GUIDE DE COMMERCIALISATION DES SEMENCES POUR MULTIPLICATEURS

Dossier technique

Semences d'ici

ÉDITION : LES MAREQUIERS ASBL
VERSION : OCTOBRE 2025
AUTEURE : FANNY LEBRUN
CRÉDIT PHOTO : FANNY LEBRUN (sauf indication différente)

Remerciements : Je souhaite remercier Benoît Delpeuch (Anthesis), Antoine de Thibault (Semailles) et Sonny De Vrieze pour leurs retours quant à ce document. Je souhaite également exprimer ma reconnaissance à l'ensemble des personnes ayant contribué, par leur engagement, au bon fonctionnement de la coopérative Cycle en Terre. L'activité menée par celle-ci durant plus de dix années a joué un rôle déterminant dans la collecte et la mise à disposition des données utilisées dans le cadre de ce travail.

Financement : Ce document est financé par l'Union européenne dans le cadre du Plan national pour la reprise et la résilience, avec le soutien de la Wallonie.

Droits de licence : CC BY-ND 4.0.

Méthodologie et sources : ce document combine une approche empirique fondée sur 10 années d'expérience professionnelle dans la gestion d'entreprise et la filière semencière (production, triage et commercialisation) au sein de la coopérative Cycle en Terre, avec une synthèse de la littérature technique existante.
Les observations et analyses issues de cette expérience pratique constituent des données empiriques complémentaires aux références bibliographiques, lesquelles sont systématiquement citées. Cette approche mixte permet de croiser connaissances théoriques et retour d'expérience terrain.

Semences d'Ici : Semences d'ici est un projet qui a pour but de favoriser la production de semences et la sélection de variétés potagères en Wallonie et en Belgique, avec une affinité pour l'agriculture biologique. Le projet a été initié par l'ASBL Les Marequiers et regroupe aujourd'hui les partenaires suivants : Hortiforum asbl qui dépend du Centre Technique Horticole de Gembloux, le CRA-W, Sytra, une équipe de l'UCLouvain, Biowallonie et l'ASBL Les Marequiers.

Les termes marqués d'un **astérisque (*)** sont définis dans le glossaire en fin de document. L'astérisque n'est indiqué que lors de la première occurrence du mot.

Pour tout commentaire ou toute suggestion, veuillez contacter : Fanny Lebrun — **www.lesmarequiers.be**

Table des matières

Introduction 4
1 Trouver des clients 5
2 Évaluer l'intérêt d'une production 6
3 Signer un contrat 8
3.1 Intérêt 8
3.2 Confiance et communication 8
4 Rémunération 10
4.1 Chiffre d'affaires minimum 10
4.2 Rentabilité à l'hectare 11
4.3 Types de rémunération 12
4.3.1 Rémunération au poids 12
4.3.2 Rémunération partielle au forfait 12
4.3.3 Rémunération garantie 12
4.3.4 Mode de paiement 12
5 Aspects complémentaires à considérer 14
5.1 Multiplier et/ou sélectionner 14
5.2 Rendements et quantité cultivée 15
5.3 Gestion des surplus de production 15
6 Témoignage d'expériences 16
6.1 Marc Bouché, multiplicateur de semences 16
6.2 Échanges avec des multiplicateurs anonymes 16
6.3 Semailles, entreprise semencière 16
6.4 La coopérative Cycle en Terre, entreprise semencière 16
Conclusion 18
Bibliographie 19
Annexes 20
Annexe 1 : Documents complémentaires pour aller plus loin 20
Glossaire 21

Semences d'ici

Introduction

La commercialisation des semences peut se réaliser sur contrat avec une société semencière* ou en direct vers le client final. Le premier cas de figure est abordé dans le cadre de ce document, rédigé à l'attention de multiplicateurs* de semences potagères. Il propose des méthodes pour démarcher des clients, aborde des éléments à prendre en considération pour évaluer l'intérêt d'une production, explique l'intérêt des contrats de production et les différents types de clauses qui peuvent s'y trouver. Quelques témoignages d'expériences enrichissent enfin le contenu théorique.

Notons que des **documents complémentaires** à celui-ci sont référencés dans le texte. Certains sont encore à paraître. Afin de faciliter votre lecture, l'Annexe 1 récapitule l'ensemble des documents complémentaires.

Semences d'ici

1. Trouver des clients

Plusieurs étapes peuvent être planifiées pour démarcher des clients. En voici une présentation, inspirée de mon expérience et d'un échange avec des multiplicateurs américains et canadiens (Klaunig et al., 2023; *Notes prises lors d'une visioconférence entre multiplicateurs américains et canadiens à propos de la signature de contrats de production.*, communication personnelle, 2025).

Pour produire des semences à destination de sociétés semencières, il est nécessaire de lister l'ensemble des sociétés semencières potentiellement clientes, et leurs contacts. Divers forums sur le net référencent l'ensemble des sociétés semencières et peuvent être utiles à cet effet. Aux États-Unis, un inventaire est coordonné par l'Organic Seed Alliance afin de faciliter le lien entre les multiplicateurs et les sociétés semencières (s. d.). Le site de SEMAE en France inventorie les entreprises semencières françaises (*Annuaire des entreprises*, s. d.). Cependant il n'est pas simple à consulter et il serait intéressant de mettre une telle base de données en place à une échelle européenne.

