

PHYTOS/SEMENCES



JOUER LA CARTE
DU VERDISSEMENT,
COLLECTIVEMENT

R&D

LES SEMENCIERS,
acteurs clés de la transition
agroécologique

ENQUÊTE
EXCLUSIVE

L'offre phytos
à venir




ÉDITO

Gaëlle GAUDIN
responsable du numéro

PRAGMATISME

La réglementation française, et maintenant européenne avec le Green Deal, pèse de plus en plus sur les produits phytosanitaires conventionnels. Dans ce contexte, les sociétés agrochimiques et les semenciers accentuent leurs investissements dans des solutions alternatives. Preuve en est, le biocontrôle et les variétés résistantes demeurent les actions les plus plébiscitées au sein du dispositif des certificats d'économie de produits phytosanitaires.

Acteurs clés de la transition agroécologique, agrochimistes et semenciers se mobilisent, avec l'ensemble de la profession, pour répondre aux attentes de verdissement de l'agriculture. Fort de ses 44 partenaires, le Contrat de solutions, qui ne demande qu'à se déployer en régions, met déjà en avant 86 fiches. Autant de réponses apportées pour réduire l'usage des produits phytosanitaires de synthèse.

Cette proactivité générale ne doit pas être freinée par un manque de pragmatisme politique. Les parlementaires ont entendu la filière betterave, mise à mal avec l'interdiction des néonicotinoïdes, mais combien d'autres filières doivent faire face à des impasses techniques ? L'inscription, dans la loi, du principe « pas d'interdiction sans alternative », adoptée par les sénateurs en première lecture du projet de loi néonicotinoïdes, serait la bienvenue. 

Référence agro est une publication de : Terre-écoc - 3 rue Lespagnol, 75 020 Paris
Tél. : 01 47 70 19 97 - (www.terre-ecos.com)
Mails sur le principe : p.nom@terre-ecos.com • Numéro de commission paritaire : 0925 X 91842 • Directeur de la publication : Thomas Turini
Responsable du numéro : Gaëlle Gaudin • Journalistes : Anne Gilet, Julia Landrieu
Publicité et abonnements : Julia Even • Directeur commercial : Albert Butet
Toute reproduction du contenu de *Référence agro* est interdite sans l'accord de l'éditeur.

Photo couverture : © De Sangosse

À LIRE DANS CE NUMÉRO

PHYTOS

ANALYSE

- P.3 Peser dans le débat
- P.8 Une relation gagnant/gagnant à construire autour des services

TÉMOIGNAGE

- P.14 Décloisonner les approches pour repenser la protection des plantes

LE CLASSEMENT

- P.16 Panorama des sociétés phytosanitaires en France

RÉGLEMENTATION

- P.18 Les orientations politiques pèsent sur les produits conventionnels

OFFRE

- P.22 Un avenir riche en produits et partenariats

ACTUALITÉS

- P.26 Les faits marquants de l'année écoulée

SEMENCES

ANALYSE DU MARCHÉ

- P.30 Une bonne campagne, malgré tout !

TÉMOIGNAGES

- P.33 Ils nous ont dit...

LE CLASSEMENT

- P.34 Panorama des semenciers en France

SOLUTIONS

- P.36 Les semenciers, acteurs clés de la transition agroécologique
- P.37 Bio : ajuster et structurer l'offre à la demande
- P.40 Diversifier l'assolement et les débouchés

ACTUALITÉS

- P.42 Les faits marquants de l'année écoulée



L'industrie agrochimique se veut proactive pour accompagner le verdissement de l'agriculture : les investissements et accompagnements s'intensifient en ce sens.

PESER dans le débat

L'étau se resserre autour des produits phytosanitaires conventionnels. La pression sociétale conduit à un renforcement de la réglementation, en France, comme en Europe. L'industrie agrochimique, proactive, investit plus que jamais dans de nouvelles solutions, et privilégie les combinaisons de moyens de lutte.

Par **Gaëlle Gaudin**

La pression sociétale et réglementaire pour réduire l'usage des produits phytosanitaires conventionnels n'est pas nouvelle, mais elle est montée d'un cran en 2020. Après la France, c'est au tour de l'Europe de fixer des objectifs quantitatifs de réduction. La Commission européenne a dévoilé, le 20 mai, ses propositions relatives à l'agriculture dans le cadre du futur Green Deal, le Pacte vert européen qui doit permettre à l'UE d'atteindre la neutralité carbone à l'horizon 2050. Les volets "Biodiversité" et "De la ferme à la

table" ont entre autres l'objectif de réduire de 50 %, d'ici à 2030, l'usage des produits de synthèse et du risque correspondant, ainsi que celui des spécialités les plus dangereuses.

Pour accompagner l'atteinte de ces objectifs, la Commission européenne compte sur la future PAC et sur la révision de la directive 2009/128/CE relative à une utilisation des pesticides compatible avec le développement durable, dont l'efficacité est jugée limitée. La Commission prévoit de renforcer les dispositions sur la lutte ...

Géraldine Kutas,
directrice
générale de
l'ECPA



« Nous sommes déterminés à contribuer et à nous aligner sur les initiatives politiques du Green Deal, c'est pourquoi nos entreprises se sont unies pour fixer nos propres objectifs volontaires, spécifiques au secteur et mesurables. »



Eugénia Pommaret,
directrice générale
de l'UIPP

« NOUS FAISONS PARTIE DE LA SOLUTION »

Ne pas uniquement mettre en exergue des freins mais être proactifs, tant au niveau des investissements que de l'accompagnement des agriculteurs. Telle est la voie adoptée par les entreprises de la protection des plantes dans ce contexte de verdissement de l'agriculture. « Les engagements pris au niveau européen par l'ECPA sur l'innovation relative au digital et au biocontrôle seront déclinés en France », assure Eugénia Pommaret, directrice générale de l'UIPP.

NE PAS EXCLURE CEUX QUI INVESTISSENT

« Nous regrettons que le Gouvernement français, qui n'a pas manqué de se tourner vers nous pour s'assurer de la continuité de nos approvisionnements durant le confinement, ne nous consulte pas sur les décisions à prendre pour l'avenir. Car nous faisons partie de la solution. Les investissements de nos entreprises ne se limitent plus aux produits phytosanitaires de synthèse, mais touchent de plus en plus, via leur propre recherche ou des partenariats, à toutes les solutions à combiner pour protéger les cultures : semences, biosolutions, numérique, machinisme, OAD... »

PENSER SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

« La France a besoin de cohésion et de cohérence sur les risques sanitaires. La filière betterave a su se faire entendre sur les néonicotinoïdes, mais combien d'autres filières sont mises à mal dans le silence ? Tant au niveau français qu'au niveau européen, l'objectif de réduction de l'usage de produits phytosanitaires ne doit pas conduire à des délocalisations de production. La souveraineté alimentaire implique que toutes les problématiques phytosanitaires soient couvertes. L'évaluation comparative des spécialités phytosanitaires doit inclure une approche économique. »

L'une après l'autre, début 2020, les Cours des comptes française et européenne ont épinglé le manque de résultats des politiques de réduction d'utilisation des produits phytosanitaires.

intégrée contre les ravageurs et de promouvoir l'utilisation de dispositifs alternatifs de protection des plantes. Elle facilitera également la mise sur le marché des spécialités contenant des substances biologiques actives et renforcera l'évaluation des risques que les produits phytosanitaires présentent pour l'environnement.

L'INDUSTRIE S'ENGAGE

Selon l'UIPP, l'Union des industries de la protection des plantes, les quantités de matières actives commercialisées par ses adhérents ont baissé de 57 % entre 1999 et 2019. Cette tendance ne risque pas de s'inverser, d'autant que le nombre de molécules interdites ne cesse de s'accroître (voir p. 18). Pour les sociétés phytosanitaires, l'heure n'est donc plus à défendre ces seuls produits conventionnels, mais à les intégrer à une offre combinatoire pour viser une protection des cultures repensée, durable et rentable. Ainsi, pour peser dans le débat, l'ECPA, qui regroupe les industriels européens de la protection des cultures, a dévoilé en septembre ses engagements

pour 2030. Des engagements qui soutiennent, de manière volontaire, le Pacte vert européen, avec notamment un investissement de 10 milliards d'euros dans les technologies de précision et numériques et 4 milliards d'euros dans les solutions de biocontrôle. L'ECPA s'engage également à former, d'ici à 2030, un million de conseillers agricoles et d'agriculteurs aux bonnes pratiques d'utilisation des produits phytosanitaires, afin d'améliorer la protection de la santé des utilisateurs, de l'eau et de l'environnement.

BIOSOLUTIONS ET NUMÉRIQUE : LES INVESTISSEMENTS SE RENFORCENT...

Toutes les stratégies des agrochimistes sont orientées vers une agriculture plus durable. De grands plans sont annoncés au niveau mondial. Avec son nouveau Plan de croissance responsable, Syngenta Group s'engage à investir deux milliards de dollars dans l'agriculture durable d'ici à 2025 et à mettre sur le marché deux avancées technologiques majeures chaque année. Le groupe s'offre Valagro, spécialisé dans la fabrication de

Le biocontrôle devrait représenter plus de 30 % du marché de la protection des plantes en 2030, contre 11 % en 2019. Les agrochimistes comptent bien être présents.

biostimulants et d'engrais de spécialités, avec l'ambition de créer un leader mondial dans le secteur des solutions d'origine biologique. BASF compte de son côté lancer 30 nouvelles solutions agricoles d'ici à 2030. Et ce, dans le domaine des semences, de la protection bio- ...

PRINCIPAUX FACTEURS QUI INFLUENCERONT LE SECTEUR DE LA PROTECTION DES PLANTES

Réglementation (Égalim, Écophyto II+, disparition de molécules, Green deal...)

78 %

dont
56 %
séparation
de la vente
et du conseil

Pression sociétale
(y compris les cahiers
des charges filières)

56 %

Développement
des biosolutions
et solutions
combinatoires

49 %

Source : 23 fournisseurs de produits de protection des plantes ayant répondu au questionnaire de Référence agro.

La stratégie nationale de déploiement du biocontrôle, dévoilée le 10 novembre, a pour premier axe le soutien à la recherche et à l'innovation afin de booster le développement de solutions.

société, qui vise 20 % de part de marché en protection des cultures en France en 2030, se fixe l'objectif que les ventes de produits phytosanitaires conventionnels représenteront au maximum 85 % de son chiffre d'affaires en 2025 et 70 % en 2030, contre plus de 95 % actuellement.

Corteva Agriscience se dote également d'une feuille de route 2030, avec quatorze objectifs de développement durable à atteindre. ...

logique et chimique des plantes, et dans les outils digitaux. Le groupe annonce consacrer 11 % de son chiffre d'affaires aux investissements R&D de sa division agricole,

soit 879 millions d'euros en 2019. En France, BASF - division Agro confirme son ambition de devenir le partenaire de référence de la transition agroécologique. La

DÉSHERBEZ

PROTÉGEZ

DÉFANEZ

Notre engagement est de vous apporter un **soutien technique de haut niveau** et de vous accompagner avec des **solutions innovantes**, qu'elles soient conventionnelles, biologiques ou de biocontrôle, en accord avec les attentes sociétales et les enjeux de demain.

Pour répondre au mieux à vos attentes, nous cultivons nos forces : **créativité, proximité, savoir-faire** et **réactivité** d'une équipe professionnelle et dynamique à votre écoute.

Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée, cf <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>

Belchim Crop Protection, 69380 Lissieu. T. 04 78 83 40 66. www.belchim.fr.
Agrément NC00838 Distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels. dec.20



PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.

CONTRAT DE SOLUTIONS : UNE DYNAMIQUE À DÉPLOYER EN RÉGION

La cinquième édition du Contrat de solutions, parue en juillet 2020, comprend 86 fiches. Autant de solutions concrètes, efficaces, durables et acceptées de tous pour la protection des cultures que les 44 partenaires de l'association, engagés dans la réduction des produits phytosanitaires, comptent promouvoir sur le terrain. Mais le partenariat national, qui rassemble tous les acteurs de solutions, demande encore à être reproduit au niveau régional. Un enjeu que l'association a pris en main.



Marianne Sellam,
chef de projet pour
le Contrat de solutions

« Nous cherchons, depuis 2020, à expliquer notre projet en région pour convaincre les élus et leurs équipes d'intégrer le Contrat de solutions à leurs stratégies et actions. Depuis janvier, l'association s'est focalisée sur quatre régions : le Centre-Val de Loire, la Normandie, la Provence-Alpes-Côte d'Azur et les Pays de la Loire. Notre objectif est d'avoir mobilisé toutes les régions d'ici à fin 2021. Mais les réunions ont été freinées par la crise sanitaire. Nous regrettons entre autres l'annulation du salon Innov-Agri 2020, qui devait se tenir en septembre et sur lequel nous avions prévu d'importantes actions de promotion. »

En France, la société mise en particulier sur les solutions combinées et les biosolutions. Ces dernières devraient participer à hauteur de 15 % de son chiffre d'affaires d'ici à 2025. La société table sur la poursuite des investissements et l'accélération de l'innovation relative aux substances d'origine naturelle, sur le changement de pratiques au travers de solutions combinatoires et sur la généralisation de la biostimulation pour toutes ses semences. Elle compte sur sa recherche interne, avec 10 % du chiffre d'affaires investi en R&D et 30 % de l'investissement européen en R&D biocontrôle. Elle multiplie par ailleurs les partenariats. Dernier en date, celui conclu avec M2i Life Sciences autour des phéromones.

... ET LES PARTENARIATS SE MULTIPLIENT

Pour présenter une offre combinatoire, les sociétés comptent sur leur propre recherche, sur des acquisitions de sociétés françaises

et étrangères spécialisées, et sur les partenariats.

De Sangosse, convaincu que les biosolutions sont "un patchwork de technologies", ne déroge pas à cette tendance. Preuve en est avec sa dernière prise de participation dans la société de biotechnologies tchèque Symbiom spécialisée dans les champignons mycorhiziens


**Avec le Programme
prioritaire de recherche
"Cultiver et protéger
autrement", l'Inrae vise déjà
une agriculture sans pesticide
d'ici à 2040.**

symbiotiques. De Sangosse, qui a couvert 8 millions d'hectares français avec ses biosolutions en 2019, ambitionne d'atteindre les 17 millions d'hectares en 2030 : 8 millions avec des adjuvants, 6 avec du biocontrôle et 3 avec des biofertilisants et biostimulants. La division Crop Science de Bayer non plus ne compte pas unique-

ment sur sa propre recherche et développement pour trouver des solutions durables en agriculture. La société, qui a inauguré son centre d'innovation en 2017 sur son site de recherche et développement lyonnais, mise sur l'innovation ouverte et fait appel aux universitaires, startups, agriculteurs pour multiplier les pistes à explorer. La division agricole du groupe, qui consacre deux milliards d'euros à sa R&D, souhaite ainsi créer une dynamique pour accélérer la découverte d'innovations. Plus que jamais, les rachats et partenariats deviennent le nerf de la guerre.

DÉJÀ DES RÉSULTATS

La protection des cultures a déjà pris le virage de la réduction des produits phytosanitaires de synthèse, et ce, même sans changement notoire de systèmes de cultures. Les exemples sont légion. Avec le recours croissant des variétés de blé tendre résistantes et des modèles de prévision, le premier traitement fongicide céréales baisse chaque année et ne devient plus un passage obligé. Les produits de biocontrôle ont pris leur place en arboriculture, puis en viticulture. L'innovation Inatreq active d'origine naturelle de Corteva Agriscience, qui permet de lutter contre la septoriose avec un nouveau mode d'action, est valorisée dans les recommandations d'Arvalis-Institut du végétal et devrait faire parler d'elle en 2021. Autre exemple, parmi tant d'autres : le partenariat entre Bosch et BASF va conduire au lancement, en 2021, de Smart Spraying, une technologie d'application précise d'herbicide qui réduit, dans les expérimentations, jusqu'à 80 % la quantité de produit utilisée.

Les innovations et solutions combinatoires portent déjà leurs fruits et ne manqueront pas de surprendre dans un proche avenir. 

**PROTECTEUR
PAR NATURE** 

**Inatreq™
active**
FONGICIDE

Protecteur par Nature

De votre terre



Une solution d'origine naturelle produite par la simple fermentation d'une bactérie.



De votre avenir

Un nouveau mode d'action en céréales qui permet une meilleure gestion des résistances.

De votre temps





Plus de jours pour traiter pour plus de flexibilité dans l'organisation de vos chantiers.



De votre rendement

Une protection fongicide qui préserve votre rentabilité.

