

APPRO-COLLECTE

MARCHÉ DE L'APPRO

DES OPPORTUNITÉS
À SAISIR

LES UNIONS, SOUS TENSION

EXCLUSIF

Classement
national des
entreprises



Anne GILET
responsable du numéro

ÉDITO

TENIR !

L'actualité de ces derniers mois nous prouve, une fois de plus, que le collectif reste une solution efficace pour absorber les crises, anticiper et préparer l'avenir.

Certes, les nerfs sont parfois mis à rude à épreuve ! Mais les adhérents des unions choisissent précisément ce schéma d'organisation pour ne pas, eux, avoir à gérer de plein fouet ces aléas. Que ce soit sur le marché de l'appro ou celui de la commercialisation des grains, les opérateurs espèrent que les phénomènes actuels – envolée du prix des engrais et des matières premières, tensions sur le marché des phytos, difficultés logistiques... – ne sont que conjoncturels. Oui mais pour combien de temps ? Malgré tout, les responsables des unions interrogés restent optimistes et porteurs de projets. Du côté de l'appro, la baisse des chiffres d'affaires phytos est actée et avec elle, la montée en puissance d'alternatives portées par de nouvelles prestations de services. Sur les marchés des grains, les relais de croissance s'écrivent au pluriel, soutenus par le déploiement de nouvelles productions. Le métier de collecteur prend tout son sens. Les défis à relever pour les campagnes à venir sont nombreux. Les unions sont prêtes. ☺

À LIRE DANS CE NUMÉRO

UNIONS ET RÉSEAUX D'APPRO

- P.3 Des opportunités à saisir
- P.8 ITW d'Eric Barbedette, DG d'Actura : « Notre métier ? Anticiper et s'adapter »

- P.9 Le classement

UNIONS DE COMMERCIALISATION

- P.11 La logistique, sur le devant de la scène

- P.15 Le classement

EN PRATIQUE

- P.16 Annuaire des 31 structures qui font l'appro en France

- P.20 Annuaire des 21 unions qui commercialisent les céréales et oléoprotéagineux en France

Couverture : photo réalisée par Anne Gilet

Référence agro est une publication de : Terre-écros - 3 rue Lespagnol, 75 020 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 : Julia Even • Directeur commercial : Albert Butet
Toute reproduction du contenu de Référence agro est interdite sans l'accord de l'éditeur.



La sécurisation des appros est remise sur le devant de la scène pour la campagne 2021/22.

DES OPPORTUNITÉS à saisir

Chahuté le monde de l'appro ? Un doux euphémisme en cet automne 2021. Depuis quelques semaines, les acheteurs des unions ne savent plus où donner de la tête. Emballlement du marché des engrais, tension sur certains produits phytosanitaires, incertitudes pour les assolements à venir, tout se cumule. Une agitation qui pousse à agir, à réagir et qui rappelle toute la légitimité des unions. Et si cette dynamique était créatrice d'opportunités ?

Par **Anne Gilet**

Les unions d'appro ne cessent de se réinventer. Après la suppression des 3R et avec elle, le déploiement de nouvelles prestations de services, les structures épaulent coopératives et négoce dans la mise en place des nouvelles réglementations, à commencer par celle liée à la séparation du conseil et de la vente des produits

phytosanitaires. Sans oublier bien sûr la nécessaire adaptation à la pandémie et au rythme infernal des dernières semaines. Plus que jamais, la sécurisation des appros est remise sur le devant de la scène pour la campagne 2021/22. Entre le prix des matières premières qui explose, des usines à l'arrêt ou au ralenti en Chine, des difficultés

d'acheminement qui s'amplifient... c'est tout le marché de l'appro qui est aujourd'hui sous tension.

LE PRIX DES PHYTO ATTENDU EN HAUSSE

Les engrais s'achètent à prix d'or tandis que certains phytos frôlent la pénurie. « *Glyphosate, ...*



Clément Le Fournis,
co-fondateur
d'Agriconomie



Face à une hausse du coût des matières premières, le prix des phytos devrait augmenter de 1 à 5 %.

propyzamide, huile végétale... des ruptures sont à prévoir, confirme Laurent Chauveau, acheteur chez Centrappro et directeur commercial des Ets Villemont (36). Personne n'avait anticipé une telle hausse des surfaces de colza. Chez Villemont par exemple, nous sommes passés en un an, de 6 000 à 14 000 hectares. Lors de la préparation de la campagne, il y a un an, je tablais sur 10 000 ha. » Pour Clément Le Fournis, co-fondateur de la plateforme de vente en ligne Agriconomie, les firmes n'avaient peut-être pas toutes appréhendé cette progression du colza. La sole nationale étant passée de 0,95 à 1,1 Mha, les stocks d'herbicides dédiés à cette culture ne semblent pas suffisants pour répondre à toutes les demandes. Ajoutez à cela une hausse du coût des matières premières, et notamment du plastique et du transport, et le prix des phytos est attendu

PEU D'ÉVOLUTION EN TÊTE DE CLASSEMENT

Peu d'évolution dans notre classement du Top 5 des unions d'appro. **Inoxa** conserve, avec 750 M€ de chiffre d'affaires appro, la pole position devant **Area**, à 643 M€. **Agrihub** (490 M€) passe devant **Axéreal** qui voit, en un an, son chiffre d'affaires baisser de 490 à 415 M€. **Actura** conserve sa 5e place malgré la hausse de ses résultats, de 428 à 436 M€. Le chiffre d'affaires phytos continue de s'éroder. Pour ces cinq structures, il pèse 47,6 % du CA total : 1316 M€ sur les 2764 M€ générés. La part des biosolutions progresse quant à elle, mais lentement.

en augmentation de 1 à 5 %. » Les échanges pour la campagne 2021/22 s'annoncent serrés.

LES BIOSOLUTIONS DOIVENT PARFOIS ENCORE FAIRE LEURS PREUVES

« Sur le marché des phytos, cela négocie effectivement de plus en plus fort, confirme Bruno Costes, directeur général d'Agrihub. D'autant que les gammes des fournisseurs se réduisent d'année en année et que le marché est mondial. Il est parfois difficile d'expliquer les finesses du système franco-français, à l'image des 3R. Le risque ? Que les grandes firmes mondiales se tournent à terme vers d'autres pays, moins compliqués à satisfaire. » Pierre Soudat, directeur de Convergence, s'inquiète également de la disparition programmée de certaines molécules : « L'agriculture ne peut pas vivre au rythme des dérogations de 120 jours, toujours

aléatoires. » Bien sûr, le marché des solutions de biocontrôle s'enrichit. Mais pas assez vite pour satisfaire tous les besoins, sur toutes les cultures. « *Nous avons parfois du mal à quantifier les effets de ces solutions, insiste Bruno Costes. Or, nos adhérents veulent de solides références agronomiques pour se positionner.* »

PÉRIMÈTRE STABLE POUR INOXA

Plus que jamais, la sécurisation des appros est remise sur le devant de la scène. Anticipation, stockage, logistique... le rôle des unions s'affirme. « *Si certains pensaient que nous ne jouions que le rôle de boîte à lettres, le contexte actuel leur prouve le contraire* », note Jean-Pierre Durant, directeur commercial de Clef. « *Cet emballage général assoit la légitimité de nos structures à négocier et surtout, sécuriser l'approvisionnement de nos associés* », complète Emmanuel Frémy, le directeur général d'Inoxa. Née de la fusion en juillet 2020 d'Union Terres de France et de Sicapa, Inoxa a fêté son premier anniversaire cet été. « *L'enquête interne de satisfaction réalisée auprès de nos associés s'est révélée très positive, se félicite-t-il. Et ce, d'autant que ce premier exercice s'est fait dans un contexte inédit, pandémie oblige. L'installation de l'ensemble des salariés, sur un même site, à Boves, est effective depuis le 1^{er} juillet et avec elle, un back office informatique optimisé avec un extranet plus ...*



Trouver des alternatives aux phytos n'est pas toujours simple. L'efficacité des biosolutions reste parfois compliquée à démontrer.