Les sociétés semencières ont chacune leurs spécificités : production locale, labellisation* biologique, groupement de producteurs, commercialisation d'hybrides F1*, vente aux jardiniers et/ou aux maraîchers. Ces spécificités ont des conséquences sur les quantités qu'ils cherchent, les types de variétés, et les labels qu'ils demandent. Elles peuvent vous permettre d'évaluer l'intérêt d'un partenariat.

Démarcher ces clients est une étape cruciale, qui permet d'assurer la conclusion de contrats. Il est préférable de signer des contrats avec plusieurs clients afin de ne pas être dans une situation de trop forte dépendance par rapport à un client. La relation est alors plus saine, et plus détendue. Étant donné le nombre très restreint de sociétés semencières en Belgique, il faut donc envisager de démarcher des sociétés semencières dans les pays limitrophes.

Le démarchage peut s'effectuer en plusieurs étapes. Voici une idée d'agenda :

1. **Septembre – octobre :** démarcher les sociétés semencières pour leur proposer, dans un fichier :

   · ce que vous souhaitez cultiver ;
   · des prix indicatifs ;
   · les données d'isolement possibles ;
   · les quantités que vous pensez pouvoir produire ;
   · les minimums de production pour que cela vaille la peine de lancer une production (500 à 1000 euros de revenu · par culture est une fourchette intéressante à avoir en tête).

2. **Envoyer des rappels** pour avoir des réponses. Les sociétés semencières sont sous pression à cette période, car elles sont en plein triage*, tests de germination* et ensachage. Tout cela se fait sur un temps très court. Il est donc possible qu'il faille insister pour avoir une réponse.

3. **Signer les contrats et créer le plan de culture** pour lancer sereinement la saison ;

4. **Les cultures** recommencent en février.

Figure 1. Stock de semences chez une société semencière (Bingenheimer Saatgut AG en 2018).

2. Évaluer l'intérêt d'une production

Lorsque les sociétés semencières réagissent et proposent un prix, il est préférable de ne pas s'empresser de juger si le prix est juste ou pas : le prix varie selon les régions de production, les pressions de maladies, les différences d'itinéraires techniques et d'équipements, les modes d'organisation.
Il convient alors d'estimer la rentabilité de la culture dans le contexte précis dans lequel vous êtes : Évaluez pour cela vos coûts de production ainsi que le potentiel chiffre d'affaires*.
Évaluer les risques de la production est essentiel également. Il y a diverses sortes de risques[1], dont les suivants notamment :

- certaines espèces sont difficiles à produire en Belgique[2].
- un manque de données relatives à la culture peut engendrer des erreurs d'itinéraire technique*, ou des problèmes suite à une mauvaise anticipation des risques. Dans le cas où une société semencière n'a jamais cultivé une variété ou n'a pas d'itinéraire technique clair à communiquer, le degré de risque peut être élevé.

Quelques **questions permettent d'évaluer attentivement l'intérêt d'une production**. Voici quelques exemples :

- Quelle **surface** puis-je dédier à cette production ? Cette surface va-t-elle m'assurer un **revenu minimum** de 500 à 1000 € ? Sinon, ai-je tout de même envie de produire ce lot*, et pourquoi ?
- Pourrais-je suivre au niveau de la **charge de travail** ? Ai-je planifié la main d'œuvre nécessaire au bon moment ?
- Quel est le niveau de chiffres d'affaires et de coût pour cette production de semence ? Sera-t-elle potentiellement **rentable** ?
- Ai-je la capacité d'intégrer une production de semences à mon **activité globale**, sans compromettre son **équilibre organisationnel et financier** ?
- Quel est le **taux de perte** potentiel[3] ?
- Que puis-je **perdre** en menant cette culture ? Quelles sont les **opportunités** ? (illustration à la Figure 2)
- Ai-je les **connaissances** nécessaires, que me manque-t-il éventuellement comme données, et puis-je les obtenir ? Mes **compétences techniques** sont-elles suffisantes par rapport au niveau de difficulté technique de cette semence ?
- Ai-je **l'équipement et l'infrastructure** nécessaires ?
- Les **distances d'isolement** entre variétés sont-elles faisables ?
- Suis-je **enthousiaste** ? Si oui, pourquoi ? Cela constitue une motivation, mais est-ce que cela peut également me jouer des tours (en étant trop motivé) ?
- Si la récolte est exceptionnelle, avec d'excellents rendements, ai-je la possibilité de **valoriser le surplus** ? (illustration à la Figure 2)
- Est-ce que je connais la société à qui je pourrais vendre mes semences ? Ai-je une **relation de confiance** avec lui, ou ai-je accès à des retours d'autres multiplicateurs ayant travaillé pour lui ?
- **L'espèce** est-elle suffisamment adaptée ou adaptable à mes **conditions pédoclimatiques** ? Qu'en est-il de la **variété** ?

En fonction des réponses, il est temps de choisir les cultures possibles et de passer à l'étape de conclusion de contrat avec les clients.

---

[1] Un document édité par SYTRA dans le cadre de Semences d'ici approfondit la question des risques : « Ferdinand M., Antier C., Risques et outils de gestion des risques pour la production et la distribution de semences biologiques de légumes de variétés population en Europe. Rapport du projet Semences d'Ici, SYTRA, UCLouvain, 2025 » (voir Annexe 1).

[2] Pour aller plus loin, le dossier suivant peut être utile : Lebrun F., Quelles semences potagères multiplier en Belgique ?, Les Marequiers, 2025 (voir Annexe 1).