 **Attention. H410 - Très toxique pour les organismes aquatiques, entraîne des effets néfastes à long terme.**

Inatreq™ active : Nom de marque de la substance active fenpicoxamide, fabriquée et brevetée par Dow AgroSciences LLC, approuvée dans le cadre du Règlement (CE) N°1107/2009. Responsable de la mise en marché: Dow AgroSciences Distribution S.A.S, 1 bis avenue du 8 mai, Bâtiment Equinoxe II, 78280 Guyancourt. N° d'agrément PA00272 : Distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels.  **N° Vert 0 800 470 810** ®TM Marques déposées de Dow AgroSciences, DuPont ou Pioneer et sociétés affiliées ou leurs propriétaires respectifs. © 2020, Corteva. Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée, consultez <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>. Pour les usages autorisés, doses, conditions et restrictions d'emploi : se référer à l'étiquette des produits et/ou sur www.phytodata.com.

 **CORTEVA™**
agriscience

® TM Marques Déposées de DuPont, Dow AgroSciences et Pioneer et de leurs sociétés affiliées ou de leurs propriétaires respectifs.

Visitez www.corteva.fr

**PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION.
AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.**



Les industriels de la protection des plantes comptent sur la distribution agricole pour valoriser, ensemble, des services à offrir aux agriculteurs.

UNE RELATION GAGNANT/GAGNANT à construire autour des services

Suppression des 3R, séparation du conseil et de la vente, objectifs de réduction d'utilisation des produits phytosanitaires de synthèse... Le contexte évolutif de la protection des cultures bouleverse la relation entre les sociétés agrochimiques et la distribution agricole. Les services apparaissent plus que jamais comme la clé d'un partenariat où chacun peut trouver son intérêt.

Par **Gaëlle Gaudin**

« **C**hacon y a mis du sien pour trouver une relation gagnant/gagnant ». Pour Ronan Goff, directeur général France de Certis, le cap de la suppression des remises, rabais et ristournes (3R) dans les négociations de prix de vente des produits phytosanitaires est passé. « Un équilibre a été trouvé, souligne-t-il. Mais il a fallu repenser le modèle, les services. »

Tout le monde s'accorde sur le fait que l'élaboration d'un prix unique a indéniablement mis l'accent

sur les services. « Mais elle n'a pas encore généré d'innovations en la matière, relativise Maxime Champion, directeur marketing France de Corteva Agriscience. Une approche dynamique d'innovations de services est maintenant à mettre en place. »

LES SERVICES, CLÉ DE LA RELATION

La suppression des 3R, encore récente, semble être le point de départ d'une nouvelle relation

entre les sociétés phytosanitaires et la distribution agricole. « Nous sommes passés d'une relation de business pur à une relation de partenariat », souligne Stéphane Bucamp, directeur marketing et développement France d'UPL. Un partenariat centré sur les services, qui ne demande qu'à être renforcé, avec l'objectif de trouver des accords qui augmentent les gains de chacun.

« Le feed-back sur nos produits est précieux, souligne Hakim Khelifa, qui a récemment pris la direction ...



ADAMA

POWERED BY
MSI Protech

Constituez une gamme fongicide efficace, rentable et durable, même sans Chlorothalonil

La campagne qui démarre sera officiellement la première sans chlorothalonil. Comment alors construire les programmes fongicides de lutte contre septoriose ? La septoriose est la maladie la plus préjudiciable sur blé d'hiver en France. Sa nuisibilité est estimée à 17 q/ha en moyenne, mais elle peut atteindre 50 q/ha selon les conditions climatiques et la sensibilité variétale du blé. Les enjeux autour de cette matière active sont donc très forts pour les céréaliers en blé et son retrait ne doit pas entraver l'efficacité de vos recommandations-produits.

La constitution de votre gamme est à penser dès maintenant afin que les agriculteurs soient prêts à partir de mars.

Sesto, l'alternative au chlorothalonil dans les programmes fongicides de 2021

3 longues semaines peuvent s'écouler entre la contamination des feuilles du blé par les spores du champignon et l'apparition des premiers symptômes. **Pour être efficace, le traitement doit avoir lieu en tout début d'attaque.** Ainsi, l'utilisation en préventif est un bon moyen de pallier le risque de propagation de la maladie, dès lors que les conditions météorologiques sont favorables à l'apparition de la septoriose, en fonction de la quantité et de l'intensité des pluies à la montaison.

Les services de R&D d'Adama ont donc conçu Sesto MSI Protech, fongicide à base de folpel, pour remplacer les produits à base de chlorothalonil et pour protéger l'ensemble des programmes fongicides. Sesto est un excellent allié pour endiguer les premières contaminations. Applicable en première application sur blé, depuis le début de la montaison jusqu'à épiaison, il laisse une grande souplesse d'utilisation.

La cinquantaine d'essais menés sur la campagne 2019-2020 a montré que l'intégration de Sesto dans un programme fongicide blé a permis **d'augmenter le potentiel de rendement de 3.6 q/ha en moyenne, même en pression septoriose faible.**

Le seul multisite contre la septoriose du blé

Sesto va plus loin avec une promesse produit complète : il s'agit du **seul multisite contre la septoriose du blé** capable de préserver des phénomènes de résistance. **ARVALIS-Institut du Végétal a démontré l'intérêt du Sesto dans la gestion des résistances septoriose**, notamment en limitant la pression sur les souches les plus résistantes (MDR) :

- **Sesto est actif sur toutes les souches de la septoriose** du blé car il agit à plusieurs niveaux (division cellulaire, mitochondries, membranes...)
- Il protège toutes les interventions du programme, assurant une protection fongicide **durable**
- **Sesto s'intègre à tous les programmes et accroît leur efficacité** : agissant en synergie avec les autres matières actives dont les molécules systémiques, il leur permet d'exprimer tout leur potentiel sur les autres maladies.

Sesto, un produit MSI Protech

En 2020, ADAMA innove et lance MSI Protech, la formulation innovante à base de folpel pour céréales développée pour protéger les rendements sur le long terme.

MSI : un Multi Site original et unique inscrit sous le code MO4 ou FRAC (FUNGICIDE RESISTANCE ACTION COMMITTEE).

Protech : une action protectrice multisites des modes d'action unisites (triazoles, sdhi...).

MSI Protech : l'assurance d'une synergie avec les autres matières actives systémiques et unisites, pour une efficacité renforcée et un potentiel de RENDEMENT majoré.

Sesto® - AMM N°2190321 - SC - Folpel 500g/L

Respectez les usages autorisés, doses, conditions et restrictions d'emploi mentionnés sur l'étiquette du produit et/ou consultez www.adama.com et/ou www.phytodata.com. Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée, consultez <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>. ©Marque déposée Adama France s.a.s. - RCS N°349428532. Agrément n°IF01696. Distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels. Octobre 2020. Annule et remplace toute version précédente.

information.fr@ADAMA.COM | adamafrance
WWW.ADAMA.COM

Sesto®

ATTENTION

H317 : Peut provoquer une allergie cutanée.

H319 : Provoque une sévère irritation des yeux.

H351 : Susceptible de provoquer le cancer.

H400 : Très toxique pour les organismes aquatiques.

EUH401 : Respectez les instructions d'utilisation pour éviter les risques pour la santé humaine et l'environnement.



Sesto

et sa molécule Folpel, au mode d'action multisite, présentent un **socle robuste et durable** pour des programmes fongicides céréales applicables sur le long terme. La **gestion forte et pérenne des résistances** en fait un produit indispensable pour la prochaine campagne, tout en assurant une **performance économique forte**.



« Un gain pour mon rendement, et 2 points de poids spécifique en plus. »



Sesto en bref

- Remplaçant du chlorothalonil
- Efficace sur septoriose, agit sur toutes les souches
- Gestion des résistances, synergie des matières actives
- Le seul fongicide multisite qui protège tous les programmes
- Souple T1/T2, le premier traitement de début de montaison jusqu'à épiaison
- Augmente le potentiel de rendement de 3.6 q/ha en moyenne
- Un socle durable pour les céréales sur le long terme



ADAMA France s.a.s | 33 rue de Verdun | 92156 Suresnes Cedex | Tél. : 01 41 47 33 33 | www.adama.com

PRODUIT POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.

SÉPARATION CONSEIL/VENTE, LES INDUSTRIELS SE TIENNENT PRÊTS

« Il est encore trop tôt pour nous organiser face à la séparation du conseil et de la vente des produits phytosanitaires, souligne Maxime Champion, directeur marketing France de Corteva Agriscience. Nous serons davantage fixés le 15 décembre, date à laquelle les distributeurs doivent avoir fait leur choix. »

Pour le moment, les industriels observent, tout en sachant que la majorité des distributeurs partent sur la vente. Tous ont conscience que cette séparation va avoir un impact sur l'organisation de leurs équipes et qu'il faudra être prêt à apporter deux messages différents, l'un aux vendeurs, l'autre aux conseillers. En outre, tous s'interrogent sur l'identité des futurs conseillers stratégiques.

« De nouvelles structures de conseil, plutôt régionales, vont émerger, note Nicolas Crété, directeur commercial France d'UPL. Nous devons prendre en compte ces interlocuteurs qui verront le jour. »

générale France de Nufarm. Véritable reflet de notre entreprise, il nous permet d'adapter notre mise en marché. » Les panels, études de marché et d'images autour des produits, que la distribution peut fournir, font partie des services essentiels attendus.



Maxime Champion,
directeur marketing France de
Corteva Agriscience

RÉUSSIR, ENSEMBLE, À VALORISER DES SERVICES

Nous devons élaborer, avec chaque distributeur, une relation gagnant/gagnant. Dans un contexte évolutif de la protection des plantes, où le produit s'efface devant le service, le rôle de chacun doit être défini. L'objectif consiste à valoriser, ensemble, des services à offrir à l'agriculteur. Des services globaux, avec des solutions combinées et une approche à l'exploitation.

« La valeur ajoutée du service est désormais prise en compte et pour de nombreux distributeurs, c'est le point de départ d'un développement de ces services, reprend Ronan Goff. Nous nous intéresserons forcément à ceux qui innoveront le plus. » Logistique, traçabilité, essais présentés de manière virtuelle... l'éventail est large. Avec la mise en place de plateformes d'achat en ligne de produits et services, certains distributeurs se font déjà remarquer.

UN NOUVEAU MODÈLE DE PROTECTION À CONCEVOIR COLLECTIVEMENT

« Le besoin de protéger les cultures sera toujours présent, note Maxime Champion. La lutte contre les parasites se complexifie et nous devons trouver, avec nos partenaires distributeurs, les solutions combinées les plus adaptées à apporter à l'agriculteur. L'approche service à l'agriculteur sera une clé de notre relation avec la distribution. Corteva Agriscience vise l'élaboration de services clé en main à la parcelle, notamment sur maïs et vigne. »

Le distributeur demeure le relais incontournable de la mise en marché des produits phytosanitaires dans leur globalité, incluant la pro-



Ronan Goff,
directeur général
France de Certis

NOTRE EXPERTISE PRODUITS DOIT PROFITER AUX DISTRIBUTEURS

Le produit efficace à 98 %, facile d'emploi, sans contrainte réglementaire et peu coûteux va devenir rarissime. Et la substitution simple d'un produit conventionnel par une spécialité de biocontrôle reste exceptionnelle. La protection des cultures est à revisiter, avec des solutions combinatoires et davantage de technicité. Nous allons vers une agriculture "haute couture", du sur-mesure à la parcelle, qui exige un accompagnement renforcé et qui nécessite, entre autres, notre expertise produits.

motion de solutions de biocontrôle liées à des CEPP. Les conceptions de nouveaux itinéraires de protection des cultures ne se feront qu'avec son aide. « Dans la stratégie nationale de déploiement du biocontrôle, publiée le 10 novembre, la distribution fait partie des partenaires clés, relève Ronan Goff. Elle a un grand rôle à jouer pour promouvoir ces solutions alternatives. » Des solutions et concepts nouveaux que les agrochimistes ont à cœur de mettre en avant et d'accompagner. « La recrudescence de l'intérêt porté aux biosolutions conduit à un besoin accru en formations, souligne Nicolas Crété, directeur ...

VERTIGO®



TRAITEMENT BIOSTIMULANT DES SEMENCES

LA STIMULATION AU CŒUR DE LA SEMENCE

- . Plus de rapidité de germination
- . Plus de développement racinaire
- . Plus de masse végétative



Vertigo® : marque déposée Bois Valor. N° AMM : 1190498 – Formulation : Solution de potassium avec extrait végétal (Exlicesyn® 30 g/L – SL) – Famille chimique : AH-AF – Classement : H314 : provoque de graves brûlures de la peau H302 : nocif en cas d'ingestion. Dangereux – respecter les précautions d'emploi.

Distribué par UPL France – Tour Voltaire – 2^e étage 1 place des Degrés 92800 PUTEAUX – contact.uplfrance@upl-ltd.com-fr.uplonline.com

UPL France est titulaire de l'agrément phytosanitaire N° 9200008 : Distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels »

Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée. Consultez <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto> »



**PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION.
AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.**



Hakim Khelifa,
directeur général France de
Nufarm

TROUVER LE BON ÉQUILIBRE POUR PRODUIRE PLUS AVEC MOINS

Face aux pressions sociétales et réglementaires, l'enjeu est de trouver le bon équilibre. Nous devons produire en quantité et en qualité, tout en réduisant les impacts sur l'environnement et en créant de la valeur pour tous les maillons de la chaîne. Le secteur agricole a une faculté d'adaptation qui n'est pas suffisamment mise en valeur. La crise sanitaire, que ce secteur passe dignement, sans rupture, peut en être l'occasion.

commercial France d'UPL. Afin de mieux accompagner la distribution, les filières et les instituts techniques, nous avons récemment nommé quatre experts biosolutions et concepts innovants. Ces solutions nécessitent en effet un positionnement plus fin pour que le bénéfice attendu s'exprime clairement. Le déploiement des OAD participera également à la bonne application de ces biosolutions au niveau local. »

CRÉER DE LA VALEUR AJOUTÉE

« Nous devons, avec la distribution, trouver les solutions de lutte qui offrent un réel retour sur investissement pour l'agriculteur, insiste Hakim Khelifa. Les biosolutions

CEPP, BIENTÔT DES FICHES-ACTION SUR LA RÉDUCTION D'IMPACT

Le dispositif des certificats d'économie de produits phytosanitaires (CEPP), qui fait partie des leviers de la transition agro-écologique, devrait gagner en ampleur. La méthodologie d'évaluation des actions standardisées a été révisée : toutes les propositions permettant de réduire les impacts des produits phytosanitaires, du bidon jusqu'à la post-récolte, pourront désormais faire l'objet d'une fiche-action. Une évolution positive puisque jusqu'à présent, cela n'était réservé qu'aux seules actions permettant de réduire l'utilisation des produits phytosanitaires.

LE NOMBRE DE FICHES-ACTIONS VA (ENFIN) AUGMENTER

Cette révision de la méthodologie d'évaluation ouvre donc la voie à de nombreuses fiches-actions supplémentaires. Ce qui est fortement attendu par les distributeurs, notamment en grandes cultures. En 2019, le taux de couverture des obligations à atteindre en 2021 n'était, au niveau national, que de 15 %.

Les buses anti-dérive et les systèmes de « closed-transfer », qui permettent de vider les bidons dans les pulvérisateurs en évitant tout contact entre l'utilisateur et le produit, devraient, entre autres, faire l'objet d'une fiche-action à court terme.

vont monter en puissance, mais nous ne devons pas perdre de vue les critères d'efficacité et de qualité. La plus-value passera par l'élaboration d'offres combinées personnalisées. Les ventes de produits conventionnels baisseront, à nous de trouver des solutions pour sortir du lot. »

Le renforcement des forces terrain est fréquent chez les industriels. « Être proche et réactif est essentiel, poursuit Hakim Khelifa. Chez Nufarm, nous avons fusionné nos réseaux agricoles et espaces verts pour maximiser notre présence sur tout le territoire et nous faire mieux connaître, nous et notre expertise. »

Le travail avec les filières monte également en puissance. Les cahiers des charges présentent l'avantage d'apporter une valeur ajoutée à la production, mais ils exigent le plus souvent davantage de technicité. « Les spécialités de biocontrôle font partie des solutions qui permettent de respecter ces cahiers des charges et elles demandent souvent à être positionnées avec précision », souligne Ronan Goff. Ce travail avec les filières permet par ailleurs de répondre plus rapidement aux attentes de l'aval. □



Stéphane Bucamp,
directeur marketing et
développement France d'UPL

AVOIR UNE VISION POUR LES CINQ PROCHAINES ANNÉES

Les échanges avec la distribution permettent également d'anticiper l'avenir de la protection des cultures et les besoins requis. Nous devons remplacer les substances actives interdites, combler les impasses techniques... Le développement de nouvelles solutions de lutte, qui répondent aux attentes des agriculteurs mais également de la société, doit être travaillé ensemble.

