

APPRO-COLLECTE

MARCHÉ DE L'APPRO

DES OPPORTUNITÉS
À SAISIR



LES UNIONS,
EN PERTE
DE REPÈRES

EXCLUSIF

Classement
national des
entreprises



Anne GILET
responsable du numéro

ÉDITO

TOUJOURS PRÊTS !

Les interviews réalisées pour concocter ce magazine furent particulièrement riches cette année. Certes, les sujets d'actualité ne manquaient pas, mais les responsables des unions et réseaux ont accepté de se livrer, avec sincérité, sur cette campagne mouvementée. Merci à elles et eux ! Dans ce contexte inédit où les repères ont été chamboulés, chacun a dû, et su, s'adapter. Ces derniers mois ont par exemple prouvé, s'il le fallait encore, que négocier des intrants, cela ne s'improvise pas ! À l'heure où les cartes sont rebattues, certains y voient même l'occasion de saisir quelques opportunités. Plus que jamais, la notion de partenariat mérite d'être redéfinie. Certains fournisseurs phytos pourraient même y laisser quelques plumes ! En appro, la campagne s'annonce de nouveau tendue, y compris pour les semences. En collecte, la partie se joue plus que jamais à l'échelle internationale. Tous les yeux sont rivés sur la mer Noire... et sur les factures énergétiques ! L'export français connaît une campagne dynamique et précoce, malgré des volumes en retrait. Les installations logistiques du territoire (cf carte p.17) restent un sérieux atout pour la France céréalière. Cette année nous montre, une nouvelle fois, que les unions sont prêtes à relever les défis, nombreux, qui les attendent. ☺
Bonne lecture !

Couverture : iStock

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

À LIRE DANS CE NUMÉRO

UNIONS ET RÉSEAUX D'APPRO

P.3 Des opportunités à saisir

P.8 ITW de Rodolphe Coquillard, directeur opérationnel du PPA, le pôle partenaires agrofournitures d'InVivo

P.10 Le classement

UNIONS DE COMMERCIALISATION

P.12 2022, la récolte des records

P.16 Le classement

P.17 Logistique des grains, les atouts de la France

P.18 Le saviez-vous ?

EN PRATIQUE

P.20 Annuaire des 31 structures qui font l'appro en France

P.24 Annuaire des 17 unions qui commercialisent les céréales et oléoprotéagineux en France



Disposer d'un stockage de taille importante s'avère un réel atout lors de campagnes d'appro sous tension.

DES OPPORTUNITÉS à saisir

Agitée la campagne d'appro ? Un doux euphémisme. Qu'il s'agisse des engrais, des phytosanitaires ou des semences, distributeurs et fournisseurs ont, semble-t-il, perdu certains de leurs repères. Les unions et réseaux d'appro composent avec et y trouvent même des opportunités pour s'affirmer. Pas de doute, les cartes sont redistribuées.

Par **Anne Gilet**

Depuis un an, le secteur des engrais, des produits phytosanitaires et des semences connaît de profondes évolutions. Alors que le marché des phytos reste touché par l'après Covid, avec la difficulté pour les usines chinoises de tourner à plein régime, le secteur des engrais subit de plein fouet la guerre en Ukraine et les conséquences de problèmes techniques au sein d'usines de plusieurs fabricants.

En semences, les tensions sont davantage liées aux fortes chaleurs et au manque d'eau du printemps et de l'été : un climat qui a mis à mal les productions de semences pour bon nombre d'espèces. Ajoutez à cela une inflation en forte hausse et l'on comprend un peu mieux pourquoi le secteur de l'appro connaît des tensions ces derniers mois. Même les plus optimistes n'hésitent pas à pronostiquer une prochaine campagne de nouveau

compliquée. Pas de détente en vue donc mais une résilience des unions d'appro. Comme chaque année me direz-vous ! Peut-être. Mais là, tous les marchés sont touchés.

ANTICIPER : INDISPENSABLE MAIS PAS SUFFISANT

Les difficultés d'approvisionnement, ruptures, pénuries ou retards de livraison annoncés sur certains segments de marché poussent ...



Alexandre Hallier,
animateur du
pôle grandes
cultures de
Symphonie



La conjonction actuelle va faire du tri entre les distributeurs qui travaillent bien... et les autres. ”

les unions d'appro à anticiper encore un peu plus. À ce jeu-là, les entreprises disposant d'outils de stockage affichent un sérieux avantage. « Si le niveau de stock était considéré par certains acteurs, il y a encore quelques années, comme un point noir, c'est aujourd'hui un réel outil de travail, dès lors que l'on peut le financer », confirme Alexandre Hallier, animateur du pôle grandes cultures de Symphonie. « Nous sommes passés d'un stade où nous achetions de plus en plus loin, de moins en moins cher avec des stocks à l'autre bout du monde, au besoin de stocker au plus près, constate Loïc Poirier, directeur général d'Impaact. Le changement est brutal. Le fait, pour nous, de disposer de deux plateformes Seveso, idéalement placées pour assurer la livraison

de nos 70 adhérents, est un réel avantage dans la négociation avec les fournisseurs. » Les rapports de force tendent à s'équilibrer. « Nous faisons valoir notre fiabilité à payer, notre capacité à anticiper, stocker, réceptionner, etc. En résumé, une logistique efficace et réactive, ajoute-t-il. Le prix ne fait plus tout ! Je ne dis pas que tout est simple. Même si, c'est sûr, nous allons encore transpirer dans les mois à venir, nous sommes confiants, car conscients de nos atouts. » InTerra pro se confie également sur l'avantage de posséder deux plateformes Seveso III pour livrer 450 positions : une stratégie à part entière de longue date, devenue un atout indéniable depuis le printemps 2020.

UNE POSSIBLE RESTRUCTURATION DU SECTEUR À VENIR

« Si la composante prix est toujours là, les lignes ont effectivement bougé, concède Jean-Baptiste Regnard, directeur général d'Agrihub. Les fournisseurs semblent, eux aussi, avoir perdu leurs repères ! En phytos par exemple, pour une même gamme, les hausses de prix vont de 10 à 20 % selon les firmes. » Une situation qui dénote dans un marché jugé jusque-là relativement

LES FACTEURS D'ÉVOLUTION

À la question, quels sont, selon vous, les principaux facteurs d'évolution de votre métier pour les campagnes à venir, les réponses des unions interrogées ont été multiples et variées cette année. Alors que les dossiers des 3R et de la séparation du conseil et de la vente des phytos semblent digérés - car non cités -, **la stratégie et la qualité de mise en marché** apparaissent primordiales dans cette actualité mouvementée. Au cœur des réponses, **l'anticipation, la disponibilité des produits, la supply chain, la stratégie des distributeurs, le déploiement de nouveaux services** (notamment sur le volet réglementaire), des biosolutions, etc. Selon les unions et réseaux d'appro, le niveau de **l'inflation** et **la géopolitique** dicteront également la conduite à tenir dans les mois à venir.

stable. « Depuis trois à quatre ans, le marché de l'appro était monotone, reconnaît Alexandre Hallier. L'offre était pléthorique et ne souffrait d'aucun problème de disponibilité. Notre travail était relativement facile, et sans grande surprise, il faut bien le reconnaître. Mais depuis un an, la conjonction fait qu'il existe désormais une vraie différence entre les distributeurs qui font bien leur travail... et les autres ! Bien travailler, c'est savoir anticiper, se différencier, répondre aux réels besoins des agriculteurs. Je pense que le contexte actuel va permettre de faire du tri entre les bons et les autres. Cela va aider à restructurer le secteur. En période de crise, les agriculteurs se rapprochent de leurs partenaires de confiance. » Emmanuel Frémy, directeur général d'Inoxa ajoute : « Négociateur des intrants, cela ne s'improvise pas. C'est un vrai métier ! Il faut savoir non seulement anticiper pour sécuriser les appros, négocier, mais aussi ...



Pour la prochaine campagne, les tensions risquent de se multiplier sur le marché des semences de maïs, dont la production a été affectée par le climat du printemps et de l'été 2022.

© AG

gérer les flux financiers, investir dans des capacités de stockage... Aujourd'hui, il n'y a plus de place pour les opportunistes. » Loïc Poirier table aussi sur des évolutions à venir car selon lui, « *les choses bougent quand ce n'est pas linéaire* ». Là, aucun doute : le mouvement est bien réel.