[3] Quand on est un nouveau multiplicateur (peu d'expérience) ou qu'on cultive une nouvelle variété, il est prudent de considérer qu'on peut perdre la moitié de la récolte. Il est préférable de considérer la perte potentielle à l'avance pour éviter les mauvaises surprises.

Figure 2. Culture de semences de courges Musquée de Provence et Bleu de Hongrie (au centre) ainsi que de roquette (plantes plus hautes à fleurs blanches en arrière-plan) au sein de la coopérative Cycle en Terre en 2018. Des quantités trop importantes de semences de courges ont été récoltées et n'ont pas pu être entièrement valorisées. La récolte de roquette, quant à elle, a été entièrement perdue suite à des dégâts causés par des méligèthes.

Semences d'ici

3. Signer un contrat

La signature d'un contrat de production est un processus bilatéral durant lequel une négociation entre les deux parties s'engage. En effet, les conditions de chaque sociétés semencière et producteurs sont tout à fait particulières. Les clauses et les modèles de contrat peuvent être adaptés pour convenir aux intervenants.

Il existe plusieurs exemples pour signer un contrat. En France, SEMAE propose un modèle de convention (*Convention type de multiplication /production de semences et plants*, 2023). L'Organic Seed Alliance propose un enregistrement en anglais d'un webinaire qui s'est tenu à ce sujet (eOrganic, 2016). Enfin, le groupe « Seed Worker Organizing » propose des guidelines en anglais. Elles sont détaillées et utiles pour la rédaction d'un contrat. Il serait intéressant de traduire ce document en français (Klaunig et al., 2023).

Un **modèle de contrat** inspiré de ces ressources ainsi que de l'expérience de contractualisation de productions au sein de la coopérative Cycle en Terre peut être téléchargé en complément à ce document[4].

Ce contrat est un outil mis à disposition des producteurs et des sociétés semencières pour faciliter les discussions. Il inclut beaucoup de clauses qui mettent en évidence les diverses possibilités qui existent. Elles sont vouées à être adaptées. Il est également important de vérifier qu'elles restent en accord avec la législation en vigueur.

Le côté administratif d'un contrat de production peut s'avérer répulsif. Et pourtant, un contrat est un élément précieux pour vivre sereinement de son activité. Voici une présentation de cet outil.

3.1 Intérêt

Les réalités de terrain sont différentes entre les sociétés semencières et les producteurs. Un contrat permet de prendre le temps d'envisager tous les aspects qui pourraient être à l'origine de problèmes, de chercher des solutions pour les éviter, de partager les risques de la culture et d'aborder la production dans les intérêts des 2 partenaires. C'est donc un outil permettant d'identifier clairement des objectifs communs entre des partenaires.

Une trace écrite n'est pas indispensable, mais est utile et bénéfique car elle permet d'assurer une compréhension mutuelle des décisions.

3.2 Confiance et communication

De la transparence et une communication active vont permettre d'instaurer une **confiance** mutuelle entre les deux parties. Celle-ci est **indispensable** vu le contexte risqué de la production de semences. Chaque partie a intrinsèquement besoin de cette confiance mutuelle.

Elle permet à la société semencière de :

- maximiser ses chances d'obtenir une récolte, et donc d'avoir un catalogue stable à offrir à ses clients (minimiser les ruptures de stock) ;
- faciliter ses approvisionnements via un partenariat durable avec un producteur de plus en plus expérimenté ;
- favoriser le développement du producteur, qui pourra ainsi progressivement diminuer ses coûts de production en faisant des économies d'échelle ;

[4] Lebrun F., Contrat de multiplication de semences - modèle type à adapter, Les Marequiers, 2025 (voir Annexe 1).

- participer à la professionnalisation de la filière, ce qui va lui permettre ensuite de gagner en qualité, en reconnaissance, et donc de se développer ;
- diminuer la concurrence sur son territoire en motivant les producteurs à continuer à travailler sur contrat et à ne pas développer de marque concurrente, ce qui pourrait être une idée émanant du chef de producteurs insatisfaits ;
- augmenter sa renommée via la communication bilatérale au sujet d'un partenariat de qualité, aspect relativement important dans le développement durable d'une entreprise.

Elle permet au producteur de :

- vivre de sa production ;
- maximiser les chances de réussite de sa culture, sécuriser ses récoltes ;
- se concentrer sur son métier de producteur et se professionnaliser : gagner du temps, de l'efficacité, de la qualité ;
- gagner en reconnaissance.

Dans ce cadre, il semble essentiel que les informations techniques circulent entre les deux parties.

À titre d'exemple, pour assurer une bonne communication lors de la saison de production, le Seed Saver Exchange[5] propose 2 possibilités à ses producteurs (Organic Seed Alliance, 2020) : Soit le multiplicateur leur envoie des nouvelles tous les mois (photos, updates), soit la société semencière prend elle-même contact avec le multiplicateur trois fois par an.

[5] https://seedsavers.org/

4. Rémunération

La rémunération est le facteur clé qui conditionne la viabilité et la pérennité de l'activité de multiplication. Afin de sécuriser les intérêts à la fois des sociétés semencières et des producteurs, différents mécanismes contractuels existent. Cette section aborde en détail le chiffre d'affaires minimum à atteindre par culture, les questions de rentabilité, les différents types de rémunération proposés et les modalités de paiement.

