

**Rapports d'expériences: Ventes de produits,
succès et obstacles**



Ventes de produits à base de composts, succès et obstacles

*Dr. Konrad Schleiss
UMWEKO Sàrl, Granges*

*Dr. Jacques Fuchs
Biophyt SA*

educompost, septembre 2015

educompost - journée d'échanges 2015

**Vendre les produits du compost.
Facteurs de succès / obstacles**

1^{er} septembre 2014

Ventes de produits à base de composts, succès et obstacles

Dr. Konrad Schleiss
 UMWEKO Sàrl, Granges

Dr. Jacques Fuchs
 Biophyt SA

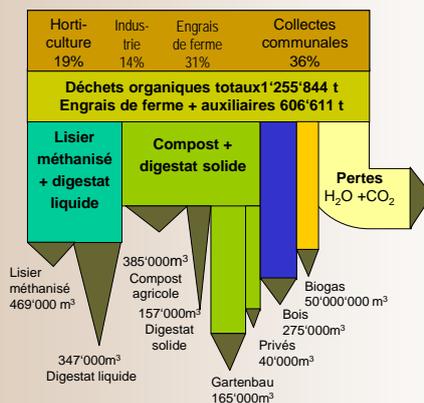
educompost, septembre 2015

Sommaire

1. Situation des déchets organiques et des produits en Suisse
2. Evolution des méthodes de traitement (plus de méthanisation)
3. Evolution des prix des déchets organiques et des produits
4. Développement des qualités
5. Manques aux produits actuels
6. Chances avec de nouveaux produits à base de mélanges
7. Compost comme succédané de tourbe
8. Risques liés à de fausses déclarations / à des conseils erronés
9. Conclusions

educompost, septembre 2015

1. Situation des déchets organiques et des produits en Suisse

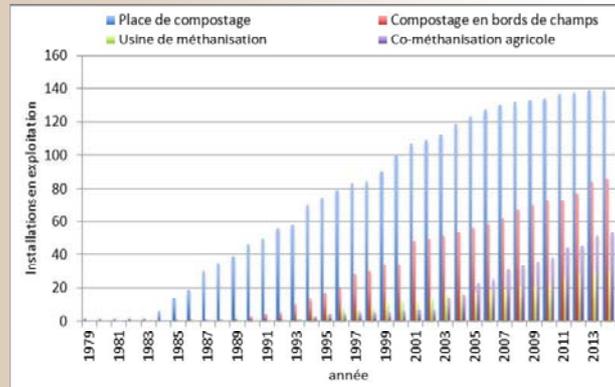


educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits, succès et obstacles*



2. Evolution des méthodes de traitement (installations en exploitation)

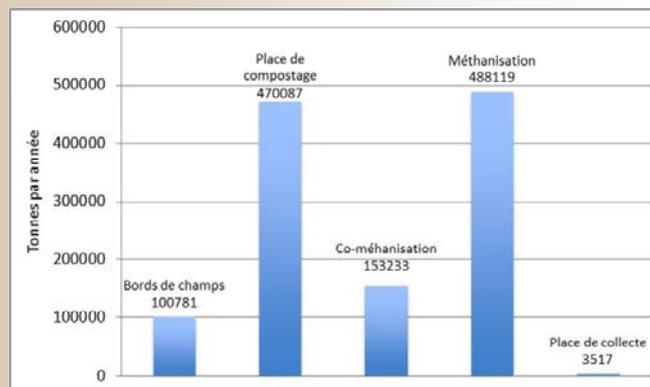


educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits, succès et obstacles*



2. Parts des quantités traitées



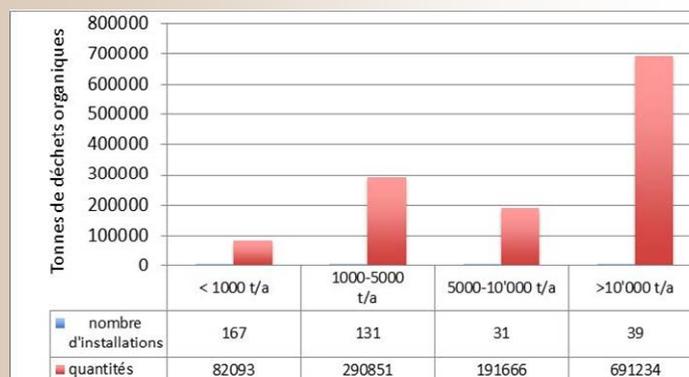
educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits, succès et obstacles*



