

# Consommer

## Partenariat bio

Naturalia s'associe à Migros



Après la Guyane, la Nouvelle-Calédonie ou encore le Luxembourg, Naturalia s'associe au distributeur suisse Migros Genève, coopérative régionale du groupe Migros, pour proposer le meilleur du bio spécialisé français aux consommateurs helvétiques. Avec plus de 3,9 milliards de francs suisses et surtout 445 francs (423 euros) dépensés par an et par habitant en 2020, les Suisses sont les plus grands consommateurs bio au monde. Une opportunité de développement logique pour le n° 2 de la distribution spécialisée bio en France. Élu distributeur le plus durable au monde (classement ISS-Oekom 2019) grâce à son programme de développement durable incluant toute la chaîne de production de valeurs, Migros s'engage pour proposer à ses consommateurs des produits sains et locaux via les labels Bio Suisse et Demeter dans le domaine des fruits et légumes, des produits laitiers et carnés. L'ensemble de l'offre bio sera regroupé dans un espace dédié où plus de 6 000 références, dont 100 de la marque Naturalia, seront proposées.

## COO'ALLIANCE

# Développer la présence des fruits et légumes frais à la cantine

Six organisations de producteurs de Nouvelle-Aquitaine ont créé Coo'Alliance, une plateforme d'approvisionnement en fruits et légumes frais à destination des établissements de la restauration collective.

Lancée le 10 novembre dernier à Eysines en Gironde, Coo'Alliance met à la disposition de la restauration collective locale les fruits et légumes de six organisations de producteurs emblématiques de la région : Cooplim, Scaap Kiwifruits de France, Socave, Vallée du Lot/Marmandise, Rougeline et la Sica Maraîchère bordelaise. Au total, ce sont près de 700 producteurs mobilisés pour un potentiel de 75 000 tonnes de fruits et légumes, dont 25 000 sous signes de qualité. « Ces six OP sont celles qui ont manifesté leur intérêt en 2019 lorsque nous avons lancé un appel parmi les adhérents d'Apfel Sud-Ouest. Leur souhait est d'offrir aux convives de la restauration collective, et notamment aux enfants, la possibilité d'accéder à des fruits et légumes sains, tracés et locaux », explique André Graglia, directeur d'Apfel Sud-Ouest. À cette volonté première s'est ajoutée la dimension humaine d'un projet collectif qui fait sens. « Seul, on ne peut pas grand-chose, mais tous ensemble on est en mesure de satisfaire la demande de la restauration collective. Coo'Alliance est en outre une réponse concrète aux objectifs Égalim, selon lesquels les établissements de restauration collective doivent proposer, à compter du 1er janvier 2022, 50% de produits durables ou sous signes de qualité ou d'origine, dont un minimum de 20% de produits bio », ajoute Françoise Besse, présidente de Coo'Alliance et de Cooplim.

Pour le moment, Coo'Alliance fournit 100 tonnes de fruits et légumes frais au groupement de commandes de fruits et légumes de Gironde porté par le lycée Victor-Louis, qui réunit 140 lycées et collèges publics de Gironde. Son objectif est d'atteindre rapidement 400 tonnes. Pour cela, l'organisme démarche les différentes structures de la restauration collective (établissements scolaires, centres de loisirs, Ehpad, cantines militaires, hôpitaux, etc.) et répond aux appels d'offre des marchés publics. Afin de faciliter les livraisons, sa plateforme logistique a été installée au sein de la Sica Maraîchère bordelaise, à Eysines, une localisation



Laura Baccou, chargée de projet à l'Apfel Sud-Ouest, Vincent Peydecastaing, directeur de Cooplim, Patrick Piquin, directeur de Scaap Kiwifruits de France, Françoise Besse, présidente de Coo'Alliance, Cyril Garnaud, maraîcher, Jean-Philippe Bilgot, directeur de la Sica Maraîchère bordelaise, et André Graglia, directeur de l'Apfel Sud-Ouest.

