

UNIONS D'APPRO ET DE COLLECTE

LES CARTES SONT REBATTUES



EXCLUSIF

**Classement
national des
entreprises**



Anne GILET
responsable du numéro

ÉDITO

OPTIMISTES

Pour négocier il faut être deux. Si l'an passé, le rapport de force penchait du côté des fournisseurs d'intrants, cette année, la tendance semble inversée. En phytos, les stocks sont pleins et donc, plus question d'acheter massivement à n'importe quel prix pour se couvrir. En engrais, même si les cotations restent élevées, les tensions sont moindres que celles de l'an passé. Pour autant, tout le monde reste sur ses gardes tant l'anticipation de l'évolution des marchés est compliquée. À l'heure où les cartes sont rebattues, le poids des unions et réseaux d'appro continue de grossir : plus de 6,3 Mds€ de chiffre d'affaires pour les 14 structures qui composent notre classement, soit une hausse de 14,75 % en un an. Côté collecte, le début de la campagne export tourne au ralenti : la faute à un blé français peu compétitif à l'échelle internationale. Certains observateurs sont inquiets sur l'avenir des échanges avec les pays africains, d'autres se disent plus confiants. Nous avons mené l'enquête. Pour le débouché national, c'est le recul de la demande en bio qui pose question. Des opportunités pourraient se dessiner, sur le plan local. Ce mag nous montre, au travers de ses 24 pages, que les unions sont prêtes à relever les défis, nombreux, qui les attendent. Après les dernières campagnes chahutées, l'optimisme est de mise. ☺
Bonne lecture !

Couverture : iStock

Référence agro est une publication de : Terre-écros - 18 rue Neuve des Boulets, 75011 Paris - Paris Tél. : 01 47 70 19 97 - www.terre-ecros.com
Mails sur le principe : p.nom@terre-ecros.com • Numéro de commission paritaire : 0925 X 91842 • Directeur de la publication : Thomas Turini
Responsable du numéro : Anne Gilet • Publicité et abonnements : Isabelle Clapier
Toute reproduction du contenu de Référence agro est interdite sans l'accord de l'éditeur.

À LIRE DANS CE NUMÉRO

UNIONS ET RÉSEAUX D'APPRO

P.3 Des négociations redessinées

P.8 Le classement

P.9 Le marché de l'appro, en chiffres

UNIONS DE COMMERCIALISATION

P.11 Un début de campagne d'export au ralenti

P.15 L'avenir du blé français en Afrique pose question

P.18 Le classement

EN PRATIQUE

P.19 Annuaire des 27 structures qui font l'appro en France

P.23 Annuaire des 17 unions qui commercialisent les céréales et oléoprotéagineux en France



La gestion des stocks d'intrants reste un élément clé pour la campagne à venir.

DES NÉGOCIATIONS redessinées

Après une campagne d'appro 2022/23 agitée, les unions et réseaux reprennent du poids dans les négociations avec les fournisseurs. Les arguments « pénurie » et « inflation » ont, cette année, du mal à passer, dans un contexte de stocks élevés, notamment pour les phytosanitaires. La projection reste difficile pour certains marchés.

Par **Anne Gilet**

Souvenez-vous. Il y a un an, les mots rupture, pénurie, retard de livraison ou difficulté d'approvisionnement animaient toutes les discussions commerciales des acteurs du marché des produits phytopharmaceutiques. « Résultat, par peur de manquer, nous avons consolidé nos stocks, confirme Laurent Chauveau, acheteur pour Centrapro. D'ail-

leurs, la plupart des firmes nous ont encouragés à le faire, mettant, pour certaines, en place des quotas : entre 50 à 60 % des achats par rapport à N-1, pas plus. Mais au fil de la campagne, elles nous ont proposé, de nouveau, quelques palettes. Dès le mois d'avril, au vu du contexte qui évoluait, j'ai annulé des commandes mais pas assez ! Résultat, en phytos, les stocks sont

plus importants que les autres années, ce qui pèse lourd. »

AUJOURD'HUI, STOCKER COÛTE CHER

Avec la hausse des taux d'intérêt, stocker coûte cher. Et ce, d'autant plus que cette anticipation d'achat s'est faite dans un contexte de prix élevés. Oui, il y a eu l'inflation ...

mais certaines entreprises ont, semble-t-il, profité du contexte pour consolider leurs marges ! « *Les fournisseurs sont parfois allés un peu trop loin*, affirme Jean-Baptiste Regnard, directeur général d'Agrihub. *Beaucoup se demandent si le point de rupture n'a pas été dépassé. Alors que le prix des génériques continue de baisser, celui des « marques » s'infléchit difficilement.* »

LE PRIX DES GÉNÉRIQUES, EN NET REcul

Et Laurent Chauveau de préciser : « *Pour le prothioconazole par exemple, les prix ont reculé de près de 30 % en un an. En cause : la concurrence entre la douzaine d'acteurs présents sur ce marché. Même l'azoxystrobine enregistre une baisse de 20 à 25 %. Nous n'aurons pas d'autres solutions que de diminuer notre marge pour écouler les stocks achetés à des prix bien plus élevés.* » Pour Jean-Baptiste Regnard, « *les marques génériques, de très bonne qualité, ont bénéficié de ce contexte, contrairement aux marques fournisseurs dont la progression a été entravée par un excès d'inflation.* » Il se demande même si finalement, « *la progressive « généralisation » du marché ne sera pas accélérée, involontairement, par la stratégie des fournisseurs de spécialités !* » Difficile, dans ce contexte, pour les firmes phytos, de faire passer de nouvelles hausses cette année. Les négociations sont serrées et chacun tente d'acheter au plus juste pour ne pas gonfler les stocks déjà pleins. Les cartes sont redistribuées. « *L'enjeu est désormais de retrouver du calme et de la sérénité dans le marché, annuler tous les effets d'aubaine, et accompagner au mieux les agriculteurs pour éviter les effets ciseaux* », confie Jean-Baptiste Regnard. Le pilotage des stocks s'affiche dès lors comme une priorité absolue. ...

LES BIOSOLUTIONS BOOSTENT LES RECRUTEMENTS

Désormais, toutes les unions et réseaux d'appro proposent des biosolutions. Un développement de ce marché qui incite les entreprises à recruter. C'est le cas d'Axso qui, en juin 2023, a accueilli Margaux Vilaseca, en tant que responsable marché et achats pour le dossier nutrition foliaire et biostimulants. « *C'est une nouvelle activité que nous mettons en place au sein d'Axso*, confirme son directeur général Pascal Ramondenc. *Nous partons de zéro mais allons constituer notre gamme au fur et à mesure, après avoir fait le tri dans la multitude des produits proposés. Nos clients sont demandeurs de ce type de solutions.* »

“ ILS NOUS ONT DIT... ”



Loïc Poirier,
DG d'Impaact

« PÉRENNISER NOTRE RÉSEAU EN FACILITANT LA TRANSMISSION DES NÉGOCES »

« *Alors que la concentration des entreprises dans notre secteur d'activité devrait se poursuivre, l'enjeu est de pérenniser notre réseau en facilitant la transmission des négoces. Ces derniers mois, nous avons accompagné plusieurs rachats : celui du négoce Agriservices (64) par les Ets Larrieu (64), et celui de Philippon (36) par Royagri (18), celui des Ets Eric Corre (29) par les Ets Floch (22) qui a donné naissance à Avenia.* »

« UNE BAISSÉ DES PRIX, PAS AVANT 12 À 18 MOIS »

« *Un temps de latence de 12 à 18 mois est à prévoir pour observer la répercussion de la baisse du prix des molécules insecticides et fongicides au niveau mondial sur les prix des produits en France. Les prix des génériques, plus concurrencés, vont sans doute enregistrer une baisse, d'autant que le fret maritime a vu ses coûts diminuer. Mais les fournisseurs vont probablement chercher à se rattraper sur les produits sous brevet.* »



Clément Le Fournis,
DG d'Agriconomie

« PROPOSER DES ALTERNATIVES AUX PHYTOS »



Éric Barbedette,
DG d'Actura

« *Dans un contexte où la pression autour des produits phytosanitaires s'accroît, nous devons proposer des alternatives : les biosolutions font partie de celles-ci. Pour structurer ce marché naissant, nous testons et screenons au sein de notre réseau Étamines. Autre marché en pleine évolution : celui des semences. Un modèle que nous souhaitons faire évoluer en travaillant sur la logistique, en massifiant les achats pour sécuriser les appros, en captant les variétés élites par région, et en investissant un nouveau métier : celui de la production de semences. Le projet de création d'une usine est toujours d'actualité pour une mise en service en 2026.* »

LES FACTEURS D'ÉVOLUTION

À la question, quels sont, selon vous, les principaux facteurs d'évolution de votre métier pour les campagnes à venir, les réponses des unions interrogées ont été, cette année encore, multiples et variées. Parmi les plus citées : **la stratégie des firmes phytosanitaires, le retrait de molécules, l'évolution des gammes avec davantage de biosolutions et le niveau des stocks.** Évoqués également, **les contextes réglementaire et géopolitique, les concentrations au sein de la distribution agricole, le prix des céréales, l'impact du changement climatique, le niveau d'inflation et des taux d'intérêt.**

