



Participation du public – Observations

Projet de décret relatif à la prévention des conflits d'intérêts pour la délivrance du conseil stratégique et aux agréments pour la distribution, l'application et le conseil à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques

1	Nous allons nous positionner sur cet arrêté, puisque la qualité du terrain de sport ne touche pas seulement l'esthétique, ni l'efficacité du jeu mais aussi la santé du joueur : - l'équité sportive est de garantir un jeu pour tous. L'entretien doit donc être assuré partout. - Favoriser la recherche (SPOR&D, biocontrôle, génétique des gazons, etc.) pour l'innocuité des produits - Un effort doit être fait pour privilégier les solutions alternatives d'efficacité comparable et certifiée non nuisible à la santé. - Eviter une dégradation des infrastructures sportives et les coûts importants de rénovation pour un entretien régulier et programmé. Lorsque les terrains sont envahis par des mauvaises herbes ou des insectes, il est en effet nécessaire d'avoir recours à des solutions développées en agriculture comme l'étouffement par le bâchage des grandes surfaces et le désherbement thermiques pour les surfaces non planes. Les produits phytopharmaceutiques ont de réels effets négatifs que nous devons contrôler : - les pesticides peuvent avoir des effets négatifs sur l'environnement et la biodiversité. - les risques d'allergie et sur les voies respiratoires potentiels pour la santé des utilisateurs et des riverains. - les dérogations peuvent ralentir la transition vers des solutions alternatives. - les équipements sportifs doivent participer aux efforts de protection de l'environnement comme les autres espaces publics. Puis le but de la loi Labbé vise précisément à réduire l'usage de ces produits. Alors il faut limiter ces dispositifs et envisager : - des variétés de gazon plus résistantes, pour éviter les maladies des pelouses. - une gestion différente de l'arrosage, pour mieux entretenir le gazon. - un entretien mécanique, les matériels d'arrosage pour éviter une prolifération de bactéries dans les équipements. - un biocontrôle, éviter les microorganismes nuisibles et les champignons, - une adaptation des calendriers, choisir des moments opportunistes sans ruiner l'herbe,
---	--

	- une acceptation d'un niveau esthétique moins parfait. Bien que ces solutions demandent plus de temps, de personnel, d'investissement et de tolérance face un terrain visuellement moins esthétique. Nous sommes opposés à des dérogations larges, permanentes, ou insuffisamment contrôlées. *****
2	Le projet de décret prévoit des garanties visant à prévenir les conflits d'intérêts lorsque le conseil stratégique est délivré par une entreprise exerçant également une activité de distribution de produits phytopharmaceutiques. Toutefois, ces garanties apparaissent insuffisantes pour assurer l'indépendance effective du conseil. L'article R.254-26-7 interdit au conseiller stratégique d'exercer des missions de vente et prévoit qu'il ne soit pas rémunéré en fonction des ventes de produits phytopharmaceutiques. Cependant, ces dispositions ne suppriment pas le conflit d'intérêts principal, qui réside dans l'intérêt économique de l'entreprise elle-même. En effet, l'entreprise qui délivre le conseil conserve un intérêt financier direct à la commercialisation des produits phytopharmaceutiques et au développement de son chiffre d'affaires. Le projet ne prévoit aucune séparation comptable, financière ou organisationnelle entre les activités de conseil et les activités de distribution. Il n'impose ni comptabilité analytique distincte, ni autonomie budgétaire du conseil, ni contrôle spécifique des financements croisés. Il est donc impossible de vérifier l'indépendance réelle du conseil vis-à-vis des intérêts commerciaux de l'entreprise. Par ailleurs, le projet ne traite pas le risque majeur de distorsion de concurrence entre les structures de conseil indépendantes et les distributeurs. Ces derniers pourront financer tout ou partie du coût du conseil grâce aux marges réalisées sur les ventes de produits phytopharmaceutiques et proposer des prestations à des tarifs artificiellement bas. Les conseillers indépendants, dont l'activité repose exclusivement sur la facturation du conseil, ne disposent pas de cette possibilité. Cette situation pourrait conduire à des pratiques de subvention croisée, à une concurrence faussée et à l'éviction progressive des acteurs indépendants du marché du conseil. Elle est susceptible de compromettre l'objectif d'objectivité et de pluralité du conseil poursuivi par le législateur. Enfin, la dérogation prévue pour certaines structures de faible effectif apparaît particulièrement préoccupante. Elle permettrait de ne pas appliquer pleinement la séparation entre les fonctions de conseil et les activités de distribution, alors même que les risques de conflits d'intérêts y sont les plus élevés. Il est demandé : - d'imposer une séparation comptable entre les activités de conseil et de distribution ; - d'interdire explicitement tout financement croisé du conseil par les marges issues des ventes de produits phytopharmaceutiques ; - de garantir que le prix facturé du conseil couvre son coût réel ; - de supprimer la dérogation prévue pour les petites structures ; - de renforcer les contrôles des organismes certificateurs sur les risques de conflits d'intérêts.

	À défaut, les objectifs d'indépendance, d'objectivité et de qualité du conseil stratégique risquent de ne pas être atteints. Pour résumer, décret INUTILE en l'état
3	La fin de séparation de la vente et du conseil permettra de revenir à la logique sur le terrain qui est que les professionnels de la distribution d'intrants (coopératives et négociants) sont les personnes qui dans les faits font le plus de conseil, notamment à l'utilisation des produits. Dans la relation logique avec un agriculteur, il est inconcevable que le technicien (avant d'être vendeur) dise à l'agriculteur "je te donne la dose maximale et les conditions d'utilisation du produits", mais n'incite pas, ce qui se fait tous les jours, à adapter la dose à la problématique rencontrée. Les agriculteurs ne mettent quasiment jamais les doses de produits maximales homologuées ! Ce sera la fin d'une hypocrisie. L'autre élément est que les entreprises de conseil, y compris les Chambres d'agriculture n'ont pas les moyens humains de réaliser du conseil technique réactif (1 fois/15 jours en moyenne en grandes cultures au printemps) en nombre correspondant aux nombre d'agriculteurs et de questions à résoudre. Ce conseil technique nécessite du temps et des ressources financières, ainsi qu'un consentement à payer des agriculteurs rarement accepté. Par contre la séparation capitaliste est impérative entre conseil stratégique et vente de produits. Il est indispensable également que les techniciens des entreprises de conseil pur n'aient pas d'intérêt économique dans des entreprises de fabrication de produits phytosanitaires Le conseil stratégique phytosanitaire a un intérêt fort pour accompagner l'agriculteur dans l'évolution de ses pratiques. Cependant, les éléments qui ont entraîné son refus par la profession sont : - Un calendrier incompréhensible porté par la loi (2 CSP en 5 ans espacés de 2 ans...) - une impossibilité de respecter ce dit calendrier au regard du nombre de Certiphytos à réaliser (toutes entreprises de conseil indépendant confondues) - une lourdeur extrême des éléments à récolter pour ce conseil stratégique (IFT sur 3 campagnes X nombre de cultures.....) - une administration centrale sourde aux alertes sur les risques de calendrier, C'est dommage : l'ambition aurait été d'1 CSP en 5 ans, il est fort probable que l'on aurait pu faire adhérer les agriculteurs dans un dispositif vertueux! En effet, la plupart des agris qui ont fait un CSP en sont sortis satisfaits... De ce fait, et avec cet historique, OUI il faut le laisser en facultatif