*Cultivons avec
enthousiasme
l'avenir de l'agriculture.*

Nourrie par des valeurs fortes
d'engagement long terme,
de convictions dans l'innovation
et de respect,
**Philagro développe
des produits et solutions
pour la protection des cultures.**

C'est avec enthousiasme
que **les hommes et les femmes**
de Philagro **accompagnent**
au quotidien l'ensemble
des **acteurs de la filière** dans une
volonté de développer
une **agriculture durable
et performante.**

PHILAGRO FRANCE
Parc d'Affaires de Crécy
10A rue de la Voie-Lactée
69370 SAINT-DIDIER-
AU-MONT D'OR
Tél. +33 (0)4 78 64 32 64

contact@philagro.fr

www.philagro.fr

DÉCLOISONNER LES APPROCHES pour repenser la protection des plantes

Prendre de la hauteur, adopter une démarche globale et raisonner différemment la protection des plantes. Telle est, selon Nicolas Fillon, directeur général de De Sangosse, la voie à suivre pour répondre aux attentes sociétales et éviter de subir une restriction accélérée de produits conventionnels. Explications.

Par **Gaëlle Gaudin**

« **L**a non atteinte des objectifs fixés par les politiques en matière de réduction de produits phytosanitaires de synthèse, qui répondent à une forte attente sociétale, sera pénalisante. » Pour Nicolas Fillon, directeur général de De Sangosse, mieux vaut alors, dès maintenant, accélérer la transition vers une protection des plantes plus combinatoire. « Nous devons montrer que nous avançons, sinon les autorités risquent de donner un nouveau tour de vis et nous disposerons de moins en moins d'outils de gestion pour lutter contre les parasites. L'enjeu est de sauvegarder les solutions conventionnelles et de renvoyer une image positive de la ferme France. »

VISER UNE DÉMARCHÉ DE PRODUCTION GLOBALE

Certains produits de biocontrôle, comme les anti-limaces ou anti-milidiou, anti-oïdium et insecticides vigne, peuvent se substituer aux produits conventionnels. Mais ces spécialités ne sont pas encore assez nombreuses, surtout en grandes cultures. « Le biocontrôle ne règlera pas tout à lui tout seul, insiste Nicolas Fillon. Raison pour laquelle le changement de modèle s'impose. Et c'est avec ce changement de

modèle que le biocontrôle pourra se déployer. »

Après des décennies d'approche cloisonnée, le directeur général de De Sangosse plaide pour un décloisonnement, une démarche de production globale. « La prise de hauteur est indispensable pour gérer les productions et les itinéraires techniques dans leur globalité : variétés, fertilisants, stimulants, produits phytosanitaires conventionnels et de biocontrôle, adjuvants et outils de pilotage ne doivent pas être appréhendés un par un. »

Nicolas Fillon défend également l'approche filière, avec contractualisation de la production, ainsi que toutes les démarches de certification. « Avec un cahier des charges qui répond aux attentes sociétales, comme le vin certifié HVE, le produit a davantage de chance d'être différencié et valorisé », explique-t-il.


UNE RÉGLEMENTATION PARFOIS INCOHÉRENTE

Pourquoi la séparation du conseil et de la vente des produits phytosanitaires touche les produits de biocontrôle ? Nicolas Fillon s'insurge : « L'objectif politique est de réduire les IFT de produits conventionnels, le Gouver-



Nicolas Fillon,
directeur général de De Sangosse

« Le déploiement du biocontrôle nécessite un changement de modèle. »

nement devrait donc permettre aux distributeurs qui ont choisi la vente de commercialiser toutes les solutions alternatives et donc les produits de biocontrôle. Les distributeurs seraient alors acteurs du déploiement du biocontrôle. » De plus, selon lui, limiter la vente aux seules solutions de biocontrôle faisant l'objet d'une fiche CEPP discrédite la solidité des critères d'éligibilité des produits de la liste officielle de biocontrôle. « Simplifier la réglementation devient par ailleurs urgent, conclut-il. Comment s'y retrouver entre les listes des produits utilisables en agriculture biologique, des produits de biocontrôle, les fiches CEPP... ? » 



BIORATIONALS

**ENSEMBLE POUR
UNE AGRICULTURE
PLUS INNOVANTE
ET RESPONSABLE**

CERTIS
Growing Together

BIORATIONALS
Rejoignez le mouvement



certiseurope.fr

**PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION.
AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.**

PANORAMA DES SOCIÉTÉS PHYTOSANITAIRES EN FRANCE

N°	FIRMES	CA PHYTOS EN FRANCE CAMPAGNE 2019/2020 (EN M€)	RÉPARTITION DU CA PHYTOS PAR GAMME DE PRODUITS EN %	PART DU BIOCONTRÔLE EN %	EFFECTIF SALARIAL EN FRANCE (HORS PRODUCTION)	CA PHYTOS AU NIVEAU MONDIAL CAMPAGNE 2019/2020 (EN M€)
1	Syngenta Agro	> 400	NC	7	> 1 000	13 500 ^{(2) (3)}
2	Bayer Crop Science	370,7 ⁽¹⁾	52 39 5 4 ⁽⁶⁾	1	400	11 860 ⁽¹⁾
3	BASF Agro	286 ⁽¹⁾	42 44 5 9 ⁽⁷⁾	5	254	6 360 ⁽¹⁾
4	Corteva Agriscience	130	61 12 27	8	1 000 ⁽⁵⁾	6 200 ⁽²⁾
5	Belchim Crop Protection	NC ⁽⁴⁾	NC	NC	57	NC
6	Adama	120	55 30 10 5 ⁽⁸⁾	0	78	4 000
7	UPL	115	35 33 11 21	20	65	4 500 ⁽³⁾
8	FMC France	NC ⁽⁴⁾	NC	NC	NC	NC
9	Bioline Crop Care	NC ⁽⁴⁾	NC	NC	NC	NC
10	Nufarm	NC ⁽⁴⁾	28 50 3 19 ⁽⁹⁾	5	68	1 580
11	De Sangosse	53	13 23 16 48	31	43	210 ⁽³⁾
12	Philagro	50	48 42 7 3 ⁽¹⁰⁾	8	70	NC
13	Certis	40	3 32 11 54 ⁽¹¹⁾	30	38	NC
14	Life Scientific France	NC ⁽⁴⁾	47 39 12 2 ⁽¹²⁾	0	10	NC
15	Gowan	30	40 19 41	0	13	650 ⁽³⁾
16	Ascenza	27	63 26 11	4	17	170
17	Action Pin	24,2 ⁽¹⁾	NC	60	123	30,7
18	Sumi Agro	23,7	NC	NC	34	420 ⁽³⁾
19	Sojam	11,2	100	NC	12	11,2
20	Jouffray-Drillaud	11	5 25 70 ⁽¹³⁾	30	160	43 ⁽³⁾
21	Kreglinger	8,5	3 97 ⁽¹⁴⁾	3	1	18
22	Andermatt	6,4	NC	100	18	NC
23	Sharda	4	62 22 6 10	0	0	260
24	Oro Agri	2	NC	100	3	70

⁽¹⁾ Année 2019 ; ⁽²⁾ En M\$; ⁽³⁾ Activité agricole tout compris ; ⁽⁴⁾ Classement estimé par la rédaction ; ⁽⁵⁾ Production incluse ; NC : non communiqué.

Source : Référence agro avec les firmes (certaines n'ayant pas souhaité communiquer, leurs chiffres n'apparaissent pas).

Légende :

Herbicides Fongicides Insecticides, acaricides Divers (RC : régulateurs de croissance / TS : traitements de semences / A : adjuvants / M : molluscicides)

⁽⁶⁾ TS 4 - ⁽⁷⁾ RC 4, TS 5 - ⁽⁸⁾ RC 2, M 3 - ⁽⁹⁾ RC 19 - ⁽¹⁰⁾ RC 3 - ⁽¹¹⁾ TS 44, D 10 - ⁽¹²⁾ RC 2 - ⁽¹³⁾ A 70 - ⁽¹⁴⁾ RC 97

ANTI-LIMACES :

le choix de l'expertise avec votre partenaire Adama

Fort de ses **20 ans d'expérience**, Adama détient aujourd'hui un **véritable savoir-faire sur les solutions anti-limaces**. Une expertise qu'elle déploie notamment à travers une **large gamme de produits** afin de répondre aux besoins des producteurs. Ses produits développés spécifiquement offrent ainsi une **alternative fiable dans la protection des cultures**, notamment sensibles telles que le colza, le tournesol, le maïs ou les céréales.

Pour accompagner et optimiser les applications, Adama complète sa gamme de molluscicides avec des **OAD**, tels que l'**application Lim'Alert** pour prédire l'activité des limaces dans les parcelles jusqu'à 7 jours, ou encore des **tables de réglages d'épandeurs** et une **grille d'évaluation de risques sur la parcelle**, accessibles directement depuis son site. Des **outils de piégeage** sont également mis à la disposition des distributeurs partenaires.

Les équipes directement présentes sur le **terrain** assurent aux **distributeurs et techniciens de coopératives et négoce**s, une **réactivité** et un **accompagnement personnalisé** dans la prise en main et le déploiement de ces différentes solutions. Une réactivité présente également dans la chaîne de production puisqu'Adama dispose de ses propres usines en Europe : un atout pour **sécuriser l'approvisionnement** et assurer une **capacité de production importante**.

Des granulés plus résistants et appétents grâce à la nouvelle technologie Desidro

Adama va aujourd'hui plus loin dans la recherche et le développement de son offre anti-limaces avec **sa nouvelle technologie Desidro**.

Ce processus innovant permet un séchage des granulés en deux phases : un premier passage sous micro-onde afin de sécher l'intérieur du granulé, suivi d'un chauffage à air doux pour l'extérieur.

Ce procédé garanti ainsi un **équilibre idéal des granulés**, à la fois plus **résistants et durables** face aux intempéries, mais aussi plus **attractifs** pour les limaces.

Gusto® 3 : durable et efficace, tout simplement

Grâce à la technologie Desidro, Adama a ainsi développé son **nouveau produit Gusto® 3**. Fabriqués à partir de farine de blé tendre de haute qualité, les granulés sont mélangés par voie humide puis séchés successivement selon ces deux étapes.

Gusto® 3 est ainsi un produit efficace contre les limaces, notamment grâce au métaldéhyde concentré à 3%, dont le mode d'action provoque **l'engourdissement instantané et la déshydratation de la limace dès le premier contact**.

- **Rapport qualité / prix supérieur** : des produits 10 à 15% plus économiques que la référence du marché,
- **Action optimale** : 32 granulés / m² garantissant une probabilité de contact 1,3 fois plus importante que les produits concurrents (à la dose équivalente de 4 kg/ha),
- **Résistance des granulés**, fermes et durables pour protéger les cultures mêmes en cas d'épisodes pluvieux (efficacité optimale pendant 10 jours),
- **Appétence garantie pour les limaces** : à distance égale 100% des limaces choisiront le granulé Gusto® 3 plutôt que la culture,
- **Réduction du taux de matière active à l'hectare** grâce à la concentration à 3% du métaldéhyde,
- **Réduction du risque de transfert dans les eaux**,
- **Diminution conséquente de l'IFT**.

Utilisable sur colza, céréales, maïs et tournesol, jusqu'à 11,5 kg/ha par application, Gusto® 3 offre ainsi une protection optimale, complète et durable pour les cultures.

Grâce à sa nouvelle technologie Desidro et sa solution Gusto® 3, Adama vient renforcer son expertise sur les solutions anti-limaces et se ainsi positionne comme un partenaire de choix auprès des distributeurs et techniciens. Gusto® 3 est également disponible sous les marques Balesta®, Opposum®, Surikate® et Taste®.

Ses équipes restent à l'écoute pour construire dès aujourd'hui votre gamme de solutions anti-limaces !



Les deux dernières campagnes historiquement très sèches ont parfaitement illustré les variations auxquelles est soumis le marché très fluctuant des molluscicides. La pluie est enfin de retour ce qui est favorable au développement des populations de limaces et à l'augmentation du risque de dégâts. Les distributeurs ont anticipé ce risque en se tournant notamment vers les nouvelles solutions compétitives développées par Adama.



Les producteurs-utilisateurs en parlent :

« Les granulés sont plus stables en conditions humides que mon molluscicide actuel, et plus faciles à repérer sur sol grâce à leur couleur bleue plus intense. »

information.fr@ADAMA.COM | [adamafrance](https://www.adamafrance.com)
WWW.ADAMA.COM

Gusto® 3, Balesta®, Opposum®, Surikate®, Taste® - AMM N°2180260 GB - Appât granulé - Métaldéhyde (3%)

Respectez les usages autorisés, doses, conditions et restrictions d'emploi mentionnés sur l'étiquette du produit et/ou consultez www.adama.com et/ou www.phytodata.com. Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée, consultez <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>. ©Marque déposée Adama France s.a.s. - RCS N°549428532. Agrément n°F01696: Distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels. Avril 2020. Annule et remplace toute version précédente.

Gusto® 3, Balesta®, Opposum®, Surikate®, Taste®

DANGER

H318 : Provoque des lésions oculaires graves.

EUH 401 : Respecter les instructions d'utilisation afin d'éviter les risques pour la santé humaine et l'environnement.



LES ORIENTATIONS POLITIQUES présent sur les produits conventionnels

Augmentation de la taxe sur les ventes de produits phytosanitaires, instauration de distances de sécurité à proximité des habitations, restrictions des conditions d'usage du glyphosate... L'année 2020 a apporté son lot supplémentaire de mesures restrictives vis-à-vis des produits phytosanitaires conventionnels et favorables aux biosolutions.

Retour sur les plus conséquentes.

Par **Gaëlle Gaudin**

2020

NOVEMBRE

- Un plan "pollinisateurs" est annoncé pour la fin 2020. S'appuiera-t-il sur l'avis de l'Anses, avec heures de traitements imposées, renforcement des évaluations ? Et avec l'élargissement, à d'autres spécialités, de l'actuelle interdiction française d'appliquer des produits insecticides et acaricides en pulvérisation pendant les périodes de floraison et/ou périodes de production d'exsudats ?
- Parution du décret d'application relatif à l'indemnisation des

victimes de pesticides fixant les modalités d'organisation et de fonctionnement du fonds dédié. Ses dispositions sont applicables aux demandes déposées à compter du 1^{er} janvier 2020, ou en cours d'instruction à cette date.

- Publication de la stratégie nationale de déploiement du biocontrôle, avec quatre axes : le soutien à la recherche et à l'innovation, la simplification de la réglementation, le déploiement des solutions, et la promotion du biocontrôle au niveau européen.
- Adoption par le Parlement du projet de loi donnant la possibilité aux betteraviers d'utiliser un traitement de semences à

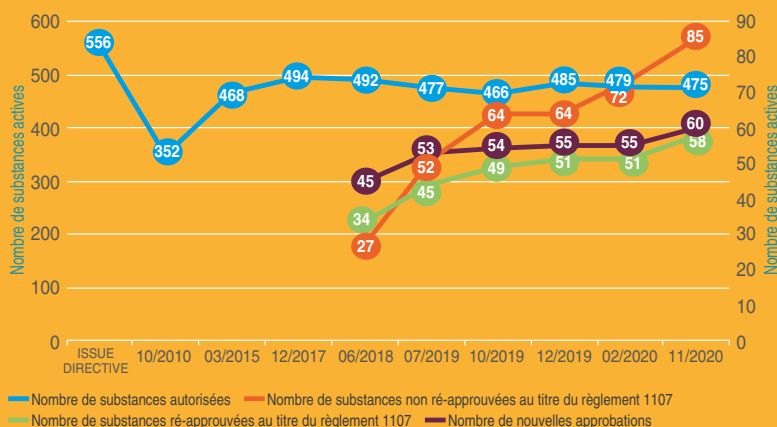
base de molécules de la famille des néonicotinoïdes. Le Conseil constitutionnel, saisi, doit se prononcer avant le 10 décembre 2020.

OCTOBRE

- Les textes relatifs à la séparation du conseil et de la vente des produits phytosanitaires sont enfin publiés. Les distributeurs ont jusqu'au 15 décembre 2020 pour faire leur choix : conserver la vente ou le conseil.
- Le non-renouvellement de l'approbation du mancozèbe est voté par les experts des différents États membres de l'UE, réunis au sein du Comité ...

UNE STABILITÉ DE LA DISPONIBILITÉ DES SUBSTANCES ACTIVES EN TROMPE-L'ŒIL

Évolution de la disponibilité des substances actives en Europe



Le nombre de substances actives disponibles dans l'UE, actuellement de 475, est stable depuis cinq ans. Mais Jean-Claude Malet, expert Usages Orphelins à la DGAL/SDQSPV, parle d'une "stabilité en trompe-l'œil". Car le nombre de substances actives conventionnelles diminue. Ces dernières sont remplacées par des substances de base ou à faible risque, moins efficaces sur le terrain, et couvrant moins d'usages. L'expert relève par ailleurs le retard pris dans les programmes de renouvellement d'approbation des molécules. Or, sans connaissance des nouvelles conditions d'autorisation, de nombreux projets se retrouvent bloqués.