idéale pour servir les marchés de la métropole bordelaise et du département de la Gironde. Cette dernière dispose de 1 350 m<sup>2</sup> de hall frigorifique et d'une station certifiée AB. « La logistique impacte fortement le prix payé au producteur. Coo'Alliance n'est pas organisé comme certains gros groupes, qui ont des services intégrés et peuvent livrer un établissement pour quelques euros de marchandise. Afin d'en réduire les coûts, nous avons intégré les livraisons à nos plannings existants et nous demandons un minimum de commande », précise Jean-Philippe Bilgot, son directeur. Potentiellement énorme, le marché de la restauration collective, qui ne propose aujourd'hui que 100 g de fruits et légumes par repas contre les 400 g préconisés par l'OMS, devrait à l'avenir favoriser ce type de projet... pour peu qu'elle accepte d'y mettre le prix. « Dans cette optique, le groupement de commandes de fruits et légumes de Gironde a retenu dans ses critères de choix des offres 25% pour le prix, 35% pour la qualité, 40% pour les circuits courts et les capacités logistiques. Il y a donc une vraie demande pour les produits locaux et de qualité », confie Christian Clergue, gestionnaire du lycée Saint-Louis de Bordeaux. De quoi laisser espérer que les choses évoluent dans le bon sens. **CB**

# Vers toujours plus de citrons espagnols

Principalement alimentée en citron d'hiver par l'Espagne, la Turquie et l'Italie, l'Union européenne fait appel aux pays de l'hémisphère sud pour couvrir ses besoins de la période estivale. Une tendance que l'Espagne, qui produit du citron douze mois sur douze, aimerait infléchir. **CLAIRE BOUC**



**P**as d'inquiétude, l'Espagne restera bien le leader européen incontesté en production et en exportation de citrons, loin devant l'Italie. Pourtant, après une récolte record en 2020/2021 s'élevant à 1 340 000 tonnes, la campagne 2021/2022, annoncée par Ailimpo (l'association interprofessionnelle espagnole du citron et du pamplemousse,) baisse de 23 % avec 1 035 000 tonnes estimées, à cause de conditions météorologiques défavorables en 2021 avec des épisodes de froid, de vent et de pluie ayant affecté la floraison et la nouaison dans certaines zones de production. La variété Fino, qui démarre la campagne en octobre, est annoncée en diminution de 16 %, avec une

prévision de 820 000 tonnes (contre 980 000 t en 2020/2021). Mais c'est la variété tardive Verna, qui débute la deuxième saison du citron espagnol au mois d'avril, qui devrait être la plus impactée, avec des volumes annoncés à - 40 %, pour une récolte de 215 000 tonnes (contre 360 000 t en 2020/2021).

Évidemment, selon les opérateurs, les tendances diffèrent. Chez Arco Fruits, on s'attend à une première saison (d'octobre à avril) avec des volumes de Primofiori (variété Fino) équivalents à ceux de l'année dernière, mais à une seconde partie de saison (de mai à juillet) avec des volumes de Verna en baisse de 50 %. « Pour faire face à cette situation, nous allons avancer la cueillette de Verna, afin de la finir plus tôt et nous compenserons avec du citron d'importation

dont les programmes, qui débutent normalement en juin avec la variété Eureka, seront avancés au mois de mai », explique Jean Contreras, dirigeant d'Arco Fruits, qui commercialise chaque année 18 000 tonnes de citron, dont 14 500 t en provenance d'Espagne, le reste venant d'Afrique du Sud et d'Argentine. Pour Alain Alarcón, président de Banagrumes, « cette saison va vraisemblablement être plus compliquée que la précédente. Pour commencer, il restait pas mal de stocks en début de saison en provenance de l'hémisphère sud, à cause de problèmes logistiques. Suite à la crise sanitaire, la demande mondiale de containers a en effet été trop forte, ce qui a engendré une perturbation du trafic maritime mondial. La marchandise s'est tout d'abord accumulée dans les ports d'origine et a décalé le commerce dans le temps. Une fois chargés, ces volumes se retrouvent en fin de saison dans les ports européens dans l'attente de trouver preneur. L'offre espagnole étant par ailleurs moins abondante cette année, la saison sera certainement un peu plus tendue en matière de prix. Mais, de notre côté, nous ne sommes pas vraiment inquiets, car quand il y a moins de volumes, nous obtenons en général, en tant que grossiste, une meilleure valorisation que les autres réseaux ».

