

# Semences et stratégies internationales

13 mai 2026

**AgriDébat en présentiel et distanciel**

## Les points-clés

### Intervenants :

- Rachel BLUMEL, directrice, Union française des semenciers (UFS)
- Basile DE BARY, PDG, Sakata Vegetables Europe
- Fan-Li CHOU, vice-présidente, affaires scientifiques et politiques, American Seed Trade Association (ASTA)
- Marie-Cécile DAMAVE, responsable innovations et affaires internationales, Agridées
- Régis FOURNIER, conseiller stratégique, Limagrain Field Seeds
- Laurent GUERREIRO, président, RAGT SA
- Hélène GUILLOT, directrice, Agricultural Crop Licensing Platform (ACLP)
- Luc JACQUET, chef d'entreprise agricole, vice-président de la Fédération nationale des agriculteurs multiplicateurs de semences (FNAMS), membre de la section semences du COPA COGECA
- Michiel KLOMPENHOUWER, directeur, Plantum
- Ged MANNING, attaché agricole, ambassade du Royaume-Uni à Paris
- Charles MEAUDRE, chef d'entreprise agricole, président, Agridées
- Carl-Stephan SCHÄFER, directeur général, Bundesverband Deutscher Pflanzenzüchter e. V.

### Retrouvez ici l'événement en vidéo :

<https://youtube.com/playlist?list=PLUjMWXcgUxX4VELXj1KaOqaS5uVmtpfnE&si=7A5ayjhBPbexThAQ>

La conférence-débat a été animée par Marie-Cécile Damave, Responsable Innovations et Affaires internationales d'AgriDées, autrice de la Note « [La semence s'affirme dans un environnement à risques](#) », publiée en février 2026.

## TABLE DES MATIERES

Table des matières .....	2
Les dimensions internationales de la semence, secteur stratégique .....	2
S’engager à l’international pour mieux innover et être plus compétitif.....	3
Mobiliser les Principaux leviers d’innovation pour rester dans la course .....	3
Consolider les liens entre acteurs privés et publics .....	3
Des outils de propriété intellectuelle pour permettre et protéger l’innovation.....	4
Stabiliser le cadre : sécuriser l’accès aux marchés et la réglementation .....	5
Sécuriser l’accès aux marchés et les investissements.....	5
Stabiliser la réglementation.....	6
Consolider les liens entre le secteur semencier et ses partenaires.....	7
Améliorer la réputation du secteur semencier .....	7
Des liens semenciers - agriculteurs pour plus de durabilité et de résilience .....	8

## LES DIMENSIONS INTERNATIONALES DE LA SEMENCE, SECTEUR STRATEGIQUE

Le monde de la semence est mondialisé, puisque les semences et plants voyagent au fil des schémas de sélection des entreprises (contre-saison, accès à une main-d’œuvre professionnelle et abordable) et des demandes des marchés.

Le secteur semencier constitue un pilier stratégique des grandes économies agricoles représentées dans cet AgriDébat (Allemagne, Etats-Unis, France, Pays-Bas, Royaume-Uni), mais qui n’est pas toujours compris comme tel par les pouvoirs publics, les filières ou la société dans son ensemble.

Les marchés européen et américain représentent près de la moitié du marché mondial des semences, avec respectivement 15 milliards € et 20 milliards \$, d’après Euroseeds et l’American Seed Trade Association (ASTA). Les Etats-Unis et l’Europe cultivent d’étroits liens commerciaux puisqu’ils sont leurs premiers marchés d’exportation mutuels. Par ailleurs, Euroseeds et ASTA ont 30 entreprises adhérentes en commun.

Certains pays, comme les Pays-Bas, la France et les Etats-Unis, sont des exportateurs majeurs, totalisant respectivement 5 milliards €, 2,2 milliards € et 1,7 milliards \$ d’exportations annuelles. Michiel KLOMPENHOWER a précisé que le montant particulièrement élevé des exportations néerlandaises positionnait le secteur en haut de l’agenda stratégique au niveau politique aux Pays-Bas. Les exportations de ce pays représentent plus de 60 % du commerce mondial de plants de pommes de terre. Ce montant s’élève à 40 % pour les semences potagères.