REDÉFINIR LA NOTION DE PARTENAIRE

Et les relations avec les fournisseurs dans tout cela ? « *Elle n'est pas des plus simples* », confie Loïc Poirier. « *Opter pour tel ou tel fournisseur, c'est avant tout regarder sa capacité à gérer les risques en général : risque de rupture, de retard, de stock...* » détaille Jean-Baptiste Regnard. *La valeur du partenariat avec les fournisseurs se mesure surtout quand cela va mal. Car tout défaut ou retard de livraison impacte nos comptes. Un partenaire de confiance doit avoir conscience de cela et être en mesure de trouver des solutions, quel que soit le problème.* » Autre changement notable évoqué par les directeurs des unions et



Loïc Poirier,
DG d'Impaact

Nos deux plateformes Seveso sont un réel atout pour négocier.

réseaux d'appro, la logistique des livraisons. « *Les fournisseurs ne livrent plus en une seule fois*, relève Véronique Depouilly, directrice des opérations chez Interra pro. *Ils segmentent. Dans notre région, alors que début octobre les semis de céréales se terminaient au-dessus de 900 mètres d'altitude, le reste à livrer sur certaines références en herbicides était de 25 %, contre 100 % en temps normal. Nous*

DES CHIFFRE D'AFFAIRES EN HAUSSE DE 1 À 77 %

Fait marquant de la campagne 2021/22, toutes les structures⁽¹⁾ voient leur chiffre d'affaires progresser. Non seulement les prix unitaires ont flambé, notamment en engrais et dans une moindre mesure en phytosanitaires, mais la campagne fut également dynamique, rythmée par une reconstitution des stocks chez les agriculteurs et les distributeurs. Chez Axso, l'entité dédiée uniquement aux engrais, l'évolution est de 77 % en un an. Autres hausses notables : + 63 % pour Seveal, + 51 % pour Area, + 46 % pour Inoxa, + 42 % pour Ucapa, + 41 % pour Nord Négoce, + 37,5 % pour Caliance, + 35 % pour Interra pro, + 33,5 % pour Impaact, etc. Difficile de pronostiquer l'évolution pour 2022/23, mais l'inflation devrait, à son tour, avoir un impact sur le bilan des facturations, y compris pour le marché semences, jusque-là épargné.

(1) Exceptée Actura qui nous a livré son chiffre d'affaires pour l'exercice 2020/21

constatons moins de flexibilité, moins d'agilité de leur part. » Si certaines firmes évoquent des problèmes de fabrication, d'acheminement, de *supply chain...* il est parfois difficile, selon Loïc Poirier, « *de discerner le vrai du faux. Il convient également de resituer la place de la France dans les stratégies mondiales des fournisseurs, notamment en phytos. Notre pays ne gagne pas de place !* » Même constat réalisé par Alexandre Hallier : « *La France n'est malheureusement plus prioritaire dans la stratégie de certaines grosses entreprises. Attention aux réactions épidermiques de la part de la distribution agricole qui pourrait se sentir délaissée ! Inonder les gammes de produits génériques reviendrait, à terme, à dégrader la valeur du marché ! Les structures de plus petite taille, porteuses de solutions innovantes, plus agiles, plus réactives, plus à l'écoute, ont à mon sens, une bonne carte à jouer.* »

POUR LA PROCHAINE CAMPAGNE, LES FIRMES AFFICHENT LA COULEUR... OU PAS !

Pour la prochaine campagne, si certaines unions ont une visibilité à six mois, d'autres n'avaient, mi-octobre, pas encore passé commande. « *Chez Agrihub, nous refusons le diktat* » premier arrivé, premier



Emmanuel Frémy,
DG d'Inoxa



Pour le printemps prochain, certains produits seront contingentés.

servi », explique Jean-Baptiste Regnard. *Nous voulons un réel engagement des fournisseurs avec qui nous travaillons de longue date, tout en étant capables de nous positionner tôt pour les produits qui le nécessitent.* » Pour Véronique Depouilly, l'enjeu numéro un est de sécuriser les appros afin de livrer en temps et en heure, pour satisfaire les associés et clients tiers. « *Face aux tensions annoncées pour les mois à venir, les agriculteurs et les distributeurs font preuve d'un engagement plus précoce cette année* », indique-t-elle. Mais pour autant, les livraisons se feront-elles dans les temps, pour les volumes souhaités ? Les réponses s'annoncent aussi multiples que le nombre de fournisseurs. Il y a ceux qui contingentent dès à présent les volumes pour satisfaire le plus grand nombre, ceux qui préfèrent attribuer un tonnage en fonction des achats de l'année précédente, ceux qui promettent au moins 60 % des commandes et... ceux pour ...

qui tout va bien et qui ne voient pas où est le problème ! Emmanuel Frémy en est sûr : « Les firmes ne seront pas en capacité d'alimenter normalement le marché comme l'an passé. Au cœur du problème, la fiabilité de leur supply chain et la concurrence entre pays pour capter les volumes de produits. La prochaine campagne s'annonce encore plus compliquée. Inoxa et ses associés profitent de leur statut de leader en part de marché sur leur zone de chalandise pour construire très en amont avec leurs fournisseurs partenaires. »

NE PAS OUBLIER LES AUTRES DOSSIERS

Toute cette agitation autour de la logistique appro ferait presque oublier que rejoindre une union ou un réseau, ce n'est pas uniquement pour un prix ou un volume. « Nous proposons d'autres ser-

vices, comme une aide au recrutement, un soutien juridique, un décryptage de la réglementation, des essais techniques ou un appui pour la transmission d'entreprises, confirme Loïc Poirier. Ce dernier dossier monte en puissance ces derniers mois. Actuellement, nous anticipons la transmission de six entreprises en même temps, ce qui est considérable ! Au vu du contexte, certains dirigeants préfèrent dès à présent céder leur négoce. » Impaact a d'ailleurs accueilli de nouveaux membres cette année, tout comme Actura. Le périmètre des unions et réseaux devrait de nouveau évoluer dans les mois à venir, au rythme des rapprochements entre coopératives ou négoces. Ainsi, Agrial et Natura'pro qui ont, le 3 octobre, annoncé préparer leur rapprochement, ne font pas partie de la même union : Agrihub pour Agrial et Interra pro pour Natura'pro.



Jean-Baptiste Regnard,
DG d'Agrihub



La valeur du partenariat avec nos fournisseurs se mesure quand cela va mal.

PEU DE CHANGEMENTS DANS LE CLASSEMENT

Quant au classement des unions et réseaux par chiffre d'affaires, peu d'évolution en un an, si ce n'est la valeur de ces chiffres (cf encadré). En pôle position des unions régionales, Inoxa, toujours suivie d'Area. Mais derrière, Agrihub gagne une place au détriment d'Axéreal. À noter également la progression d'Alliance Atlantique Agro qui passe devant Symphonie.

FAITS marquants

2022

Novembre

Erick Houzelot rejoint le réseau d'appro **Agrihub** pour prendre la responsabilité des achats de produits de protection des plantes. Il a, précédemment, travaillé 21 ans chez Bayer CropScience, notamment à la gestion des ventes des gammes.

Octobre

L'union **Area** fête ses 10 ans.

Actura accueille cinq nouveaux membres : Jeusselin (72), Verron (72), Desfontaines (85), Rhéaxion (86) et La Balméenne (84). Le réseau compte ainsi 141 entreprises adhérentes.



Septembre

Pascal Ramondenc, directeur général de la centrale d'achats Axso prend également la direction de la centrale **Convergence**, suite au départ en retraite de Pierre Soudat.



Août

Actura et Valfrance signent un accord de partenariat pour la multiplication et la production de semences certifiées, autogames et hybrides, en céréales à paille. La première étape d'un projet « plus global ». Via cet accord, Actura entre dans le métier de production de semences, en démarrant la multiplication. Les premiers semis ont eu lieu à l'automne 2022.

Juillet

Impaact accueille les Ets Dumas. Le réseau regroupe désormais 70 entreprises adhérentes.

Mai

Patrick Loizon, ex-acheteur fertilisants chez Inoxa, prend la direction de l'**UDCA**, l'union d'appro d'une quinzaine de coopératives des Charente, Charente-Maritime, Vienne et Dordogne. Il remplace ainsi les deux ex-co-directeurs : Baptiste Breton et Jean-Michel Audoult.



Avril

Jean-Baptiste Regnard est le nouveau directeur général d'**Agrihub**. Il succède à Bruno Costes, décédé brutalement le 13 décembre 2021. Jean-Baptiste Regnard occupait jusque-là le poste d'acheteur pour la catégorie protection des plantes au sein de la centrale.



© Photo - Julien Goldstein



aladin.farm, votre nouveau canal de vente en ligne

Des milliers d'agriculteurs achètent déjà sur aladin.farm, notamment en dehors des horaires d'ouverture des dépôts !