## Une place accrue accordée au citron bio

Une campagne qui ne s'annonce donc pas terrible en volumes, mais qui ne semble pas alerter l'interprofession espagnole. Celle-ci attend beaucoup de l'augmentation des plantations réalisées ces dernières années, dont les résultats devraient se faire sentir ces six prochaines années, avec une place accrue accordée au citron bio. Représentant aujourd'hui 11 % de la production espagnole de citron avec 4 000 hectares sur 40 000 ha au total, le citron bio devrait largement croître dans les années à venir, 1 000 à 1 500 ha étant en cours de conversion. Chez Solagora, filiale bio

IMPORTATIONS FRANÇAISES TOTALES DE CITRON EN FRAIS

	Volume	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Espagne	106 900 t	10 %	8 %	9 %	9 %	10 %	10 %	7 %	5 %	4 %	7 %	9 %	12 %
Argentine	12 200 t	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	6 %	25 %	29 %	25 %	9 %	5 %	1 %
Italie	7 600 t	8 %	8 %	11 %	13 %	13 %	9 %	7 %	5 %	6 %	5 %	6 %	8 %
Allemagne	5 000 t	9 %	9 %	10 %	9 %	10 %	9 %	7 %	8 %	7 %	6 %	7 %	9 %
Afrique du Sud	5 000 t	0 %	0 %	0 %	0 %	2 %	12 %	22 %	28 %	21 %	9 %	4 %	1 %
Brésil	2 000 t	6 %	9 %	9 %	7 %	10 %	11 %	10 %	9 %	9 %	5 %	6 %	9 %
<b>Moyenne 2017-2019</b>	<b>143 600 t</b>												

Source : CTIFL, d'après Douanes françaises

d'Anecoop, 6 000 tonnes sont produites sur 350 hectares répartis dans les régions de Murcie (essentiellement), Valence et Malaga (dans une moindre mesure) et on table sur une augmentation des volumes de 50 % dans les trois prochaines années. « Je crois en l'avenir du citron bio espagnol à la saison estivale. Cela fait sept ans maintenant que nous travaillons le citron douze mois sur douze. Notre production ne s'arrête jamais. La demande ne cesse de croître l'été, car les enseignes françaises prennent petit à petit conscience que faire venir du citron de l'hémisphère sud n'est pas l'idéal en terme d'empreinte carbone. Les acheteurs bio sont aujourd'hui disposés à travailler les origines européennes à cette période de l'année », se réjouit Andreu Mir, directeur commercial pour la France. Solagora débute la saison en octobre avec la variété Primofiori, jusqu'à mi-avril. Fin mars, la variété Verna prend le relais jusqu'à juillet, puis l'opérateur enchaîne de juillet à septembre avec la variété Verdelli, qui est une deuxième floraison de Primofiori. Seul bémol : sa coloration naturelle vert pâle (de jaune à verte), due au fait qu'il n'y a pas assez d'écart thermique entre le jour et la nuit en été, même si « cela n'entache en rien ses qualités gustatives », selon Andreu Mir. Offrant des volumes moins importants du fait d'une floraison plus faible, le citron

Verdelli est aussi plus cher à produire, sa récolte nécessitant plusieurs passages sur une même parcelle, là où les autres variétés n'en demandent qu'un ou deux. « Pour autant, il reste moins cher que le citron d'importation », précise l'opérateur. Ce dernier, qui ne connaît pas encore les prévisions de production pour cette variété, dont la floraison a lieu à l'heure où l'on écrit ces lignes, table sur des volumes stables si les conditions météorologiques restent normales.

### L'augmentation des volumes par la segmentation

Chez Banagrumes, la tendance est aussi à l'augmentation des volumes par la segmentation. « Il y a trois ans, nous avons lancé la marque Bio>Select, qui représente aujourd'hui environ 10 % de nos volumes. Cette année, nous lançons la marque Orlana : un citron Zéro résidu de pesticides, correspondant à une vraie demande des consommateurs, qui souhaitent être rassurés par rapport aux pesticides, mais sans avoir à payer un prix aussi élevé qu'en bio », souligne Alain Alarcón. 400 à 500 tonnes de citron Orlana devraient être commercialisées cette année. Arco Fruits a, quant à elle, choisi la 3<sup>e</sup> voie avec l'agroécologie et la mise en place en Espagne par Aenor (association espagnole de normalisation et de certification) d'une nouvelle certification

officielle CPCS, équivalente à HVE. « Nous avons commercialisé 400 tonnes de citrons certifiés l'année dernière et nous devrions en commercialiser 1 000 cette année. C'est un marché en forte progression, Intermarché, Carrefour et Leclerc étant passés à l'agroécologie pour leurs MDD. Il nous permet de répondre à la demande des consommateurs, tout en étant assez rentable, la baisse de productivité en agroécologie se situant entre 10 et 15 %, alors qu'elle atteint - 50 % en bio », précise Jean Contreras. Comme pour de nombreux autres produits, parmi les sujets d'inquiétude figure l'augmentation des coûts de production (de 15 à 20 %), liée à la hausse du prix de la main d'œuvre (deux revalorisations de Smic en quelques années en Espagne) et des emballages. S'ils continuent d'augmenter, ils devront être répercutés au consommateur. ■

