

# De Sangosse, le vent porteur des biosolutions

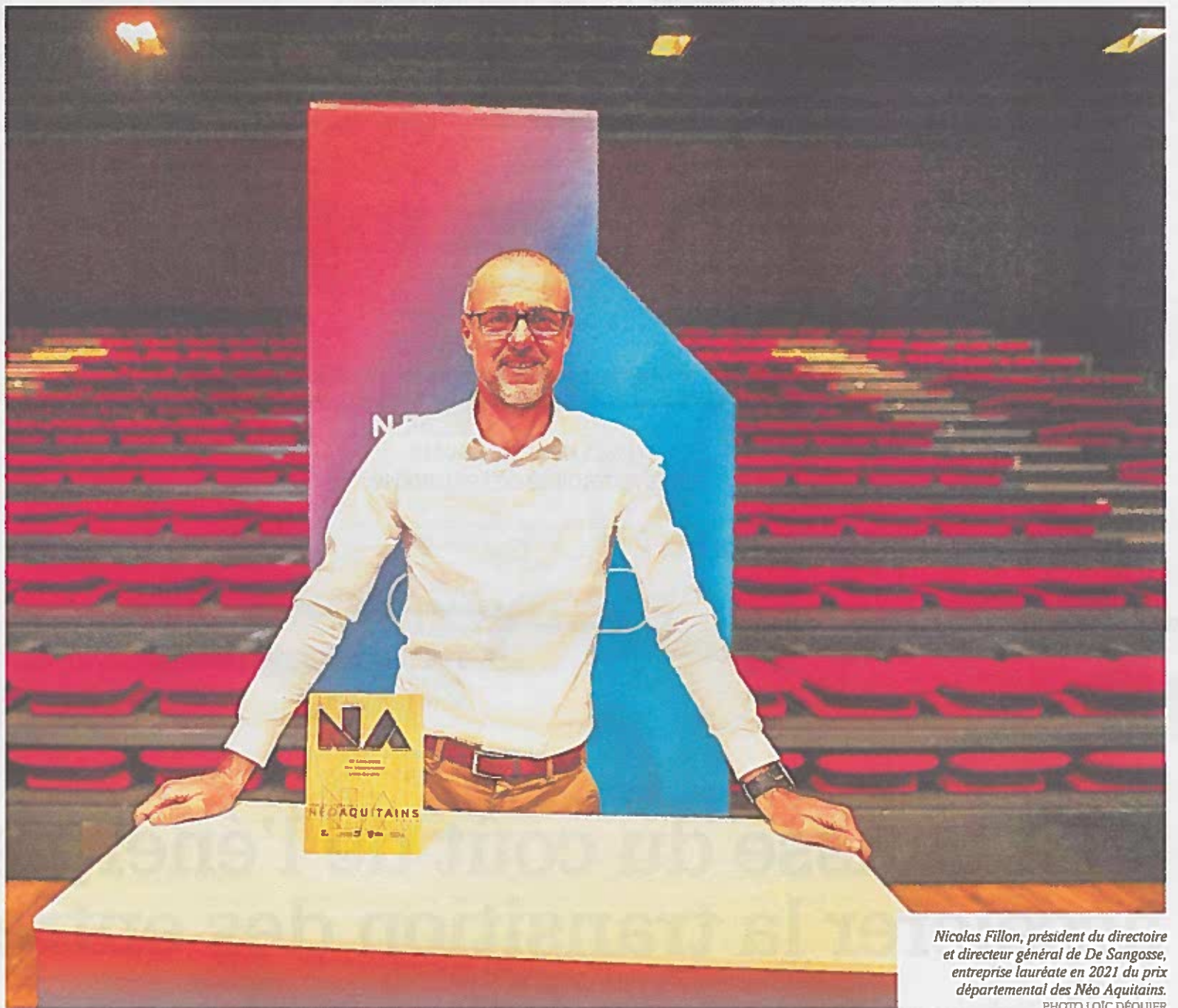
**Agroalimentaire** // La crise énergétique vient entériner encore un peu plus le choix fait par l'entreprise de Pont-du-Casse, il y a trente ans

/BASTIEN SOUPERBIE/

« Il n'est pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va », a dit un jour le philosophe Sénèque. Il y a trente ans, quand l'entreprise De Sangosse a décidé d'amorcer le virage des biosolutions, l'évidence de ce choix n'était pas celle que l'époque impose aujourd'hui. Cette vision innovante a permis à De Sangosse (305 millions d'euros de chiffre d'affaires, 1 000 employés dans le monde, dont 500 en France) de se hisser au rang des leaders mondiaux du secteur en abandonnant le recours à la fabrication chimique d'engrais ou de produits contre les ravageurs. La pression sociétale et environnementale, on le sait, a donné raison au groupe basé à Pont-du-Casse. Et la crise énergétique, avec l'explosion du prix des intrants (NDLR : élément participant à un processus de production), des engrais azotés notamment, démontre encore une fois que mettre le cap sur des biosolutions garantissait un vent porteur.