100%

Conçu par et pour les
coopératives et leurs négoce



Respect de vos
conditions commerciales



Renforcement de la relation
technicien/agriculteur



aladin.farm

Le site de vente de votre partenaire agric

www.aladin.farm

Scannez pour
découvrir



« LA CAMPAGNE 2022/23 s'annonce de nouveau très tendue »

Pas simple pour les négociateurs des unions et réseaux d'appro d'appréhender le marché pour les campagnes à venir. Dans un contexte très tendu, l'anticipation et la massification des volumes ne suffisent plus. Les relations avec les fournisseurs et les distributeurs évoluent. Rodolphe Coquillard, directeur opérationnel du PPA, le pôle partenaires agrofournitures d'InVivo, nous en dit plus.

Par Anne Gilet

Référence agro : En 2021/22, le PPA enregistre une hausse significative de son chiffre d'affaires sur le périmètre de la santé végétale. Quelles sont les raisons ?

Rodolphe Coquillard : Cette hausse, sur la campagne 2021/22, s'explique par une progression des volumes d'achat due notamment à des stocks relativement bas en début de campagne, tant chez les agriculteurs que chez les distributeurs. En cause aussi, des cours élevés en céréales, un printemps et un été 2021 très humides, propices au développement des maladies. Mais le printemps 2022 ayant été sec, certains produits de protection des cultures n'ont, semble-t-il, pas été utilisés avec, à la clé, une reconstitution des stocks. Les premières intentions d'achat pour la campagne 2022/23 devraient donc être limitées.

R.A. : Le chiffre d'affaires pour 2022/23 devrait donc baisser ?

R. C. : Non ce n'est pas certain, car si les volumes vendus sont effectivement attendus en recul, l'inflation se répercutera sur le montant des facturations, y compris pour le marché des semences hybrides. Une première ! Car jusque-là, ce segment était épargné. Les agriculteurs vont subir de plein fouet cette hausse sur l'ensemble de leurs intrants : phytosanitaires, semences et, bien sûr, engrais.



Rodolphe Coquillard, directeur opérationnel du pôle partenaires agrofournitures d'InVivo, PPA

R.A. : Dans ce contexte, comment se profile la campagne en semences ?

R. C. : Compliquée. Sur ce marché, les anticipations d'achats sont traditionnellement rares. Ajouter à cela une production de semences tendue du fait de la sécheresse et nous risquons d'aboutir à un phénomène jusque-là jamais observé : les agriculteurs risquent

de réorienter leurs assolements en fonction de la disponibilité en appros. Les arbitrages risquent de se faire à la dernière minute.

R.A. : Appartenir à un réseau reste-t-il un atout ?

R. C. : Oui bien évidemment. En année « normale », l'anticipation et la massification orientent nos stratégies. Mais aujourd'hui, cela

ne suffit plus devant l'ampleur des tensions car les problématiques et les arbitrages se jouent désormais à l'échelle mondiale.

R.A. : La France semble peu à peu perdre de l'attrait vis-à-vis des sociétés phytosanitaires. Est-ce le cas ?

R. C. : Oui et surtout dans ce contexte. Nous constatons qu'au fil des campagnes, la France disparaît peu à peu de la carte des fournisseurs à l'échelle mondiale. Pour eux, l'enjeu est avant tout économique. Il est souvent plus rentable d'approvisionner des marchés comme le Brésil, l'Inde ou des pays d'Asie en plein développement et donc, très attractifs. Le marché français devient effectivement moins stratégique. Mais la morte saison, qui s'était réduite en France au cours de ces dernières années, reste un atout majeur pour nos fournisseurs car la distribution française a la capacité de se positionner tôt en termes de volumes et donc, de leur fournir une visibilité pour leurs fabrications. Notre second atout est notre solvabilité dans une monnaie forte. Au-delà de la dimension économique, la France reste un formidable laboratoire pour toutes ces entreprises : sur le plan réglementaire, agronomique, technologique... Ce qui se passe en France à l'instant t est souvent ce qui se profilera dans les autres pays européens cinq à sept ans plus tard.

R.A. : Dans ce contexte particulier, comment se passe la relation avec les fournisseurs ?

R. C. : Elle est, je le reconnais, parfois assez tendue. Nous devons construire une relation intelligente, en ayant conscience que nous n'aurons pas, comme par le passé, tous les volumes souhaités, sur tous les produits. Nous devons négocier des volumes et des livraisons précoces, respectant les calendriers de livraison. Une des informations essentielles pour nos coopératives

LE PPA EN CHIFFRES

- Plus de 100 partenaires, répartis au sein de six unions régionales : Alliance Atlantique Agro, Area, Axéreal, Convergence, Inoxa et Unisud.
- Un chiffre d'affaires, pour 2021/22, de 1,2 Md€ dont 1 Md€ pour les produits de santé du végétal et 200 M€ pour les semences hybrides.

est de connaître assez tôt les tonnages qui nous seront attribués.

R.A. : Quel marché semble aujourd'hui le plus compliqué à appréhender ?

R. C. : Si tous les marchés sont sous tension, à mon niveau, celui des phytos reste encore plus compliqué : sans oublier celui des engrais non couvert par PPA. En semences, nous risquons de manquer de doses pour certaines variétés ou précocités avec, à la clé, des basculements entre variétés. En produits de santé végétale en revanche, nous pressentons de nouvelles ruptures. Après les herbicides et insecticides colza, les herbicides céréales, la campagne fongicides céréales s'annonce déjà très compliquée. Difficile, pour ces marchés, d'appréhender les stocks chez les agriculteurs et les distributeurs. Il semble y avoir de grandes disparités selon les régions et les cultures.

R.A. : Pourquoi le marché des phytosanitaires reste-t-il sous tension ?

R. C. : Alors que la demande mondiale ne cesse de croître, nous payons toujours les difficultés de la Chine à produire suite à la crise de la Covid. Certaines usines ne tournent pas à plein régime tandis que d'autres

ferment pour des non-conformités environnementales. Un produit phyto, c'est un cocktail de coformulants, produits dans différents endroits du globe. Il suffit qu'il en manque un et toute la chaîne de production est stoppée.

R.A. : Que prédisent les fournisseurs pour la campagne à venir ?

R. C. : Les discours sont très différents selon les sociétés phytosanitaires. Certaines nous annoncent pouvoir nous fournir entre 60 et 80 % des commandes de la campagne passée. Pour d'autres, il n'y a plus aucun problème ! Pour ma part, j'ai de gros doutes sur cette seconde version. Je suppose que les fournisseurs seront tous plus ou moins concernés.

R.A. : Ce contexte inédit crée-t-il des opportunités à saisir ?

R. C. : Oui bien évidemment, cela pousse les agriculteurs, accompagnés par leurs coopératives, à travailler différemment. Nous mettrons par exemple en avant des variétés moins sensibles aux maladies, encouragerons certaines pratiques culturales, promotionnerons d'autres spécialités de santé végétale ou de biostimulation, en déployant les solutions de biocontrôle, des OAD... Ce contexte pourrait aussi être un accélérateur de la « 3ème voie de l'agriculture » que nous travaillons depuis plusieurs années. Nous savons que le chiffre d'affaires et/ou le volume d'utilisation du secteur phyto est amené à diminuer. À nous de trouver les alternatives pour gérer cette transition agroécologique à moyen terme.

R.A. : Quel facteur vous apparaît comme le plus déterminant pour les mois à venir ?

R. C. : Sans hésitation, le cours des céréales. Son évolution pourra-t-elle absorber toutes les inflations ? Si cela n'est pas le cas, les assolements risquent d'évoluer et, avec eux, les gammes de semences et de phytos à livrer. 

