

La transformation de De Sangosse vers les biosolutions

CHANGEMENT La PME, propriété de ses salariés, abandonne la fabrication de pesticides chimiques avec des investissements massifs dans la recherche et des acquisitions

C'est une mutation en profondeur qu'effectue De Sangosse. Spécialisée dans la fabrication de produits phytosanitaires pour protéger les cultures, la PME établie à Pont-du-Casse, près d'Agen (Lot-et-Garonne), développe des produits de biosolutions (biostimulants, biofertilisants et biocontrôle) pour remplacer les gammes de pesticides chimiques. Objectif : répondre aux attentes des citoyens pour une agriculture plus naturelle et faire face aux contraintes réglementaires. « Nous prenons les demandes de la société pour moins d'intrants chimiques comme une opportunité », explique Nicolas Fillon, directeur général. Le fabricant de 830 salariés, dont 490 en France, a été précurseur. Ce changement d'activité a été amorcé il y a près de quinze ans. « Aujourd'hui, nous sommes en avance sur nos concurrents, avec le plus large portefeuille dans le domaine des grandes cultures, de la vigne, de l'arboriculture et du maraîchage, présents à la fois sur la fertilisation, la stimulation, la protection et les adjuvants pour réduire les doses », se félicite Christophe Maquin, le directeur marketing et développement. Avec 20 % de parts de marché, De Sangosse affirme être leader en France, disposant de 27 % de la liste officielle des produits de biocontrôle.

De 20 % de l'activité en 2009, les biosolutions pèsent aujourd'hui 75 % des 282 millions d'euros de



De Sangosse dispose de neuf laboratoires de recherche spécialisés dans le monde : France, États-Unis, Espagne, République tchèque et Vietnam.

DE SANGOSSE

chiffre d'affaires réalisés en 2020. L'ambition est d'atteindre 100 % de l'activité en 2025.

Pour y parvenir, De Sangosse mise notamment sur la croissance externe. Depuis une dizaine d'années, il multiplie les acquisitions. Dernières en date : le rachat de deux sociétés espagnoles en septembre 2018, Biológicas Canarias et Biotecnología del Mediterráneo, acteurs des biofertilisants et biostimulants naturels, puis de Symvitro en République tchèque, spécialiste de la production de champignons des racines (mycorhizes). « Ça nous permet d'ajouter des briques technologiques supplémentaires à nos compétences », souligne Christophe Maquin. Installée industriellement dans une quinzaine de pays, la PME réalise 60 % de son chiffre d'affaires à

Les biosolutions pèsent 75 % des 282 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020

l'international, contre 10 % il y a quinze ans, son premier marché étranger étant les États-Unis.

Le groupe agenais accroît également ses investissements en recherche et développement. « En cinq ans, la part du budget R&D a bondi de 30 %, passant de 4,5 % du chiffre d'affaires à près de 9 % », affirme Nicolas Fillon. Dans le même temps, l'effectif en recherche est passé à 120 personnes,

contre une cinquantaine il y a huit ans. « Nous avons décloisonné la R&D pour passer à une approche holistique sur tout le cycle de vie de la plante », détaille le directeur général. De Sangosse dispose de neuf laboratoires de recherche spécialisés dans le monde : France, États-Unis, Espagne, République tchèque et Vietnam. « Être présent en Asie du Sud-Est nous permet d'accélérer notre R&D car on peut y faire deux à trois récoltes par an », justifie Nicolas Fillon. Face aux moyens importants des géants du secteur, comme Bayer et BASF, le fabricant privilégie aussi des partenariats. « Le fait d'être une société française nous aide à nouer des projets avec l'Inrae, le CNRS et les universités », souligne Nicolas Fillon. Le groupe vient de se doter d'une plateforme de recherche près de Toulouse rassemblant ses activi-

tés sur le biocontrôle et celles de sa filiale Agronutrition rachetée en 2009. Il a également investi 14 millions d'euros en 2019 dans une usine flambant neuve à Pont-du-Casse pour doubler sa capacité de production de bioproduits anti-limaces. « La dimension économique est très prégnante dans les biosolutions, explique Christophe Maquin. Elles doivent être commercialisées au maximum au même prix que des solutions classiques et être aussi efficaces. C'est une équation parfois difficile à résoudre. »