Emmanuel Frémy,
DG d'Inoxa

“
Inoxatech, c'est plus
de 600 parcelles
d'essais pour
identifier les
approches systèmes
de demain.”

pointu et le stockage de toutes les pièces comptables dans une GED, Gestion électronique des données. Alors que nous avons mis en place un service QHSE et réglementaire très apprécié, nous continuons nos actions sur la supply-chain santé végétale, semences et fertilisants. » Avec 750 M€ de chiffre d'affaires, Inoxa reste la première centrale d'achat d'agrofournitures en France. « Avec 21 associés, le périmètre de notre union est stable, concède Emmanuel Frémy. Nous assistons à une montée en puissance de notre réseau d'expérimentations via Inoxatech. Plus de 600 parcelles d'essais sont auscultées pour identifier les approches systèmes de demain alliant semence, agronomie, phytos et biosolutions. Nous gardons le cap de notre feuille de route. »

LE CONSEIL STRATÉGIQUE POSE QUESTION

Avec 60 M€ de chiffre d'affaires, Centrapro s'affirme également dans le palmarès des unions. « Notre centrale est désormais reconnue comme un grand compte, confie Laurent Chauveau. Les DG des majors du marché de l'appro n'hésitent plus à venir nous rencontrer. Notre réactivité, notre discrétion et notre proximité avec les clients les intéressent. Chez nous, la mise en marché des outils et des spécialités est rapide. Ils ont ainsi un retour immédiat du terrain de leurs essais. Ils ont aussi besoin de « petits » comme nous. » Quant au dossier de la séparation du conseil et de la vente, tous ont pris acte. Coopératives et négoce s'adaptent. Les unions, elles s'interrogent sur la mise en place à venir des conseils stratégiques. Beaucoup dressent le même constat : la filière agricole ne possède pour l'heure ni la ressource humaine ni la ressource financière pour répondre à cette attente gouvernementale. ...



MAÏS ENSILAGE m³

Le maïs riche en énergie et en fibre

Avec les maïs dentés farineux m³, vous n'avez plus besoin de choisir entre amidon et qualité de la fibre. Un amidon farineux rapidement dégradable ET une fibre de qualité supérieure, c'est un maïs ensilage avec une valeur alimentaire exceptionnelle !
J'm, j'm, j'm !



POUR PLUS D'ÉNERGIE ET DE FIBRE, CLIQUEZ ICI !

 **PIONEER**
CRÉÉ POUR VOTRE SUCCÈS

 **CORTEVA**
agriscience

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 unions interrogées ont répondu : **pression réglementaire et sociétale, retraits des molécules, développement du biocontrôle, tensions sur les appro, difficultés logistiques, déploiement de la vente en ligne, etc.** Les dossiers des 3R et de la séparation de la vente et du conseil semblent « digérés ». Pour la campagne à venir, la sécurisation des appros, au meilleur prix, reste une priorité, que ce soit pour le marché conventionnel ou le bio.

Dans ce contexte chahuté, le périmètre des unions et réseaux d'appro reste pour l'heure au final assez stable. Quelques évolutions toutefois ces derniers mois. InTerra Pro a, par exemple, élargi son périmètre en accueillant GPS, via Duransia. Les deux coopératives, GPS et Alpesud, qui ont fusionné pour donner naissance à Duransia le 1^{er} juillet 2020, n'appartenaient pas à

la même union. Elles ont opté pour celle d'Alpesud. GPS appartenait auparavant à Unisud.

EURALIS, PRÊT À QUITTER AGRIHUB

Unisud a également vu partir la CAPL : cette dernière ayant rejoint le réseau Actura. Autre mouvement imminent : le départ d'Euralis d'Agrihub. Membre historique de cette union d'appro, Euralis s'apprête pourtant à la quitter. « *Le groupe ayant opté pour le conseil, il n'exercera plus d'activité de ventes de produits phytosanitaires. Sa présence au sein de notre union n'est donc plus légitime*, explique Bruno Costes. *Euralis pesait pour près de 8 % dans nos 490 M€ de chiffre d'affaires. Leur sortie devrait être actée d'ici à quelques semaines. L'enjeu est désormais*



Bruno Costes,
DG d'Agrihub



Oui à l'accueil de nouveaux partenaires mais pas à n'importe quel prix ! ”



Les unions s'adaptent aux attentes de leurs partenaires, à commencer par le respect de cahiers des charges plus vertueux.



Pierre Soudat,
directeur de
Convergence

Les changements s'accroissent mais ils restent autant d'opportunités pour qui saura les saisir. ”

de ne pas créer de ruptures dans l'approvisionnement des adhérents d'Euralis. Une fois les acheteurs de leurs filiales phytos connus, nous verrons s'il y a possibilité de travailler avec eux. » Bruno Costes confie être ouvert à l'accueil de nouveaux partenaires au sein d'Agrihub, « *mais pas à n'importe quel prix ! Nous devons posséder des valeurs stratégiques communes. L'enjeu n'est pas juste de faire entrer du volume.* »

UN ENVIRONNEMENT EN PERPÉTUEL MOUVEMENT

Tous déploient de nouveaux services pour satisfaire les besoins des fournisseurs, voire les anticiper : veille réglementaire, relais d'informations, réalisation d'études de marché, mise à disposition de guides techniques, suivi d'essais, renforcement de la supply-chain, optimisation de la logistique, etc. Les unions s'adaptent aussi aux attentes de leurs adhérents, à commencer par le respect de cahiers des charges de plus en plus vertueux. Toutes ont d'ailleurs intégré ces paramètres dans leur plan stratégique : le chiffre d'affaires phytos va continuer de diminuer. Certes, celui du biocontrôle progresse, mais lentement. « *Notre environnement évolue en permanence, ce n'est pas nouveau*, constate Pierre Soudat. *Cela étant, si ces changements s'accroissent, ils n'en restent pas moins autant d'opportunités... pour qui saura les saisir. Nous comptons bien faire partie de ceux-ci !* »

FAITS marquants

2021

Octobre

Agrihub prépare la sortie d'Euralis : la coopérative ayant fait le choix du conseil, sa présence au sein de l'union d'appro n'est plus légitime.

Septembre

Alexandre Bourg est le nouvel animateur de la zone Sud-Ouest du réseau Impaact. Il remplace Christian Ruffez qui, après 16 années à ce poste, a pris les fonctions de responsable commercial au sein du négoce Larrieu (64).



Mai

Alexandre de Villepoix est le nouveau chef marché semences et agroéquipements d'Inoxa.



Août

Nadège Fraudeau est la nouvelle directrice et acheteuse de Fertagri.

Suite au départ d'Augustin Ringô de Terrena, c'est **Jean-Luc Jonet**, de Sévéal, qui endosse la présidence d'Agrihub.

Juillet

La CAPL (84) et ses filiales Agria et Agri'Alp rejoignent le réseau Actura. Elles quittent ainsi l'union Unisud.

Juin

Suite au départ de Mathieu Staub DGA d'Oxyane, c'est **Georges Boixo, le directeur général qui prend la direction générale de l'union InTerra Pro.**

Mai

Emmanuel Jaillant est le nouveau directeur général de l'union Sévéal.

Mars

Rodolphe Coquillard est le nouveau directeur opérationnel du PPA, le pôle partenaires agro-fourniture d'InVivo.