4	Le projet de décret relatif à la prévention des conflits d'intérêts dans le conseil CSP soulève des interrogations juridiques importantes au regard du droit français et européen. En premier, l'article L.254-6-4 du Code rural et de la pêche maritime prévoit que les entreprises de distribution peuvent délivrer un conseil stratégique sous réserve de garanties destinées à prévenir les conflits d'intérêts. Or le projet de décret réduit plusieurs exigences existantes relatives au contenu du conseil, à sa justification et à la prise en compte des méthodes alternatives. Cette évolution risque de fragiliser l'objectif même fixé par le législateur. En deuxième, le dispositif est insuffisant au regard de la directive européenne 2009/128/CE du 21 octobre 2009 instaurant un cadre d'action communautaire pour parvenir à une utilisation des pesticides compatible avec le développement durable. Cette directive impose aux États membres de promouvoir la lutte intégrée, les méthodes non chimiques et la réduction de la dépendance aux produits phytopharmaceutiques. Or plusieurs dispositions du projet réduisent les références explicites aux méthodes alternatives et aux outils d'aide à la décision, ce qui pourrait être contraire à l'esprit des articles 14 et 55 de cette directive. En troisième lieu, la prévention des conflits d'intérêts est insuffisante. Le projet autorise de nouveau les entreprises exerçant une activité de distribution à délivrer le conseil stratégique tout en prévoyant des dérogations à la séparation entre fonctions commerciales et fonctions de conseil. Cette situation n'est pas conciliable avec l'objectif d'indépendance du conseil inscrit à l'article L.254-6-4 du Code rural. En quatrième, le projet est une rupture d'égalité devant la loi au regard de l'article 6 de la Déclaration des droits de l'Homme et du Citoyen de 1789. Les conseillers indépendants ont dû supporter depuis plusieurs années des contraintes organisationnelles, administratives et financières importantes afin de respecter la séparation entre vente et conseil. Permettre désormais aux distributeurs d'exercer cette activité sous un régime plus souple crée une différence de traitement dont la justification est incertaine. En cinquième, aucune disposition ne permet de prévenir les risques de subventions croisées entre l'activité de vente et l'activité de conseil. Cela conduit à des pratiques de prix artificiellement bas, susceptibles de constituer une atteinte au libre jeu de la concurrence au sens des articles L.420-1 et suivants du Code de commerce. Enfin, ce projet pourrait être analysé au regard du principe de non régression environnementale prévu à l'article L.110-1 du Code de l'environnement ainsi qu'au regard des principes de prévention et de précaution consacrés par les articles 3 et 5 de la Charte de l'environnement, laquelle possède une valeur constitutionnelle depuis la décision du Conseil constitutionnel n°2008-564 DC. Ce projet est donc inconstitutionnel !
---	--

5	Le projet de décret appelle plusieurs réserves importantes, en particulier au regard de l'objectif affiché de prévention des conflits d'intérêts dans la délivrance du conseil stratégique à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques. En premier lieu, le nouvel article R. 254-26-7 prévoit que, dans une entreprise agréée à la fois pour la distribution et pour le conseil, les personnes délivrant le conseil stratégique ne doivent exercer aucune mission en lien avec l'activité de distribution et ne doivent pas être rémunérées sur la base des ventes. Cette orientation est positive. Toutefois, le projet prévoit immédiatement une dérogation à l'interdiction de cumul pour les entreprises disposant d'un effectif inférieur à un seuil fixé par arrêté. Cette dérogation risque d'affaiblir fortement la garantie d'indépendance du conseil, notamment dans les petites structures où les risques de confusion entre vente et conseil peuvent être particulièrement importants. En second lieu, le renvoi à un arrêté ministériel pour fixer ce seuil paraît insuffisamment protecteur. Dès lors que la prévention des conflits d'intérêts constitue l'objet central du décret, les garanties essentielles devraient être fixées directement par le décret en Conseil d'État, et non renvoyées à un texte ultérieur. À défaut, l'effectivité de la séparation entre conseil et distribution dépendra d'un seuil dont l'impact réel n'est pas présenté dans le dossier. En troisième lieu, certaines modifications paraissent réduire la traçabilité et la qualité du conseil. Le projet supprime notamment des références aux méthodes alternatives, aux outils d'aide à la décision et aux éléments sur lesquels se fondent les recommandations. Or, pour garantir un conseil objectif, il est indispensable que les recommandations soient motivées, vérifiables et fondées sur une analyse explicite des alternatives disponibles. Enfin, l'entrée en vigueur au lendemain de la publication du décret paraît trop rapide, alors même que plusieurs modalités importantes seront précisées par arrêté. Une entrée en vigueur différée et coordonnée avec les textes d'application serait préférable afin d'assurer la sécurité juridique des entreprises, des conseillers, des exploitants agricoles et des organismes certificateurs. Il est donc demandé que le décret soit modifié afin de renforcer les garanties d'indépendance du conseil, d'encadrer strictement toute dérogation au principe de séparation entre conseil et distribution, de maintenir une obligation claire de motivation des recommandations, et d'assurer une prise en compte effective et systématique des méthodes alternatives à l'usage des produits phytopharmaceutiques. Ce projet en l'état sera contesté via des démarches administratives et judiciaires et cela dès sa publication.
6	Je souhaite formuler de sérieuses réserves sur ce projet de décret, sur son article 15 relatif à la prévention des conflits d'intérêts dans la délivrance du conseil stratégique à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques. Si le texte affirme vouloir garantir la qualité et l'objectivité du conseil, les garanties effectivement prévues apparaissent insuffisantes. Le conflit d'intérêts principal ne résulte pas seulement de la rémunération directe du conseiller sur les ventes, mais de l'appartenance même du conseiller à une structure ayant un intérêt économique dans la distribution de produits phytopharmaceutiques. Or, le projet ne prévoit ni séparation fonctionnelle et hiérarchique robuste, ni traçabilité renforcée, ni déclaration d'intérêts, ni contrôle spécifique permettant de vérifier l'indépendance réelle du conseil. La dérogation prévue au dernier alinéa du futur article R. 254-26-7 est particulièrement problématique. Elle permettrait de ne pas appliquer l'interdiction d'exercer une mission en lien avec l'activité de distribution dans certaines entreprises, selon un seuil renvoyé à un arrêté ministériel ultérieur. Cette rédaction prive le public d'une information essentielle au stade de la consultation et fragilise la portée même de la garantie annoncée. Le risque de conflit d'intérêts n'est pourtant pas moindre dans les petites structures ; il peut même y être accentué par la polyvalence des fonctions et la proximité entre conseil et vente.