Source : Jean-Claude Malet, expert Usages Orphelins à la DGAL/SDQSPV

REPÈRES

Spécialisée dans la protection des cultures,
FMC France s'attache à promouvoir les 2 piliers de son ADN :
INNOVATION ET EXPERTISE.

NOTRE OBJECTIF N°1 

Promouvoir une agriculture durable, POSITIVE
et poursuivre son investissement
en R&D à la découverte
de nouvelles innovations

NOTRE OBJECTIF N°2 

Partager son expertise
par le biais des nouveaux
canaux de communication



@FMCAgro



YouTube

FMC Agro



@fmcagro

permanent des végétaux. Les professionnels espèrent toutefois pouvoir encore utiliser la substance durant toute la campagne 2021.

- **Révision de la méthodologie d'évaluation des actions standardisées d'économie de produits phytosanitaires (CEPP) :** les fiches-action peuvent désormais conduire à la réduction d'impact et non seulement d'utilisation.
- **Glyphosate : les futures conditions d'emploi sont dévoilées,** avec des retraits d'usage et des réductions de dose.

SEPTEMBRE

- **Médiateurs chimiques :** les dispositifs de piégeage sont **désormais dispensés d'AMM pour la lutte de masse.**
- **Le délai de prise en charge de la maladie de Parkinson** provoquée par les pesticides passe de un à sept ans.

JUILLET

- FranceAgriMer lance un **programme d'aide aux investissements pour l'acquisition de matériels permettant de réduire ou de substituer l'usage de produits phytosanitaires,** à destination des exploitations agricoles, CUMA et GIEE.

MAI

- **La Commission européenne dévoile ses propositions relatives à l'agriculture dans le cadre du futur Green Deal,** avec entre autres objectifs pour 2030, celui de réduire de 50 % l'usage des produits phytosanitaires de synthèse et du risque correspondant, ainsi que l'usage des spécialités les plus dangereuses.

AVRIL

- Un arrêté **durcit les conditions d'autorisation des produits phytosanitaires pour la gamme d'usages « amateur ».**



Xavier Thévenot,
directeur développement durable France & Benelux chez Syngenta

« SEULES UN TIERS DES MOLÉCULES VOIENT LEUR APPROBATION RENOUVELÉE DANS L'UE »

« La réglementation européenne, fondée sur le danger et non le risque, réduit fortement les approbations et renouvellements d'approbation des substances actives. Autre exemple de durcissement : la norme de 0,1 µg/l, qui était pour les eaux de boisson, est devenue celle fixée pour les eaux brutes.

Les réglementations européenne et française, les plus strictes au monde, limitent les solutions

des agriculteurs sur le terrain. Dans l'UE, seules un tiers des molécules voient leur approbation renouvelée, contre deux tiers dans le monde. Notre position internationale permet de constater que de nombreux produits à base de nouvelles substances actives sont commercialisés dans des pays tiers et pas dans l'UE, ni en France.

Garantir un portefeuille suffisant de solutions va devenir difficile. De plus, lorsque l'on réduit le nombre de substances disponibles, celles qui restent sont fragilisées car leur utilisation augmente par substitution. Les résistances s'accroissent et leur détection dans l'environnement aussi.

Le risque est d'aller vers des arrêts massifs de certaines productions agricoles, car de nombreuses filières font face à des impasses. Les néonicotinoïdes sont un bon exemple : la réalité agricole nous rappelle à l'ordre ! Les études d'impact deviennent indispensables pour ne pas interdire de substances lorsqu'aucune alternative durable n'existe. »

MARS

- **Les taxes sur les ventes de produits phytosanitaires passent de 0,2 % à 0,9 % en 2020** pour financer non plus seulement le dispositif de phytopharmacovigilance mais également le fonds d'indemnisation des victimes de pesticides. Le taux reste à 0,1 % pour les produits de biocontrôle.

JANVIER

- Le Conseil constitutionnel valide **l'interdiction, à compter du 1^{er} janvier 2022, de produire, stocker et transporter en France** des produits contenant des substances actives non approuvées par l'UE et destinés à l'export, comme le prévoit la loi Égalim.

les deux molécules rejoignent la liste des cinq substances actives de la famille des néonicotinoïdes.

- **Les textes relatifs à la protection des riverains instaurent, dès le 1^{er} janvier 2020, des distances de sécurité** lors de l'utilisation de produits phytosanitaires à proximité des zones d'habitation, lorsqu'elles ne sont pas fixées par l'AMM : 20 m incompressibles pour les spécialités présentant certaines mentions de danger, 10 m ou 5 m pour les autres, selon les cultures, avec possibilité de les ramener à 5 m et 3 m sous conditions.
- **La création dès 2020 d'un fonds d'indemnisation des victimes de pesticides** est actée, avec la publication de la loi de financement de la sécurité sociale pour 2020.

2019

DÉCEMBRE

- Parution du décret **interdisant le sulfoxaflor et le flupyradifurone,**

NOVEMBRE

- **Les obligations CEPP pour 2020 sont fixées à 60 %** de celles de 2021.

RÉGULATEUR DE CROISSANCE • FONGICIDE • BIOSTIMULANT

 **FAZOR® STAR**

 **PROXANIL®**

 **TUBER MAX®**

GAMME POMME DE TERRE

LE RETOUR DES INCONTOURNABLES

 **FAZOR® STAR**
L'anti-germinatif appliqué en foliaire

 **PROXANIL®**
La base des programmes curatifs
sur mildiou déclaré

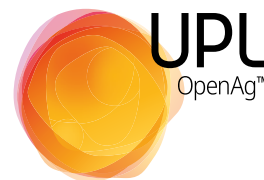
 **TUBER MAX®**
Le biostimulant promoteur de rendement

UPL France - Tour Voltaire - 1 place des Degrés 92800 PUTEAUX - Tel : 01 46 35 92 00 - contact.uplfrance@upl-ltd.com - fr.uplonline.com UPL France est titulaire de l'agrément phytosanitaire N°9200008 : Distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels. FAZOR® STAR : AMM n°840025 - composition du produit : Maleic hydrazide : 600 g/kg (60% p/p) (804 g/kg sous forme de sel de potassium) © marque déposée Arysta LifeScience. Détenteur AMM Arysta LifeScience. PROXANIL® : AMM n°2080114 - composition du produit : 50 g/L cymoxanil + 400 g/L propamocarbe HCL sous forme de suspension concentrée (SC) © marque déposée Arysta LifeScience. Détenteur AMM Arysta LifeScience. TUBER MAX® - marque déposée Laboratoire Goëmar SAS - Composition : Phosphore : 338,36 g/L Potasse : 65,30 g/L - GoActiv® : N° AMM 1160068 - Additif Agronomique à base de filtrat d'algues - Classement : Dangereux - H290 - H314 - EUH 210 : fiche de données de sécurité disponible pour les professionnels. Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée. Consultez <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>

UPL France - Tour Voltaire - 2ème étage - 1 place des Degrés - 92800 PUTEAUX
Tél. : 01 46 35 92 00 - e-mail : contact.uplfrance@upl-ltd.com - fr.uplonline.com

En savoir plus sur :

www.upl-ltd.com/fr



FAZOR® STAR - H411 Toxique pour les organismes aquatiques, entraîne des effets néfastes à long terme.



PROXANIL® - H290 Peut être corrosif pour les métaux. H317 Peut provoquer une allergie cutanée. H361fd Susceptible de nuire à la fertilité. Susceptible de nuire au fœtus. H411 Toxique pour les organismes aquatiques, entraîne des effets néfastes à long terme. EUH208 Contient de la 1,2-benzisothiazolin-3-one. Peut produire une réaction allergique. EUH401 Respectez les instructions d'utilisation pour éviter les risques pour la santé humaine et l'environnement





**PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION.
AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.**

UN AVENIR RICHE EN PRODUITS ET PARTENARIATS

Source : Sociétés ayant répondu au questionnaire de *Référence agro*.

SOCIÉTÉ	PRODUITS ATTENDUS	
ACTION PIN	<ul style="list-style-type: none"> Déploiement de l'offre en adjuvants Développement de nouvelles solutions fongicides de biocontrôle 	<p>PARTENARIATS ACTUELS</p> <ul style="list-style-type: none"> Développement d'offres en pack avec Philagro (fongicide céréales), Bayer (fongicide anti-oïdium vigne) et Belchim Crop Protection (fongicide anti-mildiou vigne)
ADAMA	<ul style="list-style-type: none"> Anti-limaces biocontrôle Herbicides céréales automne : formulation 3 voies inédite Fongicide anti-mildiou pénétrant original base folpel Herbicide betteraves différencié Herbicide colza Antigraminées multicultures Nouvelle association fongicide céréales à base de triazoles associées Biostimulant 	<ul style="list-style-type: none"> Herbicides céréales automne : formulation 3 voies originale 2 herbicides antigraminées foliaires Solutions T2 à base de SDHI Nouvelle association fongicide céréales à base de triazoles associées Solution tournesol de post-levée Anti-limaces biocontrôle original (nouvelle matière active) Formulation cuivre multicultures haute performance Fongicide anti-mildiou systémique original base folpel Herbicide céréales antidicotylédones tardif 2 solutions insecticides multicultures 2 fongicides 2 voies originaux en betteraves 2 régulateurs de croissance céréales 2 fongicides colza
AGRAUXINE	<ul style="list-style-type: none"> Biofongicide pour lutter contre les maladies foliaires en grandes cultures (céréales, colza, betteraves...) biofongicide en traitements de semences 	<p>PARTENARIATS ACTUELS</p> <ul style="list-style-type: none"> Formation fondamentale sur les biosolutions : Chaire Bio4Solutions, avec l'Université de Lorraine <p>PARTENARIATS À VENIR</p> <ul style="list-style-type: none"> Outil de positionnement Travail sur la télédétection
ANDERMATT	<ul style="list-style-type: none"> Fongicide Yucca, à base d'oxychlorure de cuivre Fongicides vigne, arbo, maraîchage 	<p>PARTENARIATS ACTUELS</p> <ul style="list-style-type: none"> Avec Isagro, sur le biocontrôle et les biostimulants
BASF AGRO	<ul style="list-style-type: none"> Sur céréales : Systiva, TS pour réduire les applications de fongicides foliaires sur orge Sur cultures industrielles : nouveau fongicide sur colza, pois et tournesol Sur cultures légumières : extension d'usages pour le fongicide Dagonis En biocontrôle : nouveau fongicide Serifel contre les pourritures (botrytis, sclérotinia) Nouvelles fonctionnalités pour xarvio Field Manager : conseils en modulation NPK céréales et colza, génération de carte de modulation de semis, moniteur de parcelles Nouvelles fonctionnalités pour l'application mobile Companion et le service Companion PRO 	<p>PARTENARIATS ACTUELS</p> <ul style="list-style-type: none"> Nombreux partenariats en cours pour xarvio Field Manager (Arvalis - Institut du végétal, SMAG Isagri et Sencrop Weenat Visiogreen Meteus) Autour du service Companion PRO, avec BASF et les instituts techniques (Arvalis - Institut du Végétal, ITB, Terres Inovia et ACTA). Autour du système STF easyconnect, avec de nombreuses entreprises de l'agrofourmiture Formation fondamentale sur les biosolutions : Chaire Bio4Solutions, avec l'Université de Lorraine Partenariat avec le Réseau SATT pour identifier des technologies de biocontrôle innovantes Élargissement de la coopération avec Bosch en matière d'agriculture numérique Contrat mondial avec Delair, avec adoption de sa plateforme d'intelligence visuelle Travail avec Onera sur la mise au point d'outils de diagnostics mobiles des maladies des cultures Investissements avec Telus Ventures dans la startup d'agrotechnologie Hummingbird Technologies en faveur de l'agriculture de précision Partenaire de « Transition », le nouveau webmagazine de l'agroécologie
	<ul style="list-style-type: none"> Nouvelles fonctionnalités pour xarvio Field Manager : gestion des maladies de la betterave et de la pomme de terre Pulvérisateur Smart Prayer pour n'appliquer l'herbicide que sur les adventices 	<p>PARTENARIATS À VENIR</p> <ul style="list-style-type: none"> Dans le Carbon farming Autour du biocontrôle
BAYER CROP SCIENCE	<ul style="list-style-type: none"> Nouveau fongicide vigne associant des molécules existantes 4 extensions d'usages d'AMM existante en TS maïs, colza, pomme de terre et légumes Nouvel herbicide associant des molécules existantes en maïs Extension d'usage d'un fongicide sur cultures légumières Innovation en arboriculture Innovation en betterave 	<ul style="list-style-type: none"> Sur céréales : innovation fongicide, 3 nouvelles spécialités fongicides à base de molécules existantes, extension d'usage d'un biocontrôle fongicide sur céréales, 3 nouveaux herbicides à base de molécules existantes Sur vigne : innovation fongicide, 2 nouveaux fongicides à base de molécules existantes Sur maïs : innovation répulsif oiseaux, nouvel herbicide à base de molécules existantes Sur pomme de terre : extension d'usage en biocontrôle fongicide Sur betterave et oignon : extension d'usage fongicide

PRODUITS ATTENDUS :  Dans les 2 prochaines années  Au-delà des 2 ans



Engagés à vos côtés pour l'avenir de l'agriculture

Nufarm est votre partenaire pour une agriculture productive, responsable et rentable.



Des solutions pour
tous les modèles
d'agriculture



Une gamme pour
toutes les cultures



Une équipe
professionnelle

Agence Symphonie - Novembre 2020

De nombreux produits, conventionnels, de biocontrôle et biostimulants, sont à la gamme. Faites confiance à Nufarm pour la protection de vos cultures !

www.nufarm.com/fr
agrifrance@nufarm.com

 **Nufarm**
Grow a better tomorrow

Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée, consultez <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>

PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.

SOCIÉTÉ	PRODUITS ATTENDUS	
BELCHIM CROP PROTECTION	<ul style="list-style-type: none"> • Nombreuses extensions d'usages sur la gamme existante 	PARTENARIATS ACTUELS <ul style="list-style-type: none"> • Droits de distribution de l'acaricide de Nihon Nohyaku, le tebufenpyrad • Renforcement des relations avec nos partenaires japonais actuels : ISK Biosciences Europe et Mitsui Chemicals Agro
	<ul style="list-style-type: none"> • Expérimentation continue sur divers projets à moyen terme pour amplifier les usages • Flux d'innovations en conventionnel et biocontrôle sur du moyen terme avec des molécules propres à la société 	PARTENARIATS À VENIR <ul style="list-style-type: none"> • Évolution de notre actionariat avec Mitsui & Co. Ltd
CERTIS	<ul style="list-style-type: none"> • Fongicide maraîchage de biocontrôle (nouvelle formulation à base de B. amyloliquefaciens souche D747) • Fongicide arboriculture et maraîchage de biocontrôle (nouvelle formulation à base de Beauveria bassina souche GHA) • Insecticides arboriculture et maraîchage de biocontrôle (nouvelle formulation à base de maltodextrine) • Fongicide VAM de biocontrôle, à base d'une nouvelle substance naturelle • Insecticides VAM de biocontrôle (nouvelle formulation à base d'acide gras) • Anti-limaces toutes cultures de biocontrôle (2 nouvelles formulations à base de phosphate de fer) • Herbicides céréales de printemps et d'automne (nouvelles associations de 2 molécules déjà existantes) 	<ul style="list-style-type: none"> • Herbicide céréales : Projet Effeeda (nouvelle matière active fenquinotrione)
CORTEVA AGRISCIENCE	<ul style="list-style-type: none"> • Herbicide tournesol (post-levée) • Protection de semences tournesol, colza, maïs • Nouveau fongicide sur orge à base d'Inatreq active 	PARTENARIATS ACTUELS <ul style="list-style-type: none"> • Autour des biosolutions, avec M2i Life Sciences dans le domaine des phéromones
DE SANGOSSE	Nouveaux produits de biocontrôle et de biostimulation : <ul style="list-style-type: none"> • Régulateur de croissance céréales • 2 fongicides céréales et pomme de terre • Fongicide pomme de terre • Insecticide arboriculture et maraîchage • Fongicide vigne 	<ul style="list-style-type: none"> • Insecticides vigne • Régénération des sols en maraîchage (innovation contre la fatigue des sols) • Fongicide maraîchage
GOWAN	<ul style="list-style-type: none"> • Herbicides grandes cultures • Fongicide vigne et arboriculture 	<ul style="list-style-type: none"> • Fongicides grandes cultures • Fongicides vigne et arboriculture
JOUFFRAY-DRILLAUD	<ul style="list-style-type: none"> • Adjuvant avec formulation innovante pour un usage associé aux herbicides grandes cultures • Produit de biocontrôle en vigne : SDN avec nouvelle substance naturelle 	PARTENARIATS ACTUELS <ul style="list-style-type: none"> • Développement gamme biostimulants : Microsyr (Stimulateur de croissance racinaire)
	<ul style="list-style-type: none"> • Fongicide de biocontrôle 	PARTENARIATS À VENIR <ul style="list-style-type: none"> • Travail sur les OAD en biocontrôle
KOPPERT	2 biosolutions en viticulture : <ul style="list-style-type: none"> • Insecticide Lumière à base d'huile minérale (extension sur usages d'été, notamment cicadelles) • Anti-botrytis Noli 	
KREGLINGER	<ul style="list-style-type: none"> • Fongicide grandes cultures • Fongicide viticulture 	PARTENARIATS ACTUELS <ul style="list-style-type: none"> • Avec Solentum, OAD
LIFE SCIENTIFIC FRANCE	<ul style="list-style-type: none"> • Insecticide en végétation (nouveau produit à base de flonicamid) • 2 herbicides maïs : à base de S-metolachlore/bénoxacor (Graminastar Plus) et à base de mesotrione/nicosulfuron • 2 herbicides betterave : à base de triflusalufuron (Kaskad) et à base de clomazone 	PARTENARIATS À VENIR <ul style="list-style-type: none"> • Avec Bioline, sur l'agriculture de précision
	<ul style="list-style-type: none"> • 2 Fongicides céréales à base de prothioconazole/metconazole et à base de prothioconazole/spiroxamine 	
M2I LIFE SCIENCES	<ul style="list-style-type: none"> • Lobesia Pro Spray et Pro Press : phéromones contre le ver de la grappe • Cydia Pro Press : phéromone contre le carpocapse des pommes • Cydia Pro Ball : phéromone par paintball contre le carpocapse des noix et châtaignes • Grapholita Pro Press : phéromone contre la tordeuse orientale du pêcher • Tuta Pro Press : phéromone contre la mineuse de la tomate 	PARTENARIATS ACTUELS <ul style="list-style-type: none"> • CVC & Weatherforce pour des OAD et des applications prédictives • Innospray pour des applicateurs
	<ul style="list-style-type: none"> • Eupoecilia Pro Press et Pro Spray : phéromones contre cochylis en vigne • Sesamia Pro Press et Pro Spray : phéromones contre la sésamie du maïs • Agriotes Pro Drop : phéromone contre le taupin du maïs 	