Il pilotera le PPA en lien avec Laurent Martel, directeur de Bioline by InVivo.



Janvier

Jérôme Berouille, directeur général de la coopérative Jura Mont Blanc (74) devient directeur délégué de l'union Ucapa.

Duransia rejoint l'union Inter'Appro. Les deux coopératives, GPS et Alpesud, qui ont fusionné pour donner naissance à Duransia n'appartenaient pas à la même union. Elles ont opté pour celle d'Alpesud : GPS appartenait à Unisud.



2020

Décembre

En plus de ses fonctions de responsable marketing, **Clément Pottiez** devient responsable de la coordination agronomique au sein d'Inoxatech, le pôle technique d'Inoxa.



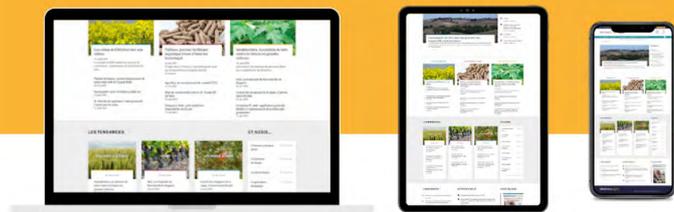
Le négoce **Ledein** quitte l'union Clef.

Novembre

Étienne Armbruster est élu gérant de l'union d'appro Fertagri.

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

L'ACTUALITÉ
PRODUITS & SERVICES



Retrouvez toutes les Agro Innovations sur Référence-agro

→ www.reference-agro.fr/innovation

« NOTRE MÉTIER ? Anticiper et s'adapter »

Actura a, fin septembre, clôturé son 6^e exercice. Éric Barbedette, le directeur général du réseau, revient pour Référence agro sur ce dernier bilan, commente la campagne actuelle très chahutée et évoque les projets à venir.

Par **Anne Gilet**



Éric Barbedette, DG d'Actura

« **U**n 6^e exercice stable, comparé à n-1, marqué par une campagne 2020/21 à deux vitesses : calme à l'automne 2020, plus dynamique au printemps 2021 due notamment à une forte pression mildiou en vigne et pomme de terre, se souvient Éric Barbedette, directeur du réseau Actura. Parmi les points à retenir, une baisse du chiffre d'affaires phytos de près de 1 % (moins que celle du marché global estimée, à 5 %), une progression du marché semences et de celui des solutions de biocontrôle : ces dernières représentent désormais près de 10 % de notre chiffre d'affaires phytos. Notre réseau aux 137 adhérents continue d'accueillir de nouveaux partenaires, à l'image de la CAPL en juillet 2021 qui fait passer à huit le nombre de coopératives associées.

Nous assistons à un mouvement de consolidation : moins d'entreprises – car certaines se regroupent – mais des parts de marché en hausse. Une tendance qui devrait se poursuivre dans les cinq à dix ans à venir et que nous accompagnons parfois financièrement. Une stratégie indispensable pour assurer la transmission et la pérennité des entreprises à l'échelle régionale.

AUTOMNE 2021 : DU STRUCTUREL ET BEAUCOUP DE CONJONCTUREL

Entre envolée des cours des céréales et du colza, des emblavements soutenus, des problématiques engrais et une tension sur les phytos... la campagne d'automne 2021 est très dynamique ! La faute à un peu de structurel et beaucoup de conjoncturel. Si certains éléments, comme le coût du fret ou de l'énergie, auraient pu nous alerter, difficile en revanche d'anticiper l'ampleur et la durée du phénomène. Pour l'automne, les besoins sont couverts, mais pour le printemps, les achats sont plus tardifs et directement liés à l'assolement. Là, le pilotage est plus compliqué. Pour les engrais par exemple, au-delà du prix se

pose la question de la disponibilité pour certaines spécialités. Nous sommes sur des métiers à risque. À nous de nous adapter.

LE PROJET DE STATION DE SEMENCES, TOUJOURS D'ACTUALITÉ

Dans ce contexte, les négociations avec les fournisseurs sont plus serrées. Nous le savons tous, dans nos métiers, le déplacement de la valeur va se faire du marché des phytosanitaires vers celui des biosolutions et de la génétique. Voilà pourquoi notre projet de station de semences se fera bien : sans notre partenaire initial Soufflet, mais il se fera car pour notre réseau, cette usine reste une orientation forte de notre plan stratégique. Nous avons repris le contrôle du projet en totalité. Un nouveau schéma, avec d'autres acteurs, est en cours de formalisation. L'architecture finale du dossier devrait être dévoilée en fin d'année. Notre objectif : devenir leader sur le marché des hybrides en céréales à paille. À l'heure où l'évolution des marchés est de plus en plus souvent dictée par les demandes sociétale et environnementale, Actura a lancé une nouvelle réflexion stratégique pour 2030. À n'en pas douter, l'innovation, portée par le digital, la génétique et les biosolutions, restera au cœur de notre offre pour amener de vraies réponses solutions cultures aux clients de notre réseau. » 

ACTURA EN CHIFFRES

- Chiffre d'affaires de **436 M€** dont **323 M€** en phytos
- **137** adhérents dont **8** coopératives
- Présence sur **l'ensemble du territoire**

CLASSEMENT DES UNIONS ET RÉSEAUX D'APPRO

NOM DE L'UNION OU DU RÉSEAU	CHIFFRE D'AFFAIRES APPRO (EN M€)	DÉTAIL DU CHIFFRE D'AFFAIRES APPRO (EN M€)
UNION NATIONALE		
Pôle Partenaires Agrofournitures d'InVivo (75)	2500⁽¹⁾	
UNIONS RÉGIONALES		
Inoxa (80)	750	Phyto 320, semences 75, engrais NC (1,7 Mt), agroéquipements 15.
dont BGCA (45)	25	Phyto 9,7, semences 4,1, engrais 10,6, autres 0,6.
Area (54)	643	Phyto 219, semences 96, engrais 295, agroéquipements 33.
dont InTerraPro (69)	114	Phyto 48, semences 16, engrais 39, agroéquipements et services 11.
Seine Yonne (89)	46,9	Phyto 15,1, semences 7,9, engrais 23,9.
Ucal (03)	90	Phyto 10, semences 14, engrais 25, alimentation animale 30, autres 11.
Ucapa (01)	21,5	Phyto 4,3, semences 6,1, engrais 9,5, agroéquipements 1,6.
Agrihub (75)	490	Phyto 320, semences 140, engrais 0, oligos et agroéquipements 30.
dont Caliance (29)	160 ⁽²⁾	Phyto 54, semences 53, engrais 53.
Catyls (44)	206,4	Phyto 65, semences 46, engrais 79, agroéquipements 7, spécialités fertilisantes 5,4, biocontrôle 4.
Seveal (51)	323	Seveal (dont Novagrain 20) Phyto 148, semences 28, engrais 146, agroéquipements 1.
Axéréal (45)	445	Phyto 134, semences 71, engrais 164, agroéquipements, aliments et services 76.
Actura (41)	436	Phyto 323, semences 93, engrais 7, agroéquipements et services 13.
dont Groupe Isidore (17)	88	Phyto 39, semences 3, engrais 19, autres 27.
Nord Négoce (62)	238	Phyto 85, semences 16, engrais 95, aliments 42.
Alliance Atlantique Agro (79)	334	Phyto 119, semences 44, engrais 146, agroéquipements 25.
Symphonie (10)	329⁽³⁾	Phyto 274, semences 55, engrais 0.
dont Agrosud (34)	265	Phyto 88, semences 9, engrais 70, palissage 28, espaces verts 19, autres 51.
Clef (62)	116	Phyto 55, semences 17, engrais 38, autres 6.
Impaact (35)	188	Phyto 47, semences 44, engrais 85, conservation des fourrages 12.
Unisud (32)	194	Phyto 75, semences 35, engrais 70, agroéquipements et produits pétroliers 14.
Axso (31)	175	Engrais 175.
Centrale Convergence (31)	126	Phyto 81, semences 34, engrais 0, agroéquipements 11.
Krysop (89)	104	Phyto 84, semences 20.
Fertireco (22)	82	Engrais 82.
UDCA (17)	60	Phyto 19, semences 12,3, engrais 22, équipements 5,5, autres 1,2.
Centrapro (36)	56	Phyto 20, semences 11, engrais 25.
Fertagri (54)	42	Engrais 42.
Ucara (80)	20,9	Phyto 7, semences 1,2, engrais 12, autres 0,7.