Quant à la France, elle est également en position de force dans l’échiquier européen, représentant environ 25 % du chiffre d’affaires du secteur semences et plants. La moitié de ses exportations est destinée à des pays hors de l’Union européenne.

## S'ENGAGER A L'INTERNATIONAL POUR MIEUX INNOVER ET ETRE PLUS COMPETITIF

Les trajectoires de Limagrain (4<sup>e</sup> semencier mondial), RAGT (entreprise française implantée dans une soixantaine de pays) et Sakata (entreprise japonaise dont le siège Europe, Moyen Orient et Afrique pour les semences potagères est installé en France) illustrent le caractère profondément international de la filière semencière. Cette internationalisation n'est pas uniquement commerciale, elle est intrinsèque au processus de création variétale qui repose sur la mobilisation d'un germplasma large et diversifié (ensemble de ressources génétiques provenant de milieux écologiques variés). Pour Régis FOURNIER, « *la richesse des semenciers est dans leur germplasma* ».

Les entreprises déploient donc des réseaux mondiaux de stations de recherche et de production semencière. Elles peuvent ainsi **accéder à une pluralité de conditions agropédoclimatiques** indispensables pour tester la performance des variétés dans des environnements représentatifs des marchés cibles, sélectionner des traits d'adaptation et anticiper les effets du changement climatique, au plus proche des conditions locales des agriculteurs.

Par ailleurs, l'internationalisation répond à une logique économique forte. La R&D variétale implique des **investissements élevés, sur des cycles longs** (une dizaine d'années de sélection, inscription réglementaire, diffusion commerciale). La diversification géographique des marchés permet de **mutualiser ces coûts fixes et de sécuriser les revenus**, condition essentielle pour maintenir l'effort d'innovation.

Enfin, dans un environnement concurrentiel mondialisé, l'internationalisation apparaît comme une **condition de survie**. Elle permet aux entreprises de rester compétitives face aux concurrents, tout en accédant à des marchés en croissance. Elle constitue également un levier pour **attirer des compétences et structurer des réseaux de partenariat** favorables à l'innovation.

## MOBILISER LES PRINCIPAUX LEVIERS D'INNOVATION POUR RESTER DANS LA COURSE

Les entreprises semencières consacrent une part très élevée de leur chiffre d'affaires à la recherche et au développement. Si la moyenne est estimée à 16 % en Allemagne selon Carl-Stephan SCHÄFER et 13 % en France selon Rachel BLUMEL, ce montant peut s'élever jusqu'à 40 % pour certaines entreprises selon Michiel KLOMPENHOWER.

### *Consolider les liens entre acteurs privés et publics*

L'organisation des acteurs publics et privés en écosystèmes efficaces nourrit la dynamique d'innovation. Michiel KLOMPENHOWER a présenté le **modèle néerlandais**, le *Dutch Diamond* (ou « diamant néerlandais »), dispositif de coopération étroite entre pouvoirs publics, recherche académique, entreprises et société civile, favorable à la confiance et au partage d'informations. Le partenariat *SeedNL* renforce cette approche en associant ministères de l'agriculture, des

affaires étrangères et du commerce, la filière et le réseau diplomatique pour soutenir l'innovation et l'internationalisation.

La situation n'est malheureusement pas la même en France, a regretté Rachel BLUMEL : les enjeux des entreprises sont mieux compris par les ministères de l'Économie et des Affaires étrangères que celui en charge de l'Agriculture. Les entreprises semencières sont moins engagées dans des partenariats public-privé de recherche en France qu'il y a dix ans avec les organismes publics de recherche. Pourtant, Carl-Stephan SCHÄFER a souligné que les liens étroits entre les entreprises et les pouvoirs publics étaient essentiels pour affirmer le caractère stratégique de la filière semences.