PRODUITS ATTENDUS :  Dans les 2 prochaines années  Au-delà des 2 ans

SOCIÉTÉ	PRODUITS ATTENDUS	
NUFARM	<ul style="list-style-type: none"> • Sur vigne : solution de confusion sexuelle à pulvériser contre l'Eudemis • Tout segment : Nucrop, solution alternative aux herbicides pour la gestion des adventices s'appuyant sur une nouvelle technologie • Fongicides grandes cultures : offres pack à base de prothioconazole 	<p>PARTENARIATS ACTUELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avec Cosmoceel pour la distribution exclusive en France de 6 solutions de biostimulants • Avec Sicit pour la distribution du biostimulant Go-Up • Avec Oro Agri pour la distribution exclusive de la solution de biocontrôle Prev-AM Plus • Autour du système STF easyconnect, avec de nombreuses entreprises de l'agrofourmure
	<ul style="list-style-type: none"> • Herbicide de biocontrôle en grandes cultures et cultures pérennes • 2 Herbicides grandes cultures sortie hiver-printemps combinant sulfonylurées, florasulam et phénoxie 	
ORO AGRI	<p>Nouvelles solutions de biocontrôle :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fongicide vigne • Fongicide céréales • Fongicide arboriculture • Fongicide maraîchage • Insecticide toutes cultures 	<p>PARTENARIATS ACTUELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partenariat historique et européen avec Nufarm pour la distribution du Prev-AM Plus • Partenariat avec Jouffray-Drillaud pour la distribution de Transformer (MFSC)
	<ul style="list-style-type: none"> • Projets focalisés sur des solutions de biocontrôle 	
PHILAGRO	<ul style="list-style-type: none"> • Fongicide colza et arboriculture, avec une nouvelle molécule (mandestrobine) • Fongicide blé, avec du bromuconazole 	<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle molécule fongicide blé et orge Pavecto 60
SHARDA	<ul style="list-style-type: none"> • Plusieurs produits toutes catégories, toutes cultures 	<ul style="list-style-type: none"> • Plusieurs produits toutes catégories, toutes cultures
SUMI AGRO	<ul style="list-style-type: none"> • Fongicide céréales • Herbicide maïs, avec une association inédite • Fongicide arboriculture, avec une molécule de biocontrôle inédite sur le segment • Insecticide de biocontrôle pour l'arboriculture 	
SYNGENTA	<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle molécule fongicide 	<p>PARTENARIATS ACTUELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avec Valagro sur les biostimulants, la société rachetée par Syngenta Crop Protection continuant d'opérer indépendamment • OAD : interopérabilité de Avizio avec Smag Farmer et Farmi. D'autres à venir.
UPL	<ul style="list-style-type: none"> • Régulateur de croissance sur pomme de terre • Fongicide de biocontrôle sur vigne • SDP sur vigne, avec une nouvelle molécule sur la culture • Fongicide vigne, avec une nouvelle association • Herbicide vigne, avec une nouvelle molécule sur la culture • Herbicide d'automne sur blé tendre d'hiver, avec une nouvelle molécule sur la culture 	<p>PARTENARIATS ACTUELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement de la distribution par des formations aux biostimulants
	<ul style="list-style-type: none"> • Fongicide vigne, arboriculture, betteraves, avec une nouvelle association, AB 	<p>PARTENARIATS À VENIR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement de la distribution par des formations au biocontrôle

PRODUITS ATTENDUS :  Dans les 2 prochaines années  Au-delà des 2 ans

Abonnez-vous à Lexalerte

Une newsletter hebdomadaire et un site internet pour visualiser en un clin d'œil toute la réglementation phytos.



Lexalerte

Service d'information réglementaire sur les intrants

Et toujours, en direct sur votre mail, chaque vendredi matin :

- toute l'actualité réglementaire phytopharmaceutique française et européenne ayant un impact sur la mise en marché et l'utilisation des produits, avec un décryptage réalisé par des journalistes spécialisés ;
- toutes les modifications intervenues sur les produits phytopharmaceutiques ;
- ▶ Un **service client** par téléphone et par mail sur toutes les informations diffusées ;
- ▶ La consultation d'un **catalogue produits complet** et de **l'ensemble des textes parus aux JO** français et européens et de leur décryptage depuis 2009.

ESSAYEZ-LE GRATUITEMENT
durant 3 semaines !
Inscription sur www.lexalerte.fr ou
contact auprès de Charles Maire,
04 86 68 75 82

Lexalerte est un service né de l'alliance de deux compétences : Lexagri et Terre-écos.

LES FAITS MARQUANTS de l'année écoulée

Les actualités internationales et françaises relatives aux sociétés phytosanitaires n'ont pas manqué en 2020. Les rachats, partenariats et réorganisations des équipes se sont poursuivis. Avec, plus que jamais, la volonté de développer des offres combinatoires, comprenant le biocontrôle et le digital, et de les accompagner sur le terrain.

Par **Gaëlle Gaudin**

2020

NOVEMBRE

Belchim Crop Protection acquiert les droits de distribution de l'acaricide tebufenpyrad du japonais Nihon Nohyaku dans un grand nombre de pays.

BASF Digital Farming et Bosch unissent leurs forces au sein d'une joint-venture à 50/50 pour commercialiser des solutions communes autour du numérique. La nouvelle entreprise, implantée à Cologne, sera effective au premier trimestre 2021.



© Bosch

Partenaires depuis 2016 sur plusieurs projets, Bosch et BASF Digital Farming renforcent leur engagement autour des technologies numériques appliquées à l'agriculture.

Gowan France met en ligne son site internet. L'entreprise compte désormais cinq ingénieurs d'affaires pour couvrir le territoire national.

UPL France et Néo-Fog fusionnent. UPL France nomme quatre experts biosolutions et concepts innovants.

Koppert, spécialiste des biosolutions sur le marché des cultures sous serres, s'attaque aux cultures de plein champ, en commençant par la viticulture, avec deux innovations.

OCTOBRE

Olmix ouvre son capital à Motion Equity Partners. Cet acteur du capital-investissement détiendra le groupe à parité avec le fondateur historique et président Hervé Balusson.

Rovensa annonce le rachat de l'entreprise spécialisée dans les biosolutions Oro Agri, jusque-là entre les mains d'Omnia Holdings Limited. La finalisation de l'acquisition est prévue pour fin 2020.

La division protection des cultures de Syngenta acquiert Valagro, société spécialisée en biostimulation et bionutrition.



SEPTEMBRE

Certis Europe rejoint Adama, BASF, Corteva Agriscience, Nufarm et Syngenta, pour introduire le système STF easy-connect sur le marché européen à partir de 2021/2022.

Agrauxine évolue et structure son service marketing pour mieux déployer ses solutions à l'international et renforcer la dimension conseil auprès des distributeurs.

Belchim Crop Protection réorganise ses équipes terrain avec l'arrivée, dans l'année, de 6 nouveaux promoteurs des ventes sur le territoire national.

Sumi Agro compte quatre nouveaux responsables Promotion et Développement Client.

M2i Life Sciences et Ceva Santé Animale lancent la Phéromone Vallée, filiale de valorisation et de développement en Aquitaine du biocontrôle animal et végétal par phéromones.



© DR

Le 25 septembre 2020, Philippe Guerret et Marc Prikazsky, PDG respectifs des Groupes M2i et Ceva Santé Animale, ont annoncé le lancement conjoint de la Phéromone Vallée.

UPL lance son offre Nutrition Santé, qui intègre les biostimulants, les solutions de biocontrôle avec produits conventionnels.

Nufarm signe un partenariat avec Cosmocel sur la distribution exclusive de six biostimulants.



Andermatt structure son équipe pour mieux développer ses services.

BASF France fait évoluer son réseau commercial, dorénavant organisé en deux grandes régions et six territoires, pour être au plus près des acteurs du marché.

AOÛT

FMC et l'entreprise Zymergen annoncent se rapprocher pour développer des technologies de rupture dans le secteur de la protection des plantes, reposant sur des produits d'origine naturelle.






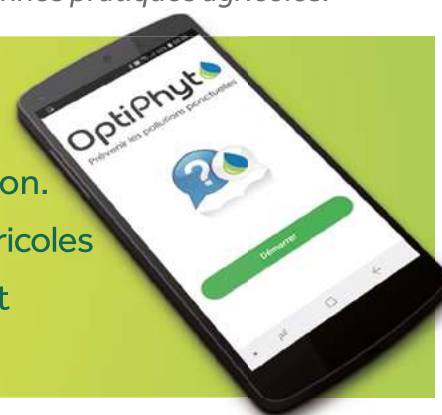
OptiPhyt

Prévenir les pollutions ponctuelles

Crédit photo Syngenta

Les pollutions ponctuelles seraient responsables de plus de la moitié des contaminations de l'eau¹. Avec l'application smartphone et tablette OptiPhytO, les agriculteurs sont sensibilisés, avec l'appui de leurs techniciens, au respect de la réglementation et aux bonnes pratiques agricoles.

- 
Une appli unique pour smartphone et tablette pour conduire un diagnostic des pratiques vis à vis des risques de pollutions ponctuelles sur l'exploitation.
- 
Un outil simple de promotion des bonnes pratiques agricoles
- 
Une analyse facilitée par territoire ou bassin versant pour développer des plans d'action efficaces



Vous êtes un distributeur agricole, une chambre d'agriculture, un syndicat des eaux, un conseiller indépendant, demandez la convention de partenariat avec l'UIPP pour accéder gratuitement à l'application OptiPhytO.

Les pollutions ponctuelles contribuent entre 60 et 95% à la contamination des bassins versants par les produits phytopharmaceutiques²

Après sensibilisation et changements de pratiques de vidange et nettoyage du pulvérisateur au champ, réduction de plus de 60% des contaminations.

Contact : optiphyto@uipp.net

Disponible sur demande



uipp

Union des Industries
de la Protection des Plantes

UIPP - Union des Industries de la Protection des Plantes - 2, rue Denfert-Rochereau - 92660 Boulogne-Billancourt Cedex - 01 41 31 52 00 - SIRET 785308 420 00013

PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.

Bioline Agrosiences se lance sur le marché des biostimulants.

JUILLET

Rovensa, maison mère d'Ascenza, de SDP et de Tradecorp, jusque-là entre les mains de Bridgepoint, se fait racheter par le gestionnaire d'investissement mondial **Partners Group**.



© DR

En juillet, Rovensa passe sous le giron de Partners group.

Corteva Agriscience France annonce viser 15 % de son chiffre d'affaires via les biosolutions d'ici à 5 ans.

Nufarm fusionne ses réseaux commerciaux agriculture et espaces verts pour constituer une équipe unique et renforcée plus proche du terrain.

Jouffray-Drillaud met en avant ses plateformes d'essais Pôles Experts biocontrôle.

JUIN

Bioline by InVivo crée Bioline France avec trois divisions, dont Bioline Crop Care regroupant les sociétés Bioline Agrosiences, Phyteurop et Fertiline.

Syngenta Group donne le coup d'envoi de son nouveau Good Growth Plan et s'engage à investir deux milliards de dollars dans l'agriculture durable d'ici à 2025.

Corteva Agriscience annonce quatorze objectifs de développement durable à atteindre d'ici à 2030 pour augmenter la résilience des systèmes agricoles dans le monde.

Bayer annonce une série d'accords pour résoudre les principaux litiges liés à Monsanto aux États-Unis (Roundup et Dicamba), avec un paiement dépassant les 10 Md\$.

Syngenta met en place une nouvelle organisation, avec la création d'un département "Solutions alternatives" intégrant le digital et le biocontrôle et d'une entité Semences indépendante.

MAI

Certis Europe cède son centre de recherche allemand à Acceres, groupe européen de R&D agricole, et réoriente son budget en interne vers le biocontrôle, avec une équipe dédiée de cinq personnes.

Corteva Agriscience signe un partenariat mondial avec M2i Life Sciences pour développer et commercialiser des solutions à base de phéromones.

BASF Agro France précise sa feuille de route agroécologique à horizon 2030, avec l'ambition de faire monter en puissance le biocontrôle, les semences innovantes et le digital.

DRT, maison fondatrice d'Action Pin, et l'ensemble de ses filiales sont rachetées par la société suisse Firmenich.

AVRIL

Amoéba finalise la signature de partenariats avec huit sociétés phytosanitaires pour tester sa solution de biocontrôle, composée de lysat d'amibe, aux propriétés fongicides : De Sangosse, Stähler (Suisse), Certis Europe, BASF, Philagro avec son actionnaire Nichino Europe, Evergreen Garden Care, Syngenta, Bayer.

Andermatt France s'engage dans la lutte contre le Covid-19 en versant à l'Institut Pasteur 5 % du chiffre d'affaires réalisé sur sa e-boutique durant deux mois.

MARS

BASF signe un accord mondial avec Delair, fournisseur de solutions d'intelligence visuelle, afin d'accélérer les projets de R&D en sélection variétale et protection des cultures.



BASF et Delair combinent leur expertise pour accélérer la R&D des solutions agricoles.

BASF annonce vouloir lancer 30 nouvelles solutions agricoles (semences, protection des plantes biologique et chimique, outils digitaux) d'ici à 2030, avec 11 % de son chiffre d'affaires consacrés aux investissements R&D de sa division agricole.

FÉVRIER

Rovensa acquiert l'entreprise Agrichem Bio, spécialisée dans le biocontrôle.

JANVIER

La chaire Bio4solutions, soutenue entre autres par BASF et Agrauxine, est officiellement lancée à l'Université de Lorraine, dans le but d'accompagner la transition agroécologique.

Adama acquiert la Société Financière de Pontarlier (SFP/Phytorus).

Agrauxine met en place une équipe promotion France, avec l'arrivée d'un directeur commercial et d'un responsable technique.

2019

DÉCEMBRE

Mitsui & Co, l'actionnaire majoritaire de Certis Europe, passe un accord pour acquérir Belchim Crop Protection. Ce rachat est prévu en deux étapes pour atteindre 62 % de l'actionnariat d'ici à février 2021.



NOVEMBRE

Prise de participation de De Sangosse dans la société de biotechnologies tchèque Symbiom spécialisée dans la recherche, le développement, la production, et l'application de champignons mycorhiziens symbiotiques.

Bayer et Claas annoncent un partenariat mondial autour des équipements numériques. Le machiniste va collaborer avec The Climate Corporation, le pôle agriculture numérique de l'agrochimiste.



© Bayer

LES HOMMES ET LES FEMMES



NOVEMBRE

Hakim Khelifa prend la direction générale de **Nufarm France**.

Patrick Ferbeck quitte la direction de Nufarm France et devient directeur commercial et marketing biocontrôle chez **M2i Life Sciences**.



Frédéric Lievens dirige le nouveau département marketing global d'**Agrauxine**.

OCTOBRE

Chez **Syngenta**, **Florence Louis** devient directrice du département Solutions alternatives.