	Le projet affaiblit la qualité du conseil en supprimant certaines exigences relatives aux éléments fondant les recommandations, aux méthodes alternatives ou aux outils d'aide à la décision. Une telle évolution semble difficilement conciliable avec l'objectif de réduction des risques et des effets des produits phytopharmaceutiques sur la santé humaine, l'environnement, les riverains, les sols, l'eau et la biodiversité. En l'état, le dispositif proposé apparaît davantage déclaratif qu'effectif. Il ne permet pas de garantir que le conseil stratégique sera réellement objectif, indépendant et orienté prioritairement vers la réduction du recours aux produits phytopharmaceutiques et vers les alternatives. Il est demandé que le projet soit modifié afin de prévoir, a minima, une séparation claire des fonctions de conseil et de distribution, une interdiction des incitations commerciales directes ou indirectes, une obligation de justification écrite renforcée, une traçabilité complète des recommandations, ainsi qu'un contrôle effectif par les autorités compétentes. À défaut de telles garanties, la légalité du futur décret pourrait être sérieusement discutée, notamment au regard de l'habilitation donnée au pouvoir réglementaire, de l'objectif légal de prévention des conflits d'intérêts, des exigences de participation effective du public et des principes applicables en matière de protection de la santé et de l'environnement. Les suites appropriées seront examinées à la lumière de la version finale adoptée.
7	Je souhaite attirer l'attention sur une difficulté majeure du projet de décret : l'affaiblissement de la traçabilité et de la motivation du conseil stratégique à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques. L'objectif affiché du texte est de garantir la qualité et le caractère objectif du conseil, notamment lorsque celui-ci est délivré par une entreprise également agréée pour la distribution de produits phytopharmaceutiques. Or, cette objectivité ne peut être vérifiée que si les recommandations formulées sont suffisamment motivées, documentées et contrôlables. À cet égard, le projet prévoit de supprimer l'exigence selon laquelle le conseil indique les éléments sur lesquels se fondent ses recommandations. Cette suppression apparaît particulièrement préoccupante. Elle réduit la capacité de l'utilisateur, de l'administration, de l'organisme certificateur et, le cas échéant, du juge, à vérifier que le conseil repose bien sur une analyse agronomique, sanitaire et environnementale objective. Une telle suppression est d'autant plus critiquable que le conseil stratégique doit s'inscrire dans un objectif de réduction des risques et des effets de l'utilisation des produits phytopharmaceutiques sur la santé humaine et l'environnement, respecter les principes de la lutte intégrée et privilégier les méthodes alternatives. Si le conseiller n'a plus à exposer clairement les éléments justifiant ses recommandations, il devient difficile de contrôler si les alternatives ont réellement été examinées, si le recours à un produit phytopharmaceutique était nécessaire, et si le produit ou la stratégie recommandée était effectivement la moins préjudiciable. Cette difficulté est renforcée par le risque de conflit d'intérêts lorsque le conseil est délivré au sein d'une structure ayant également une activité de distribution. Dans ce contexte, la motivation écrite du conseil constitue une garantie essentielle d'objectivité. La supprimer revient à affaiblir l'un des principaux outils permettant de détecter un conseil influencé par des considérations commerciales.

	Le projet apparaît donc contradictoire : il affirme vouloir prévenir les conflits d'intérêts et garantir l'objectivité du conseil, tout en diminuant les exigences permettant précisément de contrôler cette objectivité. Il est demandé que le décret maintienne, et même renforce, l'obligation d'indiquer les éléments sur lesquels se fondent les recommandations, notamment l'analyse des méthodes alternatives, les raisons justifiant le recours éventuel à un produit phytopharmaceutique, les considérations sanitaires et environnementales prises en compte, ainsi que les éléments permettant de vérifier l'indépendance du conseil délivré.
8	Le projet de décret soulève une difficulté au regard de l'exigence de sécurité juridique. Il prévoit une entrée en vigueur dès le lendemain de sa publication, alors qu'il modifie substantiellement les conditions d'exercice d'activités soumises à agrément et impose de nouvelles exigences organisationnelles aux entreprises concernées. Si un délai de 12 mois est prévu à l'article 16 pour certains titulaires d'un agrément conseil, le texte ne règle pas de manière suffisamment claire la situation de l'ensemble des opérateurs appelés à adapter leur organisation, leurs pratiques de conseil, leurs procédures internes, leurs modalités de rémunération et, le cas échéant, leur certification. Cette entrée en vigueur immédiate est d'autant plus problématique que l'article 15 renvoie à un arrêté ministériel la fixation d'un seuil déterminant pour l'application d'une garantie essentielle de prévention des conflits d'intérêts. Le dispositif pourrait donc s'appliquer alors même que l'un de ses paramètres centraux ne serait pas encore connu. Il est demandé que le décret prévoit des mesures transitoires complètes, lisibles et proportionnées, afin de garantir la sécurité juridique des opérateurs et l'effectivité du contrôle administratif.
9	Bonjour en tant que citoyenne et mère de trois enfants je considère qu'il y a trop de souplesse sur la vente et l'utilisation des produits phyto sanitaire. Il est nécessaire de mieux séparer les activités de vente et de conseil. Dans conseil j'aimerais que l'on aille vers plus de conseil de solutions alternatives avec des gens indépendants qualifiés pour ouvrir les exploitants agricoles à la transition agro écologique. Davantage d'accompagnements technique et financier devraient être proposés pour accélérer cette transition nécessaire. De plus l'appui des résultats des groupes DEPHY et 30 000 devait venir rassurer les agriculteurs. Il est urgent selon moi de réduire drastiquement l'usage des PPS (interdiction sur les périmètres de protection de captage d'eau potable) et de respecter le principe de précaution et de bon sens. Il en va de l'avenir de la santé de nos sols, de notre air de notre eau. Une seule santé pour TOUS (agriculteurs y compris qui sont en première ligne) Tant que : - les lobbies agricoles et agro alimentaires seront plus forts que tout - les politiques changeront de cap (en fonction des pressions exercées par la FNSEA) pour contenter leur électorat plutôt que de préserver nos ressources en privilégiant une approche préventive sur le long terme (et non en changeant tous les 4 ans en fonction des manifestations agricoles) j'ai peu d'espoir qu'il y ait un changement profond des pratiques Il faut une politique des PPS qui prenne en compte les effets cocktails de ces produits et leur impact sur notre santé à TOUS

10	Ce projet me paraît tout à fait logique. Mais quel temps perdu depuis 10 ans et d'argent dépensé pour toutes ces réflexions dans nos entreprises
11	Je suis le dirigeant d'une entreprise de conseil indépendant. J'ai créé cette entreprise avec des associés pour répondre aux exigences d'une loi de séparation du conseil et de vente. Nous sommes soumis à un agrément qui précise notre activité sans aucun rapport avec la vente, et qui d'autre part encadre très précisément notre conseil pour tenir compte des enjeux économiques, écologiques et de santé de l'usage des produits phytosanitaires par les agriculteurs. L'objectif étant de diminuer autant que possible cet usage. ce décret "soit disant" pour la limitation des conflits d'intérêts vise à autoriser les entreprises et leurs employés qui vendent des produits phytosanitaires à les conseiller et les recommander. en quoi le conflit d'intérêt est-il limité dans cette version du décret? le conflit d'intérêt est évident si les personnes autorisées à prodiguer du conseil sont eux-mêmes des commerciaux qui vendent ces mêmes produits si le conseil n'est pas limité à des personnes dans une structure au moins indépendante avec des salariés spécifiques, le conseil est absolument lié aux ventes. l'agrément du conseil indépendant précise toute une série d'obligations liées à la prise en compte des spécificités de l'agriculteur et notamment de diagnostic avant toute recommandation qui ne sont absolument pas présentes dans cette version de l'agrément. il s'agit donc d'une distorsion de concurrence
12	La séparation du conseil et de la vente des produits phytosanitaires était une aberration sans logique ni bon sens. Les Agriculteurs n'ont pas besoin qu'on leur dise comment faire leur travail correctement. Il y a des réglementations (doses et nombres de passages) que nous suivons et respectons. Séparer la vente et le conseil est dénué de logique et de bon sens. C'est deux activités peuvent se faire par la même personne ou entité et l'excuse de dire que cela était fait pour aider les agriculteurs est insultant pour nous. Nous, agriculteurs n'avons besoin de personnes pour nous expliquer comment acheter nos produits phyto et nos engrais. Nous sommes suffisamment intelligents pour nous rendre compte par nous-mêmes si on essaie de nous vendre trop de produits ou de nous faire épandre des doses trop importantes, nous n'avons pas besoin d'une loi ou d'une réglementation pour cela. Cordialement
13	Comment pouvez-vous penser qu'un vendeur soit objectif ? Je l'ai été, en coopérative (donc soit disant une émanation d'agriculteurs), et tout est orienté pour favoriser les PPP à plus forte marge. Il ne reste que ça à la distribution désormais, car elle est totalement incapable de facturer une prestation de conseil et de faire utiliser des biocontrôles dans des conditions d'efficacité. Et croire qu'un négoce ou coop qui crée une filiale pour faire du conseil suffira à faire baisser les consommations de PPP, c'est un pur scandale ou de l'incompétence notable. Et quand on voit les conditions de réalisation des audits pour la vente, c'est assez comique. Bref, vous faites l'inverse de ce qu'il faudrait faire, formez des agriculteurs, des conseillers indépendants, signifiez aux chambres d'agriculture de faire leur boulot (et pas de faire appliquer les doctrines gouvernementales, ce qui de fait ne les rends plus indépendantes).