2. Evolution des techniques de traitement

Quantités traitées par grandeur des installations

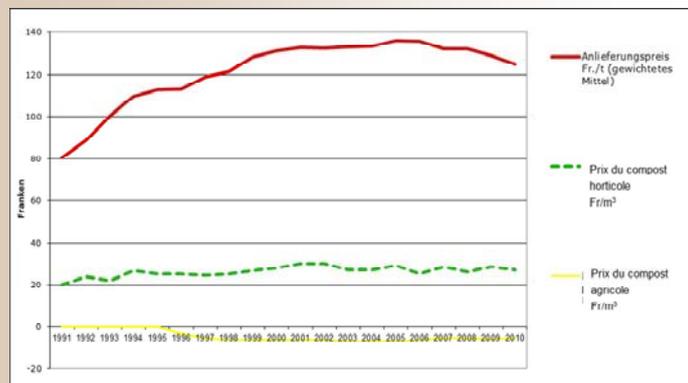


educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: **Ventes de produits, succès et obstacles**



3. Evolution des prix des déchets organiques et des produits



educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: **Ventes de produits, succès et obstacles**



3. Evolution des prix des produits

Sur le marché agricole, les prix sont fortement sous pression: Hoduflu provoque un glissement visible du marché des engrais. Il semble que les prises en compte des composts n'étaient pas toujours complètes. Ainsi on observe un rivalité entre les engrais de recyclage et les paiements directs.

Sur le marché horticole, les prix continuent à être facturés. La matière y joue un rôle moins important que le travail. Ainsi moins sensible aux variations de prix; décisif est toutefois la sécurité du produit. A ce sujet, nous avons des signalisations de cas avec des manques qui restreignent le marché. Estimation: quantités semblables à des prix semblables.

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: **Ventes de produits, succès et obstacles**



3. Evolution des prix des produits

Possibilités de prix avec des produits de qualités assurées ...

plus élevés

Demande en produits est grosse En CH 0,5-1 Mio. m³/an

Erdsstrate für Gartenbau und Produktion	
Produkt/Verwendung	Preis pro m³ oder M2/2
510091 «Allmig-Humus» mit Kompost, ausgesiebt Nährstoffreiches Erdsstrat für Neuanlagen und Ergänzungen, Rabatten, Rasenflächen, Rosenbeete	Fr. 72.- 2)
510090 «Allmig-Humus» mit Kompost Nährstoffreiches Erdsstrat für grossflächige Anlagen	Fr. 55.- 2)
510090 Gartenerde, Spezialmischung Die feine Gartenerde für Blumenbeete und Gewürzbeete	Fr. 105.- 2)
510061 Steingartenerde Spezialmischung für Steingärten	Fr. 120.- 2)
510055 Rasenausgleichs Erde Zum Ausgleichen von Unebenheiten im Rasen bis 4 cm, nach dem Vertikutieren oder als Oberschicht bei Rollrasen	Fr. 115.- 2)
510056 Rasengittererde, Spezialmischung Zum Füllen von Rasengittersteinen, für mehr Grün in Hartflächen	Fr. 120.- 2)
510057 Baumgrubensubstrat	Fr. 105.- 2)
510070 Moorerde, Spezialmischung Erde mit pH-Wert 5 bis 5,5 für Rhododendron und Azaleen, Aufdüngung mit kalkfreiem Dünger	Fr. 120.- 2)
510075 Humus, ausgesiebt Für Humusierung, Auffüllungen und Rasenplanie	Fr. 95.- 1)
510080 Humus ab Trockendeponie Trockene Landerde	Fr. 60.- 1)
510065 Erdsstrat nach Kundenwunsch	auf Anfrage

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits,
succès et obstacles*



4. Evolution des qualités

- 2010: Publication de la nouvelle directive
 - Référence pas seulement pour la Suisse, mais également à l'étranger
 - 5 catégories de produits définies pour diverses utilisations
 - Est souvent présentée comme argument publicitaire
 - N'est toutefois que rarement vraiment appliquée dans la pratique
- Observations dans la pratique
 - En comparaison internationale, la qualité des composts et digestats en CH se situaient à un niveau élevé il y a 10 ans
 - Durant ces dernières 10 années, la qualité des composts suisses a généralement baissé (avec des exceptions)
 - En plus de problèmes internes, les problèmes d'odeurs ont à nouveau augmenté cette dernière décennie (problème d'image pour la branche)

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits,
succès et obstacles*



4. Evolution des qualités

- Causes possibles pour la détérioration de la qualité des composts et digestats
 - Pression du prix (surtout du côté des intrants)
 - Concurrence par la production énergétique (utilisation énergétique du bois)
 - Décalage des buts de production (de la matière vers l'énergie)
 - Pratiquement aucune activité de promotion n'a été faite pour le compost et le digestat. Il s'ensuit un manque de marché pour les produits et prix intéressants pour la branche
 - La quantité des composts a diminué, et divers producteurs de composts de haute qualité ont disparus. Parce que le marché des débouchés ne permet pas de prix plus élevés, ces quantités ont été remplacées par des produits de moindre qualité (spirale négative).