En engrais, la situation est toute autre. « *Nous pilotons à la petite semaine, indique Pascal Ramondenc. Nous n'avons pas de stock. L'an passé, nous avons fait une bonne campagne, malgré des volumes qui continuent de reculer. En deux ans, la baisse avoisine les - 15 %, toutes spécialités confondues : une réduction due à la hausse des prix mais également à une évolution des assolements. Beaucoup d'agriculteurs ont fait l'impasse sur P et K depuis deux ans. Ils vont devoir réinvestir. J'ose espérer que les volumes pour la campagne à venir n'iront pas plus bas.*

LE PRIX DES ENGRAIS
RESTE ÉLEVÉ

« *Quant aux prix, je pensais que la campagne 2023/24 proposerait des tarifs plus accessibles. Mais non.* » En revanche, le directeur général de Convergence et Axso ne voit pas de nouvelles hausses à la hauteur de celles de l'an passé, même si le contexte économique et géopolitique reste fragile. « *Avec des cotations de blé en recul, les agriculteurs encaissent de plein fouet l'effet ciseaux, explique-t-il. Sans oublier qu'en engrais, la problématique n°1 reste le climat et la difficulté, de plus en plus souvent, de valoriser l'apport d'engrais en période de sécheresse.*»

En semences, bon nombre d'acteurs tablaient sur une nouvelle hausse de prix. L'an passé, les semenciers avaient en effet dû mettre la main à la poche face à une démobilisation de certains agriculteurs multiplicateurs. Mais cette année, la récolte abondante augure de bons volumes : en quantité et qualité. « *Nous attendions une nouvelle inflation de l'ordre de 8 % mais au final, en maïs, elle devrait atteindre 4 % et en tournesol, 5 %, constate Laurent Chauveau. Plus on avance dans la campagne, plus les prix ont tendance à baisser.*

FIABLE POUR ERIC

UNE GÉNÉTIQUE MAÏS
ET DES TRAITEMENTS
DE SEMENCES PERFORMANTSDÉCOUVREZ NOS VARIÉTÉS MAÏS
ADAPTÉES À VOS ATTENTES


BREVAULT™
seeds



Et vu que cette année, il y a les volumes, nous ne sommes pas pressés pour nous positionner. »

ENCORE DES ÉVOLUTIONS À ATTENDRE

Ces douze derniers mois, quelques évolutions sont à noter au sein des unions. En juillet 2023, Le Guessant a fait le choix de quitter Axéreal pour rejoindre Catélys. Si Impaact a, cette année encore, accueilli de nouveaux membres, son directeur Loïc Poirier est réaliste pour les années à venir. « *Nous avons été jusqu'à 89 négoce, nous sommes aujourd'hui 69 et serons sans doute 45 négoce en 2026 du fait de la concentration des entreprises dans notre secteur d'activité* », nous confiait-il en juin. Pascal Ramondenc observe de son côté que le périmètre des membres d'Axso et de Convergence est « stable » malgré des marchés « complexes » depuis plusieurs campagnes. Alors qu'Actura a « perdu » le négoce Cosset, suite à son rachat par Cavac, Éric Barbedette, directeur général du réseau, précise que les entreprises qui frappent à la porte d'Actura restent nombreuses. Le nombre d'adhérents atteint aujourd'hui 140.

“



Jean-Baptiste Regnard,
Agrihub

La progressive « générisation » du marché phyto ne serait-elle pas accélérée, involontairement, par la stratégie des fournisseurs de spécialités ? ”

« *Mais notre objectif n'est pas la course à la taille, concède-t-il. Nous recherchons avant tout de la cohérence entre nos adhérents. Au-delà de la sécurisation de leur appro, nous leur proposons une offre logistique, un appui réglementaire et accompagnons les transmissions internes ou facilitons les cessions entre structures.* » De son côté, Laurent Chauveau confie qu'il est régulièrement sollicité par d'autres centrales : Centrapro ne pesant « que » 68 millions d'euros. « *Pour le moment, nous intéressons encore les « gros » phytos dont les directeurs généraux n'hésitent pas à venir nous rencontrer. Négocier avec nous leur permet de proposer des produits et des politiques commerciales différenciantes. Tout le monde y gagne. Cette situation me convient. Mais dans un contexte en pleine évolution, je reste attentif à toutes les sollicitations.* »



SIMPLE POUR BAPTISTE

**DES APPROS SÉCURISÉS,
UNE ÉQUIPE RÉACTIVE
ET TRANSPARENTE À VOS CÔTÉS**

ENVIE D'EN SAVOIR PLUS ?
CONTACTEZ-NOUS

BREVANT™
seeds



FAITS marquants

2023

Octobre

Jean-Paul Palancade a annoncé qu'à compter du 1^{er} janvier 2024, **Vincent Bails**, actuellement responsable marché protection des plantes du groupe Perret, lui succèdera à la direction générale d'**Agrosud**.

Fertireco accueille **Nicolas Reverdy** en tant que directeur général. Il succède à Pascal Prud'homme qui avait pris le poste en septembre 2022.



Actura réunit, pour la première fois, 550 ATC en convention pour « ensemble, préparer l'avenir ». L'occasion pour les dirigeants d'Actura de présenter en détail le réseau et de détailler son projet Horizon 2030. Un futur où les ATC ont un rôle clé à jouer.



Juillet

Emmanuel Jaillant, directeur de **Seveal**, a quitté l'entreprise. Son remplaçant est en cours de recrutement.

L'union **Catelys** accueille la coopérative **Le Guessant**.

Le réseau **Impaact** organise ses journées techniques, axées cette année, sur la pédagogie auprès des équipes terrain.

Juin

Axso recrute **Margaux Vilaseca** en tant que responsable marché et achats pour le dossier nutrition foliaire et biostimulant.



Après 20 ans passés au sein de **Timac Agro**, **Benoît Tardiveau** rejoint le réseau **Impaact** pour assurer la direction de l'activité nutrition des plantes.



Mai

Symphonie change de président. **Bernard Perret**, PDG du groupe Perret et président d'**Agrosud**, succède à Grégoire Boyen, ancien directeur général de **Soufflet Agriculture**.



2022

Décembre

Richard Macé prend la direction générale de **l'Ucara**, l'Union des coopératives agricoles du rayon d'Abbeville. Il remplace Jean-Charles Denis qui quitte ses fonctions.

Novembre

Fertireco accueille quatre nouveaux membres : Desfontaines (85), Jeudy (03), Lepicard (76) et Rhéaxion (86).



Christian Sondag, président de **Lorca**, est nommé président d'**Aréa**. Il succède à Christophe Chavot.



Area fête ses 10 ans, entourée de 400 personnes.

LES PODCATS RÉFÉRENCE **agro** À ÉCOUTER PARTOUT



NOM DE L'UNION OU DU RÉSEAU	CHIFFRE D'AFFAIRES APPRO 2022/23 (EN M€)	DÉTAIL DU CHIFFRE D'AFFAIRES APPRO (EN M€)
UNION NATIONALE		
Pôle Partenaires Agrofournitures d'InVivo (75)	1300	Phyto 1080, semences hybrides 220.
UNIONS RÉGIONALES		
Inoxa (80)	1120	Phyto 425, semences 75, engrais 600 (1,4 Mt), agroéquipements 12, autres 8.
Area (54)	1053	Phyto 293, semences 109, engrais 609, agroéquipements 42.
dont InTerraPro (69)	159	Phyto 59, semences 15, engrais 66, agroéquipements et services 19.
Ucal (03)	96	Phyto 15, semences 18, engrais 32, autres 31.
Ucapa (01)	36,2	Phyto 8,1, semences 7,7, engrais 18,4, autres 2.
Axéréal (45)	720	Phyto 188, semences 72, engrais 398, agroéquipements, aliments et services 62.
Agrihub (75)	603	Phyto 403, semences 158, engrais 0, oligos et agroéquipements 41.
dont Seveal (51)	535,3	Seveal (dont Novagrain 32,5) Phyto 179,4, semences 33,3, engrais 321,2, agroéquipements 1,4.
Caliance (29)	245	Phyto 69, semences 77, engrais 90, matières plastiques 9.
Catelys (44)	283,3	Phyto 66,4, semences 36,4, engrais 105,4, amendements 12, agroéquipements 7,2, spécialités fertilisantes 7,9, biocontrôle 3.
Actura (41)	595⁽¹⁾	Phyto 447, semences 118, engrais 14, agroéquipements et services 16.
dont Nord Négoce (62)	309 ⁽¹⁾	Phyto 115, semences 24, engrais 110, aliments 58, autres 2.
Groupe Isidore (17)	101	Phyto 35, semences 4, engrais 29, autres 33.
Symphonie (10)	560	Phyto 500, semences 60, engrais 0.
dont Agrosud (34)	308	Phyto 95, semences 10, engrais 85, palissage 30, espaces verts 18, autres 57.
Impaact (35)	299	Phyto 70, semences 55, engrais 161, conservation des fourrages 13.
Clef (62)	210	Phyto 75, semences 23, engrais 106, autres 6.
Alliance Atlantique Agro (79)	505	Phyto 143, semences 51, engrais 283, agroéquipements 28.
Axso (31)	280	Engrais 280.
Unisud (32)	248	Phyto 70, semences 41, engrais 116, agroéquipements et produits pétroliers 21.
Fertireco (22)	200	Engrais 200.
Centrale Convergence (31)	175	Phyto 105, semences 40, engrais 0, agroéquipements 11, autres 19.
GIE Krysop (89)	124	Phyto 107, semences 17.
Fertagri (54)	74,8	Engrais 74,8.
Centrapro (36)	68	Phyto 25, semences 8, engrais 35.

