

Scénario 2 : une séparation réellement étanche

Le scénario d'une séparation complètement étanche entre les activités de vente de phytos et de conseil est ambitieux, et il soulève plusieurs questions.

Le postulat de départ de ce scénario, c'est l'impossibilité de conserver au sein de la même structure le conseil et la vente de produits phytos, sans possibilité de filialisation ou de prise de participation. Ils y auraient donc des vendeurs d'un côté, à qui reviendrait bien sûr le conseil « produit » (EPI, ZNT, DRE, mélanges...), et de l'autre, des conseillers. Les hypothèses évoquées sont tirées d'échanges avec de nombreux interlocuteurs : coops, négoce, conseillers, ONG, consultants...

1 Que garderait la distribution ?

Dans ce cas, coopératives et négoce se retrouveraient devant l'épineux choix de conserver la vente ou le conseil. Sur le terrain, les réflexions sont quasiment unanimes : il faut garder le conseil, au cœur de la relation avec l'agriculteur, et porteur de valeur ajoutée. En outre, dans des approches filières, mieux vaut être au champ, par exemple, pour regarder la fertilisation avec l'agriculteur, pour être sûr d'avoir un taux de protéines ad hoc derrière. Mais économiquement, perdre la vente signifie prendre un risque



Pour garantir la qualité et l'indépendance du conseil, la mise en place d'un certificat de qualification professionnelle pour les conseillers et/ou un agrément des structures pourraient être envisagés.

non négligeable, au moins à moyen terme. Sans oublier la possible (voire probable) casse en matière d'emplois. Enfin, si le choix est fait de se séparer de la vente, qu'en est-il de la vente des semences, engrais, etc. ?

2 Qui pour conseiller ?

Sur le sujet, les avis sont partagés. Premier acteur possible donc, la distribution, si elle se sépare de la vente. Ensuite, les chambres d'agriculture. Pour certains, c'est la solution naturelle, car en tant qu'organisme financé par les pouvoirs publics, elles seraient moins soumises à conflit d'intérêt. D'un autre côté, certains leur reprochent une ré-

sistance au changement, notamment dans le cadre d'Ecophyto là où elles devraient être en première ligne, ou tout au moins leur gouvernance. A l'APCA, Nathalie Galiri, responsable service politique et actions agri-environnementales, répond : « Nous sommes dans une économie concurrentielle, il n'y a pas d'automatisme. On est dans une économie de marché, le marché tranchera. C'est l'agriculteur qui choisit son conseil. » Les conseillers indépendants sont aussi bien évidemment concernés. Pour Hervé Tertrais, à la tête du PCIA (pôle du conseil indépendant en agriculture), « il faut rendre le système totalement étanche : ni tutelle

commerciale ni tutelle syndico-politico-administrative. L'indépendance veut aussi dire, pas de collecte, sinon on cherche à maximiser les quintaux », et donc à sécuriser avec des traitements. Et dans ce cas, pas de conseillers issus d'OS, même s'ils ne sont pas vendeurs de produits phytos. Ensuite, quelle est l'indépendance des « indépendants » face aux fournisseurs ? Le cas souvent cité est celui des visiteurs médicaux et des médecins. « C'est une question d'honnêteté », répond Hervé Tertrais qui met en avant la charte de déontologie des adhérents au PCIA. Par ailleurs, « que feront les firmes phytosanitaires, interroge Jean-Marie Séronie, agro-économiste. Dans beaucoup de pays, elles sont en contact direct avec les agriculteurs. » Ce pourrait être l'occasion de s'en rapprocher ou du moins, de se poser en appui aux conseillers indépendants, via des outils par exemple.

3 Comment garantir la qualité du conseil ?

Un des points clés est d'assurer la qualité du conseil, et sur la question de sa pertinence, on revient rapidement à la question de la formation. « Au-delà de la question de la séparation, il faut booster la formation de conseillers, avec de la formation continue et une reconnaissance, juge Crystel L'Herbier, directrice des opérations chez AgTip (joint-venture créée entre Arvalis-Institut du végétal et InVivo au 1^{er} janvier 2017). Pourquoi pas avec la mise en place de CQP (certificat de qualification professionnelle). » Pour

beaucoup, dans ce scénario, la notion de certification de structures agréées à délivrer du conseil, est indispensable, avec un référentiel. Pour la question des conseillers indépendants, la création d'une interprofession a été citée, un peu comme l'ordre des médecins, avec des règles de déontologie.

4 Faut-il rendre le conseil obligatoire ?

Christian Huyghe, directeur scientifique adjoint agriculture de l'Inra, résume bien la situation : « Comment ne pas pénaliser les agriculteurs innovants, tout en emmenant tout le monde ? » Car rendre le conseil obligatoire, à l'image de la prescription du médecin pour aller acheter les médicaments, pénalise les exploitants autonomes en la matière. Et quid des dynamiques de groupe ? « Il pourrait y avoir une sorte de validation des acquis pour les agriculteurs sur la réduction des phytos », avance François Veillerette, chez Générations futures.

