



Laurent Martel,
Directeur Général
de Bioline by
InVivo

Pour plus d'information :
<https://www.invivo-group.com/fr/bioline-invivo>



« Tous nos métiers sont actuellement en forte croissance. »

Quels sont les objectifs de la levée de fonds de 50 millions d'euros ?

Tous nos métiers sont actuellement en forte croissance et pour appuyer notre stratégie nous avons besoin de trouver un partenaire financier solide, prêt à accompagner notre développement en France et à l'international.

Notre stratégie de croissance repose sur quatre métiers. Deux métiers historiques de fournisseur d'intrants agricoles (produits de protection des plantes, Semences) et deux piliers d'innovation (la Smart-Agriculture et les biosolutions). Cette levée de fonds doit nous permettre de continuer à croître sur les deux marchés historiques et accélérer dans le déploiement de nos solutions digitales et nos produits de Biocontrôle.

Quels sont les tendances sur le marché des produits de Bioline by InVivo ?

La marque Bioline by InVivo a été créée en décembre dernier pour devenir un acteur unique du secteur, engagé pour l'émergence d'une agriculture raisonnée, écologique et créatrice de valeur économique pour les agriculteurs.

Aujourd'hui, nous offrons des solutions et produits pour toutes les agricultures. Nous croyons que les solutions offertes par Bioline by InVivo, comme l'Agriculture de précision ou les biosolutions, doivent permettre de recréer de la confiance entre le consommateur et l'agriculteur.

Quelles sont les ambitions de Bioline by InVivo dans les prochaines années et notamment à l'international ?

En France, notre succès s'est bâti autour de deux axes prioritaires : l'innovation et co-construction. Au niveau international, nous allons appliquer la même tactique qui consiste à détecter très tôt les meilleures innovations et co-construire des solutions adaptées aux spécificités des marchés locaux.

Nous concentrons une partie de nos efforts à investir et trouver des relais de croissance à l'international. Par exemple, au Brésil nous sommes présents dans la distribution de produits de protection des plantes (Phytosanitaires et biosolutions) ainsi que dans la production et distribution de semences. Notre ambition est aujourd'hui de nous servir de ces deux métiers historiques pour nous développer dans des nouveaux métiers comme : l'assurance, le smart Farming ou les biosolutions.

Pourquoi avoir choisi Unigrains comme partenaire stratégique et financier ?

Le Groupe InVivo travaille depuis de nombreuses années avec Unigrains. Naturellement, Bioline by InVivo a choisi de se tourner vers Unigrains, acteur majeur du monde agricole, car nous avons besoin d'un partenaire qui connaît les enjeux et la résilience de notre secteur d'activité.