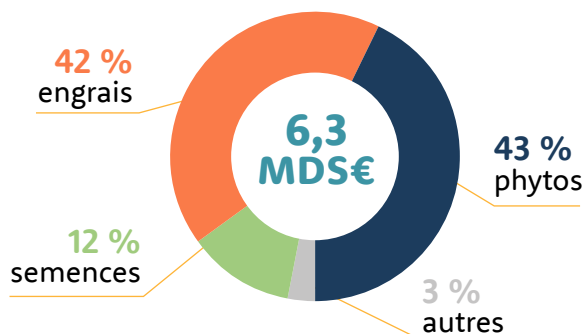
Chiffres recueillis par *Référence agro* auprès des entreprises, au cours des mois de septembre et octobre 2023.

(1) Estimation

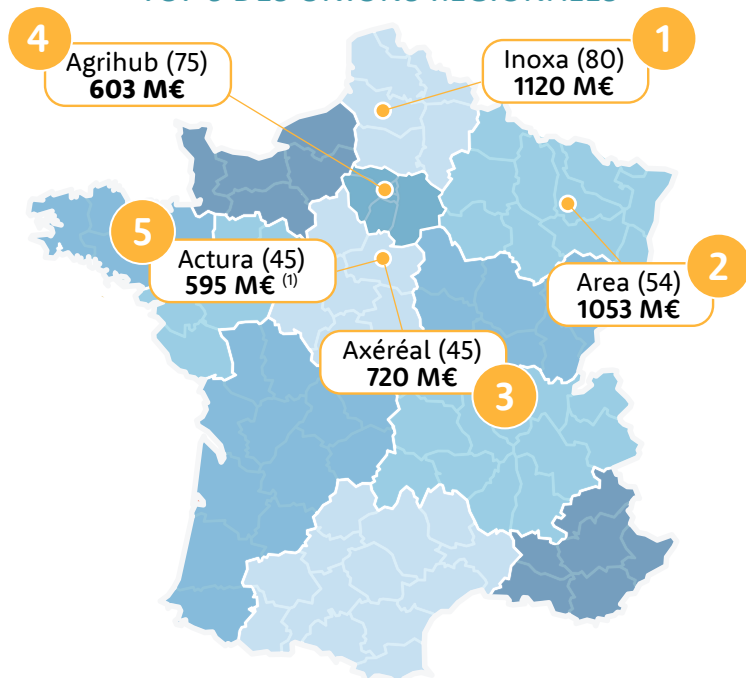
LE MARCHÉ DE L'APPRO, en chiffres

6,3 MDS€

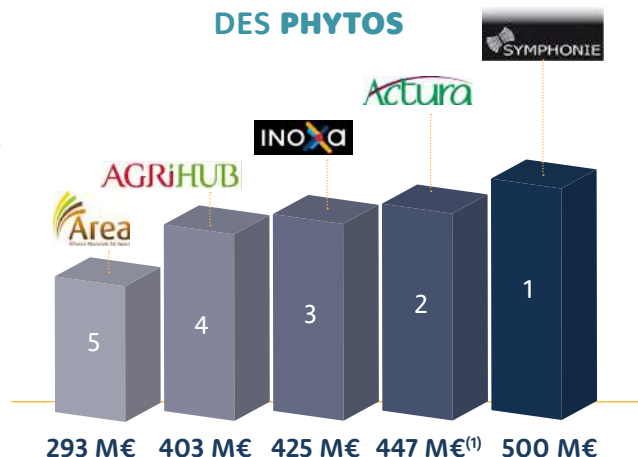
6,3 milliards d'euros : tel est le chiffre d'affaires cumulé des 14 unions et réseaux d'appro régionaux qui composent notre classement. À périmètre égal, il était de 5,49 Mds€ dans notre classement de 2022, soit une évolution de 14,75 % en un an. Avec 2,7 Mds€, le CA phytos pèse, cette année, pour 43 % de ce chiffre : les engrais, 42 % (2,66 Mds€) et les semences, 12 % (749 M€).



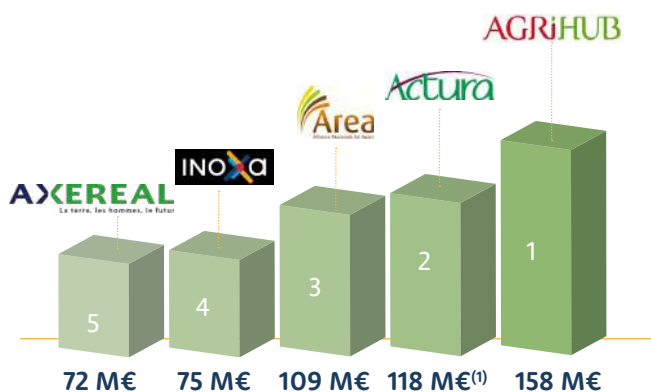
TOP 5 DES UNIONS RÉGIONALES



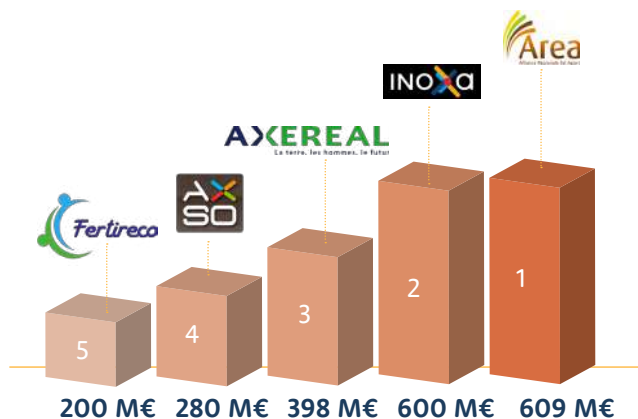
TOP 5 DU MARCHÉ DES PHYTOS



TOP 5 DU MARCHÉ DES SEMENCES



TOP 5 DU MARCHÉ DES ENGRAIS



(1) Estimations

Ces chiffres sont issus de l'enquête menée par Référence agro auprès des unions, au cours des mois de septembre et octobre 2023.

SAVE THE DATE



15 DÉCEMBRE 2023

Participez au 1er événement
pro de la filière
Agri & Agro



Toulouse
MEETT

Partenaires Majeurs



2ème —
édition

Plus d'informations sur :

www.regal-pro.fr


Suivez notre actualité



Imaginé & organisé par Sponsor Silver Partenaire Bronze Partenaires Ambassadeurs

Partenaires Média





Par manque de compétitivité, les blés français n'ont pas connu, cette année, l'engouement de l'été 2022 à l'export.

UN DÉBUT DE CAMPAGNE D'EXPORT au ralenti

Le bilan de la récolte 2023 est globalement bon, tant en qualité qu'en quantité. Seul gros bémol : un marché au ralenti où les blés français ne sont pas compétitifs. Autre inquiétude pour la filière : le recul de la demande en bio.

Par **Anne Gilet**

Si durant l'été 2022, les ports français enregistraient des records de volumes exportés, en 2023, la situation est toute autre. Par manque de compétitivité du blé français, les acheteurs ne sont pas au rendez-vous. « Cette année, au 30 septembre, la France a exporté près de 16 % des volumes destinés aux Pays Tiers, contre 25 % en temps normal, confie Guillaume Van de Velde, directeur de Cérémis. Certes, nous avons déjà eu des débuts de campagne aussi calmes, mais aucun voyant ne semble nous indiquer

que cela va s'accélérer dans les semaines à venir. Le récent retour de la Chine aux achats pour du blé français sur la période décembre 2023/mars 2024 redonne un peu d'espoir mais ce débouché ne sera certainement pas suffisant pour exporter tous les blés français. »

LES BLÉS FRANÇAIS MOINS COMPÉTITIFS

Pour l'heure, le marché est peu demandeur, tant à l'export que sur le marché intérieur. « En France, le retrait de la demande

des fabricants d'aliments pour le bétail, notamment en porcs et en volailles, est net », confirme Jean Simon, directeur d'Atlantique Céréales. Et Guillaume Van de Velde d'ajouter : « Chez nos voisins belges et hollandais, des mesures drastiques ont été prises pour réduire les cheptels : cela commence à se faire sentir sur nos propres marchés. » Quant à l'export, bon nombre d'acheteurs boudent nos blés, jugés trop chers. Pourtant, la qualité est là. Nos concurrents sont russes, roumains, bulgares, polonais, allemands ...

ou originaires des pays baltes. Les négociations sont rudes, même pour nos marchés « traditionnels » comme le Maroc ou l'Algérie. Vers l'Espagne aussi les échanges sont compliqués cette année. « *Faute de camions, le trafic n'est pas aussi élevé qu'attendu*, explique Jean Simon. *Certains contrats ne s'exécutent pas. Nous constatons que la France devient la variable d'ajustement de l'Espagne : cette dernière privilégiant de plus en plus souvent les achats de blé en provenance de la mer Noire. Une situation qui tend les relations entre nos deux pays.* » En revanche, cette année, une céréale s'en sort plutôt bien : l'orge fourragère. « *La France a profité de la discorde entre la Chine et l'Australie pour exporter vers la Chine*, précise Guillaume Van de Velde. *Chez Cérémis, au 15 septembre, nous avons déjà vendu 50 % de nos volumes.* »

LA LOGISTIQUE, UN ÉLÉMENT CLÉ

Le manque de dynamique à l'export pour les blés est renforcé par des tonnages récoltés en hausse en Europe, en Russie et en Ukraine. « *Le volume de blé tendre disponible sur le marché mondial devrait augmenter de 10 Mt*, pronostique Guillaume Van de Velde. *Le retard de dégageant pèse sur la logistique. Les silos sont pleins et la bonne récolte d'automne, tant en tournesol qu'en maïs, ne fait que renforcer les tensions.*



