

Des prix annoncés inférieurs de 15 % au début de la campagne 2014/2015

© 23/05/2014 |  Frédéric Hénin •  Terre-net Média

Les prix des engrais payés par les agriculteurs restent élevés mais ils sont inférieurs à leur niveau de 2008/2009. Très volatil, le marché n'est pas aussi clair qu'auparavant. Le mois de juin, période de morte saison, n'est plus forcément le meilleur moment pour réaliser ses achats, selon Sylvain Mégrier, spécialiste du marché des engrais chez Offre et demande agricole interrogé par Terre-net Média.



Visite
d'un Club
Oda chez
Yara à
Montoir-
de-
Bretagne.
(©Yara
Montoir)

Terre-net Média (Tnm) : « L'Ukraine et la Russie sont des producteurs d'ammoniac et d'urée. Faut-il craindre dans les prochaines semaines de nouvelles hausses des prix si ces deux pays ne sont pas en mesure d'alimenter le marché ? »

Sylvain Mégrier (SM): « La conjoncture en 2014 n'est plus celle des années 1990 car les marchés sont libéralisés. Par ailleurs, les échanges commerciaux d'ammoniac et d'urée portent sur des quantités faibles comparées à la consommation mondiale. Dans ces conditions, avec 10 % des volumes vendus au niveau mondial, le retrait éventuel de l'Ukraine et la Russie ne constitue pas un risque important sur les prix de l'urée et de l'ammoniac en France malgré les événements géopolitiques. D'autres pays producteurs ont les moyens de prendre le relais et de compenser les quantités d'engrais disponibles en moins destinées à l'export. La Commission européenne de Bruxelles a protégé le potentiel de production de l'Union européenne en imposant une taxe antidumping aux importations d'engrais en provenance de Russie. Aujourd'hui, un des effets collatéraux de cette taxe est l'indépendance de l'approvisionnement de la France en engrais azoté. »

Tnm : « Concrètement, à quels prix les agriculteurs peuvent-ils passer leur commande d'engrais ? »

SM : « Pour les engrais azotés comme pour les engrais de fond PK, les agriculteurs n'ont pas de raison de se précipiter pour passer commande. Les prix à la livraison de solutions azotées comme ceux d'urée sont inférieurs de 15 % à ceux constatés l'an passé à la même époque. La tonne de solution azotée est de 185 €/t contre 215 €/t en 2013 en départ Rouen. Et tout porte à croire qu'ils pourraient encore baisser ».

Tnm : « Les engrais PK s'inscrivent-ils dans la même tendance baissière ? »

SM : « Oui, la tonne de 0.25.25 livrée a perdu 40 €/t par rapport à juin 2013. Elle s'affiche à 330 €/t contre 370 €/t environ en franco vrac. Mais les raisons de cette baisse sont différentes. La Chine, de retour aux exports, vient en concurrence du Maroc pour les exports de phosphates chérifiens. Placés plus de 100 \$/t au-dessus de l'offre chinoise, les producteurs marocains n'ont pas eu d'autre choix que d'abaisser leurs prix pour espérer remporter des appels d'offres sur le Brésil ou sur l'Inde (principaux consommateurs au niveau mondial). Et ce repli profite par conséquent à l'ensemble des agriculteurs européens. Mais qu'on s'entende bien, comme pour les dérivés azotés, ces prévisions sont annoncées à parité euro/dollar constante (mai 2014). »

Tnm : « Et qu'en est-il de la potasse ? »

SM : « C'est aussi une modification de l'organisation des marchés qui explique le repli des cours constaté ces derniers mois. Le prix de la tonne de potasse s'est stabilisé autour de 330 € en mai après avoir atteint 310 € en octobre 2013. Mais il demeure inférieur de 50 € à son niveau de juillet 2012, avant la fin du cartel biélorusse. Jusqu'alors, les deux principaux producteurs russes (à eux deux, ils représentaient un tiers du marché mondial de la potasse) s'entendaient sur le même circuit de commercialisation afin d'éviter de se faire concurrence. La vente de la potasse était effectuée par un seul organisme, libre de fixer lui-même les prix. A ce jour, malgré leur désaccord, ces derniers n'ont pas d'intérêt à rester en concurrence. Des discussions pourront renaitre ».

Tnm : « Comment Oda accompagne-t-il ses clients dans la gestion de ces marchés ? »

SM : « Aujourd'hui nous nous engageons à apporter une information fiable et indépendante sur l'ensemble des produits et une analyse engagée pour que chacun puisse suivre les tendances. Nous accompagnons personnellement nos clients dans la prise de décision par une stratégie globale sur 13 produits différents. Pour nous, la réactivité est primordiale. ».