



MINISTÈRE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE
ET SOLIDAIRE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION

Conseil général de l'environnement
et du développement durable

Conseil général de l'alimentation,
de l'agriculture et des espaces ruraux

N° 012409-01

N° 18095

Conséquences de la séparation des activités de conseil et de vente de produits phytopharmaceutiques

établi par

Jean-Pierre CHOMIENNE

Ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts

Didier PINÇONNET

Ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts

Dominique STEVENS

Ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts

Octobre 2018



Les auteurs attestent qu'aucun des éléments de leurs activités passées ou présentes n'a affecté leur impartialité dans la rédaction de ce rapport.

Statut de communication	
<input checked="" type="checkbox"/>	Préparatoire à une décision administrative
<input type="checkbox"/>	Non communicable
<input type="checkbox"/>	Communicable (données confidentielles occultées)
<input type="checkbox"/>	Communicable

SOMMAIRE

RÉSUMÉ.....	7
LISTE CHRONOLOGIQUE DES RECOMMANDATIONS.....	9
INTRODUCTION.....	10
1. PANORAMA DES ACTEURS CONCERNÉS PAR LA SÉPARATION DE LA VENTE ET DU CONSEIL.....	12
1.1. La distribution en chiffres.....	12
1.2. La cartographie du tandem conseil - distribution : des configurations adaptées aux filières et aux territoires.....	13
1.3. Typologie des acteurs.....	14
1.3.1. Incidences de la taille.....	14
1.3.2. Incidences de l'orientation économique.....	14
1.4. Synthèse de cette photographie : un modèle et des structures bâtis autour du conseil et de la vente des produits phytosanitaires au sein d'une même entreprise.....	15
2. LE CONSEIL, UN SERVICE À L'AGRICULTEUR, FORTEMENT IMBRIQUÉ À SON ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE.....	16
2.1. Le conseil agronomique et phytosanitaire aux agriculteurs constitue un ensemble de services que l'on peut ordonner en fonction de leur nature et de leur temporalité.	16
2.2. Les acteurs du conseil agronomique et phytosanitaire.....	17
2.2.1. Les acteurs du conseil agronomique et phytosanitaire du monde économique.....	17
2.2.2. Les conseillers issus du monde consulaire.....	18
2.2.3. Les conseillers indépendants.....	18
2.2.4. Le cas particulier des luttes obligatoires (et réglementées) avec des organismes délégataires de l'État.....	18
2.2.5. Le conseil comme levier de progrès pour les obligés du CEPP.....	18
2.3. L'importance du conseil.....	19
2.3.1. Pour un conseil neutre et objectif.....	20
2.3.2. Quel conseil pour une agriculture moins dépendante des produits phytopharmaceutiques ?.....	20
2.4. Les risques de conflits d'intérêts.....	21
2.5. Les activités et services connexes à la commercialisation des produits phytopharmaceutiques.....	24
2.5.1. Une logistique de mise à disposition sécurisée et rapide.....	24
2.5.2. Une aptitude à reprendre des produits et contenants non ouverts.....	24
2.5.3. La participation au dispositif ADIVALOR.....	24
2.6. La séparation capitalistique entre activités de vente et de conseil.....	25
2.7. Les conditions d'un conseil à l'abri des conflits d'intérêts.....	26
2.8. La séparation de la vente et du conseil comme accélérateur de la disruption numérique du modèle coopératif.....	26

3. POUR LA MISE EN ŒUVRE DE LA LOI : UNE APPROCHE EN TROIS TEMPS.....	27
3.1. La séparation capitaliste des activités de vente et de conseil : ses modalités et ses conséquences.....	27
3.1.1. Mise en œuvre de la loi dans sa logique d'action.....	27
3.1.2. Les stratégies d'adaptation des acteurs économiques concernés.....	27
3.1.3. Les conséquences prévisibles et les points d'attention.....	28
3.2. Mettre en place, sans délais, au sein des entreprises l'identification des moyens financiers et humains consacrés à la vente et au conseil.....	29
3.2.1. Un besoin de transparence.....	29
3.2.2. ...qui entraîne de nouveaux challenges pour les entreprises.....	30
3.2.3. Les conséquences et points d'attention.....	30
3.3. Considérer l'agriculteur comme l'acteur essentiel de la baisse de la consommation de produits phytopharmaceutiques.....	31
3.3.1. Pour un choix éclairé et responsable du conseil.....	31
3.3.2. Adapter l'appareil de formation initiale et continue au service de la transition écologique de l'agriculture.....	32
3.3.3. La rémunération des aménités comme outil d'accompagnement du progrès.....	33
CONCLUSION.....	34
ANNEXES.....	35
Annexe 1 : lettre de mission.....	37
Annexe 2 : liste des personnes rencontrées.....	39
Annexe 3 : glossaire des sigles et acronymes.....	43

RÉSUMÉ

La loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous comporte des dispositions pour que notre agriculture engage une transition agroécologique, se traduisant par une diminution sensible du recours aux moyens agrochimiques de protection des cultures et des récoltes.

En imposant aux entreprises distributrices de produits phytosanitaires la séparation capitalistique du conseil et de la vente, l'article 15 de cette loi introduit un changement majeur pour la fourniture du conseil à l'agriculteur.

Bien qu'il existe des nuances entre les grandes productions végétales, le conseil actuellement délivré aux agriculteurs est majoritairement un conseil opérationnel, orienté vers une solution de protection phytosanitaire à mettre en place dans des délais rapides. Il est surtout l'œuvre des coopératives et négociants, dont les conseillers sont le plus fréquemment en contact avec les agriculteurs.

Pour ces acteurs, chez qui les activités de conseil et distribution sont généralement sous la même enseigne, la séparation capitalistique va entraîner une réorganisation par rapport à une culture d'entreprise, désormais établie depuis des décennies, et largement organisée autour d'une approche de filières développée depuis le champ.

Quasi inexistante aujourd'hui, la mise en transparence des activités de la vente et du conseil sera immanquablement le corollaire de cette séparation avec des effets induits que la mission a recensés.

Des conséquences sont prévisibles au sein des coopératives et négoce qui, à l'issue d'un choix stratégique entre conseil et vente, seront confrontés à d'épineuses questions de gestion de ressources humaines (reconversion ou suppression de postes) et d'adaptation de leur modèle par la remise en question des équilibres économiques entre approvisionnement et collecte.

Plus largement, la transparence des coûts respectifs du conseil et des produits phytosanitaires placera les deux activités sur un vaste champ concurrentiel, occupé par les conseillers de tous horizons (privés, consulaires ...) et les forces de ventes de toutes natures qui permettront à l'agriculteur de pouvoir désormais comparer les prix et la qualité des prestations proposées.

De nouvelles formes de conseil sont appelées à se développer, notamment le conseil annuel stratégique qui, assuré par des prestataires indépendants de haut niveau, sera en mesure d'accompagner l'agriculteur sur le chemin de la transition agroécologique, objectif assumé de la loi.

Au terme de ce diagnostic, la mission identifie deux cibles d'évolution et d'adaptation attendues : d'une part, l'entreprise de distribution et conseil et, d'autre part, l'agriculteur lui-même.

C'est selon cette articulation que sont formulées les recommandations essentielles qui portent sur :

- la définition et les modalités de la séparation capitalistique,

- la transparence et l'identification des moyens humains et financiers dédiés à chacune des activités de conseil et de vente de produits phytosanitaires,
- le renforcement de la responsabilité des conseillers et des producteurs agricoles.