Jean Simon,
directeur
d'Atlantique
Céréales



Nous constatons que la France devient la variable d'ajustement de l'Espagne. ”

LES FACTEURS D'ÉVOLUTION

Interrogées par *Référence agro*, les unions de collecte se sont prononcées sur les facteurs qui, selon elles, influenceront leurs métiers pour les années à venir. En tête des réponses, **les tensions géopolitiques** et **les coûts de production**. Si le facteur **logistique** arrive juste après, **la facture énergétique** n'est plus au premier plan, contrairement à l'an passé. Autre point d'incertitude pour les unions : **l'accès à l'eau** et la capacité à répondre, en qualité et en volume, aux **attentes des acheteurs**. Pour les unions impliquées dans le bio, **le recul de la demande** s'affiche comme une inquiétude avec, à la clé, la possible déconversions de certaines exploitations. À cela vient s'ajouter **l'inflation** et **l'augmentation des taux d'intérêt**. Comme chaque année, l'incertitude sur **l'évolution de la réglementation** et **la volatilité des marchés** rendent compliquées les projections. Dans une moindre mesure, les unions interrogées citent tour à tour, **la difficulté de transmettre les exploitations agricoles**, **la digitalisation** et **la nécessité de se différencier** pour accompagner au mieux les agriculteurs vers les filières locales.

Résultat : certaines ventes se font à prix bas, pour faire de la place. Mais la plupart des agriculteurs ne sont pas pressés de vendre, espérant que les prix remontent. »

17 MT

Après avoir répondu aux besoins du marché domestique, qui devraient être plutôt modérés cette année, la France devrait, selon Agritel, disposer d'un potentiel d'export de 17 Mt de blé tendre, dont 9,5 Mt vers les Pays Tiers.

Pour lisser les ventes, les traders conseillent aux agriculteurs de se positionner pour 1/3 de leurs volumes avant récolte, 1/3 les six premiers mois de campagne puis le dernier tiers au fil des mois. Une mise à disposition qui rend plus fluide le marché et évite les goulots d'étranglement dans les sites portuaires. Cette campagne nous montre une nouvelle fois à quel point la logistique est un élément clé pour les unions de collecte. Investir dans de nouveaux outils ? Certaines structures y pensent.

L'aspect « qualité de stockage » est également regardé de près à l'heure où les solutions pour gérer les insectes sont de moins en moins nombreuses et les règles sanitaires, de plus en plus strictes. Autre facteur important du commerce des grains : la géopolitique. Les évolutions de marché sont directement liées à l'actualité : aux attaques répétées de la Russie en Ukraine depuis février 2022, aux tensions entre la France et certains pays africains (cf p. 15) et plus récemment au conflit Israélo-palestinien. La politique commerciale de la Chine, variable d'une année à l'autre en fonction de ses propres récoltes, influe également fortement sur la dynamique d'export. Si le pays a beaucoup acheté de blé au premier semestre 2023, puis moins durant l'été, il devrait faire son retour en fin d'année : plusieurs bateaux étant d'ores et déjà programmés, notamment au départ de la Pallice.

INCERTITUDE AUTOUR DU BIO

Autre changement en un an : le contexte autour du bio. Les prix dans les rayons ont augmenté, ...

“

Guillaume Van de Velde,
directeur de
Cérémis



Pour cette campagne, le volume de blé tendre disponible sur le marché mondial devrait augmenter de 10 Mt. ”

la demande des industriels a reculé et les stocks se sont accumulés. « Jusqu'en 2021, l'écart de prix entre le bio et le conventionnel répercutait la différence de coûts de production, indique Stéphane Vanreenterghem, directeur d'Agribio Union. Mais depuis la guerre en Ukraine et la forte inflation enregistrée sur les matières premières, les deux marchés se sont rejoins : celui du bio n'ayant pas pu suivre la hausse. » Résultat : certains OS ont encore de la marchandise de la récolte 2022 à écouler avec une contre-marge énorme sur ce marché. La campagne à venir devrait être l'année « crash test ». Les OS finissent de digérer l'exercice précédent avec des volumes de report

qui pèsent sur les comptes, dans un contexte où les taux d'intérêt ont fortement augmenté. « Aujourd'hui, stocker coûte cher, rappelle Stéphane Vanreenterghem. En deux ans, nous avons vu les taux d'intérêt être multipliés par cinq ! » Les prix payés en acompte aux producteurs ont donc été prudents en attendant que les clients finaux se positionnent de façon ferme. Pour beaucoup de coopératives et négoce, difficiles d'envisager une autre campagne aussi compliquée en bio. Après un fort recul de la demande des consommateurs de produits bio d'avril 2022 à juin 2023, il semble que nous ayons atteint un plancher depuis le début de l'été 2023. Le gros de la baisse est derrière nous. Cependant l'offre en bio reste très excédentaire par rapport à la demande sur les principales espèces de grandes cultures. Compte tenu des prix bas, proche du conventionnel, certains producteurs se posent la question d'arrêter le bio. « En 2022, nous n'avons pas enregistré de déconversions. Aujourd'hui, dans le grand Sud-Ouest, nous estimons que la production en grandes cultures pourrait baisser de 20 à 35 % pour la récolte 2024, souligne-t-il. À cela plusieurs expli-

cations : une déconversion (pour 10 à 15 % de cette estimation), des semis d'herbe et de luzerne plus importants au détriment des grandes cultures, pour 5 à 20 %, et des déclassements en conventionnel, pour 5 à 10 %, notamment en céréales à paille et en tournesol. Ce phénomène a d'ailleurs déjà démarré en 2023. » Au final, tout dépend du contexte de l'exploitation. Pour les producteurs « mixtes » qui ont vu le bio comme une opportunité, arrêter

“

Stéphane Vanreenterghem,
directeur
d'Agribio Union



En 2022, certains OS ont enregistré une contre-marge énorme en bio. La campagne à venir devrait être l'année crash-test. ”

cette activité devrait être plus facile, surtout s'ils ont encore le matériel sur l'exploitation pour conduire leurs parcelles en conventionnel. Pour les 100 % bio, la situation paraît plus compliquée.

Dans un tel contexte, difficile pour les organismes stockeurs de programmer de nouveaux investissements sur le marché du bio, sauf à construire des filières locales, avec des partenaires bien identifiés. « Aujourd'hui, vus les prix, l'exportation des grandes cultures bio depuis la France restera cantonnée aux régions frontalières, confirme le directeur d'Agribio Union. Car avec des coûts logistiques à 100 €/t, il est impossible pour le Sud-Ouest de se positionner sur le marché communautaire, premier importateur de produits bio. D'où la nécessité de travailler avec des acteurs régionaux pour approvisionner des marchés de proximité. » □



Dans le Sud-Ouest, en bio, la luzerne et les prairies, jugées plus rentables que les céréales, pourraient voir leurs surfaces augmenter.

FAITS marquants

2023

Septembre

La collecte de blé tendre 2023 est estimée à 34,8 Mt par le cabinet Agritel, pour un rendement moyen de 73 q/ha.



Juillet

L'union de collecte Atlantique Céréales accueille trois nouveaux associés : Laborderie (82), Goudy (32) et le négoce Sodem (28). À eux trois, ils représentent un volume de collecte de 140 000 tonnes. L'union compte désormais 48 adhérents.

Juin

Agribio Union inaugure un silo de stockage 100 % bio à Roquelaure, dans le Gers, d'une capacité de 15 000 t. Montant de l'investissement : 7,4 M€. L'union compte désormais quatre silos en propre, dont trois ont été construits dans les sept dernières années.



Mars

Julien Ryon, directeur de la copérative de St Juillers, devient le co-directeur de l'Entente des coopératives agricoles (17), aux côtés d'Olivier Melin.

Février

Soufflet Négoce by InVivo dévoile son organisation, articulée autour de deux pôles : le pôle blés, regroupant les opérations blé tendre et blé dur (60 % des volumes), placé sous la direction de Frédéric Guillemain ; et le pôle « Autres produits », regroupant les activités maïs, orges et oléo-protéagineux, piloté par Pierre Lipatoff.



2022

Novembre

L'Ucara, et ses 225 000 tonnes, rejoint l'union de collecte Cérémis.



LE MÉDIA DE RÉFÉRENCE DES DÉCIDEURS

UNE INFORMATION QUOTIDIENNE
ADAPTÉE À VOTRE MÉTIER

Distribution • Environnement
• Décryptages

DÉCOUVREZ L'INTÉGRALITÉ DU MÉDIA
ET TOUS SES AVANTAGES,

Newsletters thématiques, Podcasts, Mags en ligne exclusifs,
Fiches RH & Management, l'accès à plus de + de 25 000 articles.





Quand les prix sont compétitifs, les pays d'Afrique restent friands de la qualité des blés français. Ici, le port d'Abidjan.

L'AVENIR DU BLÉ FRANÇAIS EN AFRIQUE pose question

Depuis plusieurs campagnes, les exportations de blé français vers l'Afrique sont chahutées. Ce contexte interpelle. Pour les experts interrogés, si la situation dépend bien évidemment du pays concerné, une chose est sûre, les relations diplomatiques perturbent de plus en plus les négociations.