### Achats

## Bienfaits sanitaires

Depuis dix ans, la consommation de citron a augmenté d'environ 20 %. À noter sa forte progression en 2020 (2,6 kg par ménage et par an vs. 2,4 kg en 2019, source Interfel selon données Kantar), du fait de la crise sanitaire – consommer du citron permettrait de rester en bonne santé – et de ses impacts – report de la consommation en restauration hors domicile vers le domicile.

la clémentine de Corse

Agru  
CORSE

www.agrucorse.com



© Fotolia - Anna Pusyminikova

## Bilan de campagne

## Annus horribilis !

Nous sortons de l'une des pires années qu'ait connu la filière melon, suite à des conditions météorologiques exécrables ayant lourdement pesé sur la production et la consommation. La filière, qui avait déjà été secouée par l'arrêt de l'opérateur historique Le Rouge Gorge en 2019, ne devrait pas en sortir intacte, d'autant que d'autres défis l'attendent. **CLAIRE BOUC**

**L**a campagne 2020 avait déjà été compliquée avec une offre en baisse de 25 % par rapport à la moyenne quinquennale (206 000 tonnes) ayant engendré une pénurie de melon face à une forte demande. Cette année, non seulement l'offre a manqué (231 000 tonnes, soit - 11 % par rapport à la moyenne quinquennale), mais la consommation ne s'est jamais mise en place, à cause d'une météo froide et pluvieuse. « Cette campagne sans conditions estivales a durablement impacté la production, surtout dans le Centre-Ouest et le Sud-Ouest. Il y avait très peu de marchandise en juin et juillet. Cela s'est un peu arrangé en fin de saison, mais pas suffisamment pour compenser les pertes de volume », explique Marion Mispouillé, coordinatrice



espérer une météo estivale en 2022 », ajoute Myriam Martineau, présidente de l'AIM et dirigeante de la société Boule d'Or. Tout comme les productions labellisées. Avec l'arrivée du Clos Rabelais (voir enca-

nous n'y serons pas, avec des pertes estimées à 40 % selon les exploitations par rapport à une année normale. La part valorisable en IGP n'a pas été à la hauteur, du fait de l'irrégularité des lots au mois de juillet et des calibres au mois d'août », déplore Julien Godet, président du syndicat.

L'inadéquation entre l'offre et la demande au niveau des calibres a en effet posé problème, avec beaucoup de gros calibres (9 et 11) en début de campagne et de petits (15) en fin de campagne, alors que la demande se situe autour du 12. Les mauvaises conditions météo ont en outre impacté la qualité sanitaire des melons, fortement touchés par la bactériose et le mildiou, qui ont engendré cette année entre

**« Le melon est un produit hyper météosensible, à la fois en production et en consommation. »**

de l'AIM (Association interprofessionnelle melon). « Le melon est un produit hyper météosensible, à la fois en production et en consommation. Nous ne pouvons malheureusement rien contre cela. Il ne nous reste qu'à

dré) et de Soldive au sein de l'IGP Melon du Haut-Poitou (ayant passé ses surfaces de 1 100 ha à 1 800 ha), le syndicat tablait sur un potentiel de production situé entre 4 000 et 5 000 tonnes. « Malheureusement,



**NOUVEAU**

**GSE1930 OCITO\* HF1**

**Idéal pour combiner précocité et haut rendement sous chenille**

\*Variété sous APV, dénomination en cours de validation. 11/2021

45 et 50 % de déchets, contre 10 % en temps normal. Les cotations, remontées après une crise conjoncturelle en début de campagne (du 28 juin au 19 juillet) mais restées en-dessous de celles pratiquées en 2020, n'ont pas permis de compenser ces pertes. Pour autant, la situation n'a pas été identique dans toutes les régions. Si le Centre-Ouest (3 500 ha) et le Sud-Ouest (2 400 ha) ont particulièrement souffert de la situation, le Sud-Est, qui représente à lui seul la moitié des surfaces de melon françaises avec 6 000 ha en production (+ 250 ha en 2020), semble avoir tiré son épingle du jeu : d'une part, les conditions météo ayant été beaucoup plus favorables pour cette région, la production n'a pas été impactée et la consommation locale a été bonne; d'autre part, l'offre nationale étant moins importante que d'habitude, la région en a bénéficié. Espérons que ces disparités entre bassins de production ne mettront pas à mal l'équilibre en place jusque-là, qui permettait aux distributeurs de compter sur une certaine régularité.