Au Royaume-Uni, des **clusters d'innovation** impliquant des centres de recherche, des universités et des entreprises concentrent la R&D réalisée dans le secteur semencier en Ecosse et dans le sud du pays, selon Ged MANNING.

Les **partenariats privé-privé** sont également importants, selon Fan-Li CHOU qui a indiqué que de plus en plus de membres de l'ASTA étaient des entreprises de la tech, qui travaillent les data et l'intelligence artificielle, aux côtés des entreprises semencières, pour augmenter le champ des possibles de la sélection variétale. Cette manière d'externaliser l'innovation est particulièrement pertinente pour les plus petites cultures (plantes de service ou de couverture par exemple).

Un point de vigilance a été souligné par Fan-Li CHOU concernant la **diminution des budgets de la recherche publique dans les universités agricoles** de chaque État des États-Unis (« Land-Grant Universities »), alors qu'en Chine et au Brésil, principaux concurrents agricoles au niveau mondial, les financements de la recherche publique en agriculture sont en augmentation. L'ASTA a alerté les pouvoirs publics américains, puisque la baisse des financements publics affaiblit l'innovation aux États-Unis. En effet, la sélection des semences de spécialité (potagères en particulier) commence dans les universités, et se poursuit dans les entreprises. Un exemple notoire est celui de la fraise : toutes les variétés sur le marché américain ont été sélectionnées par l'Université de Davis en Californie, sont brevetées et utilisées sous licence par les entreprises. L'argent généré grâce aux brevets est ensuite réutilisé par l'université pour poursuivre ses travaux de sélection.

### *Des outils de propriété intellectuelle pour permettre et protéger l'innovation*

L'innovation variétale repose sur un cadre de **propriété intellectuelle dual** avec le Certificat d'Obtention Végétale (COV) et le brevet. Les entreprises ont des stratégies différentes sur la protection de leur innovation (utilisant l'un, l'autre ou les deux outils) selon les régions du monde. Hélène GUILLOT a précisé qu'aux États-Unis, il est possible de breveter une variété, alors que ce n'est pas le cas en Europe où une variété peut être protégée par le COV. Il est possible de breveter certains gènes en Europe, mais pas les produits dits « essentiellement biologiques » (qui se trouvent dans la nature). Régis FOURNIER a rappelé que, selon le principe de l'exemption du sélectionneur, le COV permet aux sélectionneurs d'utiliser une variété commercialisée dans leurs programmes de recherche et aux agriculteurs de produire des semences de ferme.

Puisque **l'accès aux ressources génétiques est au cœur du métier de sélectionneur**, il est devenu essentiel de rapprocher le COV et le brevet, afin que ce dernier ne soit pas bloquant. C'est

pourquoi deux plateformes de licence ont été créées : l'Agricultural Crop Licensing Platform (ACLP) et l'International Licensing Platform (ILP). L'ACLP réunit la plupart des entreprises semencières porteuses de brevets sur les espèces de grandes cultures, ornementales, fruitières et forestières, sur le périmètre de l'Office européen des brevets (Europe élargie à 41 pays), tandis que l'ILP rassemble les entreprises produisant des semences de potagères et porte sur le monde entier.

Appartenir à ces plateformes, mises en place par les industriels eux-mêmes, permet la **transparence et l'accès facilité aux gènes brevetés** pour les entreprises, via licence. Les entreprises membres des plateformes ont l'obligation de verser toutes leurs variétés qui contiennent des traits brevetés. Elles ne peuvent garder certains brevets pour elles-mêmes ou en licence exclusive pour une autre entreprise, a expliqué Hélène GUILLOT<sup>1</sup>. Grâce à l'ACLP, les sélectionneurs peuvent inclure un trait breveté dans leur schéma de sélection gratuitement (**exemption limitée du sélectionneur**). Enfin, au stade de la commercialisation d'une variété contenant un trait breveté, les entreprises membres sont assurées d'avoir une **licence de commercialisation à un prix raisonnable** grâce à un système d'arbitrage transparent si les deux parties ne parviennent pas à se mettre d'accord sur le montant de la royauté.