14	Aujourd'hui, les technico commerciaux des agrodistributeurs qui sont à nouveau autorisés à réaliser du conseil est un scandale. Le préambule de cette décision est que la séparation du conseil et de la vente de PPP ne fonctionnait pas... alors même que rien n'a été fait pour que cela fonctionne alors même que nombre de conseillers indépendants se sont faits agréés. L'absence totale de contrôle liés à cette séparation en est évidemment la cause. Comment les agriculteurs en grande difficulté financières pouvaient payer séparément un conseil indépendant sans une baisse des PPP ? De surcroît en l'absence de contrôle les agrodistributeurs continuaient le conseil pourtant interdit... La seule solution pour permettre une diminution de la vente de PPP est un conseil agricole indépendant rémunéré au juste prix, et non pas avec un prix déguisé dans le coût des PPP sans possibilité de mise en concurrence. Évidemment le retour en arrière va détruire les conseillers agricoles indépendants au profit de technico-commerciaux plus commerciaux que techniciens
15	L'indépendance du conseil agricole : une nécessité absolue Le conseil stratégique à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques doit impérativement rester totalement indépendant des activités commerciales (distribution, application) pour garantir : La crédibilité des recommandations : Les agriculteurs doivent pouvoir faire confiance au conseil qu'ils reçoivent, sans craindre une influence commerciale déguisée. Un conflit d'intérêts, même potentiel, érode cette confiance et peut conduire à des pratiques inappropriées. L'adéquation aux besoins réels : Le conseil doit être basé sur des critères techniques, scientifiques et environnementaux, et non sur des impératifs de vente ou de rentabilité. La transition agroécologique : Pour réduire l'usage des produits phytopharmaceutiques et favoriser des alternatives durables, le conseil doit être neutre et objectif, sans être biaisé par des intérêts économiques à court terme. Le projet de décret, tel que présenté, ne semble pas suffisamment protéger l'indépendance du conseil. En effet : La suppression de l'incompatibilité entre les agréments (conseil, distribution, application) par la loi du 11 août 2025 ouvre la porte à des conflits d'intérêts structurels. Une entreprise qui vend des produits ou réalise des prestations d'application ne peut objectivement conseiller de manière désintéressée. L'absence de séparation stricte entre les activités commerciales et le conseil risque de transformer ce dernier en outil de promotion déguisé, au détriment de l'agriculteur et de l'environnement. Les garanties proposées (définition d'exigences de prévention des conflits d'intérêts) sont insuffisantes si elles ne s'accompagnent pas de mesures concrètes et contraignantes pour éviter toute influence.

16	1- Intérêt prioritaire de la nation Quel est l'intérêt prioritaire de la nation ? - Est-ce de légiférer sur la gestion des conflits d'intérêts d'une agriculture en crise ? - Est-ce que les conflits d'intérêt n'existe pas ? - Est-ce que l'agriculture prospère pour nourrir les français ? - Qu'en est-il de la résilience de l'alimentation française en cas de crise ? 2- Formation des conseillers L'agriculture a vu le niveau scolaire des exploitants augmenter drastiquement ces vingt dernières années. Pourtant, les résultats agricoles sont catastrophiques. La formation des conseillers seule ne suffit pas à faire de l'agriculture française une agriculture compétitive. Le conseil stratégique doit être réalisé par les meilleurs d'entre-nous, ceux qui ont l'expérience du terrain, les connaissances techniques (phyto, agronomie, savoir-faire) ainsi que la capacité à prendre en compte la complexité d'une exploitation agricole. Un conseil en exploitation agricole ne peut pas être réalisé par une personne qui connaîtrait uniquement la législation phyto du moment. La gestion des conflits d'intérêt doit prendre en compte que les acteurs doivent communiquer en permanence entre eux pour que l'approche du conseil soit le plus global possible ; pas uniquement porté sur les phytos. 3- Compétence et expérience terrain L'agriculture nécessite de maîtriser simultanément de nombreux facteurs (sol, climat, culture, aléas, maladies et insectes, agronomie, transformation, contexte économique, comptabilité, amortissement des plantations et du matériel, contrat, mode de consommation...). Cette maîtrise ne s'apprend pas uniquement à l'école, elle met en avant des hommes et des femmes qui ont la capacité et les compétences à faire des choix sur l'instant en permanence. A l'image d'un général au combat, l'agriculteur décide en temps réel pour l'intérêt de sa culture et de sa rentabilité. L'expérience terrain et l'expérience jouent un rôle déterminant dans la réussite d'une exploitation. L'accompagnement des agriculteurs doit se faire avec le maximum de compétences, de savoir et de pertinence. Si la gestion du conflit d'intérêt aboutit un cloisonnement de l'expérience, du savoir et de l'expérience terrain, il n'y aura plus d'agriculture compétente en quelques années. 4- Objectif de production de la nation dans un contexte agricole global La production agricole française est en déclin depuis des années (cf. rapport sénatorial de la ferme France et balance commercial agricole). La robustesse de notre agriculture et sa performance est directement liée à notre capacité à produire. La concurrence mondiale tend à réduire notre compétitivité à chaque nouvelle récolte. Quels sont nos objectifs de production pour les dix prochaines années ? Si la gestion des conflits d'intérêts implique que les acteurs, toujours moins nombreux, ne peuvent plus se parler, échanger ou travailler ensemble, il ne sera pas possible de viser des objectifs de production futur. Nous ne sommes plus assez nombreux
17	Le retour de l'activité du conseil spécifique et de la préconisation de produits phytosanitaires chez les distributeurs doit répondre aux obligations suivantes : - L'activité doit être exercée par des personnes qui n'ont pas d'activité de commerce, - L'activité doit être facturée au viticulteur de manière claire et transparente (grille tarifaire + description des services), - La rémunération du conseiller (ère) doit provenir uniquement et exclusivement du chiffre d'affaire généré par l'activité de conseil,

