

La FC2A en guerre contre les distorsions de concurrence en France et en Europe

Réglementation sanitaire, fiscalité ou administration, autant de contraintes contre lesquelles la Fédération du commerce agricole et agroalimentaire (FC2A) a tiré à boulets rouges, lors de son premier congrès le 21 novembre à Paris.

Pour une concurrence plus saine

Dans son discours de clôture, Frédéric Carré, président de la FC2A, a dénoncé une « pression fiscale croissante pour les entreprises françaises », en concurrence avec des entreprises européennes et internationales non soumises aux mêmes règles. « L'UE impose déjà des normes pour ses membres (créant une première distorsion par rapport au reste du monde, nldr) et nos politiques en rajoutent pour nos entreprises qui se trouvent alors défavorisées vis-à-vis de leurs voisines », regrette Frédéric Carré. Sans oublier, les coopéra-



Frédéric Carré organise la défense du Négocier agricole. Photo : FC2A

tives françaises « qui continuent de bénéficier de privilèges fiscaux malgré leur taille », a-t-il lâché, rappelant que « les plus importantes d'entre elles font plusieurs milliards d'euros de chiffre d'affaires ». S'agissant de l'agrofourniture, et notamment « du trafic illégal de substances interdites alimentées par des circuits installés hors de France », la FC2A a mis en garde le gouvernement : « Nous réagirons dans les prochains mois

avec tous les moyens politiques et juridiques utiles pour rappeler les responsabilités de l'État », qui ne mettrait pas en place les moyens suffisants pour lutter contre cette fraude.

Autres entraves aux gains de compétitivité, les difficultés administratives pour la construction de silos, « malgré le plan Silo ». Par ailleurs, « la remise en cause du maintien de certaines lignes ferroviaires capillaires » a été soulevée.

Entrée au Medef en 2015

Le dossier d'adhésion au Medef est en cours de validation, pour une entrée effective de la FC2A courant 2015. « Nous avons opté pour le Medef pour bénéficier de sa force de frappe », explique Sébastien Picardat, directeur de la FNA. Les entreprises de négoce participeront d'ailleurs à l'initiative des syndicats patronaux (CGPME, UAP et Medef), « France 2020 ». **R. de Ceglie**

InVivo entre au capital de Life Scientific pour développer des phytos postbrevet

Par cette opération, InVivo entend maintenir sur le marché des solutions essentielles à la protection des plantes.

Soutenir les homologations de produits postbrevet est une réelle problématique qui doit être reconsidérée par les sociétés, comme Life Scientific, qui ont les capacités de mettre au point des solutions qui répondent aux besoins des agriculteurs français en premier lieu et au-delà », explique Pierre Pinault, directeur Commu-

certaines cultures ou problématiques dites orphelines, par exemple certaines cultures légumières. » Grâce à l'acquisition de 50 % du capital de Life Scientific, société spécialisée dans la R&D sur les produits phytosanitaires postbrevet, InVivo entend nouer des partenariats amont avec des fournisseurs aptes à répondre à son cahier des charges, afin de mettre sur le marché des solutions sélectionnées, indique un communiqué du 7 novembre. « Le réseau des coopératives InVivo commercialise depuis la campagne passée deux produits, le Lambdastar (insecticide sur céréales, légumes et arbres fruitiers) et l'Azoxystar (fongicide sur céréales et oléoprotéagineux), développés par Life Scientific. D'autres suivront dans les prochaines années », précise Pierre Pinault. **Karine Floquet**

Des produits "génériques" pour cultures orphelines.

nication d'InVivo. De fait, les grandes sociétés agropharmaceutiques, qui privilégient la diffusion la plus large de leurs spécialités et concentrent leurs efforts sur les innovations, peuvent se désintéresser de certains produits postbrevet. « Il peut en résulter une absence de produits pour traiter

CAIP : « Mieux se connaître, en amont, pour être opérationnel de suite »



Baudouin Delforge président de la Chambre arbitrale internationale de Paris (CAIP)

Pourquoi devenir partenaire de l'Association russe de l'Arbitrage (cf. n°4079 p.3) ?

Baudouin Delforge : La mondialisation du commerce, ces vingt dernières années, a conduit la Chambre arbitrale de Paris à s'internationaliser en 2008. Aujourd'hui, 70 à 80 % des différends traités par la Chambre arbitrale internationale de Paris (CAIP) comporte au moins une partie étrangère. Ils ne concernent pas uniquement les céréales, mais tout type de produits et de litiges : les

Décès de Michel Dubois, grand acteur de l'histoire de Chopin

C'est avec tristesse, que l'équipe de l'entreprise Chopin a fait part du décès de Michel Dubois, le 19 novembre. Professionnel bien connu du monde céréalier, à travers le monde, il a travaillé durant quarante ans pour le fabricant de matériel d'analyse. Marc Doligé, DG du groupe Tripette et Renaud, salue « un grand homme (...), très attaché aux valeurs humaines ». « Un passionné » qui « faisait partie de l'âme et du cœur de Chopin ». « L'Alvéographe, le moulin CD (Chopin-Dubois), l'étuve EM10 et bien d'autres technologies étaient dans ses gènes. »

Noriap crée un pôle Bio soutenu par l'Agence de l'eau

Noriap, qui a commercialisé 600 t de céréales en 2013, a postulé à un appel à projets de l'Agence de l'eau Artois Picardie visant à développer l'agriculture biologique dans les secteurs à enjeux Eau potable, indique un communiqué le 21 novembre

matières premières agricoles et énergétiques, les machines-outils, la propriété industrielle... Dans le commerce, les frontières n'existent pas. Nous avons donc intérêt à lier des partenariats avec les places d'arbitrage d'autres pays.

Vous avez déjà conclu des accords de coopération avec vos homologues brésilien et chinois. Concrètement, qu'y gagnez-vous ?

B. D. : L'arbitrage est une méthode de résolution des conflits, rapide, efficace et peu onéreuse. Connaître les arbitres et le fonctionnement des chambres arbitrales des pays concernés permet d'être opérationnel de suite. Harmoniser au mieux nos relations permet de mettre en confiance les parties prenantes. C'est pourquoi nous envisageons, à l'horizon 2015-2016, de conclure d'autres partenariats... et pas des moindres ! **Propos recueillis par K. Floquet**