Par **Anne Gilet**

Alors que les exportations de blé tendre vers l'Afrique semblaient bien établies, avec des clients réguliers, ce marché est, depuis quelques campagnes, chamboulé. Les exportateurs ont perdu leurs repères dans un contexte où les relations diplomatiques s'invitent de plus

en plus souvent dans les négociations. L'attitude de la Russie, qui a décidé de faire des céréales une arme alimentaire en s'octroyant la liberté de brader les prix, inquiète les acteurs de la filière céréalière, à commencer par l'AGPB, l'Association générale des producteurs de blé. Le 21 septembre, lors d'un

point presse, Éric Thirouin, son président, demandait au gouvernement français de renforcer sa politique pour nouer des partenariats. « *Il faut que nous nous retrouvions autour de la table pour définir la stratégie sur l'exportation des céréales pour les trente prochaines années* », confiait-il. ...

Rappelons qu'entre 4 à 6 millions de tonnes de céréales françaises sont commercialisées avec le Maghreb et près de 2 millions de tonnes en Afrique Subsaharienne.

LA RUSSIE INONDE LE MARCHÉ

Avec un potentiel d'exportation de près de 50 Mt cette année, la Russie assoit son influence auprès des pays tiers en se déjouant notamment des marchés classiques, face à un blé français mécaniquement moins compétitif. « *L'Égypte s'est par exemple coupée des blés français au détriment de la marchandise russe : des volumes qui se négocient de gré à gré et passent souvent sous le radar des appels d'offres* », souligne Pierre-Jean Huré, directeur commercial à la Sica Atlantique.



Yann Lebeau,
responsable
du bureau
Maghreb-Afrique
d'Intercéréales



Le temps où la France exportait entre 4 et 5 Mt de blé tendre vers l'Algérie semble révolu tant que le monopole d'État durera. ”

Autre exemple : celui de l'Algérie. Alors que ce pays importait près de 70 % de ses volumes de blé tendre de France, depuis plusieurs années, les tonnages sont en nette baisse. En cause, un assouplissement des restrictions liées au taux de grains punaisés dans le cahier des charges de l'importateur public : un changement de règle, de 0,1 à 0,5 %, favorable aux blés russes. « *Le temps où la France exportait entre 4 et 5 Mt de blé tendre vers l'Algérie, semble révolu tant que le monopole d'État durera,* confirme Yann Lebeau, responsable



Frédéric Guillemain,
directeur du pôle blés
chez Soufflet Négoce
by Invivo

« TOUT EST QUESTION DE COMPÉTITIVITÉ »

« *Je suis plutôt très optimiste sur la capacité de la France à vendre sa récolte de blé, y compris en Afrique. Même si la Russie utilise effectivement régulièrement le blé comme une arme alimentaire, elle n'est pas en mesure de répondre à tous les marchés ! En fait, tout est question de prix. Si on est compétitif, on vend. À condition aussi que les agriculteurs français alimentent le marché régulièrement. Au 18 octobre, nous avons près d'un mois de retard sur les exportations hors France.*

Ce début de campagne d'export a vraiment été très calme. De par notre absence de compétitivité, nous sommes concurrencés par la Roumanie, la Bulgarie, la Russie et l'Ukraine. Les flux vers la Chine devraient débuter en décembre mais il est sûr que nous devons accélérer à un moment ou à un autre.

Un soutien de la BPI serait le bienvenu

Aujourd'hui, sur certaines destinations nous aurions bien besoin d'être accompagnés par les pouvoirs publics avec l'aide de la BPI, pour garantir les affaires et ainsi sécuriser les paiements de nos exportations quelle que soit la destination. Bien sûr, nous regardons de près l'évolution du contexte politique dans certains pays. Cette année, Soufflet Négoce by Invivo devrait exporter entre 4 et 5 Mt de blé : vers l'Europe bien évidemment mais aussi vers le Maroc, la Chine, l'Afrique de l'Ouest et nous l'espérons, vers l'Algérie en seconde partie de campagne. L'Algérie n'a pas fermé ses portes au blé français mais là encore, tout est question de prix ! Outre la qualité de ses blés, la France, c'est aussi une fiabilité en termes d'exécution, de logistique et des installations portuaires de qualité, capables de charger de gros volumes en peu de temps. Tous ces atouts doivent nous permettre d'exporter nos blés à travers le monde. »

du bureau Maghreb-Afrique d'Intercéréales. *Quand c'est un office d'État qui achète les céréales, le risque de voir la politique s'inviter dans les négociations est évidemment plus grand. »*

Pour autant, Yann Lebeau n'est pas inquiet pour l'avenir du blé français en Afrique à l'heure où la consommation de blé progresse de près de 5 % par an.

LA QUALITÉ FRANÇAISE, TOUJOURS RECHERCHÉE

« *De nombreux pays, notamment en Afrique Subsaharienne, possèdent des industries performantes et dynamiques avec des quêtes de qualité pointues, pour produire une pâte à pain capable de résister aux fortes chaleurs, aux forts taux d'humidité, au pétrissage lent... Nous ne pouvons pas leur envoyer le tout-venant. »* Pierre-Jean Huré

confirme que « *l'Afrique reste friande de la qualité des blés français. Toute la filière a su se mobiliser ces dernières années pour répondre aux cahiers des charges des acheteurs, notamment en termes de protéines et de qualité de panification. Quand les prix sont compétitifs, de nombreux pays optent toujours pour la qualité de l'origine France.* » Mais bien évidemment, le prix reste un élément décisif et sur ce point, en ce début de campagne, le blé français était moins compétitif que d'autres origines. Même si l'information n'était pas, au 11 octobre, officiellement confirmée, Marc Zribi, chef de l'unité des grains et du sucre de FranceAgriMer, indique que « *la Russie pourrait exporter, gratuitement, dans les semaines à venir, des céréales vers cinq pays d'Afrique : Burkina Faso, République centrafricaine, Érythrée, Mali et Somalie.* ...



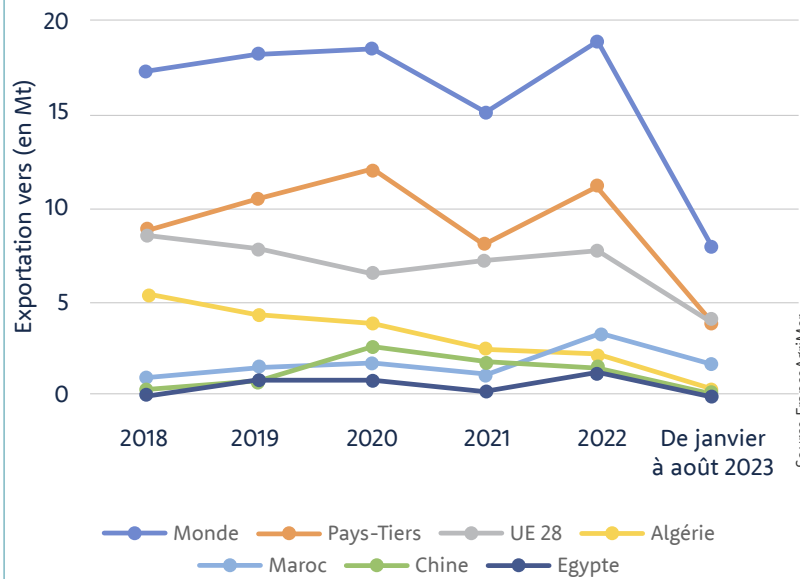
Éric Thirouin,
président de
l'AGPB



Il faut se retrouver autour de la table pour définir la stratégie de l'exportation des céréales pour les 30 ans à venir. ”

Même si ces volumes, entre 25000 et 50000 tonnes de céréales par pays, restent au final assez faibles au vu du potentiel total d'exportation de la Russie, de telles stratégies posent question. » Comme le précise Yann Lebeau, « si demain, Poutine décide d'inonder le marché africain avec des blés à bas prix, nous n'aurons au final que peu de solutions pour agir, face à nos coûts de production. »

OÙ PARTENT LES BLÉS FRANÇAIS ?



Source FranceAgriMer

L'Afrique, et notamment les pays du Maghreb, reste une destination régulière des exportations de blé français. Même si les volumes varient quelque peu campagne après campagne, selon les pays, ce débouché reste significatif.