	- L'agrément doit être identique à l'agrément de conseil que le conseil indépendant supporte aujourd'hui.
18	Le conseil stratégique doit devenir facultatif, les agriculteurs sont maintenant plusieurs fois en renouvellement de certiphyto décideur et applicateur et bien au fait de la réglementation et des choix concernant la protection de leurs cultures. Concernant la séparation du conseil et de la vente, il est pour moi important de redonner la parole aux techniciens de la distribution française qui connaissent parfaitement les enjeux de leurs clients (négoce) et adhérents (coopératives). Ils sont surtout à même d'avoir le diagnostic aussi économique pour mettre en avant des solutions adéquates.
19	Bonjour le conseil stratégique a été créé sans que les agriculteurs aient un quelconque besoin. la préconisation leur est utile car il leur est impossible de maîtriser l'ensemble des produits de protections, de plus sans protection, aucune récolte saine ne peut être réalisée
20	Point de vue d'un ingénieur agronome exerçant depuis 10 ans dans le monde de l'agrofourniture. Dans 90% des cas les producteurs n'envoient leurs besoins qu'aux distributeurs (coopératives et négoce) à proximité de chez eux. Ceci suit une logique ancienne et pour moi obsolète : les agriculteurs ont pour habitude de se faire conseiller par leurs technico-commerciaux locaux qui les redirigent automatiquement vers leurs dépôts de ventes. La séparation du conseil et de la vente était pour moi une bonne chose, et il aurait fallu aller encore plus loin. Aujourd'hui l'agrodistribution est organisée de façon à verrouiller les prises de décisions des agriculteurs. De sorte qu'aujourd'hui par exemple un agriculteur de Gironde a difficilement accès aux prix pratiqués dans le département du Vaucluse pour un même produit. La segmentation du marché est archi-structurée et verrouillée. Sont souvent pointés du doigt les transformateurs et les grandes distributions en amont, mais jamais la chaîne d'approvisionnement d'agrofournitures en aval. Certains agriculteurs se sont organisés en groupements d'achats formels et informels, mais ils sont trop peu nombreux. Soumis au verrouillage des structures locales, la séparation conseil/ventes leur permettait un minimum de liberté de choix de fournisseur. Je reste persuadé qu'il faut aller encore plus loin dans la libéralisation de l'agrofourniture et s'assurer en parallèle, en mettant les moyens, qu'ils aient des conseils techniques pertinents, de qualité, limitant les interventions au maximum du raisonnable. Le conseil technique et scientifique avant tout = économie. Le modèle que vous souhaitez remettre en place n'aidera pas nos producteurs mais maintiendra sur segment d'agrofourniture un système de marché d'ententes et de dépendance. A l'image de nombreuses décisions prises, cette dernière maintiendra, à l'heure de la technologie et de l'IA, un modèle obsolète et mourant. Cordialement,
21	Le conflit d'intérêt entre la vente de produits phytopharmaceutiques et le conseil à leur utilisation est surtout problématique pour le conseil spécifique. C'est étonnant que rien ne soit prévu pour limiter cette source de conflit d'intérêt potentiel (ex : non rémunération des conseillers qui délivrent le conseil spécifique par rapport à la vente d'intrants). D'autant plus que c'est ce postulat initial qui a amené à créer tous les textes sur la séparation de la vente et du conseil (celui qui prescrit le phyto ne peut pas avoir d'intérêt dans la vente du produit derrière)... Le conseil stratégique étant facultatif pour les exploitations et moins directement opérationnel par rapport aux opérations du quotidien des exploitations, il y a de forte chance qu'il soit peu mobilisé.

22	Ce projet de décret va dans le bon sens, mais il devrait être plus ambitieux et plus strict pour répondre aux enjeux de santé publique, de protection de l'environnement et de préservation de la biodiversité. La suppression de l'incompatibilité entre les activités de conseil et les activités de vente de produits phytopharmaceutiques crée un risque évident de conflit d'intérêts. Même avec des mesures d'encadrement, il est difficile de garantir une totale objectivité lorsqu'une même structure peut à la fois conseiller et tirer un bénéfice économique de la vente des produits recommandés. Les règles prévues devraient donc être particulièrement rigoureuses et faire l'objet de contrôles réguliers et indépendants. Au-delà de la question des conflits d'intérêts, il est nécessaire d'engager une réduction beaucoup plus importante de l'utilisation et de la commercialisation des produits phytopharmaceutiques. De nombreuses études ont mis en évidence leurs effets sur la santé humaine, la qualité de l'eau, les sols, les insectes pollinisateurs et les écosystèmes. Les coûts liés à ces impacts sont souvent supportés par l'ensemble de la société, notamment à travers les dépenses de santé et les coûts de dépollution. À long terme, la prévention est moins coûteuse que la réparation des dommages. Réduire progressivement la commercialisation et l'usage de ces produits permettrait de limiter les risques sanitaires, de diminuer la charge pesant sur l'Assurance maladie et de réduire les dépenses publiques liées aux conséquences environnementales. Les politiques publiques devraient donc encourager davantage les pratiques agricoles qui permettent de limiter le recours aux pesticides et accompagner les agriculteurs dans cette transition. Pour ces raisons, ce décret devrait fixer des exigences plus strictes en matière d'indépendance du conseil et s'inscrire dans une stratégie plus large de réduction de la dépendance aux produits phytopharmaceutiques. L'objectif ne devrait pas être seulement d'encadrer leur utilisation, mais aussi de favoriser leur diminution progressive afin de protéger durablement la santé de la population, l'environnement et les finances publiques.
23	Si le groupement ou le prestataire de service en application n'est pas agréé comme distributeur, il ne peut pas légalement organiser ce point de transit. La livraison doit se faire directement chez chaque utilisateur professionnel individuel. Le projet de décret mentionne explicitement qu'il est soumis à une consultation du public, conformément à l'article L. 123-19-1 du code de l'environnement. C'est le moment privilégié pour contester l'opportunité de la mesure. Je vous suggère donc de soumettre des observations pour faire valoir que cette nouvelle exigence de déclaration du stockage est disproportionnée car elle impose des contraintes administratives et financières identiques à celles d'un distributeur commercial classique à des structures à vocation purement administrative. L'obligation de livraison directe chez chaque utilisateur final qui en découle multipliera mécaniquement les flux de transport, ce qui entre en contradiction avec les objectifs d'utilisation durable et de réduction des impacts environnementaux mentionnés dans les principes de la réforme. De plus, le coût induit par cette complexité logistique et par les audits réguliers de certification pèsera lourdement sur la viabilité économique des petites exploitations qui dépendent de ces regroupements pour leur approvisionnement à des prix compétitifs. Il

	existe également un risque réel de voir disparaître les petits prestataires locaux face à la lourdeur de la mise en place d'un agrément, ce qui priverait de nombreux agriculteurs. Enfin, l'insertion de cette mesure technique sur le stockage au sein d'un décret dont l'objet principal affiché est la prévention des conflits d'intérêts pour le conseil stratégique nuit à la lisibilité de la réglementation. Il serait préférable dans les deux cas de distinguer le stockage commercial sujet a agrément du stockage technique (groupement d'achat informel, prestataire) afin de préserver l'organisation territoriale de proximité tout en garantissant la traçabilité via les registres d'activité déjà obligatoires.
24	• Une définition de producteur plus cohérente avec l'esprit du texte : Dans la loi Duplomb, le terme producteur s'entend au sens du 11 de l'article 3 du règlement (CE) n° 1107/2009 c'est-à-dire toute personne qui fabrique elle-même ou sous-traite la fabrication de produits phytopharmaceutiques, de substances actives, de phytoprotecteurs, de synergistes, de coformulants, ou d'adjuvants ainsi que toute personne désignée par le fabricant comme son représentant exclusif. Nous défendons le fait que cette définition ne doit pas s'entendre au sens de la définition du règlement européen mais au sens de producteurs de produits phytopharmaceutiques uniquement. En effet, un adjuvant, défini au point 3.d de l'article 2 du règlement (CE) n° 1107/2009 n'est pas un produit phytopharmaceutique. Ils sont destinés à être mélangés par l'utilisateur avec un produit phytopharmaceutique et qui renforcent son efficacité ou d'autres propriétés pesticides. Leur fonction est d'optimiser l'application des produits phytosanitaires (amélioration de l'étalement, de la qualité de pulvérisation de la rétention etc.) Ils permettent d'améliorer l'efficacité d'un produit et d'en réduire la dose. Le règlement européen prévoit par ailleurs un régime propre pour les adjuvants, avec une définition spécifique et un article dédié à leur mise sur le marché. Aussi il nous semble cohérent et dans l'esprit initial du texte de limiter la définition de « producteur » à « producteur de produits phytopharmaceutiques ». • Concernant la notion de régularité des actions de formation (point 2° de l'Art R. 254-26-7) : nous proposons qu'une durée de 5 ans minimum entre deux formations, en cohérence avec le dispositif certiphyto, soit retenue. • Concernant le seuil du nombre de certiphyto (dernier point de l'Art R. 254-26-7) : Après avoir fait un benchmark terrain auprès de petites coopératives, il paraît cohérent avec le terrain de proposer le seuil de 6 certiphytos conseil en dessous duquel il est possible pour les salariés possédant ce certiphyto d'effectuer également des fonctions de vente de produits phytopharmaceutiques.
25	Dans la loi Duplomb, le terme « producteur » reprend la définition du règlement européen n° 1107/2009. Cette définition inclut les fabricants de produits phytopharmaceutiques, mais aussi ceux de substances actives, de coformulants et d'adjuvants. Je pense qu'il faut la limiter aux seuls producteurs de produits phytopharmaceutiques. En effet, un adjuvant n'est pas un produit phytopharmaceutique. Il est ajouté au produit par l'utilisateur pour améliorer son efficacité, sa pulvérisation, son étalement ou sa rétention. Il peut ainsi permettre de mieux utiliser le produit et parfois d'en réduire la dose. Le règlement européen prévoit d'ailleurs une définition et un régime spécifiques pour les adjuvants.