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)	1 200	Phyto 1000, semences hybrides 200.
UNIONS RÉGIONALES		
Inoxa (80)	1 100	Phyto 415, semences 56, engrais 610 (1,7 Mt), agroéquipements 11, autres 8.
dont BGCA (45)	25 ⁽¹⁾	Phyto 9,7, semences 4,1, engrais 10,6, autres 0,6.
Area (54)	973	Phyto 296, semences 101, engrais 529, agroéquipements 47.
dont InTerraPro (69)	151	Phyto 59, semences 15, engrais 62, agroéquipements et services 15.
Ucal (03)	90 ⁽¹⁾	Phyto 10, semences 14, engrais 28, autres 38.
Ucapa (01)	30,6	Phyto 6,3, semences 6,7, engrais 15,6, autres 2.
Seine Yonne (89)	NC	
Axéréal (45)	597	Phyto 180, semences 64, engrais 296, agroéquipements, aliments et services 57.
Agrihub (75)	537	Phyto 352, semences 141, oligos 22, agroéquipements 22.
dont Seveal (51)	527,7	Seveal (dont Novagrain 26,2) : Phyto 177,5, semences 32, engrais 316,5, agroéquipements 1,7.
Caliance (29)	220	Phyto 68, semences 60, engrais 92.
Catelys (44)	207,8	Phyto 53,8, semences 30,7, engrais 104, agroéquipements 6,7, spécialités fertilisantes 8,5, biocontrôle 4,1.
Actura (41)	431 ⁽²⁾	Phyto 321, semences 89, engrais 7, agroéquipements et services 14.
dont Nord Négoce (62)	337	Phyto 100, semences 20, engrais 150, aliments 65, autres 2.
Groupe Isidore (17)	97	Phyto 40, semences 3, engrais 24, autres 30.
Symphonie (10)	428,6	Phyto 373,6, semences 55.
dont Agrosud (34)	294	Phyto 91, semences 10, engrais 84, palissage 30, espaces verts 18, autres 61.
Impaact (35)	251	Phyto 60, semences 44, engrais 135, conservation des fourrages 12.
Clef (62)	130	Phyto 57, semences 19, engrais 48, autres 6.
Alliance Atlantique Agro (79)	334	Phyto 119, semences 44, engrais 146, agroéquipements 25.
Axso (31)	310	Engrais 310.
Unisud (32)	234	Phyto 64, semences 37, engrais 110, agroéquipements et produits pétroliers 23.
Centrale Convergence (31)	150	Phyto 100, semences 36, agroéquipements 14.
GIE Krysop (89)	104	Phyto 89, semences 15.
UDCA (17)	86,5	Phyto 22,9, semences 13,5, engrais 40,5, équipements 7,7, oligo 1,7, autres 0,2.
Fertireco (22)	82 ⁽¹⁾	Engrais 82.
Centrapro (36)	70,5	Phyto 23, semences 14, engrais 33,5.
Fertagri (54)	55,1	Engrais 55,1.
Ucara (80)	17,6	Phyto 7,5, semences 1,5, engrais 7,8, autres 0,8.

Chiffres recueillis par Référence agro auprès des unions, au cours des mois de septembre et octobre 2022.

(1) Chiffre publié en 2021

(2) Chiffre de l'exercice 2020/21

NC : non communiqué

La nouvelle source d'azote complémentaire



Utrisha® N

EFFICACITÉ
NUTRITIONNELLE

Presto® N

EFFICACITÉ
NUTRITIONNELLE

BlueN®

EFFICACITÉ
NUTRITIONNELLE



Efficace

Nouvelle source
d'azote d'origine
bactérienne



Flexible

Application simple
par pulvérisation
foliaire



Durable

Apport d'azote
complémentaire non
comptabilisé dans
le plan de fertilisation



EN SAVOIR PLUS

sur le mode d'action
d'Utrisha® N
Presto® N
Blue® N

Utrisha® N/Presto® N/Blue® N : WP – poudre mouillable, contenant *Methylobacterium symbioticum* souche SB23 : 3×10^7 UFC/g. AMM n° 1200284 – Symborg Business Development S.L. Contient *Methylobacterium symbioticum*. Les micro-organismes peuvent provoquer des réactions de sensibilisation. Responsable de la mise en marché : Corteva Agriscience France S.A.S. Bâtiment Equinoxe 2 - 1B avenue du 8 mai 1945 - 78280 Guyancourt. [0800 470 810](tel:0800470810). Utrisha® Marque déposée de Corteva Agriscience et sociétés affiliées. © 2022, Corteva. Septembre 2022.

À VOTRE ÉCOUTE

0 800 470 810
corteva.fr

CORTEVA[™]
agriscience **biologicals**
plateforme d'innovation

Visitez www.corteva.fr

™ © Marques déposées de Corteva Agriscience et de ses sociétés affiliées © 2022 Corteva

PRODUIT POUR LES PROFESSIONNELS. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT



Cette année, la qualité des céréales est au rendez-vous. Pour les rendements, selon les régions, c'est le grand écart.

2022, la récolte des records

Entre une moisson historiquement rapide et précoce, des volumes en retrait et une volatilité des marchés record, la campagne des unions de collecte n'est pas de tout repos. Dans ce contexte, les contrats sont challengés. Pour l'heure, les yeux sont rivés sur les factures énergétiques.

Par **Anne Gilet**

L'entrée en guerre de la Russie en Ukraine le 24 février 2022 restera bien évidemment l'un des faits marquants de cette campagne. « Dans ce contexte inédit, nous étions tous un peu perdus les premiers jours du conflit », reconnaît Jean Simon, le directeur général de l'union de collecte Atlantique Céréales. *Les prix se sont envolés et nos repères également.* » Ce fut la panique sur les marchés. Sur la Pallice, les commandes ont afflué très tôt, dès le mois de mars. Les clients de l'Union européenne (Italie, Espagne, Bénélux) et de l'Afrique cherchaient de la marchandise au plus près de chez eux. « Au 10 mars, près d'un quart de la

future récolte de blé, d'orge et de colza était déjà commercialisé. Les agriculteurs ont vendu très tôt avant récolte, souvent avant le début de la guerre afin de fixer leurs marges avec le prix des engrais déjà élevé à l'époque », se souvient-il. Depuis, les marchés évoluent au rythme des frasques de Poutine. Les corridors, mis en place fin juillet pour assurer les exportations de céréales depuis l'Ukraine, semblent tenir... et rassurer quelque peu les marchés. Mais tous les opérateurs en sont convaincus. Pour les prochains mois, la clé de l'équilibre mondial se situe en mer Noire. « Si les exportations depuis cette région sont entravées, cela pourrait conduire à un manque de dispo-

nibilités sur le marché mondial et faire, à nouveau, monter les prix », estimait Nathan Cordier, analyste chez Agritel, début septembre. Car les productions de blé des cinq grands exportateurs⁽¹⁾, hors pays de la mer Noire, ne suffiront pas à combler le marché, et ce malgré les excellents résultats du Canada et de l'Australie.

SÉCHERESSE, CHALEUR, PRÉCOCITÉ...

En juillet et août 2022, les ports français ont enregistré des records de volumes exportés. Fin août, 25 % du potentiel annuel d'export vers le Maroc et l'Algérie avaient déjà été réalisés, contre 14 % en temps ...

LES FACTEURS D'ÉVOLUTION

Interrogées par Référence agro, les unions de collecte se sont prononcées sur les facteurs qui, selon elles, influenceront leurs métiers pour les années à venir. En tête des réponses, **le coût énergétique et logistique**. Si ces derniers mois, le prix des factures a explosé, celui pour la campagne prochaine reste incertain tant les prévisions s'annoncent exponentielles. Les entreprises possédant des unités de stockage, équipées de ventilateurs et/ou de sècheurs, sont directement impactées avec, à la clé, un possible risque de mettre à mal la conservation des grains. Autre inquiétude pour les unions : l'incertitude qui pèse pour la récolte 2023, notamment sur **le choix des espèces** qui seront implantées. **Les cours des céréales et des engrais** devraient orienter, sûrement au dernier moment, le choix des agriculteurs. Pour l'aspect commercialisation, **la concurrence internationale** des autres origines (Russie, Amérique du Sud et Europe du Nord) restera bien évidemment un driver de la dynamique du marché français. Parmi les autres sujets évoqués, mais dans une moindre mesure, **la digitalisation** et la capacité des unions à **se différencier** pour accompagner au mieux les agriculteurs vers des filières locales, plus respectueuses de l'environnement et des attentes des consommateurs.

normal. « *En blé, fin décembre 2022, nous aurons déjà exporté 2/3 des tonnages de blé français, ce qui est énorme* », pronostique Jean Simon. Des demandes émanent de l'Afrique subsaharienne, du Yémen et du Pakistan, des pays habituellement clients de la mer Noire. La faiblesse de l'euro vis-à-vis du dollar participe également à cette dynamique, tout comme le recul des récoltes dans certains pays importateurs, comme le Maroc : à peine 2,3 Mt de blé collectées en 2022 contre 7 Mt en 2021.