Consciente que cette séparation de la vente et du conseil est un bouleversement majeur, la mission recommande de l'inscrire dans le temps de l'agriculture, pour que les organisations mettent en place les adaptations nécessaires, sans remettre en cause certains acquis de la situation actuelle.



LISTE CHRONOLOGIQUE DES RECOMMANDATIONS

- R1. Préciser dans l'ordonnance que la séparation capitalistique :.....27
- ne s'applique pas aux organismes qui interviennent dans des luttes sous contrôle de l'État ;
 - sera réalisée entre deux entités dès lors que :
 - i. aucune entité ne possédera plus de 10 % du capital de l'autre ;
 - ii. aucun actionnaire ne possédera plus de 10 % du capital de chacune des entreprises ;
 - iii. aucun administrateur ou dirigeant ne sera commun aux deux structures.
- R2. Prévoir un délai minimum de deux campagnes culturelles pour l'application de la séparation capitalistique des activités de vente et conseil.....29
- R3. Mettre en place à court terme dans les entreprises pratiquant à la fois la vente et le conseil une séparation de la facturation des prestations de fournitures de produits et de conseils agronomique et phytosanitaire en :.....31
- instituant une comptabilité analytique de chacune des activités,
 - distinguant sans ambiguïté dans l'organisation des entreprises les personnels affectés de manière exclusive à l'une ou à l'autre des activités
- R4. Rendre obligatoire un conseil stratégique pluriannuel avec des clauses de rendez-vous au moins annuel, délivré par un conseiller indépendant, prestataire de service qui, sur la base de compétences reconnues, fournit tout ou partie des éléments nécessaires à la prise de décision d'achat par l'agriculteur.
- Condition pour acheter des produits phytosanitaires, ce conseil stratégique, devra s'accompagner de la mise en place d'outils permettant le suivi individuel de l'utilisation de produits phytopharmaceutiques.....32
- R5. En complément de l'exigence d'un conseil stratégique indépendant, pluriannuel et suivi, instaurer une responsabilisation positive individuelle du chef d'exploitation au regard des progrès attendus en termes de transition agroécologique.....33

INTRODUCTION

La réduction drastique de la dépendance de l'agriculture française aux pesticides chimiques, sous l'impulsion du président de la République, est une priorité affichée du gouvernement.

Elle a inspiré les réflexions des États Généraux de l'Alimentation et le projet de loi « pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous » adopté en seconde lecture par l'assemblée nationale le 2 octobre 2018.

Cette loi, pour diminuer l'usage de produits phytopharmaceutiques¹, prévoit notamment d'agir sur les leviers suivants :

- l'interdiction des remises, rabais et ristournes ainsi que des pratiques d'effet équivalent sur les produits phytopharmaceutiques et l'encadrement plus strict de leur utilisation (Art 14) ;
- l'habilitation à prendre par ordonnance des mesures visant (Art 15):
 - la séparation des activités de vente et de conseil de ces produits, et la mise en place d'un conseil indépendant auprès des agriculteurs ;
 - le déploiement accéléré du dispositif des certificats d'économie de produits phytopharmaceutiques (CEPP).

Le législateur impose dans l'article 15 de la loi une séparation drastique des activités de vente et de conseil : celles-ci devront à terme être exercées par des structures séparées au plan capitalistique et par des personnes physiques indépendantes.

Le ministre de la transition écologique et solidaire et le ministre de l'agriculture et de l'alimentation ont demandé au Conseil général de l'environnement et du développement durable (CGEDD) et au Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER) de conduire une mission relative à l'impact de la séparation des activités de conseil et de vente de produits phytopharmaceutiques. Dominique STEVENS (CGEDD), Didier PINÇONNET et Jean-Pierre CHOMIENNE (CGAAER) ont été désignés pour conduire en urgence cette mission qui vise à éclairer la préparation de l'ordonnance de séparation de la vente et du conseil.

Les missionnaires ont rencontré les principaux protagonistes concernés par le sujet (Cf. : annexe 2), dans une période de vacances pour certains, et de travaux agricoles pour les autres.

Alors que la montée en compétence et la responsabilisation des distributeurs de produits phytopharmaceutiques ont présidé à la mise en place de mesures à portée réglementaire, comme la directive 2009/128/CE du 21/10/2009 instaurant un cadre d'action communautaire pour parvenir à une utilisation des pesticides compatible avec le développement durable ou les certificats d'économie de produits phytopharmaceutiques (CEPP), le législateur, a estimé que l'agriculteur ne dispose pas d'une indépendance suffisante pour effectuer ses choix d'interventions phytosanitaires. Celles-ci sont trop directement influencées par son environnement technico-économique qui promeut une approche très assurantielle de la couverture phytosanitaire et dont le modèle économique en dépend en partie.

¹ Pour des raisons de commodité, les rapporteurs utiliseront le terme de produits phytopharmaceutiques pour désigner les produits issus de l'agrochimie.

Cette hypothèse semble corroborée par une certaine réticence des opérateurs économiques de s'engager vers plus de transparence et à partager avec l'agriculteur les risques découlant d'une moindre utilisation de produits phytopharmaceutiques et ceci même quand il s'agit de filières très intégrées.

Par ailleurs, certains des interlocuteurs de la mission estiment que les propositions législatives mésestiment la compétence technique et managériale des agriculteurs et l'engagement citoyen de nombre d'entre eux.

La mission propose successivement de :

- Dresser le panorama des acteurs économiques de la distribution de produits phytopharmaceutiques, qui sont également des acteurs importants du conseil ;
- Examiner la nature des conseils agronomiques et phytosanitaires dont peuvent bénéficier les agriculteurs ;
- Scénariser les mesures prévisibles de l'ordonnance en :
 - étudiant les effets de la séparation capitalistique des activités sur le tissu économique et en proposant quelques mesures transitoires visant à réduire les plus négatifs d'entre eux ;
 - proposant l'instauration de mesures immédiates de transparence pour les principaux distributeurs de produits phytopharmaceutiques ;
 - envisageant à plus long terme des mesures cohérentes avec les évolutions prévisibles des circuits de distribution de produits phytopharmaceutiques.

1. PANORAMA DES ACTEURS CONCERNÉS PAR LA SÉPARATION DE LA VENTE ET DU CONSEIL

Avant même d'en aborder les enjeux (Cf. point 2.2), la mission propose ici une description du paysage du conseil.

Cette partie sera essentiellement consacrée aux opérateurs réalisant à *la fois* le conseil *et* la vente de produits phytosanitaires et qui sont par conséquent les plus concernés par le sujet de la mission.

Les acteurs essentiels de cette double activité sont les coopératives et les négociants, dont la mission a pris soin d'auditionner les représentations nationales : INVIVO et COOP DE FRANCE pour les coopératives, Fédération nationale du négoce et de l'approvisionnement (FNA) pour le négoce. Par souci d'illustrer la diversité des situations vécues en régions, des acteurs locaux ont également été entendus en complément. L'annexe 2 recense les personnes auditionnées.

1.1. La distribution en chiffres

En application de l'article L254-1 du Code rural, toute personne ayant une activité de mise en vente, de vente, ou de distribution à titre gratuit aux utilisateurs des produits phytosanitaires doit détenir un agrément.

Défini par un numéro d'agrément, chaque distributeur fait l'objet d'une inscription sur la Banque nationale des ventes réalisées par les distributeurs de produits phytosanitaires (BNV-D) sur laquelle ils déclarent leur activité de vente et distribution.

En 2016, 6 019 distributeurs (y compris grandes surfaces de jardinage et bricolage), ayant transmis leurs déclarations de ventes, étaient enregistrés dans la BNV-D², représentant pour cette même année une vente de 191 325 tonnes de produits phytosanitaires.