Chiffres recueillis par la rédaction de Référence agro auprès des entreprises sur les mois de septembre et octobre 2021.

(1) D'après les chiffres communiqués par les 6 unions régionales (Alliance Atlantique Agro, Area, Axéréal, Convergence, Inoxa, Unisud) qui composent PPA

(2) Chiffre paru en novembre 2020

(3) Estimation campagne 2020/21



ASSISES NATIONALES DU COMMERCE ÉQUITABLE

JEUDI 25 NOVEMBRE 2021
à Paris & en ligne

Face aux défis sociaux et environnementaux de notre agriculture, **quelles sont les solutions du commerce équitable sur les filières françaises et internationales ?**

Pour en débattre, **retrouvons-nous lors d'une journée unique** : assistez à des décryptages d'experts, découvrez les initiatives de terrain, repartez avec des idées innovantes pour demain et dynamisez votre réseau !

**Découvrez le programme
en cliquant ici !**

Un événement organisé par



Commerce
Équitable
France



Cet automne, le manque de camions – et de chauffeurs – complique l’acheminement de la collecte vers les ports.

LA LOGISTIQUE, sur le devant de la scène

Cette année encore, les nerfs des unions de collecte ont été mis à rude épreuve. Moisson à rallonge, qualité dégradée, envolée des cours, acheteurs nerveux et pressés, difficultés logistiques... pas de doute, la flexibilité et l’adaptabilité de ces structures restent des atouts. Alors que la diversification des cultures collectées se confirme, le bio continue de progresser, doucement.

Par **Anne Gilet**

Sil’an passé, nous évoquions une campagne de commercialisation atypique de par les volumes record collectés et l’impact de la pandémie de la Covid-19 sur la réorientation des flux des marchandises vers le marché intérieur, cette année, la situation est tout autre... mais tout aussi atypique ! Débutée fin juin avec des prévisions très enthousiastes tant en quantité qu’en qualité, la récolte 2021 s’est terminée fin août, voire début septembre dans certains secteurs, avec un bilan qualitatif

très mitigé. En cause, des pluies à répétition tout l’été qui ont non seulement perturbé les chantiers de moisson mais ont également, au fil des semaines, dégradé la qualité des lots. Premiers à en avoir subi les conséquences, les poids spécifiques : 70 % des lots analysés par FranceAgriMer sont en-dessous de 76 kg/hl. Et tout cela, dans un contexte mondial tendu où les prix des céréales n’ont cessé de grimper. Résultats : un travail du grain par les OS considérable, un allotement plus compliqué et

des acheteurs nerveux, pressés et exigeants.

RÉORIENTATION DES DÉBOUCHÉS

« *Ce début de campagne fut effectivement très actif, confirme Jean Simon, directeur général d’Atlantique céréales. Au 10 octobre, nous avons déjà vendu deux fois plus de volume que l’an passé. Si en 2020, la Bretagne était venue chercher de la marchandise dans notre zone de chalandise, cette ...*

LES FACTEURS D'ÉVOLUTION

Interrogées par Référence agro, les unions de collecte se sont prononcées sur les facteurs qui, selon elles, impacteront leurs métiers pour les années à venir. En tête des réponses, **la logistique**. Qu'il s'agisse du coût, de la réglementation ou des équipements, la logistique s'affiche au cœur des stratégies de commercialisation des céréales.

Le déploiement de filières – bio, locales, HVE, de qualité – et la capacité des unions à collecter, trier, alloter, stocker, tracer pour des clients de plus en plus pointus est l'un des challenges à relever pour bon nombre d'entreprises. Enfin, **l'appétit des importateurs** et leur capacité à contractualiser, campagne après campagne, semble moins simple à appréhender. Le contexte économique mondial et les politiques locales pèsent lourd dans les stratégies de chaque pays. Aux unions de tenter de fidéliser, pour sécuriser la collecte de leurs partenaires dans des débouchés rémunérateurs.

année, nos volumes partent avant tout pour le grand export et l'intra-communautaire, en Belgique, Espagne et Italie. Mais le manque de camions - et de chauffeurs - est un réel frein à notre activité. Face à cette pénurie, le coût du transport s'envole. Les négoce qui ont des capacités de stockage suffisantes pour lisser les expéditions sont beaucoup moins dépendants de la conjoncture actuelle. C'est un réel plus. »