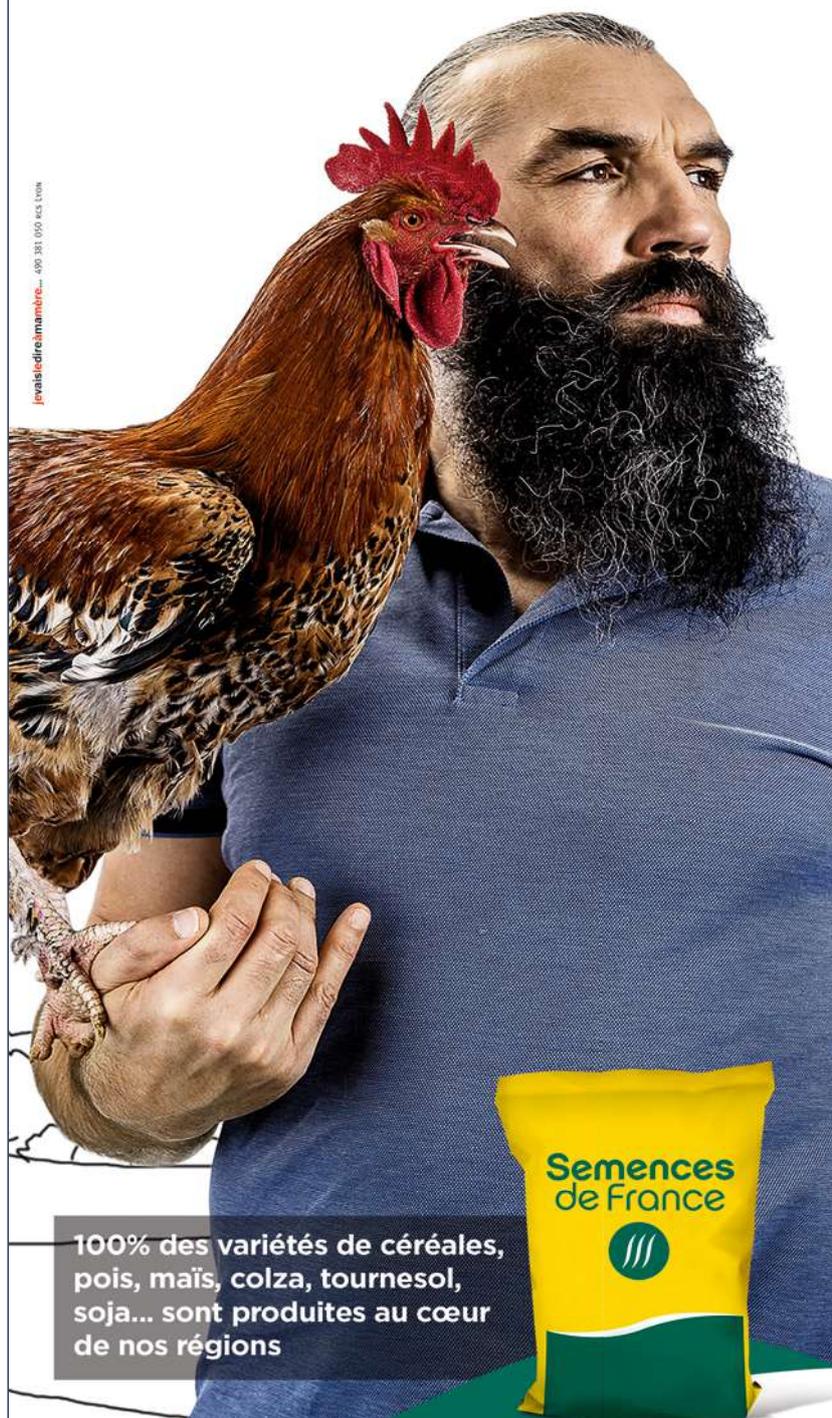
La France a également été, dans une moindre mesure, touchée par les conditions climatiques de cette année. Une météo qui fait de 2022 une récolte record en termes de précocité et de rapidité. Au 14 juillet, la plupart des régions avaient déjà terminé les moissons. En ...



PROXIMITÉ



“Qui sème français est fier de lui”



100% des variétés de céréales,
pois, maïs, colza, tournesol,
soja... sont produites au cœur
de nos régions



“

Jean Simon,
DG d'Atlantique
Céréales



Fin décembre, nous aurons déjà expédié 2/3 des blés français destinés à l'export. ”

cause, un climat sec depuis le mois d'avril, ponctué d'épisodes caniculaires, qui ont accéléré la maturation des grains. En blé, finalement, le bilan est plutôt satisfaisant, même s'il cache de fortes disparités, entre les régions du Sud-Ouest où les rendements ont été catastrophiques, et celles du Nord du pays, où des records de rendements ont été atteints. Le volume total, estimé à 33,6 Mt par l'AGPB, approche la moyenne quinquennale. Le maïs ne peut pas en dire autant. L'AGPM n'hésite pas à évoquer la récolte la plus faible depuis 30 ans, avec seulement 10 Mt récoltées, contre 14 Mt en moyenne ces dernières années. Pour les céréales, le bilan qualitatif est plutôt bon, même si certains agriculteurs ont levé le pied sur le dernier apport d'azote, du fait de son prix et du manque de disponibilité.

Chez Atlantique Céréales, les ton-

nages globaux sont attendus en recul de 15 à 20 %. Chez ECU, le maïs, qui représente 65 % des volumes commercialisés, pourrait enregistrer une baisse de 25 %. « *Entre situation irriguée ou non, c'est le grand écart, constate Michèle Waegele, co-directrice de l'ECU. Cela va de 50 à 170 q/ha. Côté allemand, c'est catastrophique car ils n'irriguent quasiment pas. Le retrait en volume atteindrait 40 %.* »

LE TRANSPORT FLUVIAL, CHAHUTÉ SUR LE RHIN

La campagne de commercialisation d'ECU a connu deux phases. « *En début d'année, le marché fut dynamique et notre activité, soutenue, se souvient-elle. Mais à partir de juillet, tout s'est ralenti.* » En cause, le phénomène des basses eaux sur le Rhin avec, pour conséquences, de gros problèmes d'acheminement des livraisons chez les clients. « *Non seulement les prix sont passés de 12 à 40 €/la tonne transportée mais nous manquions aussi de barges : celles qui circulaient n'étant chargées qu'au tiers, explique-t-elle. Nous nous sommes retrouvés avec des silos remplis de marchandises, déjà vendues, mais impossibles à évacuer. Nous avons bien évidemment trouvé quelques alternatives, par la route, mais nos silos sont*

configurés pour réceptionner des péniches, pas des camions ! Sans compter que trouver des chauffeurs en plein été fut un véritable casse-tête. » Dès lors, les clients du nord de la communauté européenne ont fui le marché. Les hollandais ont par exemple opté pour du maïs brésilien.

“

Michèle Waegele,
co-directrice
de l'ECU

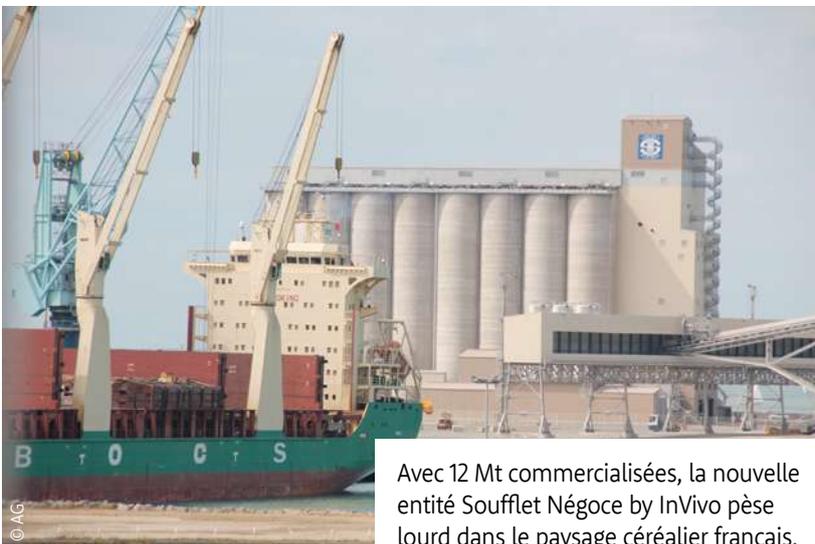


Dans un contexte de basses eaux sur le Rhin, c'est une chance d'avoir à proximité des amidonniers pour écouler la marchandise. ”

« *Heureusement, nous avons pu compter sur nos clients amidonniers, Tereos et Roquette, basés eux-aussi en Alsace* », souligne la co-directrice de l'ECU. Selon elle, la prochaine campagne démarre très lentement, dans un contexte de volumes en recul et où les OS, déjà bien engagés, ne semblent pas pressés de vendre. « *Mais je ne suis pas inquiète, rassure-t-elle. La seule chose qui risque d'être différente dans les mois à venir, c'est le timing des livraisons. Mieux vaut ne pas être pressés.* »

LE BIO, PARFOIS CHALLENGÉ

La campagne 2022/23 semble déjà bien engagée. Les prix restent attractifs et les agriculteurs se sont positionnés tôt. « *Avant la moisson, le taux d'engagement était déjà de 30 %*, confirme Jean Simon. *Mi-septembre, au sein d'Atlantique Céréales, nous avons déjà vendu plus de volume que l'an passé. Et ce, alors que les tonnages collectés sont en recul.* » Cette forte volatilité sur les marchés pousse certains producteurs à remettre en cause les contrats de filières. « *Quand les ...*



Avec 12 Mt commercialisées, la nouvelle entité Soufflet Négoce by InVivo pèse lourd dans le paysage céréalier français.