En ce qui concerne la distribution au secteur agricole, le nombre des entreprises dans le champ de la mission se situe à environ 500 négoce et à 200 coopératives .

Le tableau ci-dessous, élaboré à partir des données d'un précédent rapport du CGAAER de juin 2013³, donne la répartition des forces en présence sur le seul terrain agricole, entre coopération et négoce.

Catégorie	Nombre d'agents	Part de marché dans la vente de produits phytosanitaires	Fréquence de relations avec les producteurs
Coopératives	7 500	60 %	Forte
Négoce	2 600	40 %	Forte

2 Extraction du 30 juillet 2017

3 Conseiller autrement l'utilisation des pesticides pour produire autrement

1.2. La cartographie du tandem conseil - distribution : des configurations adaptées aux filières et aux territoires

Au début du mouvement coopératif, les coopératives se consacraient soit à la collecte des produits agricoles, soit à l'approvisionnement en intrants. Des vagues successives de rapprochement, fusion, des objectifs d'économie d'échelle ont redessiné un paysage composé aujourd'hui de structures réalisant les deux activités, très présentes dans la vie économique des territoires.

La mission a constaté un lien entre l'organisation économique des filières et les acteurs de la vente et du conseil, car outre le fait que la notion de filière est maintes fois revenue dans les entretiens, force est de constater que de cette dynamique organisationnelle émane souvent une forme de conseil qui est un élément constitutif de la démarche de filière.

Au fil du temps, les coopératives et négociants de taille significative, présents surtout dans les métiers du grain, se sont investis dans toutes les étapes du champ à la transformation, cherchant à en maîtriser l'intégralité des séquences techniques et commerciales. L'orge de brasserie (de la variété au brasseur), le blé panifiable (jusqu'à l'identité de la baguette et de la viennoiserie) sont quelques-uns des exemples emblématiques évoqués devant la mission.

Ainsi, sur le terrain, on note un parallèle marqué entre la physionomie des productions végétales et la nature des organismes actifs : coopératives et négociants sont très représentés dans les activités de vente et de conseil dans les grands bassins céréaliers.

En endossant la responsabilité du respect d'un cahier des charges imposé par l'acteur final, qu'il soit transformateur ou metteur en marché ultime, ces opérateurs ont ainsi fait de leurs conseils phytosanitaires à l'agriculteur un moyen de garantir la satisfaction des termes du marché, que ce soit en quantité (garantie du revenu et d'une offre suffisante pour respecter un engagement de fourniture) ou en qualité (traçabilité, respect des limites maximales de résidus).

Ces organismes nous ont présenté l'acte de vente d'une solution phytosanitaire comme l'acte ultime d'un processus de conseil technique.

Dans d'autres filières comme la viticulture et l'arboriculture, la demande du consommateur très exigeant conduira les producteurs à attendre de leurs distributeurs, plus spécialisés dans l'agro-fourniture, un service intégrant des conseils permettant de respecter des cahiers des charges de plus en stricts.

Dans les territoires où l'élevage est dominant, le conseil demandé par le producteur sera majoritairement axé sur les questions animales et délivré par des conseillers spécialisés, souvent intégrés dans les groupements de producteurs et / ou issus d'entreprises adhérentes de France conseil élevage ; le champ à la portée du distributeur de produits phytosanitaires pourra alors être circonscrit à la seule fourniture d'intrants.

1.3. Typologie des acteurs

Le point précédent ayant abordé les facteurs extrinsèques à la distribution expliquant les différentes approches observées sur le terrain, il est intéressant de compléter cette typologie par une rapide analyse des considérations internes aux entreprises basées sur les acteurs rencontrés par la mission.

1.3.1. Incidences de la taille

Généralement, en deçà d'une certaine taille (que la mission estime à une dizaine de salariés), coopératives et négociants ont des collaborateurs agissant indifféremment en conseil et en vente.

Au-delà de cette taille, les organigrammes de ces structures, quand ils ne font pas apparaître des services dédiés à la vente (les « technico- commerciaux ») et au conseil, pourraient aisément le faire sous réserve d'un effort de transparence.

Les équipes dédiées au conseil y sont le plus souvent constituées d'ingénieurs, qui enrichissent leurs compétences au contact des instituts spécialisés, voire des firmes phytosanitaires pour disposer d'éléments de connaissance quant au mode de fonctionnement de leurs spécialités commerciales, qu'elles relèvent de la phytopharmacie conventionnelle ou du biocontrôle.

Les plus grosses unités sont en capacité de réaliser des plates-formes d'expérimentation d'où elles tirent les enseignements et références nécessaires pour adapter leurs conseils et préconisations au contexte local et aux spécificités de leurs adhérents ou clients.

Sur ce point, les coopératives et négociants de taille importante ont des stratégies tout à fait comparables.

1.3.2. Incidences de l'orientation économique

Plus l'organisme (coopérative ou négociant) sera impliqué dans des activités de collecte et de commercialisation des productions de ses adhérents ou clients, plus il s'investira dans les activités de conseil.

A l'inverse, et cela est notamment vérifié dans la famille des négociants, c'est l'activité d'approvisionnement qui constituera l'essentiel du chiffre d'affaires.

La mission a par ailleurs constaté que certains opérateurs assuraient une forme de solidarité inter filières en accordant à des productions émergentes (pois chiche par exemple) une offre de conseil et d'accompagnement surdimensionnée par rapport aux enjeux, mais dont la prise en charge est mutualisée grâce aux marges procurées par d'autres secteurs plus rentables de l'entreprise.

1.4. Synthèse de cette photographie : un modèle et des structures bâtis autour du conseil et de la vente des produits phytosanitaires au sein d'une même entreprise

Les propos tenus par les interlocuteurs de la mission ont permis à celle-ci d'établir un parallèle fort entre l'attente exprimée par les agriculteurs et la concrétisation du conseil, surtout dans le secteur des métiers du grain, où la notion de filière intégrée s'exprime fortement tout au long de l'itinéraire parcelle-transformation.

Les activités de conseil et de distribution y sont de plus en plus souvent identifiées dans les organigrammes où les agents se sont progressivement spécialisés.

Bien qu'il soit difficile de dénombrer précisément les effectifs des coopératives et négociants présents dans les activités de vente et de conseil, un recoupement de différentes sources conclut à une fourchette que la mission, sur la base des entretiens, situe, entre **3 500 et 4 000 salariés** concernés.

Par contre, ces activités ne font que très rarement l'objet de facturations séparées.

2. LE CONSEIL, UN SERVICE À L'AGRICULTEUR, FORTEMENT IMBRIQUÉ À SON ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

Dans ce qui suit les missionnaires se sont refusés à séparer le conseil phytosanitaire du conseil agronomique. Ceci se justifie pleinement car, dans un contexte où il s'agit d'accompagner la transition vers un nouveau modèle agricole, l'ensemble des leviers de la transition agroécologique doit être mobilisé et en particulier ceux, de nature agronomique, qui cherchent à tirer le meilleur parti des interactions biologiques au sein des agrosystèmes.

2.1. Le conseil agronomique et phytosanitaire aux agriculteurs constitue un ensemble de services que l'on peut ordonner en fonction de leur nature et de leur temporalité.