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits,
succès et obstacles*



5. Manques aux produits actuels

- Pratiquement aucun contrôle de qualité
 - Seules peu d'installations ont un laboratoire
 - La qualité des produits est souvent non contrôlée et ainsi très irrégulière
 - Pratiquement aucun conseil d'utilisation ciblé des produits n'est effectué. Conséquence: des produits inappropriés sont offerts, ce qui conduit à des problèmes
 - Le stockage des produits est souvent inapproprié. Ainsi, la qualité des bons composts produits en souffre.
 - Le problème des matières étrangères semble augmenter.....
 - Les clients en sont informés et deviennent plus prudents....

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: **Ventes de produits,
succès et obstacles**



5. Manques aux produits actuels

- **Problématique des matières étrangères**
 - *Aucun client est prêt à payer pour un produit contenant visiblement des matières étrangères*
 - *Il en résulte un problème d'image récurrent pour l'installation*
 - *Une fois le compost ou le digestat épandu, seules les matières étrangères restent à la surface, alors que le compost ou le digestat est rapidement incorporé dans le sol.*
 - *Peu de matières étrangères peuvent déjà nuire à la réputation du produit*
 - *Depuis quelques années, les quantité de matières étrangères augmente ans les composts (à cause des moulin à marteaux en particulier les microparticules)*
 - *Les agriculteurs bio se demande, si ils ne devraient pas interdire les composts et digestats des grosses installation à cause de leur pollution en plastique! Problème d'image pour la branche!!!*

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: **Ventes de produits,
succès et obstacles**



5. Manques aux produits actuels

- **Problématique des matières étrangères: amorces de solutions**
 - *Les matières étrangères n'entrant pas dans le système ne doivent pas en sortir!*
 - *Ne pas oublier la communication et l'éducation des fournisseurs de restes organiques*
 - *Un bon tri des intrants avant le broyage est coûteux, mais a le plus de succès*
 - *Les infrastructures techniques (par exemple aspirateurs) peuvent enlever une partie des plastiques, mais pas tout!*
 - *A cause des indésirables: abandon de certains intrants pour produire un produit de meilleure qualité?*
 - *Les moulins à marteaux Devraient être remplacés par des machines lentes qui ne cassent pas les plastiques en trop petits morceaux, mais qui ne les tirent qu'en longueur afin qu'ils puissent plus tard être éliminés au tamisage.*

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: **Ventes de produits,
succès et obstacles**



6. Chances avec de nouveaux produits à base de mélanges

- **Buts**
 - *Diversification*
 - *Offrir au client horticole une palette de produits attractifs pour qu'il puisse couvrir ses besoins*
 - *Soin de l'image de l'installation, simplification de la logistique*
 - *Produits avec des rendements financiers plus importants*
 - *Assurance des débouchés*
- **Conditions du succès**
 - *Connaitre les besoins des clients*
 - *Assurance de la qualité*
 - *Conseils aux clients (ce qui présuppose un spécialiste, interne ou externe, avec des bases agronomiques)*
 - *Le choix du compost approprié (maturité, teneur en sels, ...)*

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits,
succès et obstacles*



6. Possibilités avec de nouveaux produits à base de mélanges

- *Produits exigés par la pratique*
 - *Compost mûr*
 - *Terre „sèche“, si possible sans mauvaises herbes*
 - *Terre pour le jardin*
 - *Support pour gazon*
 - *Terreaux pour plantes en containers*
 - *Divers substrats pour plantes*
 - *Terre de Bruyère (sans compost)*
 - *Mulch d'écorce*
 - *Copeaux de couverture*
 - *etc.*

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits,
succès et obstacles*



7. Compost comme succédané de tourbe

- *Où le compost peut remplacer la tourbe*
 - *Substrat pour semis de plantes (jusqu'à 30% de compost possible)*
 - *Substrat pour plantes en pot (jusqu'à 50% de compost possible)*
- *Où le compost ne peut pas remplacer la tourbe*
 - *Terre de bruyère*

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits,
succès et obstacles*



8. Risques liés à de fausses déclarations / à des conseils erronés

- *Chaque utilisation demande des produits spécifiques*
- *Lors d'utilisation de produits non appropriés: problème avec la culture, qui peut aller jusqu'à la mort des plantes*
- *Ceci peut signifier pour le fournisseur du produit le versement de hauts des dédommagements*
- *Le dommage le plus important est toutefois la perte de réputations et de confiance*
- *La perte de confiance ne se limite en général pas à un produit, mais concerne toute la palette de produits offerts*

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits, succès et obstacles*



9. Conclusions

- La production de mélange est couteux et demande du savoir et des contrôles
- L'assurance de la qualité est indispensable (laboratoire sur l'exploitation)
- La collaboration avec d'autres installation est sensée (spécialisation)
- Un service de conseil (interne ou externe) pour le service aux clients sevrant être offert
- Seulement offrir ce que l'on domine! Sinon les risques d'échec sont trop grands!

educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits, succès et obstacles*



La directive de la branche sevrant être la base pour le développement de produits, et ne devrait pas seulement être utilisée comme alibi commercial pour les clients!



educompost, septembre 2015

Rapports d'expériences: *Ventes de produits, succès et obstacles*



Comment atteindre notre but ?



educompost, septembre 2015