4.1 Chiffre d'affaire minimum

Certaines sociétés semencières n'accordent des contrats à leur multiplicateur que si elles peuvent accorder un revenu minimal à celui-ci. Voici quelques témoignages :

- En 2017, Jean-Pierre Bringiers de chez Sativa Biosaatgut GmbH, nous conseillait ceci :

> ***« Le chiffre d'affaires d'une production doit être entre 1000 € pour une petite production non mécanisée et 4000 euros pour un producteur expérimenté, mécanisé. Cela pour motiver le producteur »***
>
> (J.-P. Bringiers, communication personnelle, 2017)

  La Figure 3 illustre une situation où l'atteinte de ce palier semble laborieuse.

- En 2023, un multiplicateur nous disait ceci :

> ***« Pour qu'on puisse vraiment s'impliquer dans la culture, nous signons des contrats de production pour minimum 500 € par production. Mais c'est peu, et un chiffre d'affaires de 1000 € nous semble plus cohérent. Sinon, il faut qu'on puisse combiner plusieurs commandes d'une même variété entre différentes sociétés semencières. »***
>
> (Anonyme, communication personnelle, 27 janvier 2023).

- Lors d'une réunion entre multiplicateurs début 2025, le montant minimum conseillé pour un contrat de production de semences biologiques aux États-Unis était de 500 $ par lot (*Notes prises lors d'une visioconférence entre multiplicateurs américains et canadiens à propos de la signature de contrats de production.*, communication personnelle, 2025).

- Pierre Dorand témoigne de pratiques habituelles en Anjou : un forfait de 1000 € est généralement prévu, et complété par une rémunération au poids selon la quantité finale récoltée (Dorand, 2024).

Il existe plusieurs manières de rémunérer le producteur. Celles-ci impliquent un partage plus ou moins engagé des risques de production.

Le revenu du multiplicateur est bien entendu un élément clé qui ancre sa motivation et son investissement dans la réussite de la production. S'il n'est pas motivé et doute de la rentabilité de sa culture, il peut l'abandonner en cours de route afin de favoriser une autre activité. Tout le travail préalable effectué par les deux parties est alors perdu (négociation du contrat, temps investi). Dans ce cas, la saison est entamée et la société semencière n'a plus l'occasion de signer un nouveau contrat avec un autre multiplicateur, ce qui menace la complétude de son offre l'année suivante.

Figure 3. Porte-graines de chervis (*Sium sisarum*). Cette plante, qui était autrefois davantage connue et consommée, est rarement cultivée aujourd'hui. Elle est vivace. En conséquence, les besoins d'une société semencière en quantité de semences sont faibles. La conclusion d'un contrat de production avec un multiplicateur semble laborieuse si l'on considère qu'il faut un chiffre d'affaires minimum pour une culture et que le prix des semences doit rester accessible aux consommateurs.

4.2 Rentabilité à l'hectare

La rentabilité d'une culture dépend d'une multitude de critères. Jean-Pierre Bringiers, de chez Sativa Biosaatgut GmbH (communication personnelle, 2017), citait ces trois facteurs principaux :

- la surface cultivée (Figure 4) ;
- le degré de mécanisation et la teneur en travail manuel ;
- l'espèce.

Figure 4. Culture de semences en grande surface en Allemagne. Il est important d'évaluer l'intérêt d'une culture en lien avec le rendement potentiel et la surface habituellement cultivée pour la variété concernée, qui est liée au prix de vente des semences. Des économies d'échelle importantes peuvent être faites en grande surface et cela peut diminuer l'intérêt d'une production en petite ou moyenne superficie.

Les éléments suivants ont également une incidence importante :
la variété ;

- la zone géographique (liée à des prix de marché, à un climat et des risques spécifiques) ;
- le climat spécifique de l'année de production ;
- les exigences de la société semencière en termes de qualité.

À titre d'indication, un multiplicateur français basé en Anjou nous indique un chiffre d'affaires approximatif qui oscille entre 10 et 20 €/m² en tunnel et de 4 à 6 €/m² en plein champ. Selon son expérience, le chiffre d'affaires varie très fort selon les années. Un autre multiplicateur en Anjou estime pouvoir obtenir un revenu de 10 à 15 €/m² maximum et pense qu'il n'est possible d'avoir des revenus de 20 €/m² qu'avec des grosses firmes (Journées techniques semences organisées par l'ITAB en 2024 - compte rendu de présentations et divers échanges, 2025).

La rentabilité de la culture dépend fortement de l'itinéraire technique choisi, et chaque gain de temps diminue drastiquement le coût de production.

4.3 Types de rémunération

Il existe plusieurs types de rémunération, qui sont détaillés dans cette section.

4.3.1 Rémunération au poids

Le producteur est rémunéré uniquement selon le poids en semences livré, et la qualité du lot. Il prend donc en charge une grosse part des risques liés à la récolte si aucune clause ne prévoit de dédommager le producteur en cas d'un problème indépendant de sa volonté rencontré lors de la culture.

4.3.2 Rémunération partielle au forfait

La rémunération d'un pourcentage de la récolte est garantie au producteur, quelle que soit la qualité finale des semences livrées. Cela permet de couvrir (en théorie et de manière approximative) les frais d'investissement du producteur.

Un prix du kilo livré est ajouté au forfait de départ. Un exemple est donné dans le Bulletin Semences et Plants en Languedoc-Roussillon n°6 (Rey, 2005) : un lot de semences de carotte est vendu au forfait (1500 € pour 3000 m²). À celui-ci est ajoutée une rémunération de 7 €/kg.