NOTRE CLASSEMENT 2022

Dans notre classement 2022 (cf p 16), deux unions disparaissent : **Terialis (54)** et **Bio Sud Est (26)**. Les adhérents de ces deux structures ayant préféré reprendre la main sur la commercialisation de leurs volumes. Sur le podium des unions régionales, peu d'évolution : **Ceremis** reste, avec 3,5 Mt commercialisées, en tête, devant **Cérévia** et **Atlantique Céréales**. Elles sont quatre unions à afficher un tonnage supérieur à 1 Mt ; et cinq, à plus de 0,5 Mt.

échéances arrivent à terme, il est effectivement fréquent de devoir renégocier les primes, concède-t-il. Une étape indispensable pour préserver les filières. »

Un constat également fait par plusieurs acteurs engagés en agriculture biologique. Forte augmentation des charges, difficulté à créer de la plus-value dans un marché en recul, prix de vente des cultures conventionnelles qui s'envolent... autant d'éléments qui poussent certains agriculteurs bio à se demander si leur exploitation restera viable. « Dans notre périmètre, nous n'avons pas collecté d'éléments qui vont dans ce sens, confie Philippe Merle, président d'Aquitabio. Les producteurs sont là, près de 350 : les intentions de semis également, 24 espèces sur plus de 9000 hectares pour la prochaine campagne. Mais il est vrai que le nombre de conversions,

en forte croissance ces dernières campagnes, se tasse un peu. » Au sein d'Aquitabio, ce qui inquiète en revanche pour les années à venir, « c'est le débouché des blés meuniers bio, concède Philippe Merle. L'objectif premier reste de ne pas brader la marchandise. Mais il se peut qu'un certain pourcentage des volumes soit, cette année, déclassé en conventionnel, faute de débouchés en bio. La grippe aviaire impacte également la demande en alimentation animale. En oléagineux en revanche, aucun problème de débouché. »

SÉCURISER LES DÉBOUCHÉS VIA DES CONTRATS

Dans ce contexte, pour les prochaines campagnes, la mise en place de partenariats durables, via des contrats rémunérateurs pour chaque maillon de la filière,



Philippe Merle
président
d'Aquitabio



En bio, seul le débouché des blés meuniers nous inquiète pour les mois à venir. ”

semble de nouveau la solution pour sécuriser les prix et les débouchés. « Nous constatons que le marché du conventionnel a, au final, réussi à mieux répercuter la hausse des charges », conclut-il.

Même si les incertitudes restent encore nombreuses pour la campagne à venir – prix de l'énergie, des engrais, situation en mer Noire, prix des marchés, etc. – Michèle Waegele n'est pas inquiète. « Nous sommes aujourd'hui dans de l'inédit, confirme-t-elle. Et pourtant, les règles de gestion doivent rester, de mon point de vue, les mêmes : conduire mon union en bonne mère de famille, en étant à l'écoute des maisons-mères et des clients. Le tout, en restant flexible. » Un sacré challenge. ☺

(1) Union européenne, États-Unis, Australie, Canada, Argentine

FAITS marquants

2022

Septembre

Aquitabio inaugure son silo de Beauvoir-sur-Niort (79). D'une capacité de 11 500 t,



il dispose de 30 cellules de stockage et est doté de moyens de séchage, nettoyage et conservation permettant d'assurer toutes les garanties de qualité requises par les clients. Lors de récolte 2022, le site a réceptionné 27 000 t.

Août

Atlantique Céréales accueille trois nouvelles entreprises - Terragro (18), Agri Conseils (87) et les Ets Barge (71) – ce qui porte à 45 le nombre d'adhérents.

Juillet

Terialis cesse son activité de commerce des grains. Chaque membre de l'union (CaI, EMC2, négoce Houpiez et Loed Unego) reprend en charge sa propre commercialisation.

2021

Décembre

Le rachat de **Soufflet** par InVivo est acté. Le groupe ainsi constitué pèse plus de 10 milliards d'euros.

CLASSEMENT DES UNIONS DE COMMERCIALISATION

NOM DE L'UNION	VOLUME COMMERCIALISÉ (EN TONNES)	RÉPARTITION PAR PRODUCTION	CAPACITÉS LOGISTIQUES
UNION NATIONALE			
Soufflet Négoce by InVivo (75)	12 000 000	Blé : 55 %	2 silos portuaires d'une capacité de stockage de 0,35 Mt, en complément des 12 silos InVivo de 1,5 Mt de stockage. Participations dans les principaux ports français d'exportation, implantations à l'étranger, plus de 70 wagons en propriété.
UNIONS RÉGIONALES			
Ceremis (80)	3 500 000	Blé : 74 % ; Maïs : 7 % ; Orges brassicoles et fourragères : 11 % ; Maïs : 7 % ; Colza : 6 %	250 silos pour 2,8 Mt de capacité de stockage
Cérévia (21)	2 000 300 ⁽¹⁾	Blé : 48% ; Orges brassicoles et fourragères : 19 % ; Maïs : 18% ; Oléagineux : 12% ; Autres : 2 %	Trains/fluviail Silo de Fos-Sur-Mer : 60 000 t de capacité de stockage et 800 000 t exportées
Atlantique Céréales (79)	1 650 000	Blé : 57 % ; Maïs : 17 % ; Orges : 9 % ; Colza : 6 % ; Tournesol : 4 % ; Triticale, 2 % ; Sorgho : 2 % ; Autres 3 % .	NC
Terris Union (28)	1 300 000	Blé tendre, blé dur, colza, orges fourragères et brassicoles, maïs, pois	103 sites de collecte
Alliance occitane (31)	960 000	Blé dur : 25 % ; blé tendre : 26 % ; maïs : 16 % ; tournesol : 14 % ; orges : 8 % ; autres : 11 % ; autres : 11 %	800 kt
UFGC (Union France Gâtinais Céréales) (45)	874 000	Blé tendre : 44 % ; Orges : 28 % ; Maïs : 15 % ; Oléagineux : 9 % ; Pois et divers 4%	52 sites de collecte
ECU (67)	750 000	Maïs : 65 % ; Blé : 34 % ; Autres espèces < 1%	14 silos portuaires pour une capacité de stockage de 664 000 t
Agréos (32)	588 500	Blé tendre : 46 % ; Maïs : 19 % ; Tournesol : 14 % ; Blé dur : 5 % ; Colza : 2 % ; Sorgho, 4 % ; Autres : 10 %	Capacité de stockage des membres : 700 000 t
Alcor (47)	540 000	Céréales à paille 41 %, Maïs sorgho 46 % ; Oléoprotéagineux 13 %	500 000 t (dont capacité de stockage portuaire de Bordeaux : 50 000 t) ; 80 points de collecte dont 32 silos de stockage et 48 plateformes ; 1 installation terminale embranchée.
Actéo (32)	420 000	dont 15 000 t en bio. Maïs grain : 48 %	NC
Entente des coopératives agricoles (17)	237 874 ⁽²⁾	Maïs : 41 % ; Blés dur et tendre : 33 % ; Oléoprotéagineux : 13,2 % ; Autres : 12,8 %	Sans
Novagrain (51)	184 697	Blé : 50 % ; Orges : 30 % ; Oléagineux : 10 %. Autres : pois, avoine, triticale.	14 sites de collectes dont 6 d'expédition.
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.
Grains de soleil (84)	43 909	NC	NC
UCBC (Union coops bio céréales) (60)	42 000	Blé : 42,1 % ; Maïs : 23,1 % ; Triticale, 18,3 % ; Oléopro : 9,7 % ; Autres : 6,8 %.	Deux séchoirs et 23640 tonnes réparties sur 9 silos.
Aquitabio (16)	22 000	Blé, 25 % ; Maïs, 15 % ; Tournesol, 15 % ; Triticale, 10 % ; Tournesol, 8 % ; Orges, 5 %... Au total 24 espèces, pour 38 références.	25 000 t de capacité de stockage chez les coopératives et 11 500 t en propre.