5 Va-t-il y avoir un surcoût pour les agriculteurs ?

Il y a deux écoles en la matière. Ceux qui disent que non, car même s'il faut tenir compte du coût du conseil, le prix des phytos va mécaniquement baisser et la réduction de la consommation de produits, vont permettre de réduire les charges. « Si l'on n'apportait pas de valeur ajoutée, nos clients ne continueraient pas à travailler avec nous, estime Hervé Tertrais au PCIA. Quant au coût, nous sommes largement compétitifs par rapport

au prix d'un distributeur qui inclut le conseil dans la vente, en retirant le prix du produit. » Pour d'autres, le conseil, rémunéré à son juste prix, va coûter plus cher. Dans l'idée, tout le monde est d'accord pour dire que ce surcoût éventuel ne doit pas peser sur les épaules des exploitants agricoles. Reste à voir comment : subventions, Pac, répercussions en aval sur le prix au consommateur (vaste débat)... « La question se pose, comment rémunérer les agriculteurs qui prennent des risques en diminuant leur consommation et produisent des denrées avec moins de résidus de produits phytosanitaires ? », interroge Florent Thiebaud au Ceta de Romilly.

6 Quel avenir pour l'e-commerce ?

En cas de découplage total, le secteur risque d'avoir le vent en poupe car il est particulièrement calibré pour faire de la vente sans conseil stratégique. « Ce n'est pas forcément pertinent de les laisser en vente libre sur internet, juge Carmen Etcheverry, chez FNE. Cela limiterait les fraudes. »

7 Un découplage permettra-t-il une baisse des phytos ?

La baisse de l'utilisation des produits phytosanitaires, c'est bien l'objectif derrière cette ambition de séparer la vente du conseil. Pour certains, c'est la solution, même si tout le monde s'accorde à dire qu'il y a du pain sur la planche pour obtenir un système cohérent. D'autres évoquent la nécessité d'aller plus loin, comme François Veillerette (lire ci-dessous), avec des objectifs de réduction. ■

« On a une réelle baisse des phytos »

HERVÉ TERTRAIS, président du PCIA, pôle du conseil indépendant en agriculture
Le meilleur indicateur, c'est que 9 voire 10 fois sur 10, quand un agriculteur qui s'installe, a travaillé en coop, négoce ou en chambre, il fait appel à nous. Tout le monde sait très bien que lorsque le conseil est lié à la vente, il est orienté. Un TC agit avec les gammes qu'il a, nous nous faisons une préconisation. Nous travaillons sur la marge de l'exploitation : moins d'intrants, c'est moins de dépenses. Et nos clients ont toujours les rendements au-dessus de la moyenne du secteur. On leur montre qu'ils peuvent supprimer des traitements.

« Des phytiatres et des vendeurs »

CARMEN ETCHEVERRY, chargée de mission chez France Nature Environnement
Il faut une vraie séparation avec ce que l'on pourrait appeler des phytiatres qui conseillent, et des vendeurs. Le surcoût ne doit pas être porté par l'agriculteur : des aides publiques ou la Pac peuvent être mobilisées. Quant au rôle des chambres dans le conseil, la façon dont elles sont construites aujourd'hui ne nous satisfait pas. Il y a trop de résistance au changement, alors qu'elles devraient être en première ligne. Et pour les CEPP, l'amende n'est pas dissuasive. La logique de transition souple, concertée, ne fonctionne pas. Il faut aller plus vite, il faut une rupture.

« Rattacher le conseil à la réduction »

FRANÇOIS VEILLERETTE, président de Générations futures
Oui, à la mise en place d'entités différentes pour conseiller et vendre. Et il faut rattacher le conseil à l'objectif de réduction des produits phytos. Trouver un intéressement des professionnels à leur baisse, au niveau agriculteurs et conseillers. En outre, il faudrait un fonds pour accompagner ceux qui prennent des risques. Pour ne pas casser les dynamiques collectives, une valorisation des acquis pourrait être faite pour les agriculteurs sur la réduction des phytos, pour encourager la formation par les pairs. Ce qui est essentiel, c'est de ne pas perdre de vue l'approche système.

« On a déjà le choix de séparer »

ERIC THIROUIN, président de la commission Environnement de la FNSEA
Une fois de plus, on change les règles du jeu. Les CEPP viennent d'être mis en place. Il faut de la cohérence et de la stabilité. Les agriculteurs ont déjà le choix de séparer la vente et le conseil. Mais on a besoin d'un conseil lié à la vente pour les productions comme Lu'Harmony. Il faut peser les avantages et les inconvénients d'une séparation étanche. Et on dit que le prix des produits phytos va baisser, mais j'attends de voir. Combien cela va coûter aux agriculteurs ? Dans tous les cas, il faut une expérimentation et pas comme celle des CEPP, qui n'en est pas une.

« C'est le rôle des chambres »

LAURENT PINATEL, porte-parole de la Confédération paysanne
La plupart du temps dans les campagnes, le technicien de la coopérative ou du privé passe, et il dit : « Vas-y, traite. » Je suis favorable à une déconnexion des deux, car il y a forcément surconsommation. Le conseil, c'est vraiment le rôle des chambres d'agriculture, mais elles ont de moins en moins de moyens, et de ressources. En parallèle, il faut travailler sur les alternatives. Se pose aussi la question des débouchés : on nous vend des produits phytos pour la compétitivité. Le marché mondial est saturé par l'Ukraine. Il faut repasser à d'autres formes de production.

« Connaître le risque réel »

FLORENT THIEBAUD, ingénieur conseil au Ceta de Romilly
Beaucoup d'agriculteurs recherchent encore le rendement maximum d'où une tendance à conseiller des traitements sécuritaires. La séparation de la vente et du conseil les encouragera à observer davantage avant d'intervenir, à être plus autonomes. Au Ceta, nos adhérents viennent chercher un conseil indépendant, avec une approche système et l'utilisation d'OAD. Conseiller des impasses n'est pas facile, mais si le technicien a de l'expérience, il connaît le risque réel. Et il s'agit d'un échange avec l'agriculteur qui reste le décisionnaire final.