Thomas Bourgeois, président de la FNAMS, explique également ce système de forfait dans « Réussir Grandes Cultures » (Bidault & Bourgeois, 2025) : en théorie, la part fixe est censée couvrir les charges de production, alors que la part variable dépend de la quantité et de la qualité des semences (taux de germination notamment). Si la culture est réussie, la part variable est supérieure à la part fixe.

Un forfait de 25 à 33 % du prix final semble être pratiqué aux États-Unis (Klaunig et al., 2023).

4.3.3 Rémunération garantie

Le montant conclu entre les deux parties est indépendant de la quantité et/ou de la qualité des semences livrées. Ce type d'accord est plutôt exceptionnel et se pratique dans des cas particuliers, comme par exemple (Klaunig et al., 2023) :

- l'accompagnement d'un producteur débutant que la société semencière voudrait soutenir ;
- la rémunération d'un producteur expérimenté qu'une société semencière voudrait remercier et/ou fidéliser ;
- la production d'espèces ou de variétés pour lesquelles la société semencière n'a pas de données d'itinéraire technique et/ou de rendements ;
- la production de semences de variétés hybrides F1 ou de lignées parentales ;
- la production de semences de base* ;
- la production d'espèces compliquées à produire ;
- une production dans un cadre de recherche scientifique.

4.3.4 Mode de paiement

Il y a plusieurs types de paiements (Klaunig et al., 2023) :

- paiement unique : il s'effectue après la livraison des semences ;une production dans un cadre de recherche scientifique.
- paiement progressif : des tranches de paiement sont versées au producteur durant la saison de culture et en fonction des résultats. Cela lui permet de couvrir ses coûts d'investissement et de production sans avancer l'entièreté de la somme. Les paiements sont alors accordés à des stades particuliers de culture selon des stades d'évaluation prédéfinis. Ce type de paiement ne peut a priori pas s'appliquer dans le cas d'une rémunération strictement limitée au poids.

  À titre d'exemple, Bingenheimer Saatgut AG rémunérait ses producteurs en 2016 de cette manière : 30 % du montant étaient payés au producteur à la livraison, et le reste était versé dans les 4 à 6 mois suivants, après que le triage et les tests de germination aient été effectués. Concernant une surproduction, le multiplicateur était payé en fonction des ventes (SAW-B ASBL, 2016) ;

- paiement en fonction des ventes : le producteur est payé de manière annuelle après la livraison de sa récolte et selon le résultat des ventes du lot qu'il a produit pour la société semencière. Il porte alors en partie le risque commercial en partenariat avec la société semencière. Cela n'est intéressant pour le multiplicateur que dans certains cas très particuliers et il est alors nécessaire d'avoir :

  · une excellente communication entre la société semencière et le multiplicateur ;
  · une traçabilité parfaite des ventes ;
  · une indemnisation pour cette prise de risque (via une rémunération plus élevée par exemple), sauf si ces ventes concernent un avantage en tant que tel car elles concerneraient par exemple la commercialisation d'un surplus éventuel de production.

  Dans ce cadre, 25 à 50 % du prix consommateur des semences pourraient être accordés au producteur selon Klauning et al. (2023).

Figure 5. Livraison de semences de carotte chez Bingenheimer Saatgut AG en 2016.

5. Aspects complémentaires à considérer

5.1 Multiplier et/ou sélectionner

Généralement, un contrat en multiplication de semences implique que la société semencière fournisse des semences de base au producteur. Celui-ci ne s'engage pas à effectuer une sélection intense, mais plutôt à retirer les quelques porte-graines* non conformes. Cela représente une faible charge de travail et un nombre de plants à écarter très réduit.

Certaines sociétés semencières ne disposent pas de semences de base. Elles peuvent pallier cela en se fournissant des semences chez d'autres fournisseurs. Ces lots ne sont pas nécessairement des semences de base. La société semencière est alors a priori responsable des risques encourus relatifs à la qualité de ces semences, au niveau germinatif et par rapport à la conformité de la souche vis-à-vis de la variété. Cela peut être clarifié dans le contrat de production.

En cas de production d'une même variété pour plusieurs sociétés semencières, il est intéressant que le producteur soit transparent quant à l'utilisation des semences de base. En effet, les sociétés semencières pourraient ne pas accepter que leurs semences de base soient utilisées pour d'autres sociétés. Par ailleurs la responsabilité doit être claire en cas de mauvaise germination ou de problème avec la souche.

Si la société semencière souhaite que le producteur opère une sélection particulière (sélection positive, négative ou intermédiaire), il est alors indispensable qu'elle précise sa demande et prenne en charge les coûts que cela va engendrer (illustration à la Figure 6).

De plus amples informations sont disponibles pour aller plus loin sur ce sujet dans le document de Klauning et al. (2023).

À titre d'exemple, Jean-Pierre Bringiers de chez Sativa Biosaatgut GmbH nous disait ceci en 2017 : « Le prix des semences sélectionnées dépend plutôt des heures de travail fournies. On lie plutôt ce prix à un « service » plutôt qu'à un rendement. En effet, les quantités récoltées sont faibles. » (J.-P. Bringiers, communication personnelle, 2017).