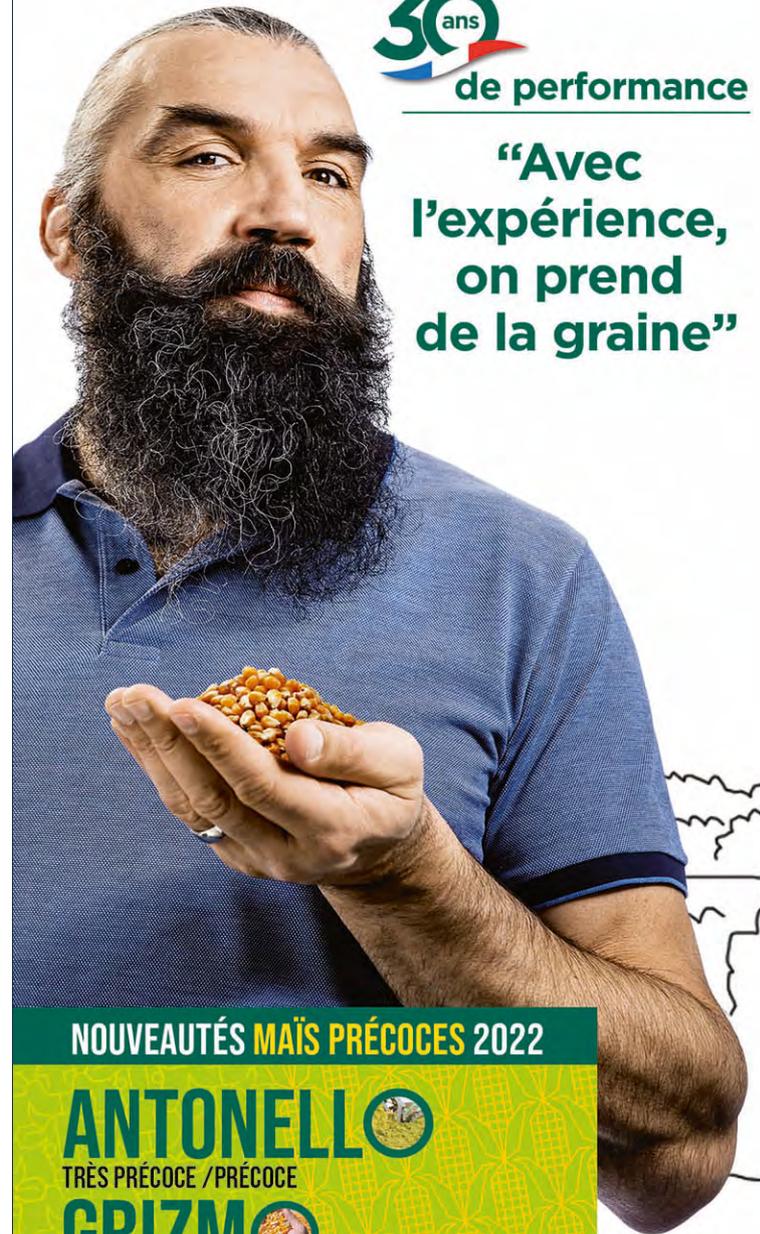
MANQUE DE CAMIONS, DE CHAUFFEURS

Guillaume Van de Velde, directeur de l'union Cérémis, confirme qu'effectivement, « le contexte actuel est plus compliqué. Quand toute la récolte est bonne, le seul point de sélection, c'est le prix. Cette année, nous avons un gros volume de qualité intermédiaire. Il sera sûrement plus difficile à vendre. Mais c'est là, toute la force de l'union : créer des synergies entre les différents acteurs pour trouver un débouché rémunérateur à chaque lot. En temps normal, nos blés destinés à l'export vers les pays tiers ...

30 ans

de performance

“Avec l'expérience, on prend de la graine”



NOUVEAUTÉS MAÏS PRÉCOCES 2022

ANTONELLO

TRÈS PRÉCOCE / PRÉCOCE

GRIZM

PRÉCOCE

RUFI

PRÉCOCE

NOUVEAUTÉS MAÏS TARDIFS

ILLUSTRO

DEMI TARDIVE

ALMERI

DEMI TARDIVE

LUCIGNOLO

TARDIVE À TRÈS TARDIVE

Semences de France



MAÏS

“

Guillaume Van de Velde,
directeur de
l'union Cérémis



Quand toute la récolte est bonne, le seul point de sélection, c'est le prix. Cette année, nous avons un gros volume de qualité intermédiaire, plus difficile à vendre. ”

prennent la direction de l'Algérie, du Maroc ou de l'Afrique de l'Ouest. Cette année, les Philippines ou la Chine achètent nos blés avec des PS de 72. Comme dans d'autres régions, nous sommes confrontés à des problèmes d'exécution, faute de camions, pour acheminer les volumes vers les ports. Et pourtant, la structure du Matif nous incite à vendre de bonne heure. Même si notre logistique a été lissée ces dernières années, force est de constater qu'aujourd'hui, la situation est tendue. »

UN REGAIN D'INTÉRÊT POUR LA VOIE FLUVIALE

Avec son million de tonnes commercialisées chaque année et ses 15 points de chargement de bateau, l'union ECU (Europe crop united), issue en 2019 de l'union de la CAC et de sa voisine allemande



© Cérémis

Face à l'envolée du prix des autres moyens de transport, la voie fluviale redevient compétitive.

LE PRIX DU FRET DRIVE LES FLUX À L'EXPORT

Marc Zribi, chef de l'unité grains de FranceAgriMer le confirmait le 13 octobre 2021 : « Le coût du fret est, sur cette campagne, un élément capital de la compétitivité des prix à l'exportation. Pour l'export des céréales françaises, les marchés de proximité comme l'Union européenne ou le bassin méditerranéen sont privilégiés, pour limiter la facture. Le Baltic dry index (BDI), indice des prix pour le transport maritime de vrac sec, avoisine près de 5400 points cette année, contre 500 à 1000 l'an passé ! En cause notamment : la reprise économique à l'échelle mondiale, la demande de minerais et de charbon de la Chine et le prix du pétrole. »

“

Michèle Waegle,
co-directrice
de l'ECU



Le Rhin constitue un formidable matelas de sécurité logistique, proche des usines alsaciennes, allemandes et hollandaises. ”

ZG Raiffeisen, possède un allié de taille : le Rhin. « Ce fleuve constitue un formidable matelas de sécurité logistique, proche des amidonniers et meuniers alsaciens, allemands et hollandais, constate Michèle Waegle, co-directrice de l'ECU. Et notamment dans une année comme celle-ci où les coûts du transport par la route explosent. D'ailleurs, dans le nord communautaire, la voie fluviale connaît un réel regain d'intérêt : ce mode de transport redevient compétitif. Chez ECU, notre force, c'est précisément la flexibilité logistique, en tablant sur la complémentarité des infrastructures françaises et allemandes. Alors que la CAC possède d'importants sites de stockage, l'Allemagne dispose de plus petites unités, propices à l'allotement. »

La qualité est au cœur du process d'ECU. « Nous avons harmonisé les systèmes des deux entreprises et chaque mois, nous organisons une réunion qualité. L'enjeu :

tirer tout le monde vers le haut. Notre objectif est de proposer de la marchandise et des prestations de la meilleure qualité possible à nos clients transformateurs. »

SE DIFFÉRENCIER SUR DES MARCHÉS RÉMUNÉRATEURS

Toutes les unions sont en quête de débouchés créateurs de valeur ajoutée pour leurs adhérents. Diversifier les productions pour satisfaire le marché intérieur est une option choisie par Novagrain depuis plusieurs campagnes déjà. « Nos 14 sites de stockage sont équipés de petites cellules de stockage, idéales pour alloter et répondre à des demandes très variées, tout au long de la campagne, explique Isabelle Bottino, directrice adjointe de Novagrain. Notre créneau, c'est la différenciation, les marchés de niche, certifiés, à haute valeur ajoutée, à l'image de la HVE ou des blés CRC. En misant sur des contrats de filière pérennes, ...



LE SILO D'AQUITABIO, BIENTÔT OPÉRATIONNEL

Attendu pour la moisson d'été 2021, le nouveau silo d'Aquitabio devrait accueillir ses premiers grains pour la collecte d'automne. « Notre outil, d'une capacité de stockage de 11500 tonnes est réparti en 32 cellules pour répondre à l'allotement des nombreuses espèces collectées, précise Philippe

Merle, le président de la structure qui regroupe 14 coopératives. Entre 30 et 40 cultures bio différentes sont, chaque année, produites par nos adhérents, à commencer par le maïs (7000 t), le blé (4000 t), le triticale (2000 t), le tournesol (2000 t) et l'orge (1500 t). Nous commercialisons auprès de filières de proximité, dans le Grand Ouest : 60 % pour l'alimentation animale, 40 % auprès de meuniers ou de brasseurs. Chez les agriculteurs, nous constatons un ralentissement des conversions au bio : l'envolée des prix en conventionnel peut reporter certains projets. »

nous sommes moins impactés par d'éventuels aléas conjoncturels. Notre objectif : faire monter nos adhérents en compétence. » Pour Guillaume Van de Velde, « le prix actuel du blé (250 €/t) et du colza (600 €/t) risque de freiner les envies de certains producteurs de se diversifier. Certains marchés de niche ont été initiés quand les cours du blé ne dépassaient pas les 170 €/t. Comme pour toute nouvelle démarche, il est capital de

bien identifier la demande de l'aval avant de lancer la production. »

DES MOUVEMENTS AU SEIN DES UNIONS

Après plusieurs réorganisations l'an passé au sein des unions suite à des rapprochements entre coopératives ou négoce, le périmètre de chacune semble désormais bien défini. À noter quand même le départ de Noriap et de la Scael de l'UCBC



Isabelle Bottino, directrice adjointe de Novagrain



Notre créneau, c'est la différenciation, les marchés de niche. Nos 14 sites de stockage sont équipés de petites cellules de stockage, idéales pour alloter et répondre à des demandes très variées. »

(Union coops bio céréales) qui a accueilli Sica Céréales, Natup et Terres Bocages Gâtinais. Cette dernière a également rejoint l'UFGC, l'Union France gâtinais céréales. Dans un contexte de marchés chahutés, l'attrait pour un peu de stabilité au sein d'une union pourrait séduire certaines structures, de taille petite à moyenne. Déjà, Atlantique Céréales constate ce phénomène avec l'accueil ces derniers mois de plusieurs négoce. Le compteur affiche désormais 44 structures. Un mouvement qui devrait se poursuivre dans les mois à venir au sein des différentes unions. ☺

FAITS marquants

2021

Octobre

Les négoce Desfontaines (85), Guillot (23) et Combronde (63) rejoignent Atlantique Céréales. Pour cette union, le compteur affiche désormais 44 adhérents pour une collecte comprise entre 1,3 et 1,5 Mt.