	Il serait le plus cohérent de renouveler les certiphyto tous les 5 ans.
26	Une définition du « producteur » à recentrer sur les produits phytopharmaceutiques La loi Duplomb renvoie, pour la notion de producteur, à la définition figurant au point 11 de l'article 3 du règlement (CE) n° 1107/2009. Cette définition englobe les personnes fabriquant directement ou faisant fabriquer des produits phytopharmaceutiques, des substances actives, des phytoprotecteurs, des synergistes, des coformulants ou des adjuvants, ainsi que les représentants exclusifs désignés par les fabricants. Nous considérons toutefois que, dans le cadre de ce dispositif, cette référence ne doit pas être interprétée dans toute son extension mais limitée aux seuls producteurs de produits phytopharmaceutiques. En effet, les adjuvants ne relèvent pas de la catégorie des produits phytopharmaceutiques. Le point 3.d de l'article 2 du règlement (CE) n° 1107/2009 les définit comme des préparations destinées à être associées par l'utilisateur à un produit phytopharmaceutique afin d'en améliorer les performances ou certaines propriétés. Leur rôle consiste principalement à optimiser les conditions d'application (qualité de pulvérisation, étalement, adhérence, rétention, etc.), contribuant ainsi à une meilleure efficacité des traitements et, dans certains cas, à une réduction des doses utilisées. Dans ces conditions, il apparaît conforme à la logique du texte et à son objectif initial de restreindre la notion de « producteur » aux seuls producteurs de produits phytopharmaceutiques. Sur la fréquence des actions de formation (2° de l'article R. 254-26-7) S'agissant de la périodicité des formations, il nous semble pertinent de retenir un intervalle minimal de cinq ans entre deux sessions. Cette durée présente l'avantage d'être alignée sur le cycle de renouvellement du Certiphyto, garantissant ainsi une cohérence d'ensemble du dispositif. Sur le seuil de détention de Certiphyto conseil (dernier alinéa de l'article R. 254-26-7) Le seuil envisagé mérite d'être adapté aux réalités opérationnelles du terrain. À ce titre, il apparaît pertinent de fixer à six le nombre de Certiphyto conseil en dessous duquel les salariés titulaires de cette certification pourraient continuer à exercer parallèlement des activités de vente de produits phytopharmaceutiques. Une telle approche permettrait de préserver l'équilibre économique et organisationnel des petites structures, tout en maintenant le niveau de compétence attendu des personnels concernés.
27	Contribution à la consultation publique relative au projet de décret sur la prévention des conflits d'intérêts et les conditions d'agrément pour le conseil et la distribution de produits phytopharmaceutiques : Sur la régularité des actions de formation (article R. 254-26-7, 2°) : La notion de régularité des actions de formation gagnerait à être précisée afin d'assurer une application homogène du texte. À cet égard, il serait pertinent de s'aligner sur le cadre existant du dispositif Certiphyto,

	en retenant une fréquence minimale de renouvellement de cinq ans entre deux formations. Cette approche permettrait d'inscrire le dispositif dans une logique de cohérence réglementaire et de lisibilité pour les professionnels concernés.
28	Je suis contre ce décret.
29	de la part du PCIA : Le projet de décret soulève également une interrogation majeure concernant son contrôle effectif sur le terrain. Les obligations relatives à la prévention des conflits d'intérêts reposent principalement sur des dispositifs organisationnels internes dont la vérification apparaît particulièrement complexe. Si un organisme certificateur peut aisément contrôler l'existence d'une procédure, d'un organigramme ou d'une séparation formelle des fonctions, il est beaucoup plus difficile de vérifier l'absence réelle d'influence économique, commerciale ou hiérarchique sur le contenu du conseil délivré à l'agriculteur. Le projet ne précise pas quelles méthodes permettront de contrôler concrètement l'absence de conflits d'intérêts, ni quels éléments de preuve devront être recherchés par les auditeurs. Il ne démontre pas davantage que les organismes certificateurs disposeront des moyens humains, techniques et juridiques nécessaires pour apprécier des situations souvent complexes impliquant des filiales, des sociétés liées ou des relations contractuelles indirectes. En pratique, le risque existe que les contrôles se limitent à la vérification de documents administratifs sans permettre d'apprécier la réalité des pratiques observées sur le terrain. L'effectivité du dispositif apparaît donc insuffisamment démontrée alors même que la prévention des conflits d'intérêts constitue l'objectif principal du décret. Le projet de décret ne définit pas précisément la notion de conflit d'intérêts alors même qu'elle constitue le fondement de l'ensemble du dispositif. Il en résulte une insécurité juridique tant pour les entreprises concernées que pour les organismes certificateurs chargés de vérifier le respect de ces obligations. En l'absence de critères objectifs permettant d'identifier une situation de conflit d'intérêts, les contrôles risquent d'être interprétés de manière variable selon les organismes et les auditeurs. Une telle situation est contraire à l'exigence de sécurité juridique qui doit entourer l'application des textes réglementaires.

30	Je comprends les besoins de simplifications administratives sur les obligations des agriculteurs par rapport au conseil. Mais je ne conçois toujours pas la possibilité des vendeurs de produits d'être juges et parties en faisant du conseil. Pour l'article 6 : l'agrément unique implique donc qu'un manquement à l'un des référentiels métier entraîne la chute de l'agrément pour l'ensemble des activités? Ceci serait tout à fait normal notamment en cas de manquement d'impartialité dans le conseil qui bénéficierait en plus à la vente de produit. De la même façon que lorsqu'on a plusieurs permis de conduite (voiture, remorque, moto), tout est perdu en bloc. La sanction doit être dissuasive. Par contre quels sont les moyens de contrôle? Quand les activités sont exercées par des entreprises différentes, il y a moins possibilité d'arranger les choses pour que tout "colle sur le papier". Article 10 qui renvoie au II de l'article L. 254-6-4 : pourquoi le conflit d'intérêt ne concerne que le conseil stratégique qui n'est même pas obligatoire. Ce qui veut dire que tout conseil hors stratégique échappe à cette règle de « non conflit d'intérêt » ? 2° de l'article 10 : pourquoi supprimer « et des méthodes alternatives » dans le bilan. Peur de montrer les éventuels échecs ? Justement en prenant en compte tout dans le bilan, il doit y avoir ainsi un regard objectif sur l'exploitation. Article 11 1°b : pourquoi supprimer « il indique les éléments... » Simplifier l'administratif des agriculteurs d'accord mais le conseil doit être clair et transparent sur ce qui conduit aux recommandations du plan d'action. 2° pourquoi supprimer le II ? : A quoi sert dans ce cas le conseil stratégique. A croire que le conseiller ne doit pas assumer ses recommandations car il ne les écrit pas et ne les justifient pas clairement. Le jugement du conflit d'intérêt doit partir sur base de la stratégie recommandée par le conseiller d'autant plus s'il appartient à une structure qui vend des produits. La trace écrite et assumée du conseiller sert aussi de garant pour éviter les dérives. Article 14 : pourquoi enlever « par l'utilisateur et ». Cela permet de faire un échantillonnage et vérifier si les conseils conservés par l'entreprise agréée a effectivement été délivré. Sinon à quoi sert l'obligation d'écrire un conseil s'il n'y a pas moyen pour le contrôleur de vérifier l'existence des deux versions identiques ? L'échantillonnage des preuves de conseil étant aléatoire, cela réduit aussi les risques de « fraude ». Le contrôleur doit pouvoir contacter au besoin l'utilisateur directement et dans un délai ne laissant pas d'opportunité « d'arranger » la situation en cas d'écart aux exigences des référentiels.
31	De la part de l'A.E.I.C.A. (www.aeica.eu) Le projet de décret paraît difficilement conciliable avec les objectifs poursuivis par la directive 2009/128/CE relative à l'utilisation durable des pesticides. Cette directive repose sur le développement de la lutte intégrée, la priorité donnée aux méthodes alternatives et la réduction des risques liés à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques. En autorisant la délivrance du conseil stratégique par des entreprises exerçant également une activité de distribution, sans organiser de séparation économique, comptable et fonctionnelle réellement contrôlable, le projet ne garantit pas l'indépendance effective du conseil. Les garanties prévues demeurent largement déclaratives et ne permettent pas d'assurer l'objectivité des recommandations. Cette insuffisance est d'autant plus préoccupante qu'aucune modalité spécifique de contrôle ou d'audit n'est prévue pour vérifier l'absence de conflits d'intérêts. Le projet risque ainsi de compromettre l'effectivité des objectifs poursuivis par la directive 2009/128/CE ainsi que par le principe de non régression environnementale prévu à l'article L.110-1 du Code