### Inquiétudes pour l'avenir

Aux risques météorologiques engendrant des déséquilibres entre bassins de production s'ajoutent d'autres soucis, en tête desquels l'explosion des coûts de production liés à une augmentation du prix des intrants estimée entre 25 et 30 %. « J'espère qu'Interfel va se saisir de cette problématique, car cela va concerner tous les produits et tous les bassins



© X. DUBREUCCO

de production. Si les acheteurs et les commerciaux se basent sur les engagements des quatre à cinq années précédentes, comme ils ont pour habitude de le faire, cela va faire très mal. À nous d'en avoir conscience et de faire ce qu'il faut pour anticiper», souligne Jérôme Jausseran, président de Force Sud. D'autant que les coûts de production sont aussi mis à mal par un foncier et une main d'œuvre de plus en plus

## UNE GAMME COMPLÈTE POUR COUVRIR TOUTE LA SAISON

Bâche

Bâche & Plein champ

Plein champ

**FARAON**  
GSE1775 HF1

**JENGA** HF1

**JUBILO**  
GSE1805 HF1



Retrouvez-nous  
**Hall ARDESIA**  
**Allée D - Stand 88**

Route d'Avignon - 13630 EYRAGUES  
Tél. 04 90 240 240  
Fax 04 90 240 250  
commercial@gautiersemences.com  
www.gautiersemences.com



### Clos Rabelais

## Développements en cours

**A**u-delà du développement de ses surfaces, le Clos Rabelais poursuit sa structuration. Laurent Chevalier (à droite sur la photo) et Lionel Payen reprenne la SARL Richard, à Léméré (37), à l'occasion du départ en retraite de Patrick Richard (à gauche sur la photo), après cinq années de travail en partenariat. Cette nouvelle organisation permettra de dédier la station « historique » située à La Roche-Clermault à accompagner la croissance de l'activité bio (melons, asperges, courgettes, courges). Dès la prochaine campagne, le nouveau site de Léméré permettra de calibrer et d'expédier les 4 000 tonnes de melon cultivé en agriculture conventionnelle, commercialisée sous les marques Les Petites Saveurs et Clos Rabelais, et sous l'IGP Melon du Haut-Poitou. **EP**





Dans le Sud-Est, la production de melon n'a pas été impactée par les conditions météo.

chers. « Il n'est pas possible de compresser les charges de personnel quand on fait moins de rendement, car les problématiques sanitaires entraînent du tri en parcelle et en station, notamment pour écarter les tout petits calibres, et cela nécessite de la main d'œuvre », ajoute Julien Godet.

La loi Agenc pose également souci à la filière, plus particulièrement son article 80 (voir l'article sur les pré-

mais c'est tout ! Quant aux rubans en papier, comment va-t-on les faire tenir sans colle ? À compter de 2022, nous n'aurons aucun moyen de différencier les offres bio, les divers labels et certifications de l'offre conventionnelle. Cela va impacter les producteurs bien sûrs, mais aussi les distributeurs », s'indigne Jérôme Jausseran, particulièrement concerné par le sujet puisqu'avec 25 % de production bio,

**« Les coûts de production sont mis à mal par un foncier et une main d'œuvre de plus en plus chers. »**

emballés dans ce même numéro) selon lequel « au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2022, il est mis fin à l'apposition d'étiquettes directement sur les fruits ou les légumes, à l'exception des étiquettes compostables en compostage domestique et constituées en tout ou partie de matières biosourcées ». Aucune solution technique n'existe à ce jour. « Les industriels se sont focalisés sur les emballages, mais rien n'a été fait pour les stickers. Il y aurait bien un fournisseur dans le monde qui aurait une certification home compost,

il est le premier opérateur de melon bio en France. Il est par ailleurs le seul opérateur à avoir un melon Label Rouge (Perle des Champs) et fait partie des producteurs de la zone du Melon de Cavaillon ayant fait une demande d'IGP. Gardons espoir qu'à défaut d'une solution technique, une solution réglementaire puisse être trouvée. Car la production bio, qui se trouve déjà en difficulté, n'avait pas vraiment besoin de ce problème supplémentaire. « L'offre bio est aujourd'hui



