indique Vincent Baills. Début novembre, Omag a signé un partenariat avec son fournisseur d'auxiliaires et pollinisateurs Koppert, le leader hollandais du contrôle biologique. « Chez nous, 85 % des plantations de fruits à pépins (pommes, poires) et près de 90 % des exploitations de fruits à noyaux (pêches, abricots, cerises, prunes) utilisent la confusion sexuelle pour diminuer l'usage des phytos classiques », poursuit-il. L'autre partenariat solide sur lequel s'appuie l'entreprise concerne les terreaux allemands Klasmann. Omag est son plus important distributeur en France. Chaque année, arrivent en gare de Cavaillon 400 wagons de terreaux, soit 25 000 palettes. Celles-ci sont chargées et livrées directement aux maraîchers et producteurs de plants des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse, ou dans les dix dépôts de l'entreprise. La logistique est réalisée par les chauffeurs de l'entreprise et leur flotte de quatorze camions. Pour s'adapter aux différents sols et différentes cultures, la gamme Klasmann dispose d'une soixantaine de formulations différentes. Le marché des substrats représente 12 % de l'activité du négoce de Mollégès. « Nous maîtrisons la nutrition et la protection des cultures, mais pas la pluviométrie. Or, c'est un élément très sensible qui impacte les productions. Il nous faut donc savoir désormais piloter l'irrigation. Nous proposons à nos clients des installations d'irrigation au travers de la société Aquadoc. Ce marché concerne aussi les particuliers et les professionnels hors agriculture qui commencent à nous consulter sur ce sujet sensible. Ils recherchent des interlocuteurs experts. Nous prenons le temps de répondre à leurs questions sur la taille des arbres fruitiers et des vignes, et nous les conseillons sur la fertilisation, la protection des plantes, l'irrigation, le palissage, etc… », relate Cédric Besançon.

Depuis cinq ans, l'activité des Lisa d'Omag a été multipliée par deux pour atteindre cette année 3,5 M€ de chiffre d'affaires. Grâce notamment à l'intégration en 2012 d'une jardinerie à Saint-Martin-de-Crau (Bouches-du-Rhône) et à l'ouverture d'un dépôt à Châteaurenard (Bouches-du-Rhône) début 2014. Hormis le dépôt de Boulbon (Bouches-du-Rhône), les neufs autres sont ouverts aux professionnels comme aux particuliers. « Nous avons spécialement formé à l'accueil nos dix responsables de dépôts. Ils veillent à apporter le meilleur service à nos clients et font la promotion de nos produits sélectionnés. »

Omag apporte ses conseils d'experts aux agriculteurs, au grand public et se tourne vers les professionnels des espaces verts. Le négoce d'agrofournitures a édité pour eux un catalogue 2016 spécifique, et le 24 novembre dernier, la première journée porte ouverte qui s'est tenue à Mollégès a remporté un réel succès. ■

Alexie Valois
Photos Hélène David

MARC GIROUD, responsable de la logistique et des véhicules

« La réactivité avant tout »

« Je suis entré en tant que magasinier chez Omag en 1988. Je m'occupe aujourd'hui de l'équipe logistique, nous sommes quatre pour gérer l'appro et les livraisons clients et dépôts. Je m'appuie sur 15 chauffeurs-livreurs. Chacun parcourt environ 50 000 km par an en poids lourds, super lourds ou véhicules légers. Toutes mes journées sont différentes et c'est ce qui me plaît dans ce métier. Nous faisons du service sur mesure, des livraisons avec chariots embarqués, des engrais livrés en bennes sur pieds, des engrais liquides dépotés chez les clients. Je gère l'appro et le stockage des 25 000 palettes de terreaux. Notre clientèle fait de moins en moins de stock, et c'est notre rôle de mettre les produits à disposition le plus vite possible. »

JEAN-FRANÇOIS DESSAUD, CAP arboriculture

« Rassurer nos clients techniquement »

« J'accompagne et conseille 80 producteurs de fruits à pépins (pommes et poires) du Vaucluse. C'est important d'être à leurs côtés car il n'y a pas deux années identiques. Pour obtenir des pommes de calibre de 70 - 75 cm de diamètre, il est indispensable d'intervenir autour de la floraison pour diminuer le nombre de fruits par arbre. Ce travail d'éclaircissage est le point le plus technique et stratégique dans la saison. Nos préconisations, en cultures conventionnelles ou bio, sont adaptées à la parcelle en fonction de la variété. Mes clients m'appellent avant de prendre la décision, car ils ont besoin de conseils et d'être rassurés techniquement. Une bonne partie de notre expertise est aussi véhiculée avec nos guides qui sont actualisés tous les ans. »