Août

Atlantique Céréales propose à ses adhérents ACGrains, un service digital personnalisé pour aborder la communication de façon plus moderne et renforcer la relation

commerciale. Le tout, en se différenciant de la concurrence.



Mai

Nat Up rejoint l'union UCBC, Union coops bio céréales.

Mars

Franck Pasquet est le nouveau responsable trading de l'union Cérévia. Il remplace François Farges qui fait valoir ses droits à la retraite.



CLASSEMENT DES UNIONS DE COMMERCIALISATION

NOM DE L'UNION	VOLUME COMMERCIALISÉ (EN TONNES)	RÉPARTITION PAR PRODUCTION	CAPACITÉS LOGISTIQUES
Ceremis (80)	3 500 000	Blé : 74 % ; maïs : 7 % ; orges brassicole et fourragère : 11 % ; colza : 6 %	250 silos pour 2,8 Mt de capacité de stockage
Cérévia (21)	2 000 300 ⁽¹⁾	Blé : 48% ; orge brassicole et fourragère : 19 % ; maïs : 18% ; oléagineux : 12% ; autres : 2 %	Trains/fluvial
Atlantique Céréales (79)	1 500 000	Blé : 52 % ; maïs : 17 % ; orge : 11 % ; colza : 8 % ; tournesol : 6 % ; triticale : 2 % ; sorgho : 2 % et 2 % autres.	NC
Terialis (54)	1 500 000	Blé : 57 % ; colza : 3 % ; orge brassicole : 14 % ; orge mouture : 14 % ; tournesol : 4 % ; Maïs : 3 % ; autres : 5 %	7 départements de collecte ; 102 points de collecte ; 1,22 Mt de capacité de stockage ; 5 silos portuaires grand gabarit ; 4 silos embranchés fer.
Terris Union (28)	1 300 000 ⁽¹⁾	Blé tendre, blé dur, colza, orges fourragères et brassicoles, maïs et pois	103 sites de collecte
Alliance occitane (31)	1 096 000 ⁽¹⁾	Blé dur : 29 % ; blé tendre : 29 % ; maïs : 12 % ; tournesol : 11 % ; orges : 8 % ; autres : 17 % ; autres : 11 %	800 kt
ECU (67)	979 000	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)	792 000	Blé tendre : 39 % ; orges : 32 % ; maïs : 17 % ; oléagineux : 9 % ; pois et divers 3%	52 sites de collecte
Alcor (47)	594 000 ⁽¹⁾	Dominante céréales à paille, maïs et tournesol	Capacité de stockage : 535 000 t (dont capacité de stockage portuaire de Bordeaux : 65 000 t) ; 94 points de collecte dont 38 silos de stockage ; 1 installation terminal embranchée
Agréos (32)	563 000 ⁽¹⁾	Blé tendre : 53 % (dont 41 % de blé améliorants ou de force) ; maïs : 16 % ; tournesol : 13 % ; blé dur : 2,5 % ; colza : 2 % ; autres : 13,5 %	Capacité de stockage des membres : 700 000 t
Actéo (32)	400 000	Maïs grain : 50 %	NC
Entente des coopératives agricoles (17)	400 000	Maïs : 33 % ; blé : 33 % ; autres céréales à paille : 21 % ; sorgho : 7 % ; oléoprotéagineux : 6 %	NC
Novagrain (51)	214 707	Blé : 5% ; orges : 30 % ; oléagineux : 10 % . Autres : pois, avoine, triticale.	14 sites de collectes dont 6 d'expédition.
Grains de soleil (84)	76 485 ⁽¹⁾	NC	NC
Agribio Union (81)	60 000 ⁽¹⁾	Blé tendre : 20 % ; blé dur : 2 % ; soja : 24,5 % ; maïs, sorgho : 24,5 % ; fourragères : 9 % ; protéagineux : 4 % ; tournesol : 9 % ; légumes secs : 2 % ; divers : 5 %	15 silos de stockage et plateformes.
Aquitabio (16)	25 000	Maïs : 28 % ; blé : 16 % ; Triticale : 8 % ; Tournesol : 8 % ; Orges : 6 %.	20 00 t de capacité de stockage chez les coopératives et 11 500 t en propre.
UCBC (Union coops bio céréales) (60)	24 000	Blé : 34,6 % ; Maïs : 28,2 % ; Triticale, 19,8 % ; Oléopro : 8 %	Deux séchoirs et 23 640 tonnes réparties sur 9 silos.
Bio Sud Est (26)	11 340 ⁽¹⁾	Maïs : 43 % ; blé : 43 % ; autres : 14 %	5 silos appartenant aux coopératives de l'Union.
Durum (30)	NC	Blé dur : 100 %	NC

Données recueillies par la rédaction de Référence agro, auprès des unions, sur les mois de septembre et octobre 2021.

NC : non communiqué.

(1) : données publiées en novembre 2020.

ANNUAIRE DES 31 STRUCTURES qui font l'appro en France

Qu'elles soient unions, réseaux ou centrales, 31 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), 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), Agriservice (64), Agrosem (17), Angles Francis Sarl (12), Appro Vert (61), Appro-Conseil (77), Armbruster Frères (68), Armbruster Vignes (68), Asel (02), Avenir Agro (54), Baraton (79), Bayard (33), Beaugeard (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), Buchou Negoce (79), Calvet (30), Carré (62), Casaus (65), Chabot (16), Champagnac Agri Services (24), Charrière Distribution (30), Chatelier Viticulture (33), Chays (25), C.I.C. (33), Claye (62), Comptoir Agricole Dufour (24), Comptoir Agricole Marmandais (47), Cosset (79), D2N (50), Debray (56), Démograins (16), Descreaux (03), Digit'Agri (10), Douillet (01), Doumerg (81), Dumesnil (76), Durand (37), Etourneauud (16), Elevage Appro Service (35), Favart (33), Ferard (72), Feys Negoce (28), Frigot (50), Garcin (04), Gautier Martial (17), Gay (71), Hermouet (85), Inovappro (26), Isidore (17), Jegouzo (56), Jeudy SAS (03), JPR Distribution (81), Lacadée (64), Ladeveze (32), Lamy Bienaimé (79), La Source Bretagne (29), La Source Loire (49),

Laurent Jean-Luc (50), Lefebvre (62), Leguy (21), Lepicard (76), Leplatre (45), Magne (34), Maison François Cholot (38), Martignon (18), Mazurais (35), Moisson (35), Nau (16), Niort Agricole (16), Nord Négoce (62), Ouary (44), Palissier (17), Pelé (49), Pissier (41), Piveteau SAS (16), PMS Agri (16), Poncet (42), Renaud (36), Ripert (49), Ritard (51), SA2R (33), Sabarot Agriculture (43), Saint Louis Sucre (75), Salellas (33), Sansan (47), SCAD (30), Segala Aliments (12), Sodipa Agri (57), Souchart (26), Spadis (27), Subin (16), Suplisson (45), Tercici Appro (35), Tercici Végétal (35), Terre Elevage (27), Thielin Culture (53), Thomas (12), Touzan (33), Traitaphyt (45), Truchon-Diffusion (51), Vaesken (59), Valette (34), Vernazobres (30), 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), 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 : **Jean-Luc Jonet**

DG : **Bruno Costes**

MEMBRES

Unions : Caliance (29), Catelys (44), Seveal (51)

Coopératives : Agrial (14), Euralis (64) (devrait prochainement quitter le réseau).