Dans le rapport « Évaluation des politiques publiques de développement agricole » (CGAAER 2013), le CGAAER définit le conseil à l'agriculteur comme « *une large gamme de prestations pour gérer son exploitation et prendre les décisions nécessaires aux différents horizons temporels de son action* ». Il distingue deux catégories fonctionnelles de conseil :

- le conseil opérationnel (incluant notamment le conseil de sécurité et le conseil d'intervention) : il vise à aider l'agriculteur à évaluer et trier les risques techniques et économiques et à lui présenter les différentes solutions disponibles. C'est un conseil « à la parcelle » ou « au troupeau ». Ce type de conseil est immédiat, son champ est étroit et les marges de manœuvre faibles ; en cas de problème sanitaire, il s'agira de solutions curatives. En ce qui concerne les pratiques agronomiques et phytosanitaires, ce type de conseil est délivré par des chambres d'agriculture, des coopératives, des FREDON⁴ et des entreprises privées ; les instituts techniques appuient les conseillers opérationnels.
- le conseil stratégique et de transition : il vise le système d'exploitation et concerne la prise de décision à moyen terme ; il s'agit d'élaborer des itinéraires techniques qui envisagent le revenu de l'agriculteur sur une ou plusieurs années. Ce type de conseil peut viser à améliorer les performances d'un système éprouvé mais aussi à favoriser et accompagner l'évolution des systèmes (par exemple vers l'agroécologie), on parle alors de « conseil de transition ». Ce type de conseil qui nécessite de capitaliser des expériences peut prendre une forme collective ou individuelle. En ce qui concerne les pratiques agronomiques et phytosanitaires, ce type de conseil est délivré par des chambres d'agriculture et des coopératives ; les instituts techniques appuient les conseillers opérationnels.

Au regard des pratiques agronomiques et phytosanitaires, nous pourrions définir en ce qui concerne la séparation de la vente quatre grands segments de l'activité de conseil :

1. Le conseil opérationnel d'intervention : ce type de conseil ponctuel, à la parcelle, permet de faire face à une infestation et comprend deux phases plus ou moins confondues :

4 Fédérations régionales des groupements de défense contre les organismes nuisibles aux cultures

- la phase de diagnostic : il s'agit d'identifier la cause et d'évaluer le risque, ce qui permet de décider d'une intervention (ou de renoncer à intervenir) ; on parlera de conseil opérationnel d'évaluation du risque agronomique et phytosanitaire. Ce type de conseil pourra, quand ils sont disponibles, s'appuyer sur les outils d'aide à la décision construits en modélisant l'épidémiologie des principaux organismes nuisibles ;
 - la phase de préconisation (conseil opérationnel de préconisation) où il s'agit de décider de la nature et de l'intensité de l'intervention. La préconisation portera sur la nature de l'intervention qu'il s'agisse de produits phytopharmaceutiques ou de solutions alternatives, sur le choix des produits et des doses, sur le moment et les modalités de l'application. Nous remarquerons que les préconisations, souvent élaborées dans un contexte d'urgence, ne seront pertinentes que si les conditions logistiques permettent qu'elles soient effectivement disponibles et accessibles pour l'utilisateur.
2. Le conseil opérationnel de sécurité et de bon emploi : ce conseil est postérieur à la préconisation, il est délivré au moment de l'achat de produit phytopharmaceutique par un vendeur dont la compétence est attestée. Il portera sur le bon usage et les précautions afférentes à l'utilisation du produit (équipements de protection individuelle, association à d'autres techniques, mode d'application...).
 3. Le conseil stratégique annuel d'optimisation agronomique et phytosanitaire : il s'agit d'un conseil individualisé à l'exploitation visant l'organisation de l'assolement, les mesures prophylactiques et la stratégie d'utilisation et de combinaisons des solutions curatives faisant appel à des produits phytopharmaceutiques ou à d'autres solutions.
 4. Le conseil stratégique de transition agronomique et phytosanitaire : il s'agit également d'un conseil individualisé à l'exploitation qui vise l'évolution vers un système agricole plus performant et moins dépendant des produits phytopharmaceutiques.

Tous ces conseils devront, pour être opérants, tenir compte des caractéristiques des exploitations et des parcelles auxquels ils s'appliquent ; ceci n'exclut nullement une dimension collective du conseil afin de permettre une prise de recul, mais implique une individualisation de celui-ci.

2.2. Les acteurs du conseil agronomique et phytosanitaire

2.2.1. Les acteurs du conseil agronomique et phytosanitaire du monde économique

Cette catégorie comprend les agents (ingénieurs et techniciens) du domaine technique que les coopératives et négociants emploient pour conseiller et accompagner leurs adhérents et clients dans le pilotage, généralement individuel, de la protection de leurs cultures. Selon la configuration de ces structures, ces agents peuvent être en charge de cultures et/ou de secteurs géographiques dédiés, afin de capitaliser un maximum de références pour nourrir les conseils prodigués.

De par les liens techniques réguliers qu'ils entretiennent avec les firmes phytosanitaires et grâce aux remontées venant des utilisateurs de produits, ces conseillers sont en situation intéressante de détection des cas d'inefficacité au champ.

2.2.2. Les conseillers issus du monde consulaire

Il s'agit là de conseillers salariés par les chambres d'agriculture, employés soit par elles-mêmes ou mis à disposition des groupements d'études et de développement agricole (GEDA).

Les GEDA ont été créés à l'initiative d'agriculteurs désireux d'échanger sur leurs pratiques pour progresser et innover, dans le cadre de démarches de groupe.

Par construction, l'organisation territoriale de ces groupements ne couvre pas systématiquement l'intégralité du terrain, où ils y exercent souvent une mission de bio vigilance.

Les services des chambres d'agriculture peuvent leur apporter l'appui nécessaire pour l'animation et la mise en place d'expérimentations et autres actions de démonstration.

2.2.3. Les conseillers indépendants

On reprendra ici la présentation faite dans le rapport CGAAER de 2013 qui énonçait les différentes formes de conseil indépendant, étant entendu qu'il s'agit ici d'indépendance vis-à-vis des acteurs économiques (coopératives, négoce, aval de l'agriculture) :

- le conseil associatif (CIVAM, CER, CETA, CUMA⁵ ...) qui est le fait d'agents salariés d'associations d'agriculteurs,
- le conseil indépendant para-public, essentiellement délivré par les chambres d'agriculture qui bénéficient d'une délégation de service public (cf. 2.2.2),
- le conseil indépendant privé qui est une catégorie disparate recouvrant :
 - les auto-entrepreneurs et cabinets localisés,
 - les cabinets d'échelon national.

2.2.4. Le cas particulier des luttues obligatoires (et réglementées) avec des organismes délégataires de l'État.

Dans les cas particuliers des luttues rendues obligatoires par arrêtés ministériels et/ou préfectoraux, la mission considère que les organismes, chargés par l'État de la mise en œuvre des mesures réglementées, doivent en même temps pouvoir fournir des produits phytosanitaires et en encadrer l'utilisation.

Ce point devra être pris en compte lors de l'élaboration des textes au niveau pertinent.

2.2.5. Le conseil comme levier de progrès pour les obligés du CEPP

Dans le cadre du dispositif CEPP (certificats d'économie de produits phytosanitaires) les distributeurs sont une des chevilles ouvrières pour accompagner leurs clients vers une agriculture moins dépendante des produits phytopharmaceutiques.

⁵ CIVAM : Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural ; CER : centre d'économie rurale ; CETA : centre d'études techniques agricoles ; CUMA : coopératives d'utilisation du matériel agricole

La mission a pu observer chez certains distributeurs, qui anticipent les exigences de l'aval de la filière, des initiatives de réduction de leur offre de références de produits phytosanitaires en y retranchant les catégories les plus préoccupantes au plan de l'environnement et de la santé humaine, par exemple les produits à base de substances CMR⁶. Ces mêmes distributeurs ont également une attitude proactive en termes de développement de produits de biocontrôle.