Figure 6. Sélection des meilleurs porte-graines de carotte avec Laurent Minet au Centre Technique Horticole de Gembloux en 2017. Cette opération demande un temps non négligeable.

5.2 Rendements et quantité cultivée

Les rendements en culture semencière sont extrêmement variables d'une variété à l'autre et selon les conditions de culture. Il est donc très difficile d'estimer la quantité de porte-graines à mettre en culture. Un contrat engageant deux parties sur une quantité déterminée comporte donc des risques.

Pour répondre au risque dû à la variabilité des rendements selon l'environnement et les conditions climatiques, le contrat devrait inclure un tampon acceptable de quantité récoltée.

Dans l'idéal, une société semencière devrait avoir testé la production de semences de la variété concernée et fournir des données de rendements au producteur. Si tel n'est pas le cas, la société semencière devrait alors prendre en charge le risque supplémentaire résultant de cette incertitude. Dans ce cas, le contrat de production devrait donc alors inclure un accord sur le nombre de porte-graines à cultiver qui prévoit une quantité tampon supplémentaire que la société s'engage à acheter pour couvrir le risque encouru.

Le projet Semences d'ici compile des rendements indicatifs par espèce, voire parfois par variété si des données ont été trouvées, dans un ensemble de dossiers dédiés à la production de semences[6]. Cela dans l'objectif de mettre en évidence la variabilité des rendements, le manque de données disponibles sur le marché et de proposer une première solution à ce manque d'informations via une recherche bibliographique.

5.3 Gestion des surplus de production

En général, les sociétés semencières s'engagent à acheter un surplus limité de semences en cas de surproduction. Voici quelques exemples de fonctionnement :

Jean-Pierre Bringiers évoquait un ordre de grandeur de 30 % de surplus payé par Sativa Biosaatgut GmbH dans l'année de réception du lot. Le reste constitue un dépôt-vente rémunéré au fur et à mesure des ventes effectives (communication personnelle, 31 janvier 2023).

Un rapport de visite de l'entreprise Bingenheimer Saatgut rédigé par la SAW-B indique qu'un multiplicateur ayant livré un surplus sera payé en fonction de l'évolution des ventes de son lot (SAW-B ASBL, 2016).
Klaunig et al. (2023) proposent un exemple d'accord dans lequel la société semencière s'engage à acheter jusqu'à 125 % de la récolte commandée, avec un surplus additionnel éventuel de 25 % qui serait dans ce cas rémunéré à 75 % du prix fixé initialement.

Enfin, un multiplicateur français témoigne de son expérience : « En règle générale, il vaut mieux ne pas livrer trop de surplus car ensuite le nombre de contrats risque de diminuer. Comme la récolte appartient au semencier, le multiplicateur n'a théoriquement pas le droit de jeter les semences, mais il pourrait bien ne pas les livrer. » (Journées techniques semences organisées par l'ITAB en 2024 - compte rendu de présentations et divers échanges, 2025).

[6] Ces dossiers sont disponibles en accès libre sur le site de l'ASBL Les Marequiers (lesmarequiers.be) et de Biowallonie (www.biowallonie.com).

6. Témoignages d'expériences

6.1 Marc Bouché, multiplicateur de semences

Marc Bouché témoigne de son mode de fonctionnement : il ne fait pas de sélection sur une variété s'il sait que la souche est « propre ». Pour les carottes par exemple, il ne les déracine pas mais prête attention au collet. Son métier est celui de multiplicateur et non de sélectionneur, ce qui n'empêche pas une sélection massale négative* à chaque génération (M. Bouché, communication personnelle, 8 février 2024).

6.2 Échanges avec des multiplicateurs anonymes

Deux multiplicateurs français témoignent du fait que certaines sociétés semencières sont de mauvaises payeuses et qu'il vaut mieux se renseigner avant de signer des contrats de production pour éviter des déconvenues (Journées techniques semences organisées par l'ITAB en 2024 - compte rendu de présentations et divers échanges, 2025).

6.3 Semailles, entreprise semencière

Semailles a un réseau de multiplicateurs en place depuis un certain nombre d'années. Au fil du temps, on peut constater différents points (A. de Thibault, communication personnelle, 25 juin 2025) :

- certains multiplicateurs ont développé plus d'affinités avec certaines espèces et ne veulent plus en faire d'autres. Pour la société semencière, c'est donc un travail important pour déterminer qui va produire quoi. Il faut trouver un système de suivi efficace mais pas trop lourd ;
- il faut ensuite répartir les productions mais aussi les risques. Certaines variétés sont multipliées par plus qu'un multiplicateur selon son importance et/ou sa difficulté ;
- la majorité des multiplicateurs travaillent pour plus d'une société semencière. Cela leur permet d'atteindre des tailles critiques de production par variété plus facilement. Cela permet aussi une détermination du prix plus objective ;
- au niveau des variétés, les multiplicateurs vont aussi se spécialiser dans celles que les « plus grandes » sociétés semencières ne produisent pas en grande quantité et de façon très mécanisée, comme c'est le cas pour la coriandre par exemple. Car dans ce cas-là, ils ne peuvent pas s'aligner au prix du marché ;
- en pratique, l'organisation des productions entre Semailles et les producteurs se fait de manière « simplifiée », car les multiplicateurs ne sont pas des grands demandeurs de paperasse.

