

## Séparer le conseil et la vente d'intrants ? Points de vue

Valentin Beauval (valentin.beauval@orange.fr), Alain Herbinet (alain.herbinet@yahoo.fr),  
Émilie Duclos

**EN 2019, la France s'apprête à promulguer une ordonnance sur la séparation de la vente de produits phytosanitaires et des activités de conseil agricole. Cette mesure, qui vise à rendre le conseil plus indépendant des objectifs de vente, pose aussi la question de la pérennité des modèles économiques des coopératives. Qu'en est-il ?**

### Un levier efficace pour la transition agro-écologique

► Valentin Beauval (valentin.beauval@orange.fr) est agronome et agriculteur retraité, membre de la Commission pesticides de la Confédération Paysanne. Il est fortement impliqué avec Agronomes et vétérinaires sans frontière sur le sujet des pesticides en Afrique.

LA FRANCE est le premier utilisateur de pesticides en Europe. Mais les mesures décidées avec le premier « plan Ecophyto » de 2008 ont échoué car, plutôt que de diminuer de moitié, la consommation française de pesticides a augmentée de plus de 12% entre 2008 et 2018.

**Un lobby intensif des firmes et des filières.** Le lobby des firmes phytosanitaires et des filières agricoles les plus intensives, gérées par des organismes économiques comme les coopératives et négoce, y est pour beaucoup. Or, ces organismes assurent à la fois le conseil et la vente de pesticides. Leurs 8000 technico-commerciaux influencent donc fortement le choix des agriculteurs français.

Conscient de ce problème, le gouvernement français veut imposer aux entreprises distributrices de pesticides la séparation capitalistique du conseil et de la vente, c'est-à-dire la création de deux entités disjointes où aucun des actionnaires ne devra détenir plus de 10% du capital dans les deux entités. Pour soutenir les transitions agroécologiques, l'ordonnance distingue le conseil stratégique à réaliser dans chaque ferme française 2 fois tous les 5 ans par des conseillers indépendants de la vente; et un conseil spécifique annuel concernant l'utilisation concrète de tel ou tel produit.

**Un nécessaire accompagnement des conseillers stratégiques et des producteurs.** Le conseil stratégique peut s'appuyer sur plusieurs méthodes systémiques de diagnostic de fermes conçues par les instituts de recherche agricole depuis la mise en place des Contrats Territoriaux d'Exploitation en 1999. La méthode IDEA (Indicateurs de Durabilité des Exploitations Agricoles) et la méthode de diagnostic de ferme de la Fédération des associations de développement de l'emploi agricole et rural (FADEAR) peuvent être citées. Il conviendrait que les conseillers « stratégiques » soient formés à l'utilisation de l'une ou l'autre de ces méthodes. Par ailleurs, le coût de ces diagnostics devrait être partiellement pris en charge par l'État, du moins pour les fermes n'ayant pas une dimension agroindustrielle.

Par ailleurs, un renforcement des compétences des paysans en agroécologie devrait être assuré par des conseillers indépendants des structures de vente, comme les conseillers des chambres d'agriculture, ou des CIVAM (Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural), ou par des groupements d'agriculteurs bio. En effet, de nombreuses alternatives aux usages de pesticides existent : diversification et allongement des rotations, mélanges de variétés, désherbage mécanique, protections physiques, introduction d'auxiliaires des cultures, Préparations Naturelles Peu Préoccupantes (PNPP), etc. Il y a assez peu d'impasses techniques mais les alternatives sont souvent plus coûteuses pour les paysans car elles nécessitent des investissements, de la main-d'œuvre et des produits de biocontrôle plus chers. Des soutiens gouvernementaux bien ciblés sont donc nécessaires.

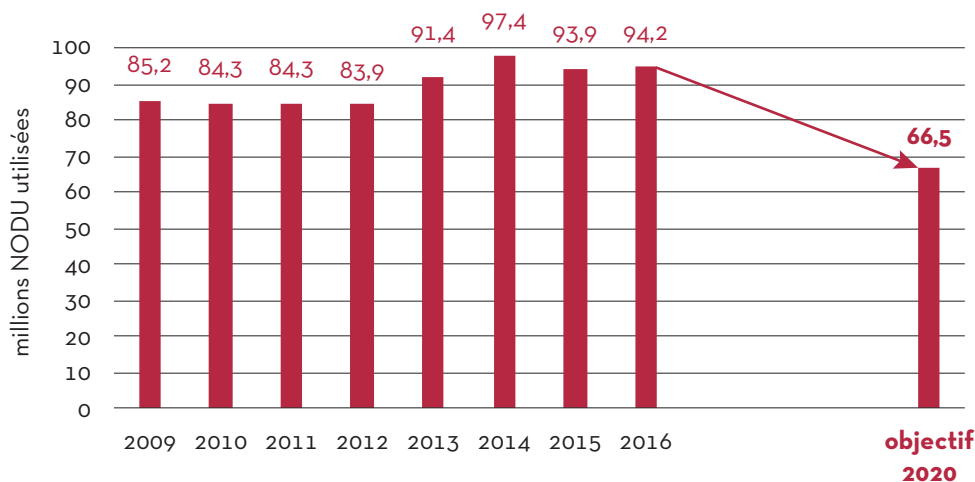
**Deux conditions de réussite.** La mise en place du dispositif de séparation de vente et de conseil de pesticides doit cependant être mieux précisée sur deux points. La réforme devra être progressive car le nombre de conseillers ayant les compétences requises pour effectuer le conseil stratégique est insuffisant dans certaines régions françaises, malgré la mise en place ces dernières années par plusieurs établissements supérieurs de formation, de masters en agroécologie de qualité.