Tous supporters des céréales préférées !



semencesdefrance.com

NOM DE L'UNION	VOLUME COMMERCIALISÉ EN 2022/23 (EN TONNES)	CHIFFRE D'AFFAIRES (EN M€)	RÉPARTITION PAR PRODUCTION	CAPACITÉS LOGISTIQUES
UNION NATIONALE				
Soufflet Négoce by InVivo (75)	11 400 000 Mt dont 7 200 000 Mt sortie France, tout grains et tout mode de transport confondus	4 170	Blé : 50 %	2 silos portuaires d'une capacité de stockage de 0,35 Mt, en complément des 12 silos Invivo de 1,5 Mt de stockage. Participations dans les principaux ports français d'exportation, 6 implantations à l'étranger, plus de 55 wagons en propriété.
UNIONS RÉGIONALES				
Cérémis (80)	3 700 000	1 200	Blé : 74 % ; Orges brassicole et fourragère : 11 % ; Maïs : 7 % ; Colza : 6 %.	250 silos pour 2,8 Mt de capacité de stockage.
Atlantique Céréales (79)	2 000 000	NC	Blé : 62 % ; Orges : 11 % ; Maïs : 9 % ; Colza : 8 % ; Tournesol : 4 % ; Triticale, 3 % et 3 % autres.	NC
Cérévia (21)	1 630 000	625	Blé : 46 % ; orge brassicole et fourragère : 21 % ; maïs : 16 % ; oléagineux : 8 % ; autres : 9 %.	Silo de Fos-Sur-Mer : 60 000t de capacité de stockage et 350 000 t exportées.
Terris Union (28)	1 300 000	NC	Blé tendre, blé dur, colza, orges fourragères et brassicoles, maïs, pois.	103 sites de collecte.
Alliance occitane (31)	960 000 ⁽¹⁾	520	Blé dur : 25 % ; blé tendre : 26 % ; maïs : 16 % ; tournesol : 14 % ; orges : 8 % ; autres : 11 % ; autres : 11 %.	800 kt.
ECU (67)	915 000	247	Maïs : 65 % ; Blé : 34 % ; Autres espèces : 1%.	14 silos portuaires pour une capacité de stockage de 664 000 t.
UFGC (Union France Gâtinais Céréales) (45)	880 000	314	Blé tendre : 40 % ; Orges : 30 % ; Maïs : 18 % ; Oléagineux : 11 % ; Pois et divers 1 %.	52 sites de collecte.
Agréos (32)	495 334	216,6	Blé tendre : 46 % ; maïs : 19 % ; tournesol : 14 % ; blé dur : 5 % ; colza : 2 % ; autres : 10 %.	Capacité de stockage des membres : 700 000 t.
Alcor (47)	450 000	157	Céréales à paille 41 %, maïs sorgho 46 % ; oléoprotéagineux 13 %.	450 000 t (dont capacité de stockage portuaire de Bordeaux : 50 000 t) ; 80 points de collecte dont 30 silos de stockage et 48 plateformes ; 1 installation terminal embranchée.
Actéo (32)	305 000	NC	13 500 t en bio. Maïs grain : 44 %.	NC
Entente des coopératives agricoles (17)	211 242	NC	Céréales : 86,4 % ; oléagineux : 12,6 % ; protéagineux : 1 %.	Sans.
Novagrain (51)	200 803	70	Blé : 50 % ; Orges : 30 % ; Oléagineux : 10 % . Autres : pois, avoine, triticale.	14 sites de collectes dont 6 d'expédition.
Agribio Union (81)	90 000	60	Blé tendre : 25 % ; blé dur : 2 % ; soja : 22 % ; maïs et sorgho : 17 % ; fourragères : 7 % ; protéagineux : 4 % ; tournesol : 16 % ; légumes secs : 2 % ; divers : 5 %.	15 silos de stockage et 20 plateformes.
UCBC (Union coops bio céréales) (60)	37 743	17,5	Céréales à paille 74 % ; Maïs : 16 % ; Proéagineux 7 % ; Oléagineux : 3 %.	Deux séchoirs et 37 000 tonnes réparties sur 8 silos.
Grains de soleil (84)	33 569	14,1	NC	NC
Aquitabio (16)	23 000	14	Blé, 25 % ; Maïs, 15 % ; Tournesol, 15 % ; Triticale, 10 % ; Orges, 5 %... Au total 24 espèces, pour 38 références.	25 000 t de capacité de stockage chez les coopératives et 11 500 t en propre.

Données recueillies par la rédaction de *Référence agro*, auprès des unions, sur les mois de septembre et octobre 2023.

(1) Données parues en octobre 2022. NC : Non communiqué

ANNUAIRE DES 27 STRUCTURES qui font l'appro en France

Qu'elles soient unions, réseaux ou centrales, 27 structures composent le panorama de l'achat des intrants agricoles en France.

Actura

41000 Blois
Tél. : 02 54 81 47 50
Site web : www.actura.fr

Président : Xavier Bernard

Directeur général : Éric Barbedette

MEMBRES :

Négoces : AC Négoce (28), AC Vignes (51), Adagri Leguy (21), ADS-Agro Distribution Services (55), Agria (83), Agri Agen (47), Agri'Alp (83), Agri Alternative (28), Agri.com (56), Agridor (24), Agrijou (66), Agri Sanders Saint Cere (46), Agrosem (17), Agrovial (84), Appro Vert (61), Armbruster Grandes Cultures (68), Armbruster Vignes (68), Asel (02), Avenir Agro (54), Bayard (33), Beauguard (47), Bergon (83), Bernard Agriculture (01), Bigallet (71), Bodin (37), Bonnet (38), Boulle Leroy (50), Bouyssou (24), Bresson (21), Bretagne Appli (29), Brie Alternative (77), Brosset (85), Calvet Agrofournitures (30), Carré (62), Casaus (65), Chabot (16), Champagnac Agri Services (24), Champ libre (84), Charrière Distribution (30), Chatelier Viticulture (33), Chays (25), C.I.C. (33), Claye (62), Comptoir Agricole Dufour (24), Comptoir Agricole Marmandais (47), D2N (50), Debray (56), Démograins (16), Descreaux (03), Desfontaines (85), Digit'Agri (10), Douillet (01), Doumerg (81), Dumesnil (76), Durand (37), Etourneaud (16), Elevage Appro Service (35),



TOUS LES CONTACTS DE L'APPRO EN LIGNE SUR

WWW.REFERENCE-AGRO.FR

Favart (33), Ferard (72), Feys Negoce (28), Garcin (04), Gautier & Associés (17), Gay (71), Hermouet (85), Inovappro (26), Isidore (17), Jegouzo (56), Jeudy SAS (03), Jeusselin (72), JPR Distribution (81), Lacadée (64), Ladeveze (32), Lamy Bienaimé (79), La Source Appro (29), La Source Bretagne (29), La Source Loire (49), Laurent Jean-Luc (50), Lefebvre (62), Lepicard Agriculture (76), Leplatre (45), Magne (34), Maison François Cholat (38), Martignon (18), Mazurais (35), Moisdon (35), Nau (16), Niort Agricole (16), Nord Négoce (62), Ouary (44), Palissier (17), Pelé Agri Conseil (49), Pissier (41), Piveteau SAS (16), PMS Agri (16), Poncet (42), Renaud (36), Rheaxion (86), Ripert (49), Ritard (51), SA2R (33), Sabarot Agriculture (43), Saint Louis Sucre (75), Salellas (33), Sansan (47), SARL Angles Francis Sarl (12), SCAD (30), Segala Aliments (12), Sodipa Agri (57), Souchard (26), Subin (16), Suplisson (45), Terdici Appro (35), Terdici Végétal (35), Terre Elevage (27), Thielin Culture (53), Thomas (12), Touzan (33), Traitaphyt (45), Truchon-Diffusion (51), TS Agri (30), Vaesken (59),

Valette (34), Vernazobres (30), Verron (72), Vitagri (18), Vitinature (16), Vitinegoce (37), Walch (68).
Coopératives : CAPL (84), Coopérative agricole du Mâconnais et Beaujolais (71), Coopérative de Fontvieille (13), Coopérative de Gaillac (81), Coopérative de Rognonas (13), Cooptain (26), La Balméenne (84), Lur Berri (64), Syndicat régional agricole de Cadillac (33).

Agrihub

75014 Paris
Tél. : 01 42 18 51 20
Site web : www.agrihub.coop

A noter : Agrihub n'est pas une union mais une société gérant le référencement des phytos et semences pour le compte de ses membres.

Président : Nicolas Laigle (Agrial)

DG : Jean-Baptiste Regnard

MEMBRES :

Unions : Caliance (29), Catelys (44), Seveal (51)
Coopérative : Agrial (14).

Agrosud

34000 Montpellier
Tél. : 04 99 58 81 00

Président : Bernard Perret

Directeur : Jean-Paul Palancade

MEMBRES :

Négociants : Bertrand Rémon (11), CAAV (83), CAP (20), EVV (33), Forfet-Dufaud (16), JEEM (30),

Omag (13), Payre (38), PCEB (11),
Péris SAS (34), Perret SA (30),
Perret RA (26), Prodia (04),
Racine SAP (83),
Silos Goujon (32),
Touchat Agriculture et
Environnement (34).

Membre de Symphonie

Alliance Atlantique Agro

79260 la Crèche

Tél. : 05 49 25 54 11

Président : Frédéric Acker (CAPL)

MEMBRES :

Coopératives : Cap Faye (79),
CAPL (49), Cavac (85),
Centre Ouest Céréales (86),
Océalia (16), Sèvre-et-Belle (79),
Terre Atlantique (17)
Négociants : Saboc (37),
SCPA (49) et Vendée Sèvres
Négoce (85)

Partenaire de PPA

Area

54000 Nancy

Tél. : 03 83 37 34 46

Président : Christian Sondag

Président du Comité de direction :

Christophe Richardot

Directeur général : Stéphane

Wilhelm

MEMBRES :

Coopératives :

110 Bourgogne (89),
Bourgogne du Sud (71),
Cal (54), Groupe Comptoir
Agricole d'Hochfelden (67),
CSGV (51), Dijon Céréales (21),
EMC2 (55), Euréa (42),
GIE Franche Comté appro (25),
GPB (57), Interval (70), Lorca (57),
Rhenalliance (68), Scara (10),
Ynovae (89).

Unions : InTerra Pro (69),

Ucal appro (03), Ucapa (01).