L'ACLP répond à un enjeu central : **éviter une concentration excessive du marché** liée à la détention de portefeuilles de brevets, tout en maintenant les incitations économiques à l'innovation. Limagrain est par exemple membre de l'ACLP et de l'ILP, et Sakata membre de l'ILP. A l'inverse, RAGT n'est pas membre de l'ACLP, considérant que « *les conditions proposées par des entreprises membres de l'ACLP sont confiscatoires* » selon Laurent GUERREIRO. En effet, le montant des licences peut être élevé en cas de multiples brevets sur une seule variété.

## STABILISER LE CADRE : SECURISER L'ACCES AUX MARCHES ET LA REGLEMENTATION

### Sécuriser l'accès aux marchés et les investissements

Plusieurs intervenants se sont montrés préoccupés par la **fragilisation de l'accès aux marchés pour les entreprises**. Les origines de ce phénomène sont multiples : montée des tensions géopolitiques et perturbations du commerce international, divergences ou asymétries réglementaires, notamment post-Brexit, intensifiant les exigences sanitaires et phytosanitaires. L'ensemble de ces éléments entrave la circulation des semences.

En termes de **divergence réglementaire**, Ged MANNING a présenté un exemple intéressant : l'arrêt net, depuis le Brexit, des exportations britanniques de plants de pommes de terre en provenance du Royaume-Uni (principalement d'Ecosse) vers l'Union européenne qui représentaient autrefois 55 millions £, en raison des règles sanitaires et phytosanitaires s'appliquant aux pays tiers de l'Union européenne. Les actuels efforts de rapprochement entre

<sup>1</sup> A lire [l'interview d'Hélène Guillot pour Agridées](#) (9 avril 2026)

l'Union européenne et le Royaume-Uni en matière sanitaire et phytosanitaire devraient contribuer à harmoniser les cadres<sup>2</sup>.

Fan-Li CHOU a également souligné les différences réglementaires entre chaque État des États-Unis (accès à l'eau, aux produits de protection des plantes, main-d'œuvre), ce qui ne facilite pas la fluidité des échanges au sein-même du pays.

Dans ce contexte, **sécuriser les investissements** suppose de garantir des perspectives d'accès aux marchés, d'appuyer les entreprises à l'export (par exemple à l'aide des réseaux diplomatiques et des accords commerciaux) et de maintenir les conditions de la compétitivité des entreprises semencières et des agriculteurs multiplicateurs de semences : l'accès à l'eau, à certains produits phytosanitaires et aux ressources génétiques (banques de gènes, exemption du sélectionneur garantie par le COV, équilibre entre brevet et COV) est essentiel.

Ged MANNING a regretté, par exemple, que certaines entreprises innovantes aient tendance à se délocaliser aux États-Unis ou à Singapour, où elles rencontrent de meilleures opportunités de passage à l'échelle de leurs activités de R&D et de commercialisation et d'exportation de leurs produits.

### *Stabiliser la réglementation*

La **visibilité réglementaire** est un déterminant-clé du climat des affaires. Or, le secteur semencier est caractérisé très réglementé, et plusieurs règlements sont en cours de construction, générant incertitude, insécurité et ralentissement des investissements.

Le recours à de nouveaux outils tels que les **nouvelles techniques génomiques** (NGT) devient crucial pour accélérer les cycles de sélection et disposer des mêmes outils de sélection en Europe que dans les autres régions du monde, dans un climat hautement concurrentiel. « *A l'heure où le monde vit entre internet, réseaux sociaux et intelligence artificielle, il n'y a pas de raison que l'agriculture soit condamnée à vivre au Moyen-Age* » a considéré Charles MEAUDRE. « *Les NGT doivent surmonter tous les obstacles idéologiques, économiques, juridiques et techniques* » selon Luc JACQUET. Pour Rachel BLUMEL et Michiel KLOMPENHOWER, ces outils ne remplaceront pas complètement les outils actuels de sélection dans la boîte à outils à disposition des agriculteurs. Une trentaine de pays à travers le monde a déjà adopté un cadre réglementaire pour les NGT.