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), Ets Phyto Conseil Pouillon (38), Forfet-Dufaud (16), JEEM (30), Omag (13), Payre (38), PCEB (11), Pérès 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 (UAPL)**

MEMBRES

Coopératives : Cap Faye (79), UAPL (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



TOUS LES CONTACTS DE L'APPRO
EN LIGNE SUR

WWW.REFERENCE-AGRO.FR

Area

54000 Nancy
Tél. : 03 83 37 34 46

Président : Christophe Chavot
Président du Comité de direction :
Christophe Richardot
Directeur général : Stéphane Wilhelm

MEMBRES

Coopératives : Bourgogne du Sud (71), CAC (68), Cal (54), Groupe Comptoir Agricole d'Hochfelden (67), CSGV (51), Dijon Céréales (21), EMC2 (55), Euréa (42), Terre Comtoise (25), GPB (57), Interval (70), Lorca (57), Scara (10).
Unions : InTerra Pro (69), Seine-Yonnev (89), Ucal (03), Ucapa (01).

Partenaire de PPA

Axéréal

45166 Olivet
Tél. : 02 34 59 51 00
Site web : www.axereal.com

Président : Jean-François Loiseau
Directeur Général Groupe :
Paul-Yves L'Anthoën

MEMBRES

Coopératives : Axéréal (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), le Gouessant (22) et Limagrain (63)

Partenaire de PPA

Axso

31620 Villeneuve-les-Bouloc
Tél. : 05 62 10 42 30

Président : Sylvain Théon
Directeur : Pascal Ramondenc

MEMBRES

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

Union : UDCA



TOUS LES CONTACTS DE L'APPRO
EN LIGNE SUR

WWW.REFERENCE-AGRO.FR

BGCA : Beauce Gâtinais Céréales Appro

45300 Pithiviers
Tél. : 02 38 30 24 40

Président : Alexandre Pierre
Directeur : Jean-Claude Legrand

MEMBRES

Coopératives : Agro Pithiviers (45), Coop de Boisseaux (45), Coop de Puisseaux (45)

Membre d'Inoxa

Caliance

29206 Landerneau Cedex
Tél. : 02 98 25 33 29

Président : Pascal Leguillou

MEMBRES

Triskalia (29)

Membre d'Agrihub

Catelys

44150 Ancenis
Tél. : 02 40 98 90 00

Président et directeur appro :
Patrick Lemarchand

MEMBRES

Coopératives : CEA (17), Copac (37), Even (29), Terrena (44)

Membre d'Agrihub

Centrale Convergence

31260 Villeneuve-Les-Bouloc
Tél. : 05 34 27 10 27

Président du comité exécutif :
Michel Desvignes
Directeur : Pierre Soudat

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 : Agricentre Dumas (19), 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

Agroservice (59), Alliance Agricole (08), Bernard (59), Charpentier (80), CGL (86), Duranel (62), Duriez (62), Hamard (61), Hexagrain (57), Hue (62), Jourdain (59), Levesque (02), Lienhart (67), 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

Armbruster (68), Avenir Agro (54), Bernard productions végétales (01), Bonnet (38), Bresson (21), Chays (25), Descréaux (03), Guillot (23), Inovapro (26), Jeudy (03), Leguy (21), Ruzé (89), Sabarot Agriculture (43), Sodipa Agri (57), et Walch (68).

Fertireco

56700 Kervignac
Tél. : 09 72 56 59 17

Responsable administrative et commerciale : Odile Bernard

MEMBRES

53 négociants.



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

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), Touzan (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 : Agri 3000 (12), Agri Conseil (87), Agri Distri Services (16), Agrimat de la Rochette (15), Antier (49), Approvert Bergeret (64), Atherbea (64), Barge (71), Beauchamp (79), Beaumel (43), Bechade (87), Bertholon Grange (42), Bliinet (23), Bonenfant (22), Bosc Izarn (81), Cap and Roce (13), Centre Appro (29), Chaumeix (23), Combronde (63), Comptoir du Gourdonnais (46), Comptoir du Périgord Noir (24), Comptoir du Terrassonnais (24), Corre Eric (22), Crouseilles (64), Daniaud (79), Demeterre (76), Demeure (35), Douar Appro (56), GN Solutions (56), Faure Frères (23), Floch Appro (29), Forestier Delchet (03), Gabaix (64), Goudy (32), Guignard (37), Houel (22), Jaffuel (48), Labatut-Fourcade 31, Laborderie (82), Laguitton (22), Landreau Agro (17), Larrieu (64), Le Lay (22), Lemaitre Appro (22), Lesplene (40), Louit (32), Moissinac (46), Mourieras (87), Nat'Agri (03), Pasquier (79), Peloux (24), Philippon (36), Piednoir (61), Proxiel (63), Rovagri (18), Sanders Garazi (64),

Serazin Texier Appro (35), Seyeux (35), Silos de l'Adour (64), Souchet (79), Silvain (58), 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

Frémy

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), Temoveo (02), Téréos (02), Terre Bocage Gâtinais (77), Ucac (60), Unéal (62), Valfrance (60).
Unions : UFP (Noriap, La Flandre), Milly-sur-terrain (60), Saint-Hilaire-lez-Cambrai (59), Sanaterra (80), 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 : Duransia (05), Coopérative du Nyonsais (26), Natura'Pro (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-Leclerq (02), Agrilogic (53),

Agri Phyto (61), Agrisoileil (28), Altec (77), Alternative (58), Amdis (89), Axiome (36), Bruyagri (02), Cap'Agri (61), Comagrain (91), DCP Agro (57), Euphorbe (10), Fortet Dufaud (16), GEPS (86), Jarleton Agro Distribution (03), Le Gal (56), Marchais (28), Minoterie Burggraf-Becker (67), Novappro (86), Nutriphyt et cie (37), Papillon (61), Pays (08), Phytobray (76), Phytograin (60), Ruzé (89), SAGE (Société agricole des grains de l'Est) (55), Sewa Blanchard (77), Stahl (51), Stophytra (55), Technidis Agro (29), Valin (16), Vertumne (28), Verzeaux (51)

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 agrofouritures (PPA) d'InVivo

75782 Paris Cedex 16

Tél. : 01 40 66 22 22

Site web : www.invivo-group.com

Président : Philippe Mangin

Directeur général : Thierry Blandinières

Directeur opérationnel : Rodolphe Coquillard

MEMBRES

1200 répartis au sein de 6 groupes régionaux : Alliance Atlantique Agro (79),

Area (54), Axérial (45), Convergence (31), Inoxa (02) et Unisud (32).

