

Elicit Plant signe avec Bayer pour diminuer les besoins en eau des grandes cultures

Après 5 ans de R&D, Elicit Plant a mis au point une formule permettant aux plantes de réduire leur besoin en eau. Une solution qui commence à intéresser les grands fournisseurs agricoles, dans le contexte du dérèglement climatique.

Temps de lecture : minute

4 octobre 2024

« Pour les agriculteurs, l'incertitude climatique, qui se traduit par le manque d'eau pour les cultures, devient le problème numéro 1. Le second est l'augmentation des températures pendant la période de croissance des plantes. », assure Jean-François Déchant. En 2015, cet entrepreneur a créé Elicit Plant pour mettre au point une solution permettant de limiter le besoin en eau des plantes comme le maïs, le soja, ou le blé. « C'est une formulation à base de phytostérols. Ces lipides, contenus naturellement dans les parois cellulaires des plantes, sont générés lorsque les végétaux sont exposés au stress. Le traitement préventif des plantes permet, entre autres, de diminuer la quantité d'eau nécessaire pour leur croissance », précise le dirigeant de la startup.

Grâce à cette formule, qui a nécessité 5 ans de R&D, Elicit Plant parvient à faire surexprimer ce gène et ainsi à diminuer les besoins en eau des plantes d'environ 20 %. Avec son produit, la société veut adresser les grandes cultures au niveau international. « Ce sont les cultures de maïs, de blé ou de soja, qui représentent l'essentiel des surfaces agricoles mondiales et pour qui la pression économique est la plus forte. Le climat influe directement sur le rendement des plantes », souligne Jean-François

Déchant.

« Atteindre rapidement de gros volumes »

Après avoir déposé plusieurs brevets et obtenu des autorisations de mise sur le marché en France, en Europe et au Brésil, Elicit Plant vient désormais de mettre un pied sur le marché américain. *« Il s'agit du premier marché mondial suivi par le Brésil »*, souligne le dirigeant, qui a commencé à commercialiser son produit en 2022, après avoir levé 16 millions d'euros.

Pour accélérer son « go to market », la startup fait désormais le choix de s'adosser à de gros acteurs de l'agro-fourriture. Elle vient de signer un partenariat avec le groupe Bayer France. A compter du 1er octobre, le groupe français deviendra le distributeur exclusif en France des produits ciblant spécifiquement les enjeux du stress hydrique du maïs. *« Ce partenariat stratégique nous permet de renforcer notre présence sur le marché français et d'atteindre rapidement de gros volumes grâce aux portefeuilles clients de notre partenaire. En France, les grandes cultures représentent 15 millions d'ha, soit un quart du territoire »*, précise le dirigeant d'Elicit Plant, qui emploie 80 salariés. Ce partenariat est le premier pour la startup qui souhaite, à l'avenir, les multiplier. *« Nous devrions signer avec d'autres partenaires d'ici la fin de l'année à l'international »*, indique Jean-François Déchant.

Une nouvelle levée de fonds importante

Pour les industriels, ce type de partenariat a également beaucoup de sens. *« Tous sont en phase de transition. Les produits chimiques sont de plus en plus réglementés et décriés. Mais ils n'ont pas forcément la capacité de développer de nouvelles solutions disponibles immédiatement »*, précise le dirigeant d'Elicit Plant, qui envisage également de développer de nouveaux produits avec ses partenaires. Car

« *chaque plante a besoin d'une formulation spécifique.* » Pour accélérer et se déployer sur le marché américain, la startup prépare en parallèle une nouvelle levée de fonds importante, sans préciser son montant pour le moment.



À lire aussi

Agritech : grâce à l'IA, Seabex veut optimiser la gestion de l'eau et des fertilisants



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Jeromine Doux