	de l'environnement. Le projet de décret ne prévoit aucun mécanisme explicite de reconnaissance ou d'équivalence des qualifications professionnelles acquises dans d'autres États membres, alors même que l'activité de conseil phytosanitaire relève d'un marché de plus en plus européen. Cette absence de sécurisation juridique est susceptible de créer une entrave indirecte à la libre prestation de services garantie par les articles 56 et suivants du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne ainsi que par la directive 2006/123/CE.
32	En premier lieu, l'article L.254-6-4 du Code rural et de la pêche maritime prévoit que les entreprises de distribution peuvent délivrer un conseil stratégique sous réserve de garanties destinées à prévenir les conflits d'intérêts. Or le projet de décret réduit plusieurs exigences existantes relatives au contenu du conseil, à sa justification et à la prise en compte des méthodes alternatives. Cette évolution risque de fragiliser l'objectif même fixé par le législateur. En deuxième lieu, le dispositif paraît insuffisant au regard de la directive européenne 2009/128/CE du 21 octobre 2009 instaurant un cadre d'action communautaire pour parvenir à une utilisation des pesticides compatible avec le développement durable. Cette directive impose aux États membres de promouvoir la lutte intégrée, les méthodes non chimiques et la réduction de la dépendance aux produits phytopharmaceutiques. Or plusieurs dispositions du projet réduisent les références explicites aux méthodes alternatives et aux outils d'aide à la décision, ce qui pourrait être contraire à l'esprit des articles 14 et 55 de cette directive. En troisième lieu, la prévention des conflits d'intérêts apparaît insuffisante. Le projet autorise de nouveau les entreprises exerçant une activité de distribution à délivrer le conseil stratégique tout en prévoyant des dérogations à la séparation entre fonctions commerciales et fonctions de conseil. Cette situation est difficilement conciliable avec l'objectif d'indépendance du conseil inscrit à l'article L.254-6-4 du Code rural. En quatrième lieu, le projet soulève une question de rupture d'égalité devant la loi au regard de l'article 6 de la Déclaration des droits de l'Homme et du Citoyen de 1789. Les conseillers indépendants ont dû supporter depuis plusieurs années des contraintes organisationnelles, administratives et financières importantes afin de respecter la séparation entre vente et conseil. Permettre désormais aux distributeurs d'exercer cette activité sous un régime plus souple crée une différence de traitement dont la justification apparaît incertaine. En cinquième lieu, aucune disposition ne permet de prévenir les risques de subventions croisées entre l'activité de vente et l'activité de conseil. Cette situation peut conduire à des pratiques de prix artificiellement bas, susceptibles de constituer une atteinte au libre jeu de la concurrence au sens des articles L.420-1 et suivants du Code de commerce. Les conseillers indépendants ne disposent d'aucune marge commerciale sur les ventes de produits phytopharmaceutiques et financent leur activité exclusivement par leurs honoraires. Enfin, ce projet pourrait être analysé au regard du principe de non-régression environnementale prévu à l'article L.110-1 du Code de l'environnement ainsi qu'au regard des principes de prévention et de précaution consacrés par les articles 3 et 5 de la Charte de l'environnement, laquelle possède une valeur constitutionnelle depuis la décision du Conseil constitutionnel

33	En introduction il peut s'avérer intéressant de revenir à cette bonne vieille citation qui dit : « Qui n'avance pas recule ». C'est exactement ce qui se produit actuellement en ce qui concerne un sujet aussi important (aussi vital à court, moyen et long terme) que la séparation du conseil, de la vente et de l'application en agriculture et plus particulièrement concernant les produits phytopharmaceutiques et autres intrants (mais aussi machinisme agricole...). La France (par ces gouvernants...) est apparemment friande de scandales et de déresponsabilisation. L'actualité démontre qu'il faut attendre un nième scandale pour que la lumière soit faite (ou commence à être faite). Aussi, nous assistons également une fois de plus à la déresponsabilisation de celles et ceux qui avait le pouvoir de changer les choses et d'éviter le et les drames futures (et ceux actuellement dissimulés, sous les tapis, dans les tiroirs / «La vérité finis toujours par venir ou revenir en surface»). Tout ceci est possible en agriculture du fait de multiples facteurs que sont entre autres les cumuls de mandats (les même personnes ou "leurs serviteurs" qui siègent dans les syndicats, les coopératives, les chambres d'agriculture etc.), mais aussi le formatage dès l'enseignement, les multiples chantages, les arrangements de toutes sortes, les copinages, les intérêts personnels, les intérêts financiers... Alors, encore combien de temps, d'années... les dénis de réalité et les mensonges nuiront, persisteront, aux dépend de la santé des consommateurs, de l'environnement mais également de manière directe et indirecte au dépend des agricultrices et des agriculteurs, de la société dans son entièreté. Certaine et certain avançant que pour 2050 il n'y aura plus d'utilisation non seulement de produit phytopharmaceutiques mais également d'engrais azotés et autres intrants. Aussi, même si cela peut paraître ambitieux, utopiste... (peut-être irréalisable ?), il est cependant indispensable de tout faire pour s'en rapprocher le plus possible. Hélas, pour l'instant c'est l'autre extrême, la direction opposé qui veut s'imposer au profit d'une minorité. Le projet de décret relatif à la prévention des conflits d'intérêts dans le conseil stratégique phytopharmaceutique soulève plusieurs interrogations juridiques importantes au regard du droit français et européen. En premier lieu, l'article L.254-6-4 du Code rural et de la pêche maritime prévoit que les entreprises de distribution peuvent délivrer un conseil stratégique sous réserve de garanties destinées à prévenir les conflits d'intérêts. Or le projet de décret réduit plusieurs exigences existantes relatives au contenu du conseil, à sa justification et à la prise en compte des méthodes alternatives. Cette évolution risque de fragiliser l'objectif même fixé par le législateur. En deuxième lieu, le dispositif paraît insuffisant au regard de la directive européenne 2009/128/CE du 21 octobre 2009 instaurant un cadre d'action communautaire pour parvenir à
----	--