Partenaire de PPA

Axéral

45166 Olivet

Tél. : 02 34 59 51 00

Site web : www.axereal.com

Président : Jean-François Loiseau

Directeur Général Groupe :

Paul-Yves L'Anthoën



TOUS LES CONTACTS DE L'APPRO
EN LIGNE SUR

WWW.REFERENCE-AGRO.FR

MEMBRES :

Coopératives : Axéral (45)

Négociants : Alliance Négoce (45),
Agri-Négoce (72), et Ax'Vigne (45)

**Partenaires pour l'activité
agrofournitures (Coopératives) :**

Bellême (61), Creully (14),
Garun-Paysanne (22)

Partenaire de PPA

Axso

31620 Villeneuve-les-Bouloc

Tél. : 05 62 10 42 30

Président : Laurent Dubain

(Euralis)

Directeur : Pascal Ramondenc

MEMBRES :

Coopératives : Cascap (32),
Arterris (11), Euralis (64),
Maïsador (40),
Terres du Sud (47),
Vivadour (32),
RAGT Plateau Central (12)

Caliance

29206 Landerneau Cedex

Tél. : 02 98 25 33 29

Président : Pascal Leguillou

MEMBRE :

Eureden (29)

Membre d'Agrihub

Catyls

44150 Ancenis

Tél. : 02 40 98 90 00

Président et directeur appro :

Patrick Lemarchand

MEMBRES :

Coopératives : CEA (17),
Copac (37), Even (29),
Le Gouessant (22),
Terrena (44) et négoce
associés à Terrena.

Membre d'Agrihub

Centrale Convergence

31260 Villeneuve-Les-Bouloc

Tél. : 05 34 27 10 27

Président du comité exécutif :

Jérôme Candau (Vivadour)

Directeur : Pascal Ramondenc

MEMBRES :

Coopératives : Arterris (11),
Maïsador (40), Terres du Sud
(47), Vivadour (32)

Partenaire de PPA

Centrapro

36500 Argy

Directrice : Bernadette Villemont

Acheteur : Laurent Chauveau

MEMBRES :

Négociants : Agro Force (41),
Ets Villemont (36),
Villemont Négoce (03)

Clef

62127 Ternas

Tél. : 03 21 47 73 73

Président : Nicolas Charpentier

Directeur commercial :

Jean-Pierre Durant

MEMBRES :

Alliance Agricole (08),
Bernard (59), Bitz (80),
Charpentier (80), CGL (86),
Duranel (62), Duriez (62),
Hamard (61), Hexagrain (57),
Hue (62), Jourdain (59),
Levesque (02), Maudet (72),
Miserolle (62), Paris (59),
Poulichet (27), Ringard (62),
Terragro Appro (18).

Membre de Symphonie

Fertagri

54340 Pompey

Tél. : 03 83 49 42 45

Gérant : Etienne Armbruster

Acheteur : Nadège Fraudeau

MEMBRES :

Négociants : Armbruster (68),
Avenir Agro (54), Bernard
productions végétales (01),
Minoterie Burggraf
Becker (67), Bonnet (38),

Bresson (21), Chays (25),
Maison François Cholat (38),
Descréaux (03),
Guillot (23), Inovapro (26),
Leguy (21), Poncet (42),
Sabarot Agriculture (43),
Sodipa Agri (57) et Walch (68).

Fertireco

56700 Kervignac
Tél. : 09 72 56 59 17

Directeur : Nicolas Reverdy
Responsable administrative et commerciale : Odile Bernard

MEMBRES : 53 négociants.

Groupe Isidore

17260 Gémozac
Tél. : 05 46 94 60 92

Président : Dominique Isidore
Directeur général : Bertrand Launay

MEMBRES :

Négociants : Bayard (33),
Chabot (16), Chatelier
Viticulture (33), Etourneaud (16),
Favart (33), Isidore (17),
Niort Agricole (16), Palissier (17),
SA2R (33), Salellas (33), Subin (16),
Touzain (33), Vitagri (41),
Vitinature (16)

Membre d'Actura

Impaact

35538 Noyal-sur-Vilaine Cedex
Tél. : 02 99 00 86 86

Directeur général : Loïc Poirier

MEMBRES :

Négociants : Agricentre
Dumas (19), Agri 3000 (12),
Agri Conseil (87),
Agri Distri Services (16),
Agrimat de la Rochette (15),
Approvert Bergeret (64),
Atherbea (64), AXONE (61),
Barge (71), Beauchamp (79),
Bertholon Grange (42),
Bonenfant (22), Cap and
Rice (13), Centre Appro (29),



TOUS LES CONTACTS DE L'APPRO EN LIGNE SUR

WWW.REFERENCE-AGRO.FR

Chaumeix (23), Combronde (63),
Comptoir du Gourdonnais (46),
Comptoir du Périgord Noir (24),
Comptoir du Terrassonnais (24),
AVENIA (29-22),
Crouseilles (64), Demeterre (76),
Demeure (35), Douar
Appro (56), GN Solutions (56),
Faure Frères (23), Forestier
Delchet (03), Gabaix (64),
Goudy (32), Guignard (37),
Houel (22), Jaffuel (48),
Jaladi (24), Labatut-
Fourcade (31), Laborderie (82),
Landreau Agro (17), Larrieu (64),
Le Lay (22), Lemaitre Appro (22),
Lesplene (40), Louit (32),
Moissinac (46), Mourieras (87),
Pasquier (79), Peloux (24),
Peyre (64), Proxiel (63),
Royagri (18), Sanders
Garazi (64), Serazin Texier
Appro (35), Seyeux (35), Silos
de l'Adour (64), Souchet (79),
Socopa Agriculture (12),
Sodepac (46), Sorodiab (42) et
Tijou (49).

Membre de Symphonie

Inoxa

80 440 Boves
Site web : www.inoxa.fr

Président : Bertrand Hernu
Président du directoire :
Emmanuel Frémoy

MEMBRES :

Coopératives : Agora (60),
Avesnes (59), Bonneval Beauce
et Perche (28), BGCA (45),
Caproga La Meunière (45), Ile de
France Sud (91), Juniville (08),
Natup (76), Scael (28), Sevépi (27),
Ternoveo (02), Téréos (02), Terre
Bocage Gâtinais (77), Ucac (60),

Unéal (62), Valfrance (60). Milly-
sur-terrain (60), Saint-Hilaire-lez-
Cambrai (59), Sanaterra (80).

Unions : UFP (Union Flandre
Picardie) Ucara (80), Union de la
Scarpe (62).

InTerra Pro

69670 Chaponnay
Tél. : 04 78 96 66 39

Site web : www.interrapro.net

Président : Jean-Yves Colomb
Directeur : Georges Boixo
Directrice opérationnelle :
Véronique Depouilly

MEMBRES :

Coopératives : Agrial (14),
Aveal (71), Duransia (05),
Coopérative du Nyonsais (26),
Oxyane (69).

Partenaire d'Area

Krysop

89005 Auxerre
Tél. : 03 86 49 55 10

Président : Rémi Enrico
Directeur : Pascal Broussard

MEMBRES :

Négociants : Agrifim (51),
Agri-Leclercq (02), Agrilogic (53),
Altec (77), Alternative (58),
Amdis (89), Appromanche (50),
Axiome (36), Bruyagri (02),
Cap'Agri (61), Comagrain (91),
DCP Agro (57), D2S (21),
Ducroquet négoce (62),
Euphorbe (10), GEPS (86),
Jarleton Agro Distribution (03),
Le Gal (56), Lemardele (50),
Marchais (28), Minoterie Burggraf-
Becker (67), Novapro (86),
Nutriphyt et cie (37), Orazio (33),
Papillon (61), Pays (08),
Phytobray (76), Phytograin (60),
Rebours (53), Sewa Blanchard (77),
Stahl (51), Stophytra (55),
Technidis Agro (29), Valin (16),
Vertumne (28), Verzeaux (51),
Viti-Caillon (16).



TOUS LES CONTACTS DE L'APPRO
EN LIGNE SUR
WWW.REFERENCE-AGRO.FR

Nord Négoce

62112 Gouy-sous-Bellonne
Tél. : 03 21 24 11 00

Président : Olivier Bidaut
Directeur général et animateur :
Johann Loobuyck

MEMBRES :

Négociants : ADS (55), Asel (02),
Brie Alternative (77), Claye (62),
Digitagri (10), FDS (55), Groupe
Carré (62), Lefebvre (62),
Ritard (51), Servicar (62),
Traitaphyt (45), Truchon
Nutaco (02), Vaesken (59)

Membre d'Actura

Novagrain

51120 Sézanne
Tél. : 03 26 80 69 01

Président : Benoît Pietrement
Directeur : David Totel

MEMBRES :

Coopératives : Efigrain-
Sézanne (51), La Champagne (51)

Membre de Seveal

Pôle partenaires agrofournitures (PPA) d'InVivo

75782 Paris Cedex 16
Tél. : 01 40 66 22 22
Site web : www.invivo-group.com

Président : Michel Prugue
Directeur général :
Thierry Blandinières
Directeur du PPA :
Rodolphe Coquillard

MEMBRES :

100, répartis au sein de 6 groupes
régionaux : Alliance Atlantique
Agro (79), Area (54), Axérial (45),
Convergence (31), Inoxa (02) et
Unisud (32).