6.4 La coopérative Cycle en Terre, entreprise semencière

La coopérative Cycle en Terre avait pour objectif de relocaliser la production de semences. À cette fin, des contrats de production ont été signés avec des dizaines de multiplicateurs belges. Sans aucun soutien de filière et peu de contacts avec d'autres sociétés semencières, nous avons longuement réfléchi pour créer un modèle de contrat et y intégrer des clauses permettant un équilibre entre les intérêts du multiplicateur et le nôtre. Cela n'a pas été simple, et de nombreuses questions se sont posées quant au prix des semences, aux données techniques indisponibles, à la rentabilité d'une culture ou aux exigences de qualité, par exemple.

Voici des exemples de mésaventures que nous avons rencontrées, avec une évidente bonne volonté mais un manque d'expérience et de connaissances :

CONCOMBRE ROLLISON'S TELEGRAPH

Ce concombre a été multiplié par une maraîchère qui travaillait très bien. Lorsque nous avons tenté d'extraire les semences en fin de culture, nous avons constaté qu'il n'y en avait pratiquement pas. L'information nous avait échappé que ce concombre est parthénocarpique : c'est-à-dire que les fruits se développent sans fécondation. La perte était totale pour tout le monde : la culture a été rondement menée, mais il n'y a pas eu de semences.

La responsabilité nous incombait, mais il nous a fallu du temps pour le comprendre. La maraîchère a été indemnisée, mais bien trop peu, car nous étions en situation de difficulté financière.

Cette situation catastrophique a pour conséquence de démotiver une productrice très professionnelle, d'avoir une rupture de stock et de perdre de l'argent. Ce contrat était l'un des derniers que nous ayons signés. Pour la suite, nous voulions absolument disposer de connaissances pour éviter ce genre de situation. Relocaliser la production semencière ne peut se faire qu'avec un réseau de multiplicateurs motivés et bien rémunérés.

Figure 7. Concombre Rollison's Telegraph cultivé en 2018 au sein de la coopérative Cycle en Terre. Les fruits parthénocarpiques se développent même sans fécondation. Sur 130 plants, seulement 423 g de semences ont été récoltés cette année-là. Nous n'avions pas compris l'origine du problème à l'époque.

ABANDONS DE CULTURE

Nombre de multiplicateurs ne sont pas allés au bout de leur culture de semences. En effet, la plupart d'entre eux étaient maraîchers et produisaient une ou deux variétés pour la coopérative, par passion plus que par intérêt financier. Dès lors, lors de rush dans la production de légumes pour leurs clients, ils avaient tendance à reporter les opérations relatives aux semences. Or cela n'est pas possible en culture semencière : les étapes reportées ont en général des conséquences immédiates qui induisent une perte de récolte. Bien entendu, ces multiplicateurs n'ont pas persévéré dans la production de semences.

Le constat est qu'une bonne rémunération est inséparable d'une bonne production de semences.

PAS DE SEMENCES DE BASE

Nous n'avions pas de semences de base au sein de la coopérative. Cela signifie que lors d'une multiplication, nous démarrions de semences commercialisées par d'autres sociétés semencières. Elles n'avaient donc pas nécessairement été maintenues lors de la dernière multiplication. Dès lors, si le producteur n'effectuait pas de sélection de conservation, nous nous retrouvions avec des semences multipliées sur deux générations sans maintenance, ce qui pose un problème en termes de qualité[7]. Nous ne prévoyons cependant pas cette sélection conservative par manque de moyens pour rémunérer le producteur. C'est un souci qui est probablement rencontré chez d'autres entreprises semencières à petite échelle, car il n'est pas possible de se développer simultanément de manière efficace sur tous les fronts.

[7] Pour aller plus loin, voici un dossier abordant la notion de qualité : Lebrun F., La qualité des semences, Les Marequiers, 2025 (voir Annexe 1).

Conclusion

La commercialisation des semences produites sous contrat permet aux multiplicateurs de sécuriser leurs débouchés, de professionnaliser leur activité et de s'intégrer durablement dans la filière. Se donner les moyens d'établir des partenariats transparents et équilibrés avec les sociétés semencières, tout en gardant une attention constante à la rentabilité, à la qualité et au partage des risques, s'avère essentiel au maintien de la motivation et de la pérennité du métier.

Le développement d'un réseau de multiplicateurs compétents, bien rémunérés et reconnus, allié à la circulation fluide des connaissances techniques, constitue un pilier fondamental pour relocaliser et renforcer la filière semencière en Belgique et en Wallonie. Il est important de poursuivre la mutualisation des retours d'expérience et l'amélioration continue des modèles contractuels afin de prendre en compte les critères pédoclimatiques et contextuels belges, de s'adapter à la diversité des situations, et d'assurer la résilience du secteur face aux défis agronomiques, économiques et réglementaires.

Figure 8. Production de semences de ciboulette.

Semences d'ici

Bibliographie

Annuaire des entreprises. **(s. d.)**. SEMAE. Consulté 14 avril 2025, à l'adresse **https://www.semae.fr/annuaire-entreprises-semences/**

Anonyme. (2023, janvier 27). *Re : Contrats de production—Conseils* [Communication personnelle].

Bidault, M.-C., & Bourgeois, T. (2025, février 10). *Multiplication de semences : « Des marges brutes qui peuvent aller jusqu'à 10 000 €/ha pour certaines espèces »*. Réussir Grandes Cultures. **https://www.reussir.fr/grandes-cultures/multiplication-de-semences-le-mode-de-remuneration-depend-des-especes-et-des-etablissements**

Bouché, M. (2024, février 8). *Communicaton personnelle* [Communication personnelle].