Les attentes des semenciers convergent vers une **réglementation stable, prévisible, alignée entre et fondée sur la science**. Ils demandent de **réduire les contraintes excessives** afin de préserver leur compétitivité dans un monde très concurrentiel. Ged MANNING a cité un exemple de dispositif expérimental (« bac à sable réglementaire »), permettant de tester les innovations en conditions réelles, qui pourrait faire école. Depuis le Brexit, le Royaume-Uni a ainsi adopté le Precision Breeding Act encadrant les NGT. C'est ainsi qu'une orge mise au point par édition génétique a reçu une autorisation de mise du le marché. Cette orge fourragère enrichie en lipides

---

<sup>2</sup> Voir la Note du Cross-Channel Intitute et d'AgriDées (février 2026) : [Souveraineté alimentaire en France et au Royaume-Uni : faciliter les échanges commerciaux transmanche et valoriser l'AgriTech](#)

permet de réduire les émissions de méthane des ruminants qui la consomment<sup>3</sup>. Elle n'est pas encore commercialisée, mais l'asymétrie entre la réglementation britannique et de l'Union européenne, si elle perdure sur les NGT, serait défavorable à des échanges commerciaux fluides de ces plantes ou de ces semences entre les deux territoires.

D'autres incertitudes réglementaires pèsent sur le climat des affaires dans l'Union européenne et au niveau national : tout d'abord le long processus de révision de la **réglementation européenne sur les matériels de reproduction des végétaux** (dite « PRM » pour Plant and forest Reproductive Material<sup>4</sup> ») qui devrait s'achever dans deux ans, et ensuite **l'Omnibus pour la sécurité alimentaire** dans lequel il est question du statut des semences traitées par des produits de protection des plantes. La question de l'articulation entre réglementation nationale et européenne est cruciale dans ce cas, a noté Rachel BLUMEL, puisque, en France, certains souhaitent assimiler le statut des semences traitées à celui des produits de protection des plantes.

Les dispositifs fiscaux incitatifs aux entreprises innovantes tels que le **Crédit d'impôt recherche** en France ou son équivalent en Allemagne doivent être maintenus et stabilisés, ont souligné Rachel BLUMEL et Carl-Stephan SCHÄFER. Le CIR ne couvre pas moins de 25 % des frais engagés par les entreprises dans leurs efforts de R&D en France. Pour Basile DE BARRY, ce dispositif est un avantage compétitif important pour justifier le choix de la France pour implanter le siège Europe, Moyen Orient et Afrique de Sakata pour les potagères.

## CONSOLIDER LES LIENS ENTRE LE SECTEUR SEMENCIER ET SES PARTENAIRES

### *Améliorer la réputation du secteur semencier*

Malgré son positionnement « d'intrant irremplaçable » pour l'agriculture, la semence fait face à des enjeux de notoriété auprès des acteurs économiques, des décideurs publics et du grand public. Pourtant, a souligné Rachel BLUMEL, le maillon de la semence et les autres maillons des filières font face au même défi : proposer la meilleure alimentation au meilleur prix pour les consommateurs. Ainsi la visibilité de la filière est insuffisante auprès des responsables politiques dans différents pays, suscitant des incompréhensions au sein même des chaînes de valeur et dans la société. Michiel KLOMPENHOWER a ainsi indiqué que malgré l'existence de variétés résistantes au mildiou, les filières pommes de terre de transformation ne les ont pas adoptées dans leurs chaînes de valeur. Il a par ailleurs souligné l'aversion au risque des citoyens, alors que celui-ci fait partie de la vie des personnes comme des entreprises.