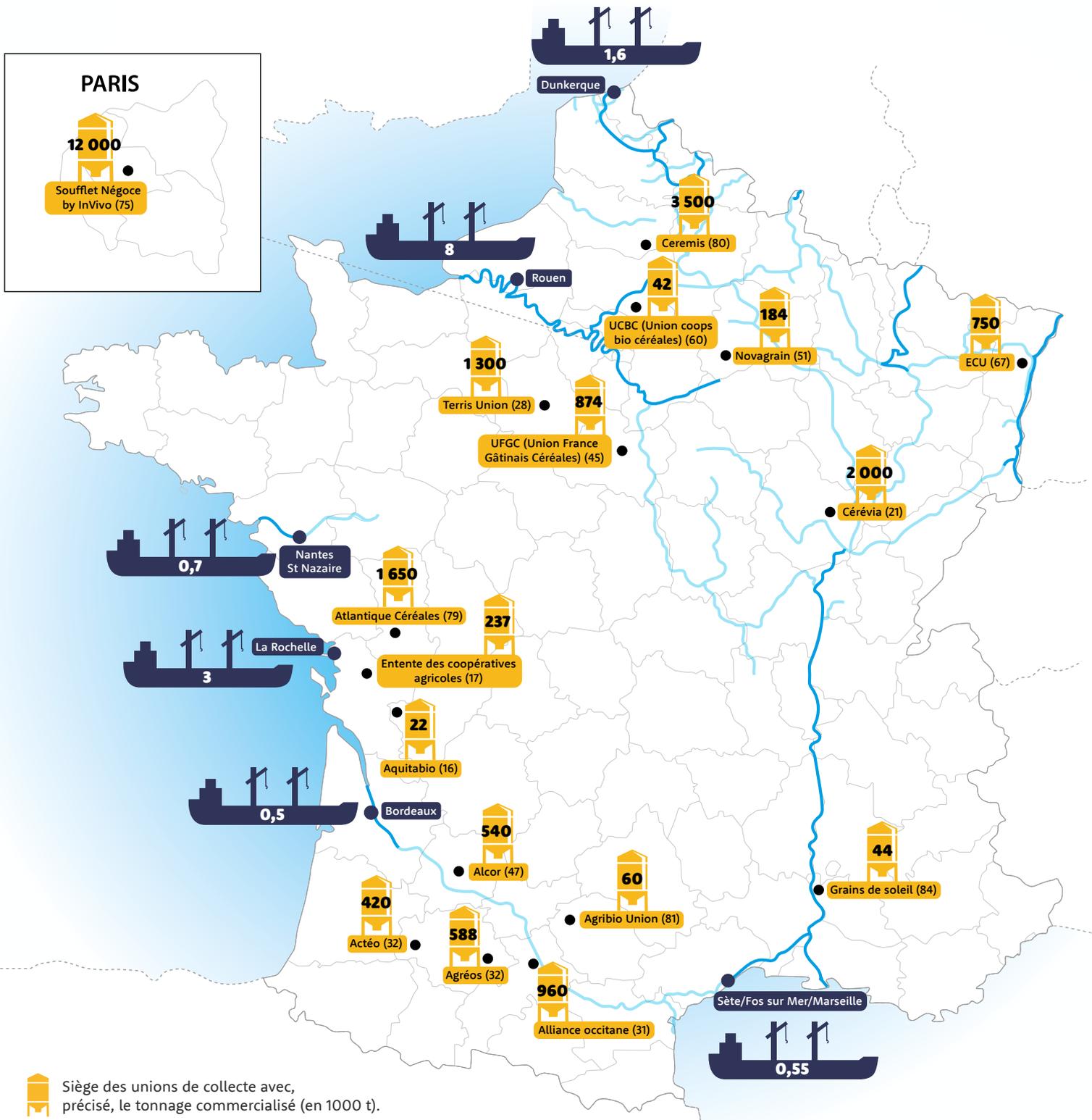
Données recueillies par la rédaction de Référence agro, auprès des unions, sur les mois de septembre et octobre 2022.

(1) Chiffre publié en 2021

(2) Chiffre au 30 juin 2021

NC : Non communiqué

LOGISTIQUE DES GRAINS, les atouts de la France



LE SAVIEZ-VOUS ?

En 2021, le transport fluvial représente 52,5 Mt transportées (+ 4 % en tonnes-kilomètres et + 3,1 % en volumes en un an), soit 2 625 000 camions évités. La filière céréalière reste l'un des utilisateurs majeurs avec **12 Mt** acheminées en 2021 (contre 13,2 Mt en 2020). Ce mode de transport est loin d'être saturé. Selon VNF (Voies navigables de France), les axes français pourraient accueillir jusqu'à 4 fois plus de trafic sur certains axes comme la Seine ou le Rhône.



84 % des céréales françaises sont transportées par la route, 10 % par le chemin de fer et 6 % par la voie fluviale.

Selon une étude de Ceresco et Systra, datée de mars 2020, la péniche reste le moyen de transport le moins cher.

- Pour les courtes distances, Région parisienne-Rouen par ex. : 4 à 6 € HT/t pour le fluvial, 5 à 7 € HT/t pour la route et 8 à 10 € HT/t pour le fer.
- Pour les moyennes distances, Orléans-Rouen par ex. : 8 à 10 € HT/t pour le fluvial, 10 à 12 € HT/t pour la route et 13 à 15 € HT/t pour le fer.
- Pour les longues distances, Orléans-Belgique par ex. : 18 à 20 € HT/t pour le fluvial, 20 à 21 € HT/t pour la route et 20 € HT/t pour le fer.

+ 17,8 %

C'est la hausse des exportations du port de Rouen entre les campagnes 2020/21 et 2021/22. Sur les 7,7 Mt exportées, 5,3 Mt sont du blé tendre et 2,3 Mt des orges. Première destination : la Chine (2,6 Mt), suivie par le Maroc (1,6 Mt).

La moitié de la collecte nationale de céréales est exportée. Vers quels pays ?

Les céréales françaises partent principalement vers l'Europe (Pays Bas, Belgique, Allemagne, Espagne, Italie...) et vers les pays tiers : Afrique du Nord (Algérie, Maroc, Égypte), Chine et Moyen-Orient. (Source : intercéréales)





ADAMA

ADAMA.COM

HERBICIDE BETTERAVE



GOLTIX® SILVER

"Mon partenaire désherbage"



**Le juste équilibre
de métamitronne et de
quinmérac qui simplifie
le désherbage**

- Large spectre dicots
- Souple d'utilisation
- Sélectivité reconnue
- Gestion responsable de la métamitronne

Listen > Learn > Deliver

ADAMA.COM

GOLTIX® SILVER : AMM N° 22120529 - SC - Suspension concentrée - 350 g/L de métamitronne et 60 g/L de quinmérac - Attention - H410 • EUH208 • EUH401 •

Respectez les usages autorisés, doses, conditions et restrictions d'emploi mentionnés sur l'étiquette du produit et/ou consultez www.adama.com et/ou www.phytodata.com. Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée, consultez <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>. *Marque déposée Adama France s.a.s. - RCS N° 349428532. Agrément n° IF01696 : Distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels. Octobre 2022. Annule et remplace toute version précédente.

GOLTIX® SILVER

ATTENTION

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

EUH208 : Contient de la 1,2-benzisothiazol-3(2H)-one. Peut produire une réaction allergique.
EUH401 : Respectez les instructions d'utilisation pour éviter les risques pour la santé humaine et l'environnement.



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

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

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 :

Négociants : 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), Armbruster Frères (68), Armbruster Vignes (68), Asel (02), Avenir Agro (54), 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), Desfontaines (85), Digit'Agri (10), Douillet (01), Doumerg (81), Dumesnil (76), Durand (37), Etourneaud (16), Elevage Appro Service (35), Favart (33), Ferard (72), Feys Negoce (28), Garcin (04), Gautier Martial (17), Gay (71),

Hermouet (85), Inovapro (26), Isidore (17), Jegouzo (56), Jeudy SAS (03), Jeusselin (72), 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 Cholat (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), Rheaxion (86), 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), Souchard (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), Verron (72), Vitagri (18), Viticulture (16), Vitinegoce (37), Walch (68).
Coopératives : CAPL (84), Coopérative agricole du Mâconnais et Beaujolais (71), Coopérative de Fontvieille (13), Coopérative de Gaillac (81), Coopérative de Rognonas (13), Cooptain (26), La Balméenne (84), Lur Berri (64), Syndicat régional agricole de Cadillac (33).

Agrihub

75014 Paris

Tél. : 01 42 18 51 20

Site web : www.agrihub.coop

À 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 : **Jean-Baptiste Regnard**

MEMBRES :

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

Coopératives : Agrial (14).

