



Le progrès variétal fait partie des solutions dont disposent les agriculteurs pour répondre aux enjeux sociaux, 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-*



Pierre Flye
Sainte-Marie,
directeur général de Lidea

« 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

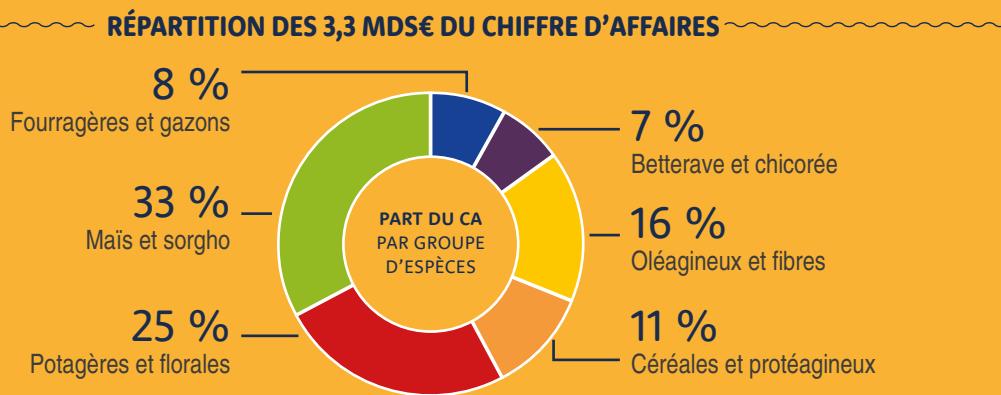
que les défis à relever sont de plus en plus nombreux. Depuis toujours, les semenciers cherchent à créer des variétés plus productives, plus résistantes aux maladies et aux ravageurs. Mais depuis 20 ans, ils se penchent sur de nouvelles thématiques : réchauffement climatique et attentes sociétales «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

LES CHIFFRES CLÉS DU SECTEUR EN 2020

- **3,3 milliards d'euros** de chiffre d'affaires
- La France, **1^{er} producteur** européen de semences
- **1 Mt** produites dont 50 % partent à l'export (dont 70 % vers l'UE)
- **12 000** emplois directs

- **73** entreprises sélectionnent plus de 70 espèces
- **7 %** des entreprises ont un CA supérieur à 80 M€ et un tiers ont un CA inférieur à 5 M€
- **380 000 ha** de multiplication de semences

- **18 600** agriculteurs multiplicateurs
- **131** centres de recherche
- **550** nouvelles variétés inscrites
- **6200** variétés répertoriées au catalogue français





« 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. »

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

« 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.



Patrice Goasmat,
directeur France
de Farmsaat

« 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.



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 63 000 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.



Laurent Victor,
directeur marketing
chez Jouffray-
Drillaud

« 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.



Erwan Bougoüin,
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 Maïsadour, 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 | | | | | | | Semences de France, Carneau | | | |
| 2 | Florimond Desprez | 125 ⁽¹⁾ | | | | | | | Florimond Desprez, Germicopa, SES Vanderhave | | | |
| 3 | KWS (2) | 101 | | | | | | | KWS Maïs 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 | | | | | | | Euralis Semences, Caussade Semences, Actisem, France Canada Semences, Codisem | | | |
| 6 | Limagrain Europe Business Area France | 95 ⁽⁶⁾ | | | | | | | Advanta et LG | | | |
| 7 | Bayer (4) | 90,7 | | | | | | | Dekalb, Seminis, De Ruiter | | | |
| 8 | Syngenta France SAS | 90 | | | | | | | Syngenta | | | |
| 9 | RAGT Semences | 76 | | | | | | | RAGT Semences | | | |
| 10 | Top Semence | 53,5 | | | | | | | Top semence | | | |
| 11 | SES Vanderhave | 50 | | | | | | | SES VanderHave | | | |
| 12 | Eliard SPCP | 35 | | | | | | | Mélypré, Mélyvert, Smartgrass et Melyviti | | | |
| 13 | MAS Seeds | 35 | | | | | | | MAS Seeds | | | |
| 14 | Barenbrug France | 33 | | | | | | | Barenbrug, Heritage Seeds | | | |
| 15 | Epi de Gascogne | 28 | | | | | | | Actisem | | | |
| 16 | Jouffray Drillaud | 26 | | | | | | | Jouffray Drillaud, M les Mélanges, SAS Gold, SAS Life, SAS Ready, SAS Myc, Silo King, Chlorofiltre, Plante Compagne JD, Viver, Solvert, Melifore, Actifaune, Champs Fleuris. | | | |
| 17 | Saaten-Union | 20 | | | | | | | Saaten Union | | | |
| 18 | Semental | 19 ⁽¹⁾ | | | | | | | Protec'Sol, Synergie | | | |
| 19 | Eurosem | 17,1 | | | | | | | Actisem | | | |
| 20 | Deleplanque & Cie | 16 | | | | | | | Hydro (seigle), Strube (betterave et tournesol), PH Petersen / Joordens / Carneau (couverts), Soya UK/SIS (soja) et SIS (Pois chiche) | | | |
| 21 | Agri Obtentions | 15 | | | | | | | Agri Obtentions | | | |
| 22 | Secobra recherches | 15 | | | | | | | Secobra | | | |
| 23 | Emergence Agro | 8,5 | | | | | | | Forsem ; Forsem Hybrides ; Heritage Seeds ; Forse | | | |
| 24 | Lemaire Deffontaines | 8,5 | | | | | | | Lemaire Deffontaines | | | |
| 25 | Semences de Provence | 6,5 | | | | | | | Semences de Provence | | | |
| 26 | Energy Seeds | 6 | | | | | | | Energy Seeds | | | |
| 27 | Saatbau France | 4,2 | | | | | | | Saatbau | | | |
| 28 | Codisem | 4 | | | | | | | Codisem | | | |
| 29 | Semences de l'Est | 2,5 ⁽¹⁾ | | | | | | | Semences de l'Est | | | |
| 30 | Sem Partners SAS | 2 | | | | | | | Marques des Etablissements producteurs de semences déléguataires des variétés Sem-Partners | | | |
| 31 | BASF France - Division Agro | 0,1 | | | | | | | 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