Pour financer son développement, De Sangosse s'appuie sur sa structure capitalistique singulière, détenue à 75 % par les salariés depuis 1989. Le reste est aux mains d'investisseurs et d'héritiers de la famille De Sangosse, fondatrice de l'entreprise en 1926. « Maîtriser notre capital nous a permis de se donner du temps dans nos projets, sans la pression des marchés financiers pour un retour sur investissement rapide », estime Nicolas Fillon. L'ensemble des résultats est réaffecté dans les investissements du fabricant et non pas versé aux actionnaires, insiste-t-on dans le groupe. Hormis 2020, qui a constitué une année blanche à cause de la pandémie mondiale, une à deux acquisitions sont ainsi financées chaque année. L'année 2021 devrait permettre de renouer avec cette habitude. ●

ADRIEN CAHUZAC

La haute précision pour désherber les cultures

INNOVATION La start-up Carbon Bee a mis au point un système de reconnaissance ciblé des mauvaises herbes à l'aide de caméras infrarouges

Administrer la juste dose d'herbicide au bon endroit : c'est le concept du système développé par Carbon Bee. La start-up a mis au point une innovation permettant de reconnaître une mauvaise herbe au milieu d'un champ de blé ou de colza et de pulvériser la quantité adéquate de pesticide, sans perte. « Ça permet une baisse des quantités d'herbicides utilisées de 60 à 90 % », se félicite Gérald Germain, le fondateur de Carbon Bee.

L'histoire de cette innovation tricolore débute en 2010. « Je trouvais qu'il y avait beaucoup de déperditions de pesticides dans les cultures, se sou-

vient ce fils d'agriculteur, devenu informaticien spécialisé dans l'intelligence artificielle. Un système plus économe et bénéfique pour l'environnement pouvait être mis en place. » Il décide alors – « un peu naïvement », comme il le reconnaît aujourd'hui – de développer son propre système. Il teste durant de longs mois différents équipements dans son garage à Valence (Drôme). Il s'associe avec des amis pour financer la mise au point de son innovation. « Grâce à des caméras hyperspectrales, l'appareil est capable de reconnaître ce que l'œil ne voit pas et de l'interpréter ensuite grâce à un algorithme », explique ce Géo Trouvetou des temps modernes âgé de 40 ans. La start-up Carbon Bee est créée en 2015, quand le système fonctionne enfin. Durant quatre ans, les associés se financent sur fonds propres

et frappent à plusieurs portes pour vendre leur outil. Ils entrent en contact avec des constructeurs de pulvérisateurs comme Berthoud, Artec et Kuhn et des fabricants de produits phytosanitaires comme Corteva. Chacun réalise des tests grandeur nature avec des prototypes. Les caméras sont installées sur les rampes de pulvérisateurs tous les 3 mètres. Elles délivrent des informations sur la forme et la texture de la plante, puis donnent l'ordre à l'appareil d'administrer la juste dose d'herbicide au bon endroit.

Des caméras de nouvelle génération

Avec la réussite des longs tests en plein champ, les fabricants acceptent de proposer le système à la vente. Les premières

commercialisations de ces caméras intelligentes ont commencé ce printemps. Carbon Bee, qui compte déjà 21 salariés, assemble ses équipements dans une petite usine située à Valence, à partir d'éléments électroniques américains. Différents modèles sont disponibles en fonction du produit utilisé et de la culture traitée (céréales, pommes de terre, betteraves...). Mais le prix de vente de cette innovation reste un frein pour les agriculteurs. Il faut compter environ 2 000 euros pour 1 mètre de rampe de pulvérisateur à équiper, soit 20 000 euros pour un équipement de 10 mètres ! « Le retour sur investissement se fait entre trois et quatre ans pour une exploitation de 400 à 500 hectares », promet Gérald Germain. Le prix pourrait être divisé par deux dès 2022, affirme Carbon Bee. En atten-

dant, la start-up travaille sur des caméras de nouvelle génération. « Elles seront capables de détecter les besoins précis des cultures en engrais et la présence ou non d'une maladie, grâce au spectre infrarouge, avant même qu'elle apparaisse pour l'œil humain », avance le fondateur. Là aussi, de précieuses économies de produits chimiques sont attendues, bénéfiques pour l'environnement et pour le portefeuille de l'agriculteur sur le long terme. Ces systèmes, en cours de tests, pourraient être commercialisés dès cet automne. Carbon Bee, qui a réalisé 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020, espère vendre entre 40 et 60 systèmes de caméras cette année. Les ventes devraient bondir rapidement. D'ici cinq ans, l'objectif est d'atteindre 30 millions d'euros de chiffre d'affaires. ● A.C.