

Lien : [De Sangosse - Combiner produits conventionnels et de biocontrôle au sein d'un même programme.](#)



The screenshot shows the top part of the Terre-net.fr website. At the top left is the logo 'Terre-net.fr' with the tagline 'L'agriculture aujourd'hui'. Below the logo is a navigation bar with buttons for 'Actualités', 'Météo', 'Technique', 'Marchés', 'Machinisme', 'Communauté', 'S'abonner PRO', and 'Contact'. Below this is a green banner for 'OBSERVATOIRE TECHNIQUE'. Underneath, there's a sub-menu with 'S'informer, se former' and 'ACCUEIL', 'OBSERVATOIRE TECHNIQUE', 'STRATÉGIES CULTURALES', 'APPROS'. There are also social media sharing options for Facebook and Twitter, and a 'Partagez cet article sur vos réseaux sociaux' button. On the right, there's a 'Ecouter l'info' button and a 'Abonnez-vous PRO' button.

De Sangosse - Combiner produits conventionnels et de biocontrôle au sein d'un même programme (Publié le 04/10/2012 à 17h35)

De Sangosse se lance vers 2016 avec un projet ambitieux de développement. Doubler l'investissement en recherche et développement lui permettra d'élargir son portefeuille produits. Et surtout, le groupe souhaite innover avec une offre de programmes mariant solutions phytos conventionnelles et de biocontrôle.



De Sangosse, société internationale en agrofournitures à capitaux 100 % français, « la seule autour de la table à l'Uipp ». Nicolas Fillon, directeur général, déplore à ce titre « une politique française qui n'a pas aidé depuis dix ans au maintien de l'activité. De Sangosse atteint à peine la taille critique aujourd'hui. Si nous voulons rester sur le marché, nous avons une obligation de croissance. » (© Terre-net Média)

De Sangosse, fournisseur de **solutions de protection des cultures**, souhaite développer un positionnement de leader sur ses marchés stratégiques. Nicolas Fillon, directeur général, exprime cette volonté de « *prendre la première place sur des marchés de niche plutôt qu'essayer de grappiller quelques pourcents de parts de marché sur des grands segments* ». Une des traductions concrètes de cet objectif s'exprime dans un engagement baptisé **Ino'Protection** pour Initiatives novatrices opérationnelles. « *Il s'agit de combiner les intérêts de solutions conventionnelles et de biocontrôle pour répondre aux enjeux de demain : produire mieux et en quantité suffisante.* »

Le marché des phytos conventionnels devrait atteindre 50 milliards d'euros en 2014 et celui des produits de biocontrôle, 3,2 Md€. Cependant, précise Christophe Maquin, directeur marketing, « *le premier aura alors connu une croissance de 3,5 % par rapport à 2011 alors que, pour le second, elle sera de 15 %* ». « *De Sangosse, reprend son directeur, de par son savoir-faire dans les deux domaines, détient de nombreux atouts pour réussir ce mariage pertinent.* » Il s'agit d'associer les deux types de solutions au sein de programmes. « *Nous nous sommes rapprochés de partenaires désireux de participer à l'élaboration de ces programmes.* » Les premiers devraient arriver en 2013 en vigne et en arboriculture.

Investissements doublés

De plus, De Sangosse annonce des investissements en R&D multipliés par deux au cours des trois prochaines années. « *Le but est d'élargir le portefeuille produits et générer de l'innovation.* » Ainsi, sept nouveautés devraient, en 2013, rejoindre le portefeuille garni de 35 spécialités phytos. Sans préciser d'échéance, Christophe Maquin exprime également le souhait de voir s'élargir la gamme de produits de biocontrôle en espérant pouvoir davantage les travailler en grandes cultures.

Source : Terre-net Média

Auteur : Mathilde Carpentier