Bringiers, J.-P. (2017). *Communication personnelle concernant l'expérience de Sativa Biosaatgut GmbH* [Communication personnelle].

Bringiers, J.-P. (2023, janvier 31). *Multiplication de semences* [Communication personnelle].

Convention type de multiplication /production de semences et plants. **(2023)**. SEMAE. **https://www.semae.fr/uploads/INTER-DR-03-003-Convention-type-de-multiplication_annexe-specifique-semences-de-plantes-potageres-de-plantes-a-parfum-aromatiques.pdf**

de Thibault, A. (2025, juin 25). *Communication personnelle—Semailles* [Communication personnelle].

Dorand, P. (2024). *Réunion menée par Pierre Dorand (Aubépin), avec divers participants belges* (p. 10).

eOrganic (Réalisateur). (2016, novembre 22). *Organic Seed Production Six Webinar Series Part 6 : Seed Contracting and Economics* [Enregistrement vidéo]. **https://www.youtube.com/watch?v=XUD-m9N4M3Q**

Journées techniques semences organisées par l'ITAB en 2024—Compte rendu de présentations et divers échanges. **(2025).**

Klaunig, L., Carney, R., Boychuk, C., Frost, E., & Breen, H. (2023). *Seed production contract guidelines 2023*. Seed Worker Organizing. **https://seedworkers.org/seed-production-contract-guidelines/**

Notes prises lors d'une visioconférence entre multiplicateurs américains et canadiens à propos de la signature de contrats de production. **(2025)**. [Communication personnelle].

Organic Seed Alliance (Réalisateur). (2020, septembre 28). *Stepping up to contract seed production:A forum for Midwest growers* [Enregistrement vidéo]. **https://www.youtube.com/watch?v=8H8GYuUniyY**

Organic Seed Producers & Intern Host Farm Directory. (s. d.). *Organic Seed Alliance*. Consulté 14 avril 2025, à l'adresse **https://seedalliance.org/directory/**

Rey, F. (2005). *Semences et Plants Bio en Languedoc-Roussillon—Bulletin N°6* (No. Bulletin N°6; p. 19). Biocivam de l'Aude.

SAW-B ASBL. (2016). *Compte rendu visite de*

Annexes

Annexe 1 Documents complémentaires pour aller plus loin

Plusieurs dizaines de dossiers sur la production de semences et la sélection de variétés sont publiés en accès libre dans le cadre du projet Semences d'ici. Nous vous invitons à consulter les documents du tableau ci-dessous en particulier pour approfondir le sujet. Ils sont directement complémentaires à celui-ci. Ils sont téléchargeables sur les sites web de l'ASBL Les Marequiers (**lesmarequiers.be**) et de Biowallonie (**www.biowallonie.com**).

Titre	Auteur	Année de publication	Édition	État de disponibilité
Contrat de multiplication de semences - modèle type à adapter	Fanny Lebrun	2025	Les Marequiers	À paraître
La qualité des semences	Fanny Lebrun	2025	Les Marequiers	À paraître
Quelles semences potagères multiplier en Belgique ?	Fanny Lebrun	2026	Les Marequiers	À paraître
Risques et outils de gestion des risques pour la production et la distribution de semences biologiques de légumes de variétés population en Europe	Manon Ferdinand, Clémentine Antier	2025	SYTRA, UCLouvain	À paraître

Glossaire

Chiffre d'affaires : somme des montants des ventes effectuées (dans le cadre d'une culture par exemple).

Germination : processus à travers lequel une graine donne naissance à une plantule. Celui-ci se déroule en trois phases : imbibition (absorption de l'eau par la graine), germination au sens strict (émergence de la radicule hors des téguments de la graine) et croissance de la radicule et de la tigelle (Bouzid, s. d.).

Hybride F1 : première génération résultant du croisement de deux lignées pures (hautement homozygotes) d'une même espèce. Cette génération bénéficie de la vigueur hybride (effet hétérosis) recherchée en production agricole : productivité, homogénéité, résistance ou précocité supérieures à celles des parents.

Itinéraire technique : ensemble des opérations culturales appliquées à une culture.

Label : certification officielle, attribuée par un organisme tiers indépendant, selon un cahier des charges précis. Il est souvent protégé légalement.

Lot (de semences) : quantité définie de semences d'une même variété, homogène, produite, manipulée et conditionnée dans des conditions identiques, et identifiée par un numéro unique.

Multiplicateur : agriculteur qui cultive des plantes pour en récolter les semences.

Porte-graines : plante cultivée dans l'objectif d'en récolter ses semences.

Semences de base : semences utilisées pour la reproduction et le maintien d'une variété. Leur production respecte des protocoles stricts de sélection conservatrice afin de préserver la pureté et la stabilité génétique de la variété.

Sélection massale négative : opération qui consiste à éliminer tous les porte-graines (ou plants) qui ne sont pas conformes à la description variétale (en multiplication conservatrice) ou à l'objectif recherché par le sélectionneur (en création variétale).

Société semencière : entreprise qui commande des semences à un multiplicateur afin de les commercialiser au consommateur.

Triage : opération de nettoyage et de calibrage d'un lot de semences pour en extraire les impuretés ainsi que toutes les semences d'autres espèces qui seraient éventuellement présentes.

Semences d'ici

les Marequiers

© ASBL Les Marequiers - 2025