L'amélioration de la réputation passe tout d'abord par **une meilleure pédagogie sur cette filière innovante** : difficile de communiquer sur des sujets très techniques auprès d'une opinion publique qui a une mauvaise image de la filière ou n'en a pas connaissance, a souligné Rachel BLUMEL.

<sup>3</sup> <https://www.rothamsted.ac.uk/news/rothamsted-gene-edited-barley-crop-becomes-first-receive-uk-precision-bred-organism-marketing>

<sup>4</sup> [https://food.ec.europa.eu/plants/plant-reproductive-material/legislation/future-eu-rules-plant-and-forest-reproductive-material\\_en](https://food.ec.europa.eu/plants/plant-reproductive-material/legislation/future-eu-rules-plant-and-forest-reproductive-material_en)

Ensuite, la communication doit illustrer le rôle de la semence dans les chaînes de valeur (« le [parcours de la semence](#) » réalisé par l'UFS à destination des filières), la durabilité et la contribution à la sécurité alimentaire. Valoriser les impacts sociaux-économiques dans les territoires a également été proposé, ces entreprises ayant souvent un bon ancrage local. Enfin, les efforts de communication doivent être cordonnés pour un meilleur dialogue avec la société civile notamment, selon Michiel KLOMPENHOWER.

### *Des liens semenciers - agriculteurs pour plus de durabilité et de résilience*

Rachel BLUMEL a souligné que les entreprises semencières travaillent en étroite collaboration avec les agriculteurs multiplicateurs, sous contrat et en veillant aux contraintes liées à l'accès à l'eau et aux produits phytosanitaires.

Carl-Stephan SCHÄFER a présenté les résultats d'un sondage auprès de plus de 600 agriculteurs utilisateurs de semences en Allemagne concluant à leur satisfaction vis-à-vis des semences à leur disposition et indiquant que leurs premiers critères de choix sont la résistance aux maladies, le potentiel de rendement et l'adaptation aux conditions locales.

L'innovation variétale s'inscrit désormais dans une approche **systemique de l'agronomie**. Il ne s'agit plus seulement d'optimiser une espèce donnée, mais de concevoir des solutions intégrées à l'échelle de l'exploitation : rotations, associations culturales, plantes de service, gestion du sol. Ainsi en est-il de la stratégie de RAGT, a expliqué Laurent GUERREIRO. Selon lui, il faut « *passer de la plante de couverture à la plante de service* », et choisir des « variétés 4x4 » résilientes plutôt que des variétés « Ferrari » qui ne parviennent pas à exprimer tout leur potentiel en conditions réelles chez les agriculteurs.

Cette évolution traduit un passage d'une logique de **rendement maximal** à une logique de **résilience agronomique**. Selon Luc JACQUET, « *les plantes de service apportent des alternatives intéressantes en matière de nutrition de la vie du sol et des cultures de rente, de protection des cultures et des sols, permettant de stocker du carbone et de créer de la fraîcheur dans les sols* ». Cependant, le modèle économique reste à trouver pour ces plantes de service, dont les semences restent difficiles à commercialiser auprès d'agriculteurs pour qui elles ne sont pas encore un investissement évident, a regretté Régis FOURNIER.

Outre les plantes de service, certains semenciers se sont organisés pour travailler la génétique et l'agronomie du **pois**. Limagrain, Florimond-Desprez, RAGT, Sofiprotéol et l'État sont en effet partenaires dans un même projet de recherche<sup>5</sup>. Le pois fait partie des espèces quasi orphelines car peu travaillées par les semenciers, malgré ses bénéfices agronomiques et ses bienfaits nutritionnels. Le problème du retour sur investissements dans la recherche sur ce type de plantes a d'ailleurs été évoqué par Carl Stephan SCHÄFER, indiquant que les entreprises financent leur travail sur les espèces orphelines grâce aux revenus réalisés sur les espèces les plus rentables (les « big crops »).

---

<sup>5</sup> Projet [Pea4Ever](#)