Par ailleurs, dans son rapport d'octobre 2018, le Conseil général de l'environnement et du développement durable (CGEDD, structure de conseil sous l'autorité du Ministre de la Transition écologique et solidaire) signale que cette réforme pourrait accélérer la vente en ligne des pesticides et « conduire, au moins pour certains agriculteurs, à une vente sans conseil ». Pour prévenir cette dérive, le CGEDD estime que la vente sous prescription par un conseiller indépendant est un garde-fou pertinent. Le risque évoqué par le CGEDD est réel et, pour le réduire, le conseil stratégique et le conseil spécifique devraient être assurés par la même personne avec l'obligation pour l'agriculteur d'avoir une prescription formelle pour l'achat en ligne des pesticides.

## Évolution de l'utilisation des pesticides en France (2009-2016)

Le « Nombre de Doses Unités » (NODU) est l'indicateur officiel de suivi du recours aux produits phytopharmaceutiques. Prenant en compte les concentrations de plus en plus élevées des produits, il est plus pertinent que l'indicateur « Tonnes de pesticides consommés ».

Source : ministère du Développement durable, PLF 2019.



## Redonner de la valeur au conseil global

► Alain Herbinet (alain.herbinet@yahoo.fr) est agriculteur dans l'Aube, en France, et président de la coopérative agricole céréalière Scara. Il est également membre de l'association champenoise de coopération interrégionale (Accir) qui accompagne le développement agricole dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest.

► Cet entretien a été préparé avec Émilie Duclos, chargée de communication de la Scara.

**GRAIN DE SEL (GDS):** Pouvez-vous présenter l'ordonnance? Pourquoi une telle mesure?

**ALAIN HERBINET (AH):** En France, la volonté de maîtriser l'usage des produits phytosanitaires remonte au Grenelle de l'environnement de 2008. Depuis, deux plans Ecophyto dédiés à cet objectif ont été mis en place sans succès car ils exigeaient des résultats sans plan opportun d'accompagnement au changement.

En 2017, les États Généraux de l'Alimentation ont abouti à un projet de loi sur la séparation des activités de vente et de conseil sur les produits phytosanitaires et qui établit un véritable changement. L'ordonnance précise d'abord qu'un distributeur de produits phytosanitaires ne pourra plus à la fois vendre un produit et le conseiller directement à l'agriculteur. De plus, les agriculteurs non engagés dans une démarche environnementale devront acheter un conseil stratégique à des organismes indépendants de la vente. Les modalités de ce conseil — contenu, coût, taux de prise en charge — seront définies dans un décret.

Pour notre coopérative, l'ordonnance ne répond pas vraiment à un besoin car les produits phytosanitaires sont utilisés en dernier recours. La profession agricole a du mal à comprendre cette suspicion qui pèse sur les conseillers et leur propension supposée à faire consommer des produits à leurs adhérents.

**GDS:** Quels sont les besoins en conseil de vos adhérents? Comment s'articulent conseil agricole et vente de produits phytosanitaires au sein de la Scara?

**AH:** Dans la filière céréalière, notre conseil vise à répondre aux demandes du marché, c'est-à-dire ceux des transformateurs (meuniers, brasseurs), qui répondent eux-mêmes aux besoins des consommateurs. Au sein de la Scara, il n'y a pas de service dissocié entre la vente et le conseil. Nos responsables de secteur sont à la fois des techniciens agricoles qui posent un diagnostic, des conseillers qui préconisent des solutions et des expérimentateurs qui participent aux essais. Ils fournissent un conseil technique large : conseil agronomique, phytosanitaire, etc.

**GDS:** Quelles sont les conséquences de l'ordonnance sur votre modèle économique?

**AH:** Demain, les négociants et coopératives devront

choisir entre continuer à fournir un conseil prescriptif de l'utilisation de produits phytosanitaires ou se concentrer sur leur distribution. Cela se fera au regard des attentes des clients.

Mais la vision du modèle économique des coopératives est souvent faussée. La Scara réalise 70 millions d'euros de chiffre d'affaires par an, dont environ 20 millions proviennent de l'approvisionnement en intrants. Sur ces 20 millions d'euros, 7 millions (soit 10% du chiffre d'affaires) sont issus de la vente de produits phytosanitaires. Oui l'activité de vente génère de la marge, mais ce n'est pas essentiel à la survie de la Scara! On constate qu'on pourrait se passer de ce conseil prescriptif en gardant un conseil global filière. L'ordonnance va interroger la prise en compte pour l'adhérent, de coûts associés jusque-là dans la vente des intrants (logistique, conseil technique, expérimentation).

**GDS:** Est-ce que l'ordonnance peut-être une opportunité?

**AH:** Oui, elle peut être une opportunité à la fois pour notre coopérative et les agriculteurs. Elle rend le conseil plus transparent et redonne de la valeur au conseil global. De plus, nous devons atteindre l'objectif d'Ecophyto collectivement, mais cela pose la question des moyens déployés et du sens du métier et des pratiques de l'agriculteur. Ce sera source d'innovations agronomique et technologique et impulsera le développement d'une agriculture de précision basée sur des outils d'aide à la décision, de la robotique.

**GDS:** En Afrique de l'Ouest, qu'en est-il des débats sur la séparation des activités de vente et de conseil?

**AH:** Dans le cadre de notre projet niébé au Burkina Faso, avec Fert, il est compliqué de faire payer du conseil immatériel aux agriculteurs. Ici comme ailleurs, on a lié conseil et vente. Il faut désormais être plus transparent sur le coût de la vente et le coût du conseil. Quelle est l'activité la plus stratégique pour l'agriculteur? A mon sens, dans des contextes pédoclimatiques complexes, la priorité est d'offrir un conseil qui prend le mieux en compte les solutions agronomiques, techniques, et génétiques, de façon durable. ■