Agrosud

34000 Montpellier

Tél. : 04 99 58 81 00

Président : **Bernard Perret**

Directeur : **Jean-Paul Palancade**

MEMBRES :

Négociants : Bertrand Rémon (11), CAAV (83), CAP (20), 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-Yonne (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 : Philippe Maurel
Directeur : Pascal Ramondenc

MEMBRES :

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

Union : UDCA

BGCA : Beauce Gâtinais Céréales Appro

45300 Pithiviers
Tél. : 02 38 30 24 40



TOUS LES CONTACTS DE L'APPRO EN LIGNE SUR

WWW.REFERENCE-AGRO.FR

Président : Alexandre Pierre
Directeur : Jean-Claude Legrand

MEMBRES :

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

Membre d'Inoxa

Caliance

29206 Landerneau Cedex
Tél. : 02 98 25 33 29

Président : Pascal Leguillou

MEMBRE :

Eureden (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 :
Jérôme Candau
Directeur : Pascal Ramondenc

MEMBRES :

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

Partenaire de PPA

Centrapro

36500 Argy
Directrice : Bernadette Villemont
Acheteur : Laurent Chauveau

MEMBRES :

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

Clef

62127 Ternas
Tél. : 03 21 47 73 73

Président : Nicolas Charpentier
Directeur commercial :
Jean-Pierre Durant

MEMBRES :

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), Maudet (72), Miserolle (62), Paris (59), Poulichet (27), Ringard (62), Terragro Appro (18).

Membre de Symphonie

Fertagri

54340 Pompey
Tél. : 03 83 49 42 45

Gérant : Etienne Armbruster
Acheteur : Nadège Fraudeau

MEMBRES :

Négociants : Armbruster (68), Avenir Agro (54), Bernard productions végétales (01), Minoterie Burggraf Becker (67), Bonnet (38), Bresson (21), Chays (25), Maison François Cholat (38), Descréaux (03), Guillot (23), Inovapro (26), Leguy (21), Poncet (42), Sabarot Agriculture (43), Sodipa Agri (57) et Walch (68).

Fertireco

56700 Kervignac
Tél. : 09 72 56 59 17

Responsable administrative et commerciale : Odile Bernard

MEMBRES :

53 négociants.

Groupe Isidore

17260 Gémozac
Tél. : 05 46 94 60 92

Président : Dominique Isidore
Directeur général : Bertrand Launay

MEMBRES :

Négociants : Bayard (33), Chabot (16),

Chatelier Viticulture (33),
Etourneaud (16), Favart (33), Isidore (17),
Niort Agricole (16), Palissier (17),
SA2R (33), Salellas (33), Subin (16),
Touzan (33), Vitagri (41), Vitinature (16)

Membre d'Actura

Impact

35538 Noyal-sur-Vilaine Cedex

Tél. : 02 99 00 86 86

Directeur général : Loïc Poirier

MEMBRES :

Négociants : Agricentre Dumas (19),
Agri 3000 (12), Agri Conseil (87),
Agri Distri Services (16),
Agrimat de la Rochette (15),
Approvert Bergeret (64), Atherbea (64),
AXONE (61), Barge (71),
Beauchamp (79), Bertholon Grange (42),
Bonenfant (22), 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),
Demeterre (76), Demeure (35),
Douar Appro (56), Dutertre (53),
GN Solutions (56), Faure Frères (23),
Floch Appro (29),
Forestier Delchet (03), Gabaix (64),
Goudy (32), Guignard (37),
Houel (22), Jaffuel (48), Jaladi (24),
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), Pasquier (79),
Peloux (24), Peyre (64),
Philippon (36), Proxiel (63),
Royagri (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),
Ternoveo (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 :

Aveal (71), Duransia (05),
Coopérative du Nyonsais (26),
Natura'Pro (26), Oxyane (69).

Partenaire d'Area

Kryso

89005 Auxerre

Tél. : 03 86 49 55 10

Président : Rémi Enrico

Directeur : Pascal Broussard

MEMBRES :

Négociants : Agrifim (51),
Agri-Leclercq (02), Agrilogic (53),
Altec (77), Alternative (58),
Amdis (89), Appromanche (50),
Axiome (36),
Bruyagri (02), Cap'Agri (61),
Comagrain (91), DCP Agro (57),
D2S (21), Ducroquet négoce (62),
Euphorbe (10), GEPS (86),
Jarleton Agro Distribution (03),
Le Gal (56), Lemardele (50),
Marchais (28), Minoterie Burggraf-
Becker (67), Novappro (86),
Nutriphyt et cie (37), Orazio (33),
Papillon (61), Pays (08), Phytobray (76),

Phytograin (60),
Rebours (53), Sewa Blanchard (77),
Stahl (51), Stophytra (55),
Technidis Agro (29), Valin (16),
Vertumne (28), Verzeaux (51),
Viti-Caillon (16).

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 :

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



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

Seine-Yonne

89470 Moneteau

Président : Gérard Delagneau

Directeur : Jean-Luc Billard

Responsable des appros :
Jean-Marc Krebs

MEMBRES :

Ynova (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 : Christophe

Ribouchon

MEMBRES :

Négociants : Soufflet Agriculture (10),

Soufflet Vigne (69), Vitivista (33)

Unions : Agrosud (34), Clef (60),

Impaact (35)

Ucal

03220 Tréteau

Tél. : 04 70 34 71 42

Président du conseil de surveillance :

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

Directeur : Patrick Loizon

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 d'Hautefort (24),

Coopérative régionale du Lauragais (31),

Copal (34), Fermes de Figeac (46),

Gersycoop (32), La Gerbe (82),

La Périgourdine (24), Mendikoa (64),

Neocoop (81), Qualisol (82),

Valsoleil (26), Unicor (12),

Val de Gascogne (32).

Partenaire de PPA



TOUS LES CONTACTS DE L'APPRO
EN LIGNE SUR

WWW.REFERENCE-AGRO.FR

Collecte, appro, environnement,

réglementation, sciences, ...

ANNUAIRE DES 17 UNIONS

qui commercialisent les céréales et oléoprotéagineux en France

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

Actéo

32400 Riscle
Tél. : 05 62 69 71 72

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

MEMBRES

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

Agréos

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

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

MEMBRES

Coopératives : Qualisol (82), Unicolor (12), Val de Gascogne (32), Capel (48)
Négociants : Axion (32), Barrera (82), Lamothe (32), OGR (32)

Agribio Union

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

Président : Olivier Ladeveze
Directeur : Stéphane Vanrenterghem

MEMBRES

Coopératives : Coop Agribio (81), Maïsador (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

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

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 : Agricentre Dumas (87), Ets Lamybienaimé (79), Ets Bodin (37), Ets Brosset Agro Bocage (85), Buchou Négoce (79), La Source Loire (49), Gautier Martiel et Fils (17), Ets Nau (16), Ets Ouary (44), Pelé Agri Conseil (49), Tijou (49), Ets Pohu – Durand Felix (49), Desfontaines (85), Ets Dupré-Lardeau (36), AC Négoce (28), Dumesnil (76), Royagri (18), Guillot (23), Combronde Agri (63), Barge et Fils (71), Terragro Grains (18), Agri Conseil (87), Demeuré/Bonenfant (35), Floch Appro (29), GN Solutions (56), Houel Michel (35), Philippe Jégouzo (56), Le Gall-Corre (29), Moisdon (35), Axone (31), Ets Rebours (53), Serazin Texier Appro (35), Seyeux (35), Agri Agen (47), Bosc & Izarn (81), Ets Bouyssou (24), Comptoir agricole marmandais (47), Doumerg (81), JPR Distribution (81), Cornelis (31), Ets Ladeveze (32), Ets Louit (32), Ets J. Sansan (47), Vitivista (82), L'Isle aux grains (32).



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)

Entente des coopératives agricoles

17380 Tonny-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 Tonny-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

84100 Orange
Tél. : 04 90 11 40 60

Président : **Jean Serguier**
Directeur : **Patrice Florentin**

MEMBRES

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

Novagrain

51120 Sézanne
Tél. : 03 26 80 69 01

Président : **Benoît Pietrement**
Directeur : **David Totel**

MEMBRES

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

Soufflet Négoce by InVivo

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

Directeur général : **Jean-François Lépy**

Terris Union

28000 Chartres
Tél. : 02 37 33 74 90

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

MEMBRES

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

UCBC (Union coops bio céréales)

60300 Senlis
Tél. : 03 44 53 89 50

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

MEMBRES

Coopératives : Agora (60),
Bonneval Beauce et Perche (28),
Coop de Béton-Bazoches (77),
Coopérative de Milly (60),
Natup (76), Sana Terra (80),
Sevépi (27), 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).
Négociants : SAS David (45),
LFP agro (91)

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

RÉFÉRENCE agro
WWW.REFERENCE-AGRO.FR