SEPTEMBRE

Thierry Castel prend la présidence de **Sumi Agro France**, Antoine Meyer



étant devenu PDG de Sumi Agro Europe depuis avril. **Mathieu Bounes** rejoint l'entreprise pour

le remplacer au poste de directeur marketing.

Christophe Grison

succède à Rémi Haquin à la présidence d'**Adivalor**.



AOÛT

Sixte de Villepin rejoint **Corteva Agriscience** en tant que responsable

marketing pour la division protection des cultures.

JUILLET

Fabrice Buet est nommé directeur général adjoint de **Phyteurop**.

La société fait désormais partie de Bioline Crop Care pilotée par **Ludwik Pokorny**.

JUIN

Philippe Bandiera rejoint **Ascenza France** pour devenir directeur général.

Bruno Thevret prend le poste de directeur des ventes et directeur exécutif.



Nicolas Créte devient directeur commercial France chez **UPL**.

MARS

Chez **Nufarm**, **Noël Schermesser**, après un détour par l'Europe, revient en France pour prendre la direction marketing et relation tiers.

Céline Barthe, directrice homologations et affaires réglementaires de Sumi Agro France, remplace Antoine Meyer

à la présidence d'**IBMA**

France, l'Association française des entreprises de produits de biocontrôle.



DURABILITÉ

FLEXIBILITÉ

INNOVATION

Notre engagement est de vous apporter un **soutien technique de haut niveau** et de vous accompagner avec des **solutions innovantes**, qu'elles soient conventionnelles, biologiques ou de biocontrôle, en accord avec les attentes sociétales et les enjeux de demain.

Pour répondre au mieux à vos attentes, nous cultivons nos forces : **créativité, proximité, savoir-faire** et **réactivité** d'une équipe professionnelle et dynamique à votre écoute.

Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée, cf <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>

Belchim Crop Protection, 69380 Lissieu, T. 04 78 83 40 66, www.belchim.fr.
Agrément NCO0838 Distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels. dec.20



PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.



Le progrès variétal fait partie des solutions dont disposent les agriculteurs pour répondre aux enjeux sociétaux, environnementaux et climatiques.

UNE BONNE CAMPAGNE, malgré tout !

Petites par la taille, grandes par leurs performances. Malgré leurs poids, les semences pèsent lourd dans la balance commerciale de la France. En 2020, les chiffres atteignent des records. Les attentes sociétales et climatiques stimulent les budgets R&D des firmes semencières car ces petites graines sont un concentré d'innovations. Même le ministre est séduit.

Par **Anne Gilet**

Bonne nouvelle ! En 2020, la filière semencière a tenu le cap. Malgré les difficultés climatiques, logistiques, sanitaires ou réglementaires de ces derniers mois, les entreprises du secteur affichent des chiffres record, à commencer par le chiffre d'affaires global généré par les

73 entreprises implantées sur le territoire : 3,3 milliards d'euros dont la moitié est réalisée à l'export. « Une semence sur deux produites en France est exportée, rappelle Rachel Blumel, la directrice générale de l'UFS, l'Union française des semenciers. Si les exportations ont augmenté de 12 %, à 1,86 Md€, les

importations ont elles aussi connu une hausse, de 17 %, notamment en fourragères et légumineuses, deux espèces dont la demande progresse nettement en France. » La France conserve ainsi sa place de leader mondial sur le marché de la semence, devant les USA et les Pays-Bas. Une performance qui ...

contribue à franchir un autre seuil historique : dépasser, pour la première fois, le milliard d'euros d'excédent de la balance commerciale pour atteindre 1,024 Md€ (+7,5%). Une hausse due notamment aux semences de maïs qui, à elles seules, enregistrent un excédent de 502 M€ (+ 16 %), pour un total exporté de 658 M€. Les oléagineux ne sont pas en reste et affichent également une balance bénéficiaire jamais atteinte de 245 M€ (+12%).

EN R&D, LE PLUS DUR RESTE À FAIRE

La qualité de l'offre française continue de séduire. L'Allemagne reste le premier client de la France, avec un total de 257 M€, suivie par l'Espagne (201 M€), l'Italie (135 M€) et les Pays-Bas (112 M€). Pour préserver ce niveau d'excellence, les entreprises semencières investissent, en moyenne, 13 % de leur chiffre d'affaires dans le budget R&D, « autant que les entreprises pharmaceu-



« L'EUROPE, LÀ OÙ NOUS DEVONS RÉUSSIR »

« Le rapprochement entre Caussade et Euralis semences, via Lidea, nous permet d'avoir une meilleure couverture géographique sur la grande Europe [Ukraine et Russie incluses, NDLR] sans changer notre terrain de jeu, mais avec un meilleur ancrage à tous les niveaux : recherche, capacité agro-industrielle, équipes commerciales. Notre offre produits est désormais plus large. Nous proposons un portefeuille d'espèces de grandes cultures très complet. Dans les cinq prochaines années, c'est en Europe que nous devons réussir, là où nous réalisons près de 80 % de notre chiffre d'affaires. L'ambition de croissance la plus forte se porte sur les pays de l'Est, mais aussi sur le reste du continent avec une approche multi-espèces. Nous devons toutefois préparer dès à présent notre futur dans les zones de développement dans le reste du monde. Pour ces marchés, des partenariats seront à construire.»

J.L.

tiques ou aéronautiques », précise Claude Tabel, le président de l'UFS et également président de RAGT Semences. Dans son entreprise, le niveau d'investissement atteint même 18 %. Chaque problématique rencontrée par les agriculteurs se traduit par des programmes de recherche. Et force est de constater

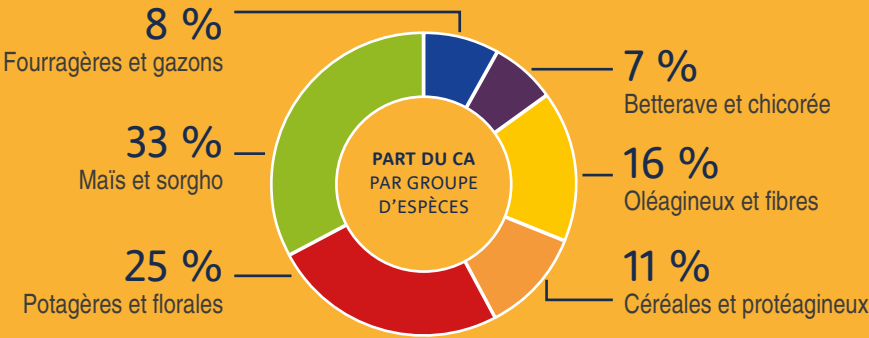
que les défis à relever sont de plus en plus nombreux. Depuis toujours, les semenciers cherchent à créer des variétés plus productives, plus résistantes aux maladies et aux ravageurs. Mais depuis 20 ans, ils se penchent sur de nouvelles thématiques : réchauffement climatique et attentes sociétales « aidant ». ...

REPÈRES

LES CHIFFRES CLÉS DU SECTEUR EN 2020

- **3,3 milliards d'euros** de chiffre d'affaires
- **73** entreprises sélectionnent plus de 70 espèces
- **18 600** agriculteurs multiplicateurs
- La France, **1^{er} producteur** européen de semences
- **7 %** des entreprises ont un CA supérieur à 80 M€ et un tiers ont un CA inférieur à 5 M€
- **131** centres de recherche
- **1 Mt** produites dont 50 % partent à l'export (dont 70 % vers l'UE)
- **380 000 ha** de multiplication de semences
- **550** nouvelles variétés inscrites
- **12 000** emplois directs
- **6200** variétés répertoriées au catalogue français

RÉPARTITION DES 3,3 MDSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



Source : UFS



Anne Azam,
directrice de la division
semences France et
Europe du Sud de
Syngenta

« SYNGENTA VEUT DEVENIR UN ACTEUR MAJEUR SUR LE MARCHÉ DES CÉRÉALES »

« Fin octobre, Syngenta a décidé de créer une division semences au niveau mondial, aux côtés de la division « protection des cultures ». L'enjeu est de bien différencier les équipes pour que, du terrain à la direction, nous ne pensions que semences ! En France, cette division regroupe 800 personnes dont 300 en R&D. Un investissement indispensable pour répondre, à court et moyen terme, aux besoins des agriculteurs mais également à ceux des consommateurs en termes de goût, de calibre, de modes de production... Chez Syngenta, notre ambition repose sur trois marchés : le tournesol, qui pèse pour la moitié de notre chiffre d'affaires semences, et sur lequel nous sommes leaders en parts de marché à l'échelle nationale ; le maïs où nous espérons rapidement revenir dans le Top 3 ; et les céréales où nous souhaitons développer le marché des hybrides blés de nouvelle génération. Notre objectif est clair : devenir un acteur majeur du marché des céréales. »

« Ces dernières années, nous avons fait le plus simple, reconnaît Claude Tabel. Pour repérer une résistance à une maladie, nous procédons gène par gène. La résistance à la sécheresse fait, elle, appel à des voies métaboliques plus complexes et différentes selon les stades de la plante où l'on souhaite que cette résistance s'exprime. L'investissement en temps et en argent est donc plus conséquent. » Autant d'enjeux qui dessinent les programmes de recherche pour les années à venir.

RÉPONDRE AUX BESOINS DU MARCHÉ

Pour asseoir le développement et la rentabilité de leurs gammes, à chaque entreprise sa stratégie. Certaines décident de s'unir pour mutualiser leurs forces, à l'image de Caussade et Euralis Semences qui, le 1er septembre, ont scellé leur union via la naissance de Lidea. D'autres s'aventurent sur de nouvelles espèces pour une diversification des usages : semences fourragères, couverts végétaux, Cive, légumes secs, méthanisation... Les rotations s'allongent, la pression environnementale se durcit : les agriculteurs

ont besoin de solutions, y compris dans leurs sacs de semences. Bien entendu, produire, c'est avant tout répondre à un besoin du marché. Et là aussi, les attentes des clients industriels évoluent et se diversifient : bio, HVE, sans résidus phytos... Des modes de production qui se raisonnent dès le choix de la semence.

NBT, LE DOSSIER S'ENLISE

L'année 2020 a, une nouvelle fois, été riche en rebondissements sur le plan de la réglementation, à commencer par l'épais dossier des variétés tolérantes aux herbicides. Les nouvelles techniques de sélection (NBT) sont-elles des OGM ? La réponse n'est toujours pas tranchée malgré de nouveaux avis émis en 2020 par le conseil d'État, le Haut Conseil des Biotechnologies et la Cour de justice de l'Union européenne. À la clé, la possible radiation du catalogue de variétés de colza Clearfield, soit près de 5 % de la sole française. « Au sein de l'UFS, nous pensons qu'il serait sage d'attendre les conclusions d'une étude demandée par la Commission européenne et dont les résultats sont attendus pour

Plan protéines :

7 M€

dont pourront bénéficier les entreprises d'obtention variétale

avril 2021. Son objectif : donner un cadre réglementaire à ces NBT », propose Claude Tabel. Sur ce dossier, Julien Denormandie a assuré aux semenciers surveiller de près les avancées.

LES POUVOIRS PUBLICS, EN APPUI À LA FILIÈRE

Plus largement, le Gouvernement français a, en cette fin d'année, envoyé des signaux encourageants de soutien à la filière. Dans le cadre du plan protéines végétales présenté le 1er décembre, le ministre de l'Agriculture a annoncé que 7 M€ iront aux entreprises d'obtention variétale et à celles souhaitant créer de nouvelles formes de protéines : insectes, microalgues... 10 M€ seront également destinés aux agriculteurs pour leurs achats de semences.

Les NBT sont-elles des OGM ?

La réponse n'est toujours pas tranchée.

Quelques semaines plus tôt, lors de l'assemblée générale de l'UFS, Julien Denormandie avait assuré que d'autres moyens du plan de relance et du plan d'investissement d'avenir (PIA) seraient aussi alloués à l'innovation variétale. « Le plan « semences et plants pour une agriculture durable » dont la nouvelle version est attendue intégrera, je m'y engage, ces ambitions », avait alors conclu le ministre. De bonnes raisons d'aborder positivement les mois à venir.

“ ILS NOUS ONT DIT... ”



Catherine Dagorn,
directrice générale
du Gnis

« L'OUVERTURE, AU CENTRE DU PROJET DU GNIS »

« Nous dévoilerons notre plan stratégique le 27 janvier 2021. Parmi les mots clés retenus : solidarité, ouverture, transparence, innovation et progrès. Notre volonté est de s'ouvrir non seulement au grand public, aux consommateurs, aux citoyens mais aussi à de nouvelles parties prenantes pour que le Gnis devienne le groupement de toutes les semences, de tous les usages de semences ». A.G.



Régis Fournier,
responsable
semences grandes
cultures chez
Limagrain

« FAIRE DE LIMAGRAIN UN SEMENCIER MONDIAL »

« Le projet, ambitieux, est de faire de Limagrain un semencier mondial. Si en potagères, le groupe occupe la première place, en grandes cultures, nous sommes à la 5^e ou 6^e place. L'enjeu est de gagner un ou deux échelons pour que, toutes espèces confondues, nous grimpons sur le podium. Ces dernières années, Limagrain a beaucoup investi en croissance externe : en Asie, en Afrique, en Amérique du Sud. L'objectif est désormais d'asseoir tout cela, même si l'Europe reste un territoire pilier. » A.G.

« ENTRER DANS LE TOP 10 DES SEMENCIERS FRANÇAIS »

« Depuis fin 2019, nous proposons nos semences en direct, via un réseau de 30 partenaires-agriculteurs. Cela est allé très vite, l'idée séduit. Le fait que les génétiques aient été testées dans un contexte pédoclimatique local, et validées par un agriculteur est un réel plus. Notre catalogue dispose d'une quarantaine de variétés de maïs hybrides, en grain, ensilage, méthanisation, conventionnel et bio. Notre gamme va prochainement s'élargir au soja, au sorgho, aux mélanges fourragers ou aux espèces d'interculture. Même si nous partons de zéro, nous espérons bien, à terme, rentrer dans le Top 10 des semenciers français. » A.G.



Patrice Goasmat,
directeur France
de Farmsaat

« STRUCTURER DE NOUVELLES FILIÈRES »

« Notre conviction, c'est que demain, le distributeur se tournera de plus en plus vers des acteurs spécialistes et obtenteurs, pour les accompagner et sécuriser la mise en marché des couverts et des fourragères. Nous mobilisons notre entreprise dans des démarches de filières, du fait notamment de notre proximité et filiation avec Terrena. Nous souhaitons contribuer à la structuration de nouvelles filières, notamment autour de la protéine. » J.L.



Laurent Victor,
directeur marketing
chez Jouffray-
Drillaud

Bruno Desprez,
président du comité
de coordination du
programme Aker



« PREMIÈRES INSCRIPTIONS DE « BETTERAVES AKER » EN 2022 »

« Depuis son lancement en 2012, le programme Aker a rassemblé près de 100 chercheurs, généré plus de 40 millions de données moléculaires, sélectionné 3200 hybrides à partir de plantes sauvages et suivi au champ 63000 parcelles d'essai. Les premières variétés de betteraves issues de ce programme seront proposées à l'inscription en 2022. Des variétés plus productives, certainement résistantes à la cercosporiose mais aucune réponse définitive à la jaunisse à court terme. » A.G.



Erwan Bougoïn,
responsable
marketing et
développement chez
Mas Seeds

« NOTRE PROXIMITÉ AVEC LA DISTRIBUTION EST ESSENTIELLE »

« La réflexion de Mas Seeds est liée aux échanges avec le groupe Maisadour, que ce soit dans les projets de filière ou pour le bio. Nous sommes à l'écoute des évolutions agricoles comme l'agriculture de conservation des sols par exemple ou le stockage du carbone. Nous cherchons à identifier comment l'innovation variétale peut répondre à ces enjeux mais en prenant en compte son système dans sa globalité. Là encore, notre proximité avec la distribution agricole sur ces sujets est essentielle. » J.L.