Seveal

51100 Reims
Tél. : 03 26 36 77 77
Site web : www.seveal.com

Président : Christophe Büren
Directeur général : En cours de
recrutement

MEMBRES :

Coopératives : Cérésia (51),
Vivescia (51)
Négociants : Compas (51),
Sepac-Compagri (51),
Acolyance Vigne (51), Téravia (08)
Union : Novagrain (51)

Membre d'Agrihub

Symphonie

10400 Nogent-sur-Seine
Tél. : 03 25 39 41 11

Président : Bernard Perret
Vice-président : Antoine de Zutter
Animateurs : pôle grandes
cultures : Alexandre Hallier
et Jean-Pierre Durant ; pôle
cultures spécialisées : Jean-Paul
Palancade ; pôle semences :
Christophe Ribouchon

MEMBRES :

Négociants : Soufflet
Agriculture (10), Soufflet
Vigne (69), Vitivista (33)
Unions : Agrosud (34), Clef (60),
Impaact (35)

Ucal

03220 Tréteau
Tél. : 04 70 34 71 42

Président du conseil de
surveillance : Pierre Desgoutte
(Val'Limagne)
Directoire : Yves Courrier,
François Lebourg et Vincent
Bertholier

MEMBRES :

Coopératives : Coopaca (03),
Sica BB (03), Val'Limagne (03)
Membre d'Area

Ucapa

01440 Viriat
Tél. : 04 50 04 76 87

Président : Christophe Morel
Directeur délégué : Jérôme
Berouille

MEMBRES :

Coopératives :
Bresse Mâconais (01), Capdis (01),
Diffus'Agri Servas (01),
Jura Mont Blanc 74),

Membre d'Area

Unisud

32000 Auch
Tél. : 05 62 64 36 40

Président : Jean-Jacques Peyret
Directeur général et responsable
achat fertilisants : Fabien Ribes
Responsable achat semences :
Marie Gailleton
Responsable achat phytos :
Anne Bennet

MEMBRES :

Coopératives : Altitude (15),
Canico (2B), Capa (09), Capel (46),
Capla (09), Cascap (32),
Cavale (11), Cavica (2A),
Coop'Azur (83), Coopérative de
Saint Thibéry (34), Coopérative
d'Hautefort (24), Coopérative
régionale du Lauragais (31),
Copal (34), Fermes de Figeac (46),
Gersycoop (32), La Gerbe (82), La
Périgourdine (24), Mendikoa (64),
Neocoop (81), Qualisol (82),
Valsoleil (26), Unicor (12), Val de
Gascogne (32)

Partenaire de PPA

Collecte, appro, environnement,
réglementation, sciences, ...

ANNUAIRE DES 17 UNIONS

qui commercialisent les céréales et oléoprotéagineux en France

17 organisations composent le panorama de la commercialisation des grains en France. Elles totalisent près de 200 coopératives et négoce agricoles.

Actéo

32400 Riscle
Tél. : 05 62 69 71 72

Président : Jean-Marc Gassiot
Directeur du pôle agricole et agroalimentaire : Jérôme Candau

MEMBRES

Coopératives : Vivadour (32)
Négociants : Novasol (32),
Areal (32)

Agréos

32200 Gimont
Tél. : 05 62 59 67 96
Site internet : www.agreos.fr

Président : Marc Laporte
Directeurs généraux :
Jean-François Deneys et
Laurent Mourgues

MEMBRES

Coopératives : Qualisol (82),
Unicor (12), Val de Gascogne (32),
Capel (46).
Négociants : Axion (32), Barrera
(82), Lamothe (32), OGR (32).

Agribio Union

81630 Salvagnac
Tél. : 05 63 40 24 40
Site internet : www.agribio.fr

Président : Olivier Ladeveze
Directeur : Stéphane Vanrenterghem

MEMBRES

Coopératives : Arterris (11),
Coop Agribio (81), Euralis (64),
Maïsador (40),
Terres du Sud (47) et Vivadour
(32).

Alcor

47320 Clairac
Tél. : 05 53 79 85 20

Président : Patrick Grizou
Directeur commercial :
Michel Robert

MEMBRES

Coopératives : La Gerbe (82),
Terres du Sud (47).

Alliance Occitane

24, avenue Marcel Dassault
31079 Toulouse
Tél. : 05 61 36 01 23

Président : Edouard Cavalier
Directeur commercial :
Christian Reclus

MEMBRES

Arterris, Cascap, GOE Service,
La Toulousaine des Farines,
Logitia, Maïsagri, Minoterie
Mercier Capla, OTE, Prodia, SCA
Agribio, Semences de Provence,
Sica Rouquet, UDC Agribio Union.

Aquitabio

16100 Cognac
Président : Philippe Merle
Responsable Aquitabio :
Barbara Barboteau

MEMBRES

Coopératives : Cap Faye-sur-
Ardun (79), CEA Loulay (17),
Entente de Coops (17), Océalia (16)
et Sèvre-et-Belle (79),

Atlantique céréales

79000 Niort
Tél. : 05 49 75 75 68

Site internet :

www.atlantique-cereales.com

Président : Luc Bienaimé

Vice-présidents : Pascal Cron,

Nicolas Doumerg et Luc Dumesnil

Directeur : Jean Simon

MEMBRES

Négociants : Agricentre
Dumas (19), AC Négoce (28),
Agri Agen (47), Agri Conseil (87),
Axone (61), Barge et Fils (71),
Ets Bodin (37), Ets Bouyssou (24),
Brosset Agro Bocage (85),
Combronde Agri (63), Comptoir
Agricole Marmandais (47),
Cornelis (31), Demeure/Bonenfant
Solutions (35), Demograins (16),
Desfontaines (85), Doumerg (81),
Dumesnil (76), Ets Dupré-
Lardeau (36), Durand Félix (49),
Floch Appro (29), Gautier
Martial et Fils Grains et
engrais (17), GN Solutions (56),
Goudy et Compagnie (32),
Guillot (23), Houel Michel (35),
JPR Distribution (81), La Source
Bretagne (29), La Source
Loire (49), Ets Laborderie (82),
Ets Ladeveze (32),
Ets Lamybienaimé (79), Les
Grains d'Aquitaine (16), L'Isle
aux grains (32), Ets Louit (32),
Moison (35), Ets Nau (16),
Ouary (44), Pelé Agri Conseil (49),
Philippe Jegouzo (56), Piveteau
et fils (16), Ets Rebours (53),
Royagri (18), Ets Sansan (47),
Sérazin Texier Appro (35),
Seyeux (35), Sodem (28),
Terragro Grains (18), Tijou (49),
Vitivista (82).

Cérémis

80700 Roye
Tél. : 03 22 88 51 60
Site internet : www.ceremis.fr

Président du conseil de surveillance : Christophe Grison
Président du directoire : Agnès Duwer
Directeur : Guillaume Van De Velde

MEMBRES

Coopératives : Agora (60), Sana Terra (80), Ucara (80), Unéal (62), Valfrance (60)

Cérévia

21604 Longvic
Tél. : 03 80 69 21 89
Président : Didier Lenoir
Directeur : En cours de recrutement
Responsable trading : Franck Pasquiat

MEMBRES

Coopératives : Bourgogne du Sud (71), Dijon Céréales (21), Oxyane (38) et Terre Comtoise (25).

Entente des coopératives agricoles

17380 Tonnay-Boutonne
Tél. : 05 46 33 20 22
Président : Vincent Gorron
Directeur : Olivier Melin et Julien Ryon

MEMBRES

Coopératives : CARC Cognac (16), Cavac Villejésus (16), Coopérative agricole canton de Matha (17), Coopérative agricole de Beurlay (17), Coopérative agricole de Saint Agnant (17), Coopérative

agricole de Saint Pierre de Juillers (17), Coopérative agricole de Tonnay-Boutonne (17), Coopérative de l'union agricole Chérac (17), Minoterie de Courçon (17).

ECU

67000 Strasbourg
Tél. : 03 68 66 82 00

Directrice : Michèle Waegele

MEMBRES

Coopératives : CAC (68), ZG Raiffeisen (Allemagne).

Grains de soleil

84100 Orange
Tél. : 04 90 11 40 60

Président : Jean Serguier
Directeur : Patrice Florentin

MEMBRES

Coopératives : CAPL (84), Natura Pro (26), Tourtoulon (13).

Novagrain

51120 Sézanne
Tél. : 03 26 80 69 01

Président : Benoît Pietrement
Directeur : David Totel

MEMBRES

Coopératives : Efigrain-Sézanne (51), La Champagne (51)

Soufflet Négoces by InVivo

75782 Paris Cedex 16
Tél. : 04 40 66 22 22

Directeur général : Jean-François Lépy

Terris Union

28000 Chartres
Tél. : 02 37 33 74 90

Président : Eric Brault
Président du directoire : Guillaume Rivet
Directeur opérationnel : Xavier Alanore

MEMBRES

Coopératives : Coop de Bellême (61), Coop de Bonneval Beauce et Perche (28), Scael (28).

UCBC (Union coops bio céréales)

60300 Senlis
Tél. : 03 44 53 89 50

Président : Thierry Legris
Prestataires commercialisation : Gilles Renart et Pierre Vancoillie

MEMBRES

Coopératives : Agora (60), Bonneval Beauce et Perche (28), Coop de Béton-Bazoches (77), Coopérative de Milly (60), Natup (76), Sana Terra (80), Sevépi (27), Terres Bocage Gâtinais (77), Ucac (60), Valfrance (60), Unéal (62).

UFGC (Union France Gâtinais Céréales)

45200 Montargis
Tél. : 02 38 87 64 00

Président : Jean-Marc Fourcher
Directeur général : Sébastien Marty

MEMBRES

Coopératives : Caproga La Meunière (45), Coopérative de Boisseaux (45), Coopérative de Puiseaux (45), Île de France Sud (91), TBG (77).

Négociants : SAS David (45), LFP agro (91).

Référence agro,
le seul abonnement
qu'il vous faut.

RÉFÉRENCE agro
WWW.REFERENCE-AGRO.FR