## Accélération

« Il y a un phénomène d'accélération, convient Nicolas Fillon, directeur général chez De Sangosse. Mais notre forte croissance (+ 20 %) est d'abord liée à une stratégie qui répond aux attentes sociétales plus qu'à une situation conjoncturelle. Le retrait progressif de molécules, la limitation des engrais minéraux ouvrent le champ aux biosolutions, d'autant plus que chez De Sangosse, nous ne nous adressons pas uniquement aux agriculteurs bio. Mais il est certain que ce sujet économique, l'envolée des prix des intrants doublée d'une pénurie, vient s'y greffer. Pour les agriculteurs qui font face à cette situation, c'est problématique. La superinflation produit une pression économique qui vient se superposer à la pression environnementale. Cela incite les agriculteurs à regarder vers d'autres solutions. » Si le groupe, qui commercialise ses produits dans 60 pays, adopte encore une attitude modeste, indiquant que son catalogue de produits n'est pas en mesure de répondre à chaque problème agricole, un constat s'impose néanmoins : des solutions – souvent combinatoires – aux problèmes, l'entreprise cassipontine en a de plus en plus. En actionnant le levier des acquisitions – en piochant par exemple dans les nouvelles technologies (voir l'encadré « Outil connecté et nou-



Nicolas Fillon, président du directoire et directeur général de De Sangosse, entreprise lauréate en 2021 du prix départemental des Néo Aquitains. PHOTO LOIC DÉQUIER

« Une quarantaine de nouvelles solutions, tous marchés confondus, devraient émerger d'ici trois ans »

velle brique ») – et en investissant massivement dans la recherche et le développement (8 à 9 % du chiffre d'affaires y sont investis chaque année), le portefeuille de ses activités grossit.

## Les grandes cultures

Dernier en date, après dix ans de recherches et d'homologation, De Sangosse vient de mettre sur le marché un nouveau biofongicide destiné à la lutte contre le mildiou de la pomme de terre et la septoriose du blé. Cette innovation constitue un nouveau cap chez le Cassipontin qui, historiquement, investissait plutôt les domaines du maraîchage, de l'arboriculture, de la viticulture mais assez peu ceux des grandes cultures et des cultures industrielles. « Ce sont des axes clés et, compte tenu des hectares concernés, les grandes cultures constituent le levier de croissance le plus fort », note Nicolas Fillon. L'avenir devrait confirmer cet élargissement du catalogue. « Le rythme des innovations va s'accélérer », appuie le directeur général du

## NOUVELLE BRIQUE ET OUTIL CONNECTÉ

Au printemps dernier, fidèle à sa stratégie, De Sangosse a ajouté une nouvelle famille – celle des plantes – à son portefeuille de technologies proposant des solutions de substitution à la chimie conventionnelle. Ceci en faisant l'acquisition de la société giron-dine Biovitis, basée à Andernos. « La phytothérapie agricole – « Soigner les plantes par les plantes » – ouvre une nouvelle voie prometteuse de la transition agroécologique attendue par les filières végétales, la société civile et les pouvoirs publics », indique Nicolas Fillon.

Expert des solutions dites naturelles, De Sangosse ne délaisse pas pour autant le champ des nouvelles technologies. Lancé il y a deux ans, Limacapt est un outil connecté qui a nécessité cinq années de développement. Dans le jargon, on appelle ce type d'équipement un OAD, autrement dit un outil d'aide à la décision. Doté d'une caméra susceptible de reconnaître les différentes variétés de limaces et de les compter, Limacapt permet à l'agriculteur d'anticiper les attaques de ravageurs et de traiter ses cultures au bon moment et à bon escient.

groupe, qui compte 24 usines dans le monde afin de rapprocher la production des espaces de commercialisation. « Une quarantaine de nouvelles solutions, tous marchés confondus, devraient émerger d'ici

trois ans. » À l'aune de la centaine de produits que développe actuellement De Sangosse dans le domaine des biocontrôles, biofertilisants et biostimulants, ladite accélération pourrait bien être ébouriffante.