## GAMME MELON

### Le goût et la performance



#### Etchabi RZ

Chenilles tardives / bâches précoces

Sud Ouest / Sud Est

#### Dibango RZ

Bâches et plein champ

Sud Est

#### Djazzeo RZ

Bâches et plein champ

Sud Est

#### Lelika RZ

Plein champ

Centre Ouest

Sharing  
a healthy  
future

Retrouvez l'ensemble de notre gamme Melon sur notre site Internet [www.rijkszwaan.fr](http://www.rijkszwaan.fr)

Variétés sous APV (Autorisation Provisoire de vente)



La pénurie de carton risque de poser problème pour le conditionnement des melons en plateaux.

saturée en melon. À plusieurs reprises, nous avons dû conditionner du melon bio en conventionnel pour pouvoir le vendre», précise Jean-Marc Boyer, directeur commercial de Philibon, qui cultive 30 ha de melon bio sur un total de 678 ha.

### Un important travail de pédagogie et de communication

Depuis deux ans, les prix sont en effet à la baisse en melon bio, la multiplicité des opérateurs rendant le marché de moins en moins intéressant. Autre problématique inquiétante : la pénurie de carton, liée aux problèmes d'approvisionnement rencontrés par la filière bois, et la flambée des prix de cette dernière, suite à la reprise post-Covid, risquent de poser problème pour le conditionnement des melons en plateaux.

Il n'est pas toujours facile de diversifier, notamment dans les régions où les aléas météo sont élevés. « Nous menons des essais depuis des années, mais nous n'avons pas encore élaboré de stratégie claire à ce sujet », explique Joël Boyer. Le Sud-Est, qui a le vent

A large, textured melon sits on the ground in a field. In the foreground, there are purple flowers, possibly lavender, which are slightly out of focus. The background shows more of the field and some greenery.

/// Vegetables  
by Bayer

# Rythmez votre saison 2022

avec Adagio,  
Belcanto, Cadence



www.vegetables.bayer.com

en poupe avec un climat plus simple et des terres disponibles pourrait s'y mettre, mais ne semble pas prêt à sauter le pas. Peut-être attend-il qu'il y ait une réelle demande de la part des distributeurs, ce qui n'est pas encore le cas. «*La consommation n'est pour l'instant pas vraiment porteuse, sauf peut-être en mini-pastèque sans pépin. Les melons à chair blanche et verte ont du mal à percer, sans*

## « L'offre bio est aujourd'hui saturée en melon. »

doute car ils sont peu mis en valeur par les distributeurs », note Charlotte Bonson, commerciale spécialisée en semences potagères dans le Sud-Est pour la marque Nunhems. Peut-être ces derniers n'y sont-ils pas incités par l'offre espagnole, proposée beaucoup moins chère. «*Il est certain que si les enseignes de la grande distribution choisissaient de proposer une offre locale uniquement, cela aiderait au développement de la production française sur ce segment* », ajoute Jérôme



© HM CLAUSE

Pomès, responsable melon chez Nunhems France. Pour son collègue Eric Bordères, «*un gros travail de pédagogie et de communication reste à mener autour de ces produits par certains opérateurs, qui se sont lancés dans ces productions sans penser à la stratégie commerciale à mettre en place pour accompagner les ventes* ». En attendant, le semencier se concentre

sur des programmes de sélection autour de deux axes : le gustatif, avec des melons se comportant le mieux possible d'un point de vue sanitaire, et la vigueur de la plante, avec des systèmes racinaires puissants pouvant supporter les aléas climatiques. Une idée judicieuse, vu les conditions météorologiques de ces deux dernières années! ■

## Qualité de fruit et rendement en chenille

ARLEQUIN\*

Nouveauté 2021



- variété précoce
- sécurité calibre
- tenue de plante

SERAFIN\*

Nouveauté 2022



- look attractif
- facilité d'accroche
- tenue en conservation

\*Bon comportement fusariose + gène VAT (puceron)

APR/Mai/2021 MKC JFC 6E-56 1/20

Syngenta France SAS 1228, Chemin de l'Hobit - 31790 Saint-Sauveur - France. SAS au capital de 111 447 427 Euros  
RCS - RSAC Toulouse 443 716 832 - Numéro de TVA intra-communautaire : FR 11 443 716 832. © Marque enregistrée d'une société du groupe Syngenta.  
Service Clients - Tél : 0 800 333 400 - email : VegetablesCSDesk.France@syngenta.com

Pour plus d'information, rendez-vous sur notre site : [www.syngenta.fr/varietes/legumes](http://www.syngenta.fr/varietes/legumes)