PANORAMA DES SEMENCIERS EN FRANCE

N°	NOM DE L'ENTREPRISE	CA SEMENCES EN FRANCE CAMPAGNE 2019/2020 (EN M€)	RÉPARTITION DU CA SEMENCES PAR ESPÈCE EN %	MARQUES COMMERCIALISÉES
1	Semences de France	131	36 22 3 38	Semences de France, Carneau
2	Florimond Desprez	125 ⁽¹⁾	10 60 30 (PDT)	Florimond Desprez, Germicopa, SES Vanderhave
3	KWS (2)	101	30 30 5 35	KWS Mais France (maïs et colza), KWS France (betterave), KWS Momont (céréales, marque KWS ; hybrides, marque Momont)
4	Corteva Agriscience	100 ⁽³⁾	NC NC	Pioneer et Brevant
5	Lidea	100	16 54 20 6 4	Euralis Semences, Caussade Semences, Actisem, France Canada Semences, Codisem
6	Limagrain Europe Business Area France	95 ⁽⁵⁾	NC NC NC NC NC	Advanta et LG
7	Bayer (4)	90,7	78 7 15	Dekalb, Seminis, De Ruiter
8	Syngenta France SAS	90	NC NC 50 NC	Syngenta
9	RAGT Semences	76	26 39 13 4 14 22	RAGT Semences
10	Top Semence	53,5	20 44 21 3 11	Top semence
11	SES Vanderhave	50	100	SES VanderHave
12	Eliard SPCP	35	2,5 7,5 90	Mélypré, Mélyvert, Smartgrass et Melyviti
13	MAS Seeds	35	60 30 5 5	MAS Seeds
14	Barenbrug France	33	55 45	Barenbrug, Heritage Seeds
15	Epi de Gascogne	28	86 3 11	Actisem
16	Jouffray Drillaud	26	8 60 31 15	Jouffray Drillaud, M les Mélanges, SAS Gold, SAS Life, SAS Ready, SAS Myc, Silo King, Chlorofiltre, Plante Compagne JD, Viver, Soltvert, Meliflore, Actifaune, Champs Fleuris.
17	Saaten-Union	20	95 5	Saaten Union
18	Semental	19 ⁽¹⁾	81 11 6	Protec'Sol, Synergie
19	Eurosem	17,1	95 5	Actisem
20	Deleplanque & Cie	16	13 19 2 55 10	Hybro (seigle), Strube (betterave et tournesol), PH Petersen / Joordens / Carneau (couverts), Soya UK/SIS (soja) et SIS (Pois chiche)
21	Agri Obtentions	15	20 20 7 4 19 30	Agri Obtentions
22	Secobra recherches	15	100	Secobra
23	Emergence Agro	8,5	38 15 46	Forsem ; Forsem Hybrides ; Heritage Seeds ; Forsa
24	Lemaire Deffontaines	8,5	85 5 10	Lemaire Deffontaines
25	Semences de Provence	6,5	6 (Riz) 66 (sorgho) 13 11 4	Semences de Provence
26	Energy Seeds	6	85 5 10	Energy Seeds
27	Saatbau France	4,2	10 57 10 4 5 10 4	Saatbau
28	Codisem	4	76 2 17 5	Codisem
29	Semences de l'Est	2,5 ⁽¹⁾	47 28 5 2 13 5	Semences de l'Est
30	Sem Partners SAS	2	45 40 14	Marques des Etablissements producteurs de semences délégataires des variétés Sem-Partners
31	BASF France - Division Agro	0,1	NC	BASF, Nunhems

⁽¹⁾ Estimation Référence Agro

⁽²⁾ KWS = KWS maïs France + KWS France + KWS Momont

⁽³⁾ Chiffre d'affaires correspondant à Pioneer + Brevant

⁽⁴⁾ Chiffre d'affaires correspondant à Bayer SAS (activité Dekalb en maïs et colza) + Bayer Seeds SAS (R&D et Product Supply en Semences grandes cultures ainsi que toutes les activités Semences potagères)

⁽⁵⁾ Chiffre 2019

Légende : Céréales à paille Maïs Oléagineux Protéagineux Betteraves
Fourragères Gazon Potagères Couverts Végétaux Autres


Source : Enquête menée auprès des semenciers sur le mois de novembre 2020.

LIDEA intègre le Top 5

En un an, les chiffres d'affaires réalisés par les semenciers sur le territoire national ont fortement augmenté. En 2019, les dix premiers de notre classement totalisaient un chiffre d'affaires de 780,5 M€. Il est, en 2020, de 962,2 M€, soit une hausse de 23 % ! Des données qui ne tiennent pas encore compte de l'impact de la crise de la Covid qui, à n'en pas douter, sera significatif.

Les entités, elles, restent les mêmes. Seule Lidea, née de la fusion de Caussade Semences et d'Euralis Semences, fait son entrée dans le haut du tableau, à la 5^e place, avec un chiffre d'affaires de 100 M€. L'an passé, Caussade et Euralis se tenaient à la 9^e et 10^e place avec respectivement un chiffre d'affaires de 47 et 40 M€.

DES GAMMES TOUJOURS PLUS LARGES

Notre enquête révèle une nouvelle fois la diversité des espèces produites en France. Difficile de dresser un classement par espèces car toutes les entreprises ne nous fournissent pas le détail de leur chiffre d'affaires. Au vu des éléments collectés, Semences de France reste leader en céréales à paille avec un chiffre d'affaires réalisé sur ce marché de 47 M€. En maïs, Lidea décroche la pole position (54 M€) devant le trio KWS, RAGT Semences et Semences de France, quasi ex-aequo. Mais Pioneer et Limagrain, dont nous ne connaissons pas les chiffres en détail, doivent également faire partie du haut du classement. Avec un chiffre d'affaires de 45 M€, Syngenta est leader sur le marché du tournesol. 

Anne Gilet



© DR



POUR UNE GESTION DURABLE DES PATHOGÈNES

TÉLÉCHARGEZ
NOTRE DOSSIER
2021



PIONEER[®]



CORTEVA[™]
agriscience

LES SEMENCIERS, ACTEURS CLÉS de la transition agroécologique

Trouver des alternatives aux produits phytos ne concerne pas que les firmes de l'agrochimie. La preuve ? La participation très active de la filière semencière au contrat de solutions et à l'élaboration de fiches CEPP.

Par **Anne Gilet**

Chaque année, les semenciers investissent, en moyenne, 13 % de leur chiffre d'affaires en R&D : une valeur en constante augmentation. Et pour cause, les défis à relever sont de plus en plus grands : résistances aux maladies et ravageurs, aux stress climatiques, réponse aux enjeux réglementaires... Les semences font partie des solutions mises à disposition des agriculteurs pour réduire l'usage des intrants, notamment des produits phytosanitaires. À ce titre, les semenciers sont des acteurs clés de la transition agroécologique.

LES VARIÉTÉS : 21 % DES FICHES DU CONTRAT DE SOLUTIONS

« En 2020, l'UFS a été mobilisée sur deux chantiers majeurs : le déploiement du contrat de solutions et la création de fiches CEPP (Certificats d'économie de produits phytopharmaceutiques), constate Claude Tabel, le président de l'UFS. Sur les 86 fiches déjà disponibles au sein du contrat de solutions, 18



La semence fait partie des alternatives privilégiées par les agriculteurs.

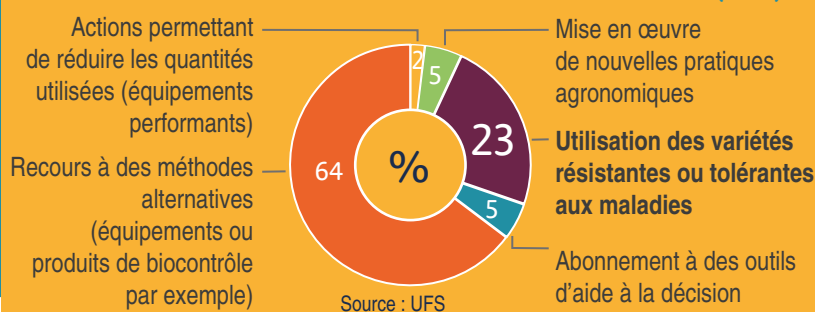
(soit 21 %) sont issues de l'amélioration des plantes : 14 concernent la résistance à des maladies, 3 l'amélioration de la physiologie végétale et une la résistance aux ravageurs. 181 variétés de blé⁽¹⁾ et 66 variétés d'orges sont disponibles pour répondre à cet objectif, ce qui, pour chaque espèce, représente 69 et 39 % de la surface en multiplication de semences. « Là, nous sommes dans du concret. Ces chiffres devraient continuer à augmenter dans les années à venir », assure Claude Tabel.

23 % DES CEPP SONT LIÉS À L'UTILISATION DE VARIÉTÉS RÉSISTANTES

La sélection variétale contribue également au déploiement des CEPP. « Elle s'affiche d'ailleurs comme le deuxième levier d'obtention de ces certificats, derrière les méthodes alternatives, avec six actions standardisées répertoriées en 2019, soit près de 359 solutions disponibles (108 de plus qu'en 2018). Alors que ces solutions représentent, en volume, 9 % des actions standardisées disponibles, la sélection végétale pèse pour plus de 23 % des certificats obtenus. Mieux, trois des cinq actions standardisées ayant généré le plus de CEPP en 2019 sont des solutions variétales », précise-t-il. Une dynamique que la filière espère bien poursuivre. ◯

EN DÉTAILS

RÉPARTITION PAR LEVIER DES CEPP OBTENUS POUR 2019 (EN %)



(1) 116 variétés de blé dont 81 tolérantes à la verse et 51 résistantes à la cécidomyie orange.

BIO : AJUSTER ET STRUCTURER l'offre à la demande

Les semenciers s'adaptent à la forte demande des consommateurs pour les produits issus de l'agriculture biologique. La réglementation, elle, se durcit.

Par **Julia Landrieu**

Depuis plusieurs campagnes, tous les signaux sont au vert pour l'agriculture biologique française. Les surfaces progressent, atteignant 2,3 Mha en 2019. Le nombre de conversions n'a jamais été aussi haut, avec 47 196 producteurs certifiés. Enfin, les pouvoirs publics affichent leur soutien pour ce système. Pour répondre à cet appétit de l'ensemble des acteurs, les semenciers ont eux aussi pris le virage du bio. « *Le nombre d'agriculteurs multiplicateurs augmente même si celui de contrats par agriculteurs reste stable. Les établissements semenciers engagés dans la multiplication de semences bio sont également de plus en plus nombreux* », constate Laura Brun, responsable bio à la Fnams. Le bilan de la campagne 2020 de production de semences illustre cet engagement : + 43 % de surfaces en tournesol, + 40 % en maïs, + 28 %



© UFS

En 2020, les surfaces de multiplication de semences bio progressent pour toutes les espèces.

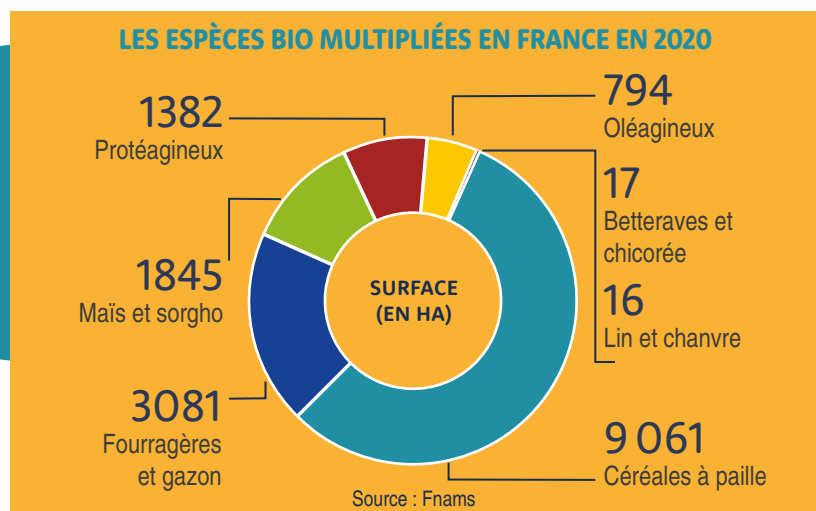
en protéagineux, + 14 % en céréales à paille, + 13 % en semences fourragères... et + 400 % en sorgho. « *Les surfaces de multiplication en bio atteignent désormais 14 000 ha, soit + 95 % en cinq ans. Cela devrait encore s'accélérer* », prédit Claude

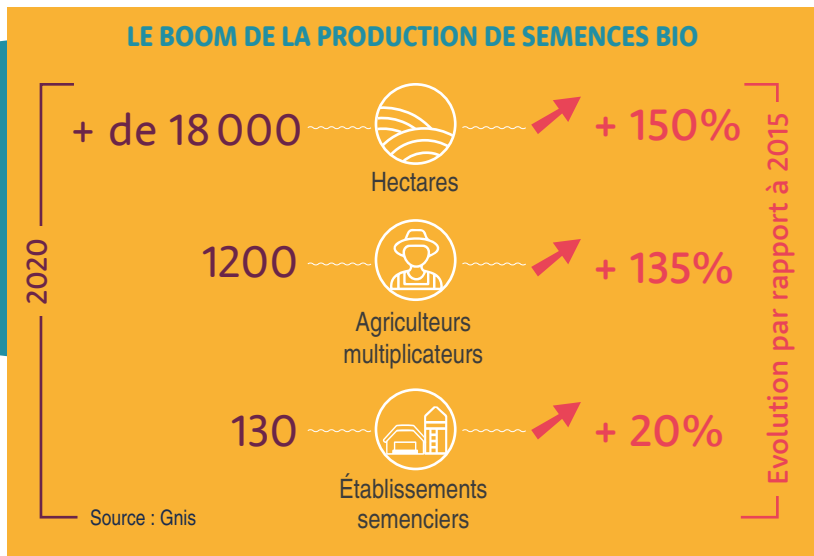
Tabel, président de l'UFS. Tout comme la distribution a dédié des moyens et des forces vives au bio, les semenciers ont structuré leurs équipes, mobilisé des moyens.

OFFRIR UNE GÉNÉTIQUE INNOVANTE

« *En 2020, nous avons mis en place un référent bio en charge de toute la gamme. Avant, nous avions une approche par culture et l'offre était diluée* », explique Grégory Mancion, responsable marketing et communication chez Semences de France. Les semenciers passent au crible leurs variétés conventionnelles pour trouver celles qui se comporteront le mieux en bio. « *Nous développons par exemple des variétés de blé tendre spécialement dédiées à ce mode de* ...

REPÈRES





Laure Pitrois,
responsable
marketing et
commerciale
chez Semences
de Provence

« Nous nous essayons à la production de semences de sorgho bio depuis trois ans. Après quelques difficultés techniques dans la production, nous allons pouvoir commercialiser deux variétés bio en 2021. »



Grégory Mancion,
responsable marketing et
communication chez Semences de
France

« Même si la part de marché est encore faible, nous constatons une croissance à deux chiffres des ventes de semences bio par rapport à l'an passé. »

production avec des profils atypiques, notamment en termes de résistance aux maladies, comme à la cécidomyie orange, demandée par certains bassins de production. La variété de blé Apexus, choisie uniquement sur des critères bio et développée exclusivement en bio, se hisse ainsi directement dans le top 10 des variétés multipliées en 2020 », poursuit-il. De plus en plus, les entreprises semencières cherchent ainsi à proposer des variétés spécifiques au bio, bénéficiant d'une réelle avancée génétique, et plus seulement de

vieilles variétés. « En bio, les variétés génériques sont très présentes dans les couverts végétaux, mais nous souhaitons arriver avec une offre haut de gamme apportant un réel progrès génétique », explique Laurent Victor, directeur marketing chez Jouffray-Drillaud.

LA PRODUCTION, FACTEUR PARFOIS LIMITANT

L'un des principaux freins au déploiement des semences bio, identifié par les acteurs de la filière, touche la multiplication de ...