De même, dans les productions végétales où l'offre de produits de biocontrôle est conséquente (viticulture, arboriculture, horticulture sous serre), ces mêmes distributeurs sont idéalement placés pour présenter un bouquet de solutions dans lequel le produit de biocontrôle sera associé en complément d'une spécialité phytopharmaceutique préconisée en deçà de la dose homologuée.

Dans ce cas, l'entreprise de distribution peut se poser en ensembleur de projet de transition agroécologique.

Estimation du nombre de conseillers en contact avec les agriculteurs (CGAAER 2013)

Structure et type d'organisation	Total ETP	Dont conseillers - animateurs
Chambres d'agriculture	7478	5982
Instituts techniques	1678	1265
Coopératives	160000	7500 technico commerciaux dont 1500 sur des actions non commerciales
Entreprises privées	11000	2400 technico commerciaux
FREDON	350	Non communiqué

2.3. L'importance du conseil

Le conseil nécessite de développer et de construire une relation de confiance entre l'agriculteur et son conseiller. Le conseil consiste en une aide à la décision.

Il existe une grande variabilité sur le terrain selon le type de production et l'état d'esprit des acteurs. Le degré d'autonomie de l'agriculteur est fonction du niveau initial de connaissances théoriques et pratiques acquis lors de son l'installation, de son vécu professionnel et des formations qu'il a suivies, ainsi que les échanges techniques entre pairs auxquels il participe. Les territoires ne sont pas égaux vis-à-vis du conseil.

Il convient de ne pas oublier les apports de la presse spécialisée et de l'Internet comme sources d'information et de conseil pour les agriculteurs.⁷

⁶ Cancérogène, mutagène et reprotoxique

⁷ Le conseil dans les coopératives agricoles, Clés d'analyse, état des lieux et perspectives, Filippi, Maryline, Université de Bordeaux, UMR INRA SAD-APT, Paris, Frey, Olivier, IRECUS, Université de Sherbrooke, mars 20s15

2.3.1. Pour un conseil neutre et objectif

Le conseil peut être multiforme : un panachage du conseil entre différentes sources est possible, par exemple entre un conseil global dispensé par la coopérative et un conseil décisionnel technique apporté par un Groupe de développement agricole (GDA) ou la chambre d'agriculture.

Il convient de relever les enjeux d'un conseil neutre, permettant de toucher plus d'agriculteurs qu'actuellement, et permettant le maintien et le développement du lien de confiance avec le conseiller. En effet, l'absence de conseil éclairé pourrait entraîner la poursuite d'une utilisation non appropriée des produits phytosanitaires. Toutes les régions agricoles ne disposent pas de fermes DEPHY⁸, ni de réseau de conseil structuré ; certains agriculteurs alors ne disposent pas d'un conseil adapté.

La vocation de la démarche est de réduire l'usage des produits phytosanitaires. Il convient de ne laisser personne au bord du chemin, de ne pas perdre le lien avec l'agriculteur, et d'entraîner la totalité des agriculteurs.

Actuellement, dans la grande majorité des situations, le coût du conseil opérationnel n'est pas connu de l'agriculteur. Il apparaît comme gratuit, son coût étant compris dans le prix de vente des produits phytosanitaires. Tout bon conseil doit avoir un prix pour avoir une valeur. Il doit être écrit, traçable, circonstancié et peut faire l'objet d'une protection intellectuelle.

C'est dans cette même logique, que la comptabilité de l'exploitation agricole, gratuite il y a 20 ans dans le régime du forfait, est ensuite devenue payante à la suite de son externalisation dans les centres de gestion.

2.3.2. Quel conseil pour une agriculture moins dépendante des produits phytopharmaceutiques ?

La satisfaction de l'objectif général de réduction de la dépendance aux produits phytosanitaires passe par un agriculteur autonome, effectuant des choix raisonnés de protection de ses cultures dans le contexte d'une vision globale de l'exploitation.

Pour cela, il s'agira de l'accompagner dans son questionnement sur la réduction du recours aux produits phytopharmaceutiques en s'appuyant notamment sur les acquis de la recherche.

Face aux risques phytosanitaires, l'agriculteur peut construire son assurance en appliquant strictement ce que lui indique le mode d'emploi des produits phytosanitaires, il peut aussi, s'il accorde une confiance suffisante à son conseiller, prendre le risque d'une stratégie recourant à une utilisation moindre de produit.

Pour autant, dans une logique de progrès et de responsabilisation accrue de l'agriculteur, ce dernier ne doit pas devenir dépendant au plan cognitif de son conseiller.

La confiance à un conseil ne doit pas conduire à un désinvestissement de l'agriculteur notamment dans la connaissance et l'observation de ses parcelles. Il en va de même pour l'agriculture dite « intégrée », où l'obligation d'adhésion à une coopérative peut limiter la liberté d'entreprendre et d'initiative du producteur.

8 Réseau de fermes support de démonstration de pratiques économes en produits phytosanitaires

Pour contribuer à la réduction des produits phytosanitaires, une approche globale de l'exploitation dans son territoire est nécessaire.

L'activité de conseil ne peut se résumer à un diagnostic de la situation phytosanitaire d'une culture. Elle doit analyser avec l'œil de l'agronome les précédents culturels (évolution des assolements), les choix d'espèces et variétés cultivées résistantes, la prise en compte et le rôle des éléments fixes du paysage.

A part les incidences qualitatives et quantitatives sur la récolte, les effets ne sont pas immédiats ; un temps de recul est nécessaire. La notion de rendement à la parcelle ne constitue pas un indicateur durable pour suivre l'économie de l'exploitation. Le revenu agricole doit au contraire s'appréhender de manière pluriannuelle sur l'ensemble de l'exploitation.

L'accès à la connaissance est important. La priorité doit être donnée au renforcement des compétences des agriculteurs afin d'accroître leur autonomie technique. Quelle que soit la forme du conseil, ce sont toujours eux qui, au final, prennent les risques. Les agriculteurs sont dans tous les cas les décideurs.

L'accélération de la diffusion de bonnes pratiques constitue un axe majeur de progrès pour réduire l'utilisation des produits phytosanitaires. Elle nécessite une approche globale et une transition progressive.

Le continuum entre tests, expérimentations et réalités de terrain doit être poursuivi, de même que l'accélération du biocontrôle et du transfert des connaissances de ce qui doit remplacer les produits phytopharmaceutiques avec des solutions alternatives concrètes. La formation des conseillers doit intégrer, plus qu'actuellement, les notions d'agroécologie.

Quelles que soient les options prises par le gouvernement, une nécessaire période de transition est à prévoir en organisant la montée en charge des dispositifs à mettre en place. Sans délais doit être enclenchée une prise en compte sur le terrain des nouvelles pratiques performantes, méthodes avérées, nouveaux outils notamment numériques, filières émergentes en :

- concevant des boîtes à outils,
- organisant des formations de formateurs,
- réactualisant les référentiels de formations initiales,
- développant les formations continues à destination des techniciens, agriculteurs, ouvriers agricoles,...
- multipliant les démarches collectives, valorisation des expérimentations et des transferts des acquis, visites d'essais,...

2.4. Les risques de conflits d'intérêts

Un conflit d'intérêts naît d'une situation dans laquelle une personne employée par un organisme public ou privé possède, à titre privé, des intérêts qui pourraient influencer sur la manière dont elle s'acquitte de ses fonctions et des responsabilités qui lui ont été confiées par cet organisme.

Il peut y avoir conflits d'intérêt effectif, réel, apparent ou potentiel.⁹

L'Autorité des Marchés Financiers (AMF) a défini des mesures pertinentes pour éviter le conflit d'intérêt.