Fourrages 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 totalaient 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™
agriculture

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



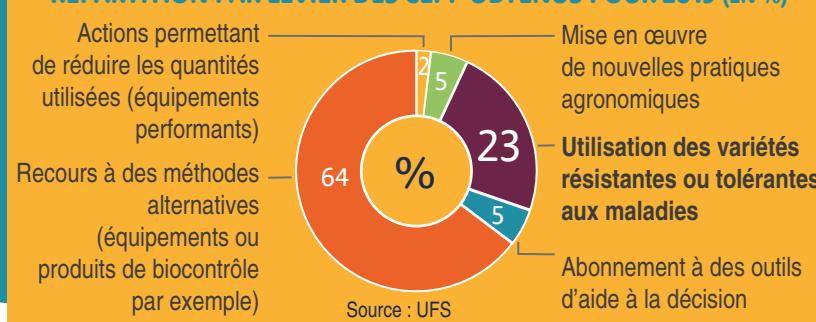
La semence fait partie des alternatives privilégiées par les agriculteurs.

(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'orge 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. □

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



(1) 116 variétés de blé dont 81 tolérantes à la verve 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 multipicateurs 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.

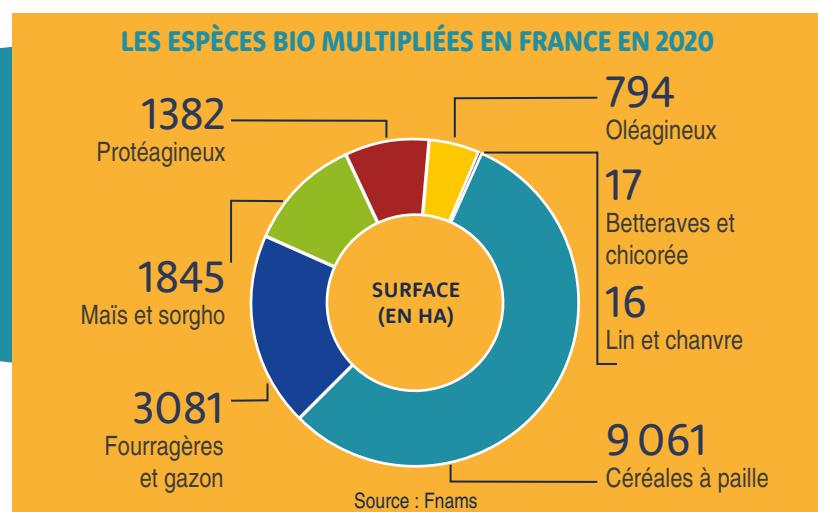
en protéagineux, + 14 % en céréales à paille, + 13 % en semences fourragères... et + 400 % en sorgho. « *Les surfaces de multiplication en bio atteignent désormais 14 000 ha, soit + 95 % en cinq ans. Cela devrait encore s'accélérer* », prédit Claude

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.

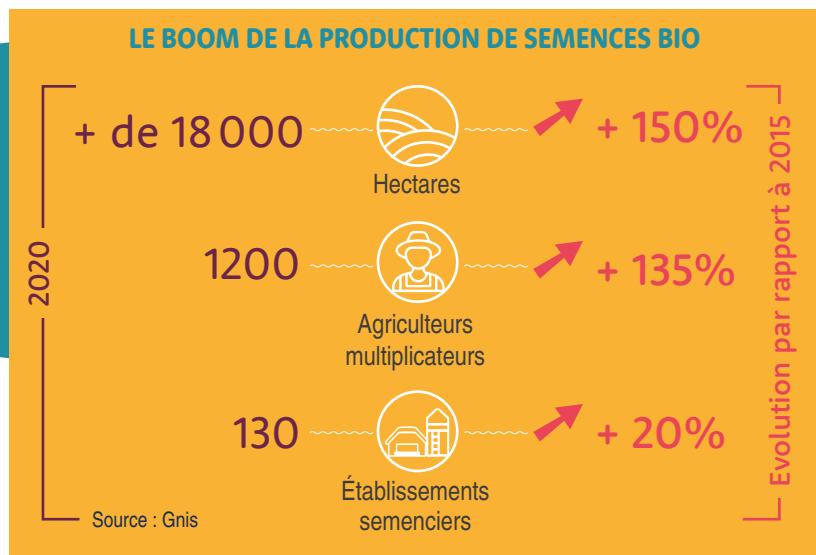
OFFRIR UNE GÉNÉTIQUE INNOVANTE

« *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



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 !

Je suis le fermier de... - 09 88 10 09 53 (FR)

Semences de France, *une culture d'avance !

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

www.semencesdefrance.com

DIVERSIFIER L'ASSEOLEMENT 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.



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

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

« 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 combinent les besoins aussi bien en grain, en fourrage que pâtré. 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. ☈



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.



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 mutagénèse 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.



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.cou**, 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 Polli-nova, 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 Arterritis, commercialisées jusqu'à présent par Semences du Sud.

2019

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 Cérèsia au poste de responsable achats.