Seine-Yonne

89470 Monetau

Président : Gérard Delagneau

Directeur : Jean-Luc Billard

Responsable des appros : Jean-Marc Krebs

MEMBRES

Ynovae (89), 110 Bourgogne (89)

Membre d'Area

Seveal

51100 Reims

Tél. : 03 26 36 77 77

Site web : www.seveal.com

Président : Jean-Marc Longuet

Directeur général : Emmanuel Jaillant

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 : Grégoir Boyen

Animateurs :

• **pôle grandes cultures :** Alexandre

Hallier et Jean-Pierre Durant

• **pôle cultures spécialisées :**

Jean-Paul Palancade

• **pôle semences :** Jean-Paul Moreau

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 :

Jérôme Vandewalle

Directoire : Yves Courrier

MEMBRES

Coopératives : Coopaca (03),

Sica BB (03), Val'Limagne (03)

Membre d'Area

Ucapa

01440 Viriat

Tél. : 04 50 04 76 87

Président : Yohann Pelus

Directeur délégué : Jérôme Berouille

MEMBRES

Coopératives : Bresse Mâconais (01),

Capdis (01), Diffus'Agri Servas (01),

Jura Mont Blanc (74)

Membre d'Area

Ucara

80100 Abbeville

Tél. : 03 22 24 29 12

Président : Olivier Faict

Directeur : Jean-Charles Denis

MEMBRES

Négociants : Bonvalet (80),

Bully (80), Opale (62)

Coopératives : Calipso (80)

UDCA

17100 Fontcouverte

Tél. : 05 46 92 08 08

Site web : www.udca.fr

Président : Vincent Gorrion

Co-Directeurs : Baptiste Breton et

Jean-Michel Audouit

MEMBRES

Coopératives : Alliance Pastorale

(86), Beurlay (17), CARC (16), Cavac

Villejesus (16), Cherac (17), Corab (17),

Courçon (17), La Tricherie (86), Matha

(17), Mansle (16), Orignolles (17) SCA

Uniré (17), SCAR (24), St Agnant (17), St

Pierre de Juillers (17), St Pierre d'Oléron

(17) Tonnay Boutonne (17)

Unisud

32000 Auch

Tél. : 05 62 64 36 40

Président : Christian Veyrier

Directeur général et responsable achat

fertilisants : Fabien Ribes

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 régionale

du Lauragais (31), Copal (34), Fermes

de Figeac (46), Gersycoop (32), La

Bachellerie (24), La Gerbe (82), La

Périgourdine (24), Mendikoa (64),

Neocoop (81), Qualisol (82), Valsoleil

(26), Unicor (12), Val de Gascogne (32)

Partenaire de PPA



TOUS LES CONTACTS DE L'APPRO
EN LIGNE SUR

WWW.REFERENCE-AGRO.FR

ANNUAIRE DES 21 UNIONS

qui commercialisent les céréales et oléoprotéagineux en France

21 organisations composent le panorama de la commercialisation des grains en France. Elles totalisent environ 150 coopératives et une quarantaine de négociants agricoles.

Acteo

32400 Riscle
Tél. : 05 62 69 71 72

Président : Jean-Marc Gassiot
Directeur des agrochaines :
Jerome Candau

MEMBRES

Coopératives : Vivadour (32),
Silos vicois (32)
Négoces : Novasol (32), Aréal (32)

Agréos

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

Président : Marc Laporte
Directeur général : Jean-François
Deneys et Emmanuel Descloux

MEMBRES

Coopératives : Qualisol (82), Unicolor
(12), Val de Gascogne (32), Capel (48)
Négoces : 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 : Coop Agribio (81),
Maïsadour (40), Euralis (64), Arterris (11),
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

Coopératives : Arterris (11),
Cascap (32), UDC Agribio Union (81),
Capel (46),
Négoces : SCA Coop d'Alès,
SAS Prodia, Négotarn, Toulousaine
des Farines, Minoterie Mercier Capla,
SAS Maisagri Duran, SAS Euramed,
SICA Rouquet

Aquitabio

16100 Cognac
Président : Philippe Merle

MEMBRES

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

Atlantique Céréales

79231 Prahecq Cedex
Tél. : 05 49 75 75 68
Site internet : www.atlantique-cereales.com

Président : Luc Bienaimé
Directeur : Jean Simon

MEMBRES

Négociants : AC Négoce (28),
Agri Agen (47), Agriestuaire (44),
Agricentre Dumas (19), Axone (61),
Bechade (87), Bodin (37),
Bosc et Izarn (81), Bouyssou (24),
Brosset Agrobocage (85), Buchou
Négoce (79), Combronde Agri (63),
Comptoir Agricole Marmandais (47),
Cornelis (31), Demeure/Bonenfant (35),
Desfontaines (85), Doumerg (81),
Drouet (49), Dumesnil (76),
Dupré-Lardeau (36), Floch Appro (29),
Gautier Martial et Fils (17),
GN Solutions (56), Guillot (23),
Houel (22), Jegouzo (56),
JPR Distribution (81), Ladeveze (32),
LamyBienaimé (79), Le Gall-Corre (29),
L'Isle aux grains (32), Louit (32),
Moïsdon (35), Ets Nau (16),
Ouary (44), Pelé Agri conseil (49),
Pohu (49), Rebours (53),
Royagri (18), Sansan (47),
Serazin Texier Appro (35), Seyeux (35),
Tijou (49), Vitivista (33)

Bio Sud Est

38200 Vienne
Tél. : 04 71 78 82 00

Président : Jean-Yves Colomb
Animateur de l'Union :
Philippe Lefebvre

MEMBRES

Coopératives : Alpesud (05),
Natura'Pro (26), Oxyane (38)



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



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

Ceremis

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), Uneal (62),
Valfrance (60)

Cérévia

21604 Longvic
Tél. : 03 80 69 21 89

Président : Marc Patriat
Directeur : Fouzia Smouhi

MEMBRES

Coopératives : Bourgogne du Sud (71),
110 Bourgogne (89), Dijon Céréales (21),
GIE Terre Comtoise (25), Oxyane (38)

Durum

11451 Castelnaudary
Tél. : 04 66 36 92 36
Site web : www.durumsas.com

Président du directoire :
Christian Reclus.
Président du conseil de surveillance :
Jean-François Loiseau

MEMBRES

Coopératives : Arterris (11), Axérial (45)

Entente des coopératives agricoles

17380 Tonnay-Boutonne
Tél. : 05 46 33 20 22

Président : Luc Servant
Directeur : Olivier Melin et
Denis Riffaud

MEMBRES

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

Co-directeurs : Richard Volz et
Michèle Waegele

MEMBRES

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

Grains de soleil

84500 Bollène
Tél. : 04 90 30 11 12

Président : Christophe Devos
Directeur : Aline Grasser

MEMBRES

Coopératives : Alpilles Céréales (13),
CAPL (84), GPS (04), Natura Pro (26)

InVivo

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

Président : Philippe Mangin
Directeur général : Pierre Lipatoff

MEMBRES

80 coopératives engagées avec InVivo
Grains

Novagrain

51120 Sézanne
Tél. : 03 26 80 69 01

Président : Benoît Pietrement
Directeur : David Totel

MEMBRES

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

Sercomex

21604 Longvic
Tél. : 03 80 69 21 21

Président du directoire :
François Farges

MEMBRES

Coopératives : Axérial (45)
Union : Cérévia (21)

Terialis

54700 Blénod-les-Pont-à-Mousson
Tél. : 03 83 97 43 00

Président : Jean-Paul Marchal
Directeur général : David Meder
Directeur commercial céréales :
Franck Loschi

MEMBRES

Coopératives : Cal (54), EMC2 (55)
Négociants : Houpiez (55),
Loeb Unego (57)

Terris Union

28000 Chartres
Tél. : 02 37 33 74 90

Président : Eric Brault
Président du directoire :
Guillaume Rivet
Directeur opérationnel :
Edouard Prevosteau

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
Responsable commercial :
Gilles Renat

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), Sica céréales de France
(28), 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).
Négoces : SAS David (45),
LFP agro (91),