Pour aller plus loin dans l'analyse, la mission s'est intéressée au cas particulier des agences de conseil en vote. Ces agences ont pour principale activité d'analyser les résolutions présentées aux assemblées générales de sociétés cotées afin d'émettre à l'attention de leurs clients, investisseurs institutionnels, des recommandations de vote, positives ou négatives, sur ces résolutions. Il est cependant important d'insister sur le fait que les conseils des agences de vote ne dégagent pas leurs clients, investisseurs institutionnels, de leur responsabilité.

Les recommandations de l'AMF pour les sociétés ou agences de conseil en vote insistent sur les points suivants :

- le caractère structurel de la séparation entre deux intérêts potentiellement contradictoires,
- la transparence complète avec les sociétés conseillées,
- un code de bonne conduite en autorégulation.

L'AMF invite les agences de conseil à faire figurer ces mesures dans une charte éthique ou un code de conduite, leur mise en œuvre et leur contrôle pouvant être assurés par une personne désignée à cet effet. Plus spécifiquement, l'AMF recommande que ces agences mentionnent expressément dans leur rapport d'analyse leurs éventuels liens d'intérêts avec :

- la société dont elle analyse les projets de résolution ;
- un ou des actionnaire(s) qui ont soumis des points à l'ordre du jour ou des projets de résolution à l'occasion de l'assemblée générale pour laquelle elle va émettre ce rapport d'analyse ;
- les personnes qui contrôlent directement ou indirectement la société ou les actionnaires concernés.

Un parallèle peut être fait avec le conseil (ou la consultation) juridique.

En effet, ce type de conseil peut être rapproché du conseil agronomique et phytosanitaire :

- il doit être exercé par une personne qui justifie d'une compétence juridique appropriée ;
- il est rémunéré en tant que tel et la personne qui l'exerce doit être couverte par une assurance ;
- il vise une prise de décision individuelle comme l'a précisé le conseil national des barreaux lors de son assemblée générale du 18 juin 2011 où il définit : « ...la consultation juridique consiste en une prestation intellectuelle personnalisée tendant, sur une question posée, à la fourniture d'un avis ou d'un conseil fondé sur l'application d'une règle de droit, en vue notamment d'une éventuelle prise de décision... » ;

9 OCDE session de gouvernance publique Paris Avril 2004

- il se distingue de l'information juridique qui consiste en : «...une prestation intellectuelle personnalisée qui tend à fournir un avis concourant, par les éléments qu'il apporte, à la prise de décision du bénéficiaire de la consultation et donc distincte de l'information à caractère documentaire qui consiste à renseigner un interlocuteur sur l'état du droit ou de la jurisprudence par rapport à un problème donné... »¹⁰.

De même, par analogie, nous pouvons distinguer le conseil de l'information. La notion d'information pourra se référer aux exigences figurant à l'article L. 254-7 II du code rural : « Lors de la vente, une personne titulaire du certificat mentionné au I de l'article L. 254-3 est disponible pour fournir aux utilisateurs les informations appropriées concernant l'utilisation des produits phytopharmaceutiques, les risques pour la santé et l'environnement liés à une telle utilisation et les consignes de sécurité afin de gérer ces risques. ». Ainsi, un vendeur de produits phytosanitaires peut parfaitement délivrer une information sur l'utilisation de ces produits sans pour autant pratiquer de conseil.

S'agissant de la prévention des risques de conflits d'intérêt, la mission a examiné deux pistes qui peuvent ou non être cumulées :

- La transparence : une condition indispensable pour prévenir les conflits d'intérêt entre les activités de vente et de conseil est celle de la transparence, celle-ci passe par une identification claire des moyens consacrés à chacune des activités et des agents qui en sont chargés. Le premier niveau de transparence consistera à séparer la facturation des deux familles d'activité, le second à avoir une comptabilité analytique stricte des deux activités et la plus achevée d'identifier des agents qui se consacrent exclusivement à l'une ou l'autre des activités ;
- Une prescription formalisée de produits phytosanitaires préalable à leur achat (ordonnance phytosanitaire). Cette voie conduirait à l'émergence de la profession de « phytiatre », expert indépendant, sur le modèle de la médecine humaine et vétérinaire où la prescription est obligatoire. Cette solution théoriquement séduisante, mais largement rejetée par le monde agricole, est développée dans le quatrième scénario.

Le développement d'un marché du conseil pourrait conduire à des prescriptions, qui tout en apparaissant efficaces, n'en seraient pas moins risquées. A titre d'exemple la mission a relevé le cas de conseillers ayant proposé des détournements d'usages (enrobage fermier de semences de colza avec un néonicotinoïde encore autorisé en traitement automnal des pucerons sur escourgeon).

Les outils d'aide à la décision (OAD), qui fournissent une aide à la décision directement utilisable par l'agriculteur ont la nature d'un conseil indépendant, même s'ils sont commercialisés par des distributeurs, dès lors que la conception et le paramétrage de l'outil ont été réalisés par un organisme neutre. Inversement, la mise à disposition d'un OAD par un distributeur qui fournirait des résultats fondés uniquement sur son propre réseau serait potentiellement génératrice de conflits d'intérêt. A titre d'exemple l'OAD MILEOS, développé par ARVALIS sur le mildiou de la pomme de terre, peut être distribué par des vendeurs de produits phytosanitaires. Toutefois, chaque agriculteur client reçoit une information phytosanitaire sur la base d'un paramétrage et d'un calage météo élaborés par ARVALIS, ce qui garantit l'indépendance de ce conseil.

¹⁰ La réponse ministérielle Lexbook-rep.min. N° 66510 JOAN Q 1^{er} mars 1993 page 183

2.5. Les activités et services connexes à la commercialisation des produits phytopharmaceutiques

Dans le souci de cerner tous les effets d'une séparation de la vente et du conseil, la mission s'est enquis auprès des acteurs concernés, des prestations - hors vente et conseil - qu'ils avaient contribuées à mettre en place au service d'une agriculture moins dépendante des produits phytosanitaires.

2.5.1. Une logistique de mise à disposition sécurisée et rapide

Désormais, les grands noms de la distribution (coopératives et négoce) se sont rapprochés les uns des autres pour investir dans des plateformes communes de stockage des produits phytosanitaires. Il s'agit d'unités disposant de grandes capacités, aux normes SEVESO 2¹¹, assurant le stockage des produits dans des conditions optimales de sécurité environnementale et de conservation des propriétés intrinsèques des produits (garantie d'efficacité).

La maillage de ces unités permet, à l'aide de véhicules dédiés et sûrs, une livraison rapide des différents points de distribution où les agriculteurs vont s'approvisionner au fur et à mesure de leurs besoins, évitant ainsi des stocks tampons inutiles et peu sécurisés à la ferme. Les trajets « points de vente ultime - exploitation » ne concernent donc que des quantités strictement nécessaires.

Ce dispositif offre en outre une réactivité d'approvisionnement compatible avec la plupart des urgences en cours de campagne.

2.5.2. Une aptitude à reprendre des produits et contenants non ouverts

La plupart des opérateurs interrogés assurent la reprise des contenants non entamés et recreditent l'opération sur le compte de l'exploitant.

Cette attitude commerciale comporte le double intérêt de replacer le produit dans de bonnes conditions de stockage et de dissuader l'agriculteur d'employer un produit inutilement.

2.5.3. La participation au dispositif ADIVALOR

Les organisations représentant l'Industrie de la protection des plantes, les coopératives agricoles, les négociants agricoles et les agriculteurs sont à l'origine de la filière française de gestion des déchets phytopharmaceutiques professionnels ADIVALOR¹².