34	S'agissant du projet d'article R254-26-7 du CRPM, en ce qui concerne le seuil qui sera fixé par arrêté du ministère chargé de l'agriculture, NégOA* propose qu'il soit porté à 12. En effet les négoce agricoles disposent en moyenne de 12 salariés détenteurs du certificat individuel mentionné à l'article L. 254-3. Nous profitons également de cette consultation publique pour attirer votre attention sur certaines dispositions déjà en vigueur. Notamment l'article L. 254-1 du CRPM au sujet la notion "d'activité de producteur" et ce qu'elle recoupe. Il conviendrait en effet à notre sens de clarifier ce terme eu égard à certaines situations comme les permis de commerce parallèle, les produits de revente / marque propre / marque de distributeur / « white label », ou encore de commissionnement à la vente. * A propos de NégOA NégOA est la fédération nationale des négociants agricoles. Elle représente les entreprises de négoce sur l'ensemble du territoire et défend leurs intérêts auprès des pouvoirs publics français et européens. Acteur clé de la chaîne agricole, NégOA accompagne ses adhérents face aux enjeux économiques, réglementaires et environnementaux, et contribue à la compétitivité et à la transition des filières. www.negoa.fr
35	En introduction il peut s'avérer intéressant de revenir à cette bonne vieille citation qui dit : « Qui n'avance pas recule ». C'est exactement ce qui se produit actuellement en ce qui concerne un sujet aussi important (aussi vital à court, moyen et long terme) que la séparation du conseil, de la vente et de l'application en agriculture et plus particulièrement concernant les produits phytopharmaceutiques et autres intrants (mais aussi machinisme agricole...). La France (par ces gouvernants...) est apparemment friande de scandales et de déresponsabilisation. L'actualité démontre qu'il faut attendre un nième scandale pour que la lumière soit faite (ou commence à être faite). Aussi, nous assistons également une fois de plus à la déresponsabilisation de celles et ceux qui avait le pouvoir de changer les choses et d'éviter le et les drames futures (et ceux actuellement dissimulés, sous les tapis, dans les tiroirs / «La vérité finis toujours par venir ou revenir en surface»). Tout ceci est possible en agriculture du fait de multiples facteurs que sont entre autres les cumuls de mandats (les même personnes ou "leurs serviteurs" qui siègent dans les syndicats, les coopératives, les chambres d'agriculture etc.), mais aussi le formatage dès l'enseignement, les multiples chantages, les arrangements de toutes sortes, les copinages, les intérêts personnels, les intérêts financiers... Alors, encore combien de temps, d'années... les dénis de réalité et les mensonges nuiront, persisteront, aux dépend de la santé des consommateurs, de l'environnement mais également de manière directe et indirecte au dépend des agricultrices et des agriculteurs, de la société dans son entièreté. Certaine et certain avançant que pour 2050 il n'y aura plus d'utilisation non seulement de produit phytopharmaceutiques mais également d'engrais azotés et autres intrants. Aussi, même si cela peut paraître ambitieux, utopiste... (peut-être irréalisable ?), il est cependant indispensable de tout faire pour s'en rapprocher le plus possible. Hélas, pour l'instant c'est l'autre extrême, la direction opposé qui veut s'imposer au profit d'une minorité. Le projet de décret relatif à la prévention des conflits d'intérêts dans le conseil stratégique phytopharmaceutique soulève plusieurs interrogations juridiques importantes au regard du droit français et européen.

	En premier lieu, l'article L.254-6-4 du Code rural et de la pêche maritime prévoit que les entreprises de distribution peuvent délivrer un conseil stratégique sous réserve de garanties destinées à prévenir les conflits d'intérêts. Or le projet de décret réduit plusieurs exigences existantes relatives au contenu du conseil, à sa justification et à la prise en compte des méthodes alternatives. Cette évolution risque de fragiliser l'objectif même fixé par le législateur. En deuxième lieu, le dispositif paraît insuffisant au regard de la directive européenne 2009/128/CE du 21 octobre 2009 instaurant un cadre d'action communautaire pour parvenir à
36	Bonjour, Remettre en question la séparation de la vente et du conseil sur l'application de produits phytosanitaires risque d'avoir l'effet inverse de celui voulu en pénalisant l'agriculteur (favoriser et développer la vente de produits) En effet, cette séparation permettait de distinguer les responsabilités et fonctions de chaque intervenant, comme cela est le cas en santé humaine : - Le producteur : informer notamment par le biais de l'étiquette des risques et modalités d'utilisation du produit - Le distributeur : informer directement l'agriculteur des conditions d'utilisation du produit lors de sa remise - Le conseiller indépendant : de préconiser le produit en tenant compte de la réglementation, de l'environnement, des risques et de la réelle nécessité de son utilisation sans intérêt direct ou indirect sur sa vente. Les technico-commerciaux des distributeurs ont chaque année des objectifs liés au chiffre d'affaires qu'ils réalisent et la part des produits phytosanitaires est proche de 50 % de la marge totale . Ils sont généralement rémunérés par une prime en fonction des objectifs réalisés. On comprend bien que les intérêts du commercial et de sa firme sont directement liés à la vente des produits phytosanitaires commercialisés. Il ne correspond absolument pas à celui de l'agriculteur qui souhaite limiter l'utilisation des produits. Vous comprenez donc aisément que lorsque vous mentionnez « 4° Ne sont pas rémunérées sur la base des ventes de produits phytosanitaires », cela ne peut pas avoir de sens pour un distributeur ! Autre risque que j'ai pu observer cette année, c'est le choix des produits proposés par un représentant d'un distributeur qui propose un produit soi-disant moins cher (négocié auprès d'une centrale d'achat donc avec une marge supérieure) mais qui ne respecte pas les DSR. Cela montre de façon flagrante le risque de ne plus avoir de respect de la réglementation si ce décret passe tel quel. Ne pas séparer la vente d'un conseil indépendant c'est : - Augmenter le volume de produits phytosanitaires vendus - Favoriser le choix du produit en fonction de sa marge et pas de son efficacité (ou de son réel intérêt) - Ne pas respecter les directives européennes - Favoriser les risques d'erreurs face à la réglementation et donc mettre en défaut l'agriculteur - Pénaliser l'agriculteur en augmentant ses charges - Augmenter le risque d'avoir un impact négatif sur l'environnement - Augmenter le risque sur la santé humaine en ne respectant pas le voisinage Pour finir, l'application d'un produit phytosanitaire est bien plus dangereuse qu'un médicament (localisé sur un individu), car il peut polluer un grand espace, de nombreux êtres vivants, la flore, la faune et les cours d'eau. Pourquoi n'aurait-il pas au minimum les mêmes règles appliquées en santé humaine avec des intervenants bien distincts sans risques de conflits d'intérêts ?

37 Bonjour,

Je me permets de vous alerter afin de pouvoir élargir si possible ce décret relatif à la prévention des conflits d'intérêts entre le conseil et les agréments liés aux produits phytopharmaceutiques. Dans ce contexte, je comprends très bien la volonté de vouloir séparer les producteurs de produits phytopharmaceutiques du conseil.

Cependant, dans la loi Duplomb, le terme producteur s'étend au sens 11 de l'article 3 du règlement (CE) n° 1107/2009 et par ce biais les adjuvants sont incorporés au même titre que les produits phytopharmaceutiques. Dans ce même règlement, l'article 2 du règlement (CE) n° 1107/2009 définit que les adjuvants ne sont pas considérés comme des produits phytopharmaceutiques. De plus, les adjuvants sont des substances qui permettent une action bénéfique sur les produits phytopharmaceutiques en permettant une meilleure action et incorporation des produits au sein des plantes. Ces derniers vont permettre de limiter les quantités et donc une diminution des IFT.

C'est pour toutes ces raisons, que je vous demande s'il serait possible d'effectuer une modification en excluant les producteurs d'adjuvants des producteurs de produits phytopharmaceutiques dans l'incompatibilité avec le Conseil au sein de la loi Duplomb.

Vous remerciant d'avance pour votre compréhension.