USAGE DE SEMENCES NON BIO, LES DÉROGATIONS DE PLUS EN PLUS LIMITÉES

Face au manque de semences bio pour certaines espèces, des dérogations exceptionnelles existent, autorisant les agriculteurs bio à recourir à des semences conventionnelles non traitées. Toutefois, ces autorisations se font de plus en plus rares. Alors que le blé tendre, le maïs ou le triticale étaient déjà hors dérogation depuis plusieurs campagnes, l'orge de printemps a elle aussi rejoint cette catégorie depuis le 1er juillet 2020. En 2021, l'avoine, le seigle, l'orge d'hiver ou encore le pois fourrager devront être cultivés seulement à partir de semences biologiques. Pour la luzerne, le passage au 100 % biologique se fera progressivement jusqu'en 2024, avec une utilisation maximale de 75 % de semences conventionnelles non traitées pour l'agriculture biologique dès 2021, puis de moitié en 2022.



graines. En production conventionnelle, déjà, des voix s'élèvent pour alerter, notamment en maïs, sur le manque de rentabilité, depuis plusieurs campagnes, pour un agriculteur, de produire des semences. « *La semence est un métier. Les variétés à produire sont aujourd'hui plus techniques* », rappelait Pierre Vincens, président de la FNPSMS lors de l'assemblée générale le 26 novembre. Il s'inquiétait de voir des producteurs de semences de maïs abandonner cette culture, déçus. Ce constat s'applique encore plus à la filière biologique, où l'offre de solutions pour répondre aux pressions maladies, insectes et mauvaises herbes est plus restreinte. Sans oublier les aléas climatiques, sécheresse ou coups de chaud, qui mettent régulièrement à mal les rendements. « *La plus grosse difficulté pour la production de semences de luzerne bio, ce sont les pics de sécheresse au moment de la*

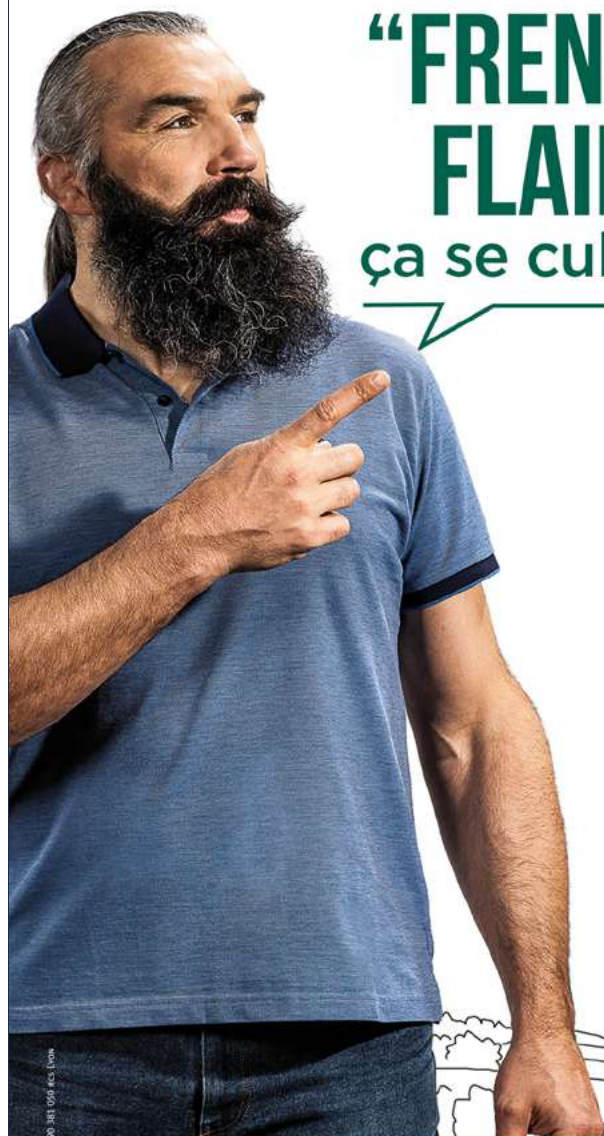


Erwan Bougoüin,
responsable
marketing et
développement
chez Mas Seeds

« *Les ventes de semences bio représentent pour l'instant 0,8 % de nos volumes en Europe. L'Europe de l'Ouest et la France en particulier sont des marchés très dynamiques. Notre part de marché en bio sur la France est de 8 % en maïs et de 5 % en tournesol. Nous comptons multiplier par trois nos ventes d'ici à trois ans. Pour cela, nous avons créé notre propre réseau de producteurs de semences bio.* »

levée. En 2018, j'ai eu de bons rendements, à 2q/ha. Mais les deux années suivantes, seulement 50 kg/ha à cause de la sécheresse, c'est dérisoire. À ce stade, ce n'est pas intéressant économiquement, c'est pourquoi j'ai arrêté cette production », témoigne Francis Gitton, agriculteur multiplicateur de semences bio dans le Cher. Là encore, certains semenciers, notamment ceux adossés à des groupes coopératifs, cherchent à construire durablement la filière biologique. « *Nous avons mis en place une vraie politique de multiplication avec les coopératives pour augmenter les hectares, même si cela concerne encore de petites surfaces* », confirme Grégory Mancion. □

le
“FRENCH
FLAIR*”
ça se cultive !



Semences
de France,
*une culture
d'avance !



Le 1^{er} mélange Colza + Légumineuses prêt à semer !

DIVERSIFIER L'ASSOLEMENT et les débouchés

Pour répondre à des enjeux agronomiques ou économiques, les assolements évoluent. Nouvelles espèces, nouvelles variétés, seules ou en mélange. Focus avec les semenciers sur quelques tendances qui ont le vent en poupe.

Par **Julia Landrieu**

De plus en plus, les distributeurs cherchent à structurer de nouvelles filières créatrices de valeur ajoutée pour leurs agriculteurs, tout en proposant des solutions agronomiquement viables. L'une des voies explorées est la méthanisation et les cultures intermédiaires à valorisation énergétique (Cive). Les distributeurs étudient le pouvoir méthanogène et les comportements agronomiques de différentes espèces et variétés. À l'image de Valfrance, qui a organisé en juin une journée technique dédiée aux Cive. De leurs côtés, les semenciers réorganisent leurs gammes pour offrir des réponses à ce nouveau marché en identifiant les variétés les plus intéressantes. « *Nous avons investi pour déterminer le pouvoir méthanogène de nos variétés car il peut exister de grande variabilité au sein d'une même espèce de maïs par exemple*, souligne Grégory Mancion, responsable marketing et communication chez Semences de France. *La demande de semences pour la méthanisation augmente mais le critère économique demeure le principal choix sur ce marché. Les unités de méthanisation recherchent un prix de semences moindre mais les coûts de multiplication restent identiques pour les semenciers.* » Pour accompagner agriculteurs et distributeurs sur le plan agronomique, le semencier a publié en 2020 un guide contenant des



© Julia Landrieu

Le sorgho séduit, pour sa valorisation en alimentation animale mais aussi en méthanisation.

conseils sur le semis, les périodes d'implantation et de récolte de différentes espèces et variétés destinées à la méthanisation.

DES DÉBOUCHÉS MULTIPLES POUR LE SORGHO

Le sorgho fait partie des cultures intéressantes pour les Cive. « *Nous sommes sollicités par des agriculteurs, des distributeurs mais aussi des acteurs de la filière énergie engagés dans la méthanisation. Ces derniers se renseignent sur le choix des semences et des variétés pour identifier les intrants qui leur garantiront la meilleure rentabilité pour leurs unités de méthanisation* », confirme Laure Pitrois, responsable marketing



Pierre Guillaumin, chargé de mission Économie et International pour Sorghum-ID

« Pour l'utilisation de sorgho comme Cive, le coût de production à l'hectare est estimé à 320 €, pour une marge brute de 900 €. »

chez Semences de Provence. Mais cette culture séduit aussi pour d'autres débouchés. En alimentation animale, les différentes variétés comblent les besoins aussi bien en grain, en fourrage que pâturé. Une évolution de l'aval qui se traduit dans la production de semences. En 2020, les surfaces dédiées ...




Laurent Victor,
directeur marketing
chez Jouffray-
Drillaud

« UNE VRAIE PRISE EN COMPTE DES COUVERTS »

« Nous franchissons une nouvelle étape. Longtemps, les couverts étaient seulement vécus comme une contrainte réglementaire, de couverture pendant l'hiver. Aujourd'hui, ils font partie intégrante des nouvelles pratiques culturales. L'offre s'étoffe, avec l'arrivée de nouveaux acteurs, en réponse à la demande croissante. C'est bon signe, preuve que les regards se portent davantage sur l'agronomie. Depuis longtemps, nous consacrons des efforts de sélection sur les différentes espèces mais surtout sur les variétés pour avoir une bonne adaptation aux différents usages. Dans les fourrages, nous raisonnons aussi sur l'intra-spécificité, soit l'utilisation de variétés différentes et complémentaires au sein d'une même espèce dans un mélange pour plus de résilience et de qualité des prairies. »

au sorgho sont passées de 1100 ha à 1750 ha entre 2019 et 2020 à l'échelle européenne, soit une progression de 59 %. En France, la hausse s'élève même à + 74 %. « La croissance passe avant tout par de nouveaux utilisateurs. En alimentation animale, un cap a été franchi. Les organismes stockeurs parviennent à fournir en quantité les fabricants d'aliments. Cela devrait les encourager à intégrer davantage de sorgho dans leurs formulations et donc favoriser l'achat de semences de cette espèce », estime Laure Pitrois.

Malgré une production française en progression, l'année 2020 a été marquée par une hausse des importations de semences de fourragères et légumineuses, traduisant l'intérêt grandissant pour ces espèces. La filière luzerne a annoncé à l'automne son ambition d'augmenter les surfaces de 15 % d'ici à 2026. La recherche d'autonomie protéique devrait aussi booster la demande de semences pour ce type de produits. Mais ils requièrent de l'accompagnement technique et du conseil. « La pandémie de la Covid-19 et le confinement du printemps ont perturbé la campagne commerciale de ces solutions », constate Laure Pitrois. Les ventes de cette année ne reflèteront donc peut-être pas exactement la tendance de fond, qui elle, est bien à la hausse. 

LumiGEN™
SOLUTION INTÉGRÉE POUR
UNE IMPLANTATION RÉUSSIE



SEMEZ SANS VOUS PLANTER



PIONEER.

LumiGEN est LA solution intégrée de Pioneer qui vous garantit les **meilleurs traitements de semences et les meilleurs services associés**. Elle est si performante que 100 % de nos semences sont LumiGEN. **L'implantation réussie, c'est simple comme LumiGEN !**

INNOVER C'EST DÉSOBÉIR

LES FAITS MARQUANTS de l'année écoulée

Les douze derniers mois ont été rythmés par des rapprochements et des acquisitions dans le monde des semenciers, tant en France qu'à l'international. Les entreprises continuent d'investir, de se diversifier pour rester compétitives et déployer de nouvelles voies de développement.

Par **Anne Gilet**

2020

NOVEMBRE

Le 12 novembre, **Mas Seeds et Nature Source Improved Plants (NSIP) annoncent la création d'un partenariat de recherche** à long terme : autour du maïs tout d'abord, élargi aux autres espèces ensuite. Objectif : accélérer l'application des technologies de sélection en France et à l'international.



Le 5 novembre, en conclusion de l'assemblée générale de l'UFS, le ministre de l'Agriculture promet une enveloppe de 5 M€ dédiée à la sélection variétale.

OCTOBRE

Le 29 octobre, **le groupe BASF annonce l'acquisition du semencier ASL**, l'un des leaders de la sélection des semences de melon, basé près d'Avignon.

Le 7 octobre, **l'Argentine approuve la production et la commercialisation du premier blé OGM au monde**. Ce blé, le HB4, tolérant à la sécheresse et à la salinité des sols, est développé par la société Trigall Genetics, une joint-venture entre le français Florimond Desprez et Biocères, basée en Argentine et spécialisée dans les biotechnologies.

Le 6 octobre, **le semencier Barenbrug officialise le rachat de l'entreprise Jacklin Seed Company**, l'activité gazon du groupe américain Simplot.



SEPTEMBRE

Le **GIE Triticale accueille Secobra** et compte désormais cinq membres (Florimond Desprez, Lemaire Deffontaines, RAGT, Agri-Obtentions et Secobra).

Pour ses 70 ans, **l'union Top semence organisait son concours Top Awards** pour identifier des solutions utiles à son activité, du champ à l'usine. Le lauréat est la start-up ARCV qui propose une solution de traitement de semences, Blue Protect, reposant sur l'inertage des semences grâce à l'azote.

Le nom de **la nouvelle entité regroupant Caussade et Euralis Semences** est dévoilé : ce sera **Lidea**. L'activité française de cette nouvelle entreprise pèse 100 M€ sur les 350 M€ du groupe.

Lidea

AOÛT

Syngenta annonce avoir finalisé le rachat de Sensako, une société semencière implantée en Afrique du Sud spécialisée en céréales, notamment en blé. Une stratégie pour accélérer l'entrée de Syngenta sur le marché sud-africain des semences de blé, de maïs et de tournesol.

JUILLET

Le 8 juillet, **l'UFS chiffre « l'impact Covid » à 9 M€** sur le chiffre d'affaires des semenciers. Les secteurs les plus touchés : ceux dédiés aux espèces florales, aux potagères et aux semences pour le gazon. Autre marché en baisse : celui de l'export, notamment pour les semences de colza et de tournesol à destination de la Russie.

BASF Agro décide de suspendre la commercialisation des colzas clearfield issus de la mutagenèse in vitro.

JUIN

Euralis Semences et Caussade Semences annoncent avoir signé leur accord de rapprochement : un projet annoncé en juillet 2019. La signature sera effective le 1^{er} septembre.

MAI

Le semencier **Saatbau France adhère au consortium Protéines France**, dont l'objectif est d'accélérer le développement du secteur des protéines végétales. Il compte désormais 23 membres, dont plusieurs distributeurs comme Terrena, Vivescia, Limagrain et Soufflet, mais aussi des semenciers comme Caussade.



2019

FÉVRIER

La Banque européenne d'investissement (BEI) accorde un prêt de 170 M€ au groupe Limagrain pour soutenir sa stratégie en matière de recherche et de développement sur la semence : une première pour la BEI dans le secteur semencier.

À l'occasion du salon Biogaz Europe 2020, Caussade Semences a reçu « le Biogaz d'argent » pour son mélange Méthani.couv, un mélange de plantes estivales spécifiquement conçu comme culture intermédiaire à vocation énergétique (Cive).

JANVIER

Syngenta, Asur Plant Breeding et l'institut de recherche Inrae créent la société Pollinova, concrétisant ainsi cinq ans de travaux de recherche en semences hybrides de céréales à paille. Cette filiale a vocation à optimiser la production de semences hybrides de ces espèces, notamment grâce à une technologie d'amélioration de la pollinisation qui a déjà fait l'objet d'un brevet.

Euralis Semences réalise une augmentation de capital de 20 M€ auprès de ses actionnaires minoritaires historiques,

Unigrains et Sofiprotéol, pour soutenir le déploiement de l'entreprise à l'international avec, notamment, la construction d'une usine de production de semences en Russie.

Deleplanque baptise « Blue Vision », son projet d'entreprise à l'horizon 2025.

Parmi les projets du semencier : déployer l'utilisation de la robotique 3D autonome dans la sélection et l'expérimentation, proposer des variétés certifiées 100% bio, élargir sa gamme notamment en couverts végétaux biomasse... Deleplanque prévoit un plan d'investissement de 30 M€ sur cinq ans.



Semences de Provence lance son programme de sélection en légumes secs :

pois chiche, lentille, haricot lingot... La société reprend également la distribution en circuit long de l'ensemble des variétés de pois chiches du groupe Arterris, commercialisées jusqu'à présent par Semences du Sud.

DÉCEMBRE

Le semencier allemand Farmsaat s'implante en France et déploie un nouveau modèle de distribution en s'adressant directement aux agriculteurs, via un réseau de partenaires agricoles locaux. Après le maïs, il compte élargir sa gamme au soja, sorgho, aux mélanges fourragers et aux espèces d'interculture.

Le 10 décembre, le semencier Limagrain annonce avoir conclu un partenariat, pour trois ans, avec l'accélérateur de startups StartLife. L'objectif : « faire progresser l'agriculture pour relever les grands défis alimentaires actuels ».

Le 9 décembre, Vilmorin annonce la signature d'un accord, en matière de technique d'édition du génome, avec la société Corteva Agriscience et le Broad Institute du Massachusetts Institute of Technology (MIT) et de Harvard. Ce contrat de licence, non exclusif, confère à Vilmorin l'accès à des brevets concernant les techniques Crispr-Cas9 à usage agricole, dont sont détentrices Corteva et le Board Institute.

LES HOMMES ET LES FEMMES

OCTOBRE



Anne Azam est nommée directrice de la division semences France et Europe du Sud de Syngenta : une division

nouvellement créée. Anne Azam était précédemment directrice régionale chez HM Clause, filiale potagère du groupe Limagrain.



LBS Seeds crée un poste de directeur exécutif occupé par Sébastien Denoël.

Ce dernier est arrivé dans l'entreprise en mai 2018 en tant que directeur commercial et marketing pour la France et le Benelux, après avoir exercé près de 20 ans dans le monde des semences.

SEPTEMBRE

La direction générale de Lidea est confiée à Pierre Flye Sainte-Marie (à droite), directeur général de Caussade Semences



depuis mars 2019. Pierre Pages est quant à lui nommé président du conseil d'administration de la nouvelle entité, en plus de ses fonctions de vice-président du groupe Euralis.

JUILLET

Rodolphe Millet a cédé à Dominique Amilien sa place de directeur général de Vilmorin-Mikado, la branche du groupe Limagrain, spécialisée dans les



semences potagères destinées aux professionnels. Dominique Amilien occupait le poste de directeur général adjoint de l'entreprise depuis deux ans.

MARS

Éric Gazagnes a pris la direction de Saatbau France après plus de six



ans passés à la tête de la coopérative Groupe Provence Service (GPS) dans les Alpes-de-Haute-Provence. Il remplace Patrick Huve et prend également la responsabilité de la zone sud.

JANVIER

Gilles Lachambre, jusque-là responsable commercial d'Eurosem, prend la direction de l'entreprise. Il remplace Sophie Aung-Ko, partie chez Cérésia au poste de responsable achats.



IL EST TEMPS D'AVANCER ENSEMBLE VERS
UNE AGRICULTURE DURABLE & INNOVANTE

L'ACTUALITÉ PRODUITS & SERVICES

Retrouvez toutes les Agro Innovations
sur Référence-agro