Les données relatives à cette démarche sont les suivantes (Source : ADIVALOR) :

- 330 metteurs en marché (fabricants, conditionneurs, importateurs), sont aujourd'hui engagés dans une gestion responsable de leurs produits en fin de vie,
- 1.300 distributeurs (coopératives et négociants) organisent la logistique des collectes, partout sur le territoire, dans 7 000 magasins,

11 Norme européenne concernant la î des dangers liés aux accidents majeurs impliquant des substances dangereuses

12 ADIVALOR : Agriculteurs, Distributeurs, Industriels pour la VALORisation des déchets agricoles

- 300.000 utilisateurs professionnels, rapportent leurs emballages vides, déchets et produits périmés,
- le taux de collecte est de 85 % en 2017.

2.6. La séparation capitalistique entre activités de vente et de conseil

S'il est clair pour la mission qu'une amélioration de la transparence des activités de conseil agronomique et phytosanitaire constitue un levier pertinent pour aboutir à une réduction de l'utilisation de produits phytopharmaceutiques et d'une moindre dépendance des systèmes d'exploitation à l'utilisation de ces produits, le « niveau de séparation capitalistique » a été examiné par la mission.

En effet, s'il pourrait paraître idéal de rechercher la séparation parfaite des structures porteuses des intérêts, parfois contradictoires, de conseil et de vente, le véritable enjeu est bien celui de la recherche d'un niveau de séparation suffisant pour prévenir les conflits d'intérêts et ce niveau est celui qui permettra d'assurer un degré suffisant d'indépendance entre les deux types d'activité.

Pour approcher ce que pourrait être une séparation capitalistique suffisante, la mission s'est rapprochée de l'autorité des marchés financier (AMF) afin d'éclairer son point de vue.

Dans le cas des entreprises cotées, l'AMF a construit une série de références simples pour ces structures permettant d'obtenir ce qu'elle considère comme une séparation suffisante de deux entités économiques. De manière schématique, la prévention des conflits d'intérêt passe par trois principes :

1. La limitation des participations croisées entre deux entités : aucune des deux entreprises ne doit être actionnaire de l'autre, à un seuil de plus de 10 % ;
2. La structure disjointe du capital des deux entreprises : aucun des actionnaires communs ne doit détenir plus de 10 % du capital dans les deux entités ;
3. La gouvernance indépendante des deux unités passe par une stricte séparation des conseils d'administration : aucun des administrateurs et dirigeants n'est commun aux deux entités et les administrateurs et dirigeants d'une entité ayant des liens avec ceux de l'autre (parenté par exemple) devront se déporter lors de décisions concernant les deux structures.

La séparation capitalistique des entités chargées du conseil et de la vente apparaît en première approche comme la manière la plus efficace de séparer deux activités. Cette notion est forcément relative dans les groupes d'une certaine importance. Ainsi, nous pourrions considérer que deux entités sont séparées d'un point de vue capitalistique dès lors que les trois conditions suggérées par l'AMF, sont simultanément réalisées.

2.7. Les conditions d'un conseil à l'abri des conflits d'intérêts

La séparation capitaliste ne garantit pas à elle seule un conseil neutre et pertinent.

En effet, celui-ci doit être :

- individualisé pour tenir compte des spécificités de chacune des exploitations (voire de leurs parcelles),
- territorialisé pour intégrer les relations entre zones agricoles et les autres occupants de l'espace,
- délivré par un conseiller dont la compétence scientifique et technique assure l'indépendance d'appréciation,
- responsable, car garanti par une assurance professionnelle.

Enfin, un conseil délivré par une personne n'ayant aucune implication dans une entreprise vendant des produits phytopharmaceutiques paraîtra à l'abri des conflits d'intérêts. Il sera donc indispensable de disjoindre totalement les fonctions de vente et de conseil dans les organigrammes, même si ces fonctions sont portées par des entités économiques distinctes.

2.8. La séparation de la vente et du conseil comme accélérateur de la disruption numérique du modèle coopératif

Le modèle économique des coopératives, notamment dans le secteur des graines (céréales et oléoprotéagineux) se fonde souvent sur le financement des activités d'aval (collecte et stockage) par des marges confortables dégagées par les activités d'approvisionnement de l'agriculture. A titre d'exemple, la mission a eu accès au résultat d'un panel de coopératives du grain (significatif, car représentant un chiffre d'affaires de plus de 4,9 milliards d'euros) qui montre que les activités d'approvisionnement ne représentant que 38 % du chiffre d'affaires, compensent, en termes de résultat d'exploitation (+28M€), les résultats négatifs de l'activité de collecte et stockage (- 13M€).

Parallèlement, on observe une montée en puissance rapide des plateformes numériques distribuant des intrants agricoles et en particulier une large gamme de produits de protection des cultures. A titre d'exemple, en moins de 3 ans, une jeune entreprise a atteint un chiffre d'affaires en intrants agricoles de l'ordre de ceux observés dans des coopératives de bonne taille. Le succès de ce modèle de distribution, très adapté aux exploitations de grande taille avec un management entrepreneurial, peut aussi s'adapter à des exploitations plus modestes recherchant à optimiser le coût de leurs intrants.

On peut donc penser que la distribution d'intrants pour l'agriculture n'échappera pas à terme à la dynamique « d'ubérisation » qui traverse tous les secteurs de l'économie. Une stricte séparation de la vente et du conseil pourrait accélérer le développement de plates-formes de distribution accélérant ainsi la disruption du modèle économique des coopératives.

Le développement de ces formes de distribution de produits phytosanitaires pourrait conduire, au moins pour certains agriculteurs, à une vente sans conseil. Pour prévenir une telle dérive, la vente sous prescription semble un garde-fou pertinent.

3. POUR LA MISE EN ŒUVRE DE LA LOI : UNE APPROCHE EN TROIS TEMPS

3.1. La séparation capitaliste des activités de vente et de conseil : ses modalités et ses conséquences

3.1.1. Mise en œuvre de la loi dans sa logique d'action

Une séparation poussée, voire totale, des activités de vente et de conseil constitue la meilleure prévention des conflits d'intérêts entre ces activités qui seraient entre autres à l'origine d'une consommation excessive de produits phytopharmaceutiques.

Le législateur a souhaité que le principe de séparation de la vente et du conseil soit conduit à son terme. Ainsi, aucun conseil, autre que les informations de sécurité et de précautions d'emploi, ne devra, à terme, être délivré par les entreprises de distribution.

Pour la mise en œuvre de cette mesure, la mission propose que la séparation soit réalisée aux niveaux correspondant à de bonnes pratiques préconisées par l'AMF.

Par ailleurs, des structures interviennent sous contrôle (ou délégation) de l'État dans le cadre de luttes réglementées, souvent liées à des engagements internationaux de la France. Ces structures (notamment les groupements de lutte contre les organismes nuisibles et leurs fédérations) peuvent être conduites à fournir des produits phytopharmaceutiques et à piloter les interventions. La mission estime, dans ce cas, qu'une séparation de la vente et du conseil n'aurait aucun effet sur le volume de produit utilisé, et rendrait moins maîtrisable la conduite de la lutte.

- R1. Préciser dans l'ordonnance que la séparation capitaliste :
- ne s'applique pas aux organismes qui interviennent dans des luttes sous contrôle de l'État ;
 - sera réalisée entre deux entités dès lors que :
 - i. aucune entité ne possédera plus de 10 % du capital de l'autre ;
 - ii. aucun actionnaire ne possédera plus de 10 % du capital de chacune des entreprises ;
 - iii. aucun administrateur ou dirigeant ne sera commun aux deux structures.

3.1.2. Les stratégies d'adaptation des acteurs économiques concernés

Les entreprises privées ou coopératives devront s'adapter au nouveau cadre réglementaire selon leur taille et les filières dans lesquelles elles agissent :

- i. Les grands groupes coopératifs, soucieux de répondre à la demande de l'aval et des consommateurs de moins de produits phytopharmaceutiques, choisiront probablement de garder le conseil, laissant à des « groupements d'achats » ou à des plates-formes spécialisées le soin de mettre à disposition les produits, a priori à un prix moindre ;

- ii. Les coopératives et négoce, dont le chiffre d'affaires repose pour l'essentiel sur les approvisionnements, seront tentés de maintenir la vente de produits ; pour ces entreprises, dont le modèle économique repose souvent sur une adaptation fine aux demandes des filières territorialisées se posera la fragilité juridique résultant de l'interdiction de prodiguer des conseils (au-delà des informations relevant de la stricte sécurité) ;
- iii. Les petites structures qui répondent souvent aux besoins spécifiques d'un territoire ou d'une filière peineront à trouver des voies d'adaptation au nouveau contexte réglementaire.

3.1.3. Les conséquences prévisibles et les points d'attention

La séparation capitaliste des activités de vente et de conseil induira une réorganisation de l'amont des entreprises agricoles.

- i. Le modèle coopératif pourrait s'accommoder théoriquement d'une séparation en deux structures : l'une prenant en charge l'aval de l'agriculteur avec les conseils agronomique et phytosanitaire et l'autre les approvisionnements ; la seule obligation sera alors de veiller à ce que les conseils d'administration et les directions des deux entités soient disjointes. Toutefois la faible rentabilité des activités de collecte et la difficulté à facturer le conseil agronomique à sa vraie valeur fragiliseront le modèle économique. Enfin l'existence de coopératives porteuses du conseil et l'individualisation de la distribution favoriseront la montée en puissance de l'ubérisation de la distribution de produits phytopharmaceutiques. Ce phénomène, sans doute inéluctable, devra faire l'objet d'une attention particulière afin d'éviter les dérives possibles qu'il pourrait engendrer.
- ii. Les négociants et coopératives, dont le modèle économique est fondé sur l'approvisionnement, se verront freinés dans leur évolution d'un métier fondé sur la quantité du produit vendu vers un autre où la fourniture d'un service (la sécurité phytosanitaire) se substituerait progressivement à la vente de produit. La mission reste interrogative sur la capacité de certains acteurs de cette catégorie à s'adapter notamment ceux de taille intermédiaire et spécialisés.
- iii. Enfin les plus petites structures ne pourront probablement pas s'adapter à ces nouvelles règles ; elles disparaîtront ou seront absorbées. Ceci risque de conduire certains territoires et certaines productions à devenir orphelins de tous services d'amont.

La séparation aura également tendance à déstructurer le fonctionnement des filières, par exemple en compliquant la traçabilité du mode de production entre la parcelle et le consommateur. En effet, le modèle actuel garantit au distributeur la qualité des produits commercialisés selon le cahier des charges intégrant tous les maillons de la filière.

Elle créera des ruptures importantes des modèles économiques de l'amont agricole ; toutefois les missionnaires considèrent qu'une évolution vers un système de distribution et de conseil tenant compte de la demande sociétale (donc du consommateur) sera à moyen terme le plus efficace des moteurs de la réduction de l'usage de produits phytopharmaceutiques.

Enfin, les conséquences de tout ce qui précède sur l'emploi dans les territoires ruraux seront significatives. **La mission estime qu'entre 3 000 et 4 000 emplois seront concernés par cette séparation.** Elle s'interroge en particulier sur la capacité des actuels technico-commerciaux qui représenteront l'essentiel des emplois concernés à se reconvertir dans un délai contraint.

Sur ce point particulier, il faut ici souligner, que les entreprises qui envisageraient des mesures drastiques (licenciements en particulier) pourront tirer argument d'un changement de contexte lié à une nouvelle loi pour s'affranchir de la plupart des obligations découlant de l'application du code du travail.

L'ensemble des constats dressés ci-dessus conduisent la mission à préconiser un délai raisonnable à la mise en place de l'obligation de séparation capitalistique. Ce délai devra permettre :

- la formation des personnels dans les nouveaux métiers (conseil agronomique , appropriation du volet environnemental, logistique pure...) ;
- la mise en place de nouveaux cahiers des charges, dans lesquels la responsabilité d'utilisation ou de non utilisation d'un produit de traitement ne pourra plus être celle de l'organisme collecteur ;
- l'adaptation des structures les plus fragiles ;
- l'écoulement des stocks détenus par des entités renonçant à vendre des produits phytopharmaceutiques.

Par souci de ne pas déstabiliser le tissu économique, la mission recommande de :

R2. Prévoir un délai minimum de deux campagnes culturales pour l'application de la séparation capitalistique des activités de vente et conseil.

Elle considère que la mise en œuvre dans un délai rapide à définir des mesures de transparence mentionnées ci-après au paragraphe 3.2.1 pourrait donner accès à un allongement de ce délai

3.2. Mettre en place, sans délais, au sein des entreprises l'identification des moyens financiers et humains consacrés à la vente et au conseil

3.2.1. Un besoin de transparence...

Si le conseil phytosanitaire opérationnel constitue un outil d'aide à la décision pour l'agriculteur, ce dernier doit également et préalablement, disposer d'éléments objectifs d'appréciation de la valeur du conseil ; or, le coût du conseil issu de la distribution n'est actuellement pas ou rarement connu et identifié par l'agriculteur, alors que cette notion doit pourtant être une des clés dans le choix du conseil qu'il recherche.

Il est donc indispensable que les entreprises fournissant du conseil et vendant des produits phytopharmaceutiques mettent en place immédiatement les deux opérations suivantes et ce tant que la séparation capitalistique ne sera pas effective :

- La facturation séparée des deux types de prestation ; la sincérité de cette facturation séparée devra bien entendu s'appuyer sur les résultats d'une comptabilité analytique propre à chacune des deux activités ;
- L'affectation individuelle et exclusive de chacun des personnels à l'une ou l'autre des deux missions.

3.2.2. ...qui entraîne de nouveaux challenges pour les entreprises

Si les structures ne seront pas fondamentalement bouleversées par la mise en transparence, la séparation des activités et la facturation distincte induiront toutefois un accroissement de la charge administrative.

Les entreprises de distribution auront à relever un double challenge :

- i. sur le conseil où elles devront rester compétitives, dès lors où la vérité des prix sera effective dans la facturation des prestations ;
- ii. sur la vente d'intrants où elles pourraient être davantage concurrencées par des structures déjà spécialisées dans la seule vente ou par des plates-formes de commerce en ligne.

3.2.3. Les conséquences et points d'attention

Bien que ne bouleversant pas les entreprises de l'amont agricole, la mise en place de la seule transparence sans séparation capitalistique n'en présente pas moins quelques limites :

- i. sa portée risque d'être insuffisante au regard de la défiance installée dans l'opinion autour de l'utilisation de produits phytopharmaceutiques par l'agriculture française ;
- ii. elle pourra retarder l'adaptation du modèle coopératif qui sera dans tous les cas de figure confronté à l'ubérisation de certains de ses métiers ;
- iii. il conviendra d'observer si la réduction du prix des produits phytopharmaceutiques, qui pourrait résulter d'une transparence accrue au niveau de la vente, se solde ou non par davantage de traitements d'assurance, leur coût minoré incitant à un moindre raisonnement ;
- iv. pour les entreprises de taille réduite (que la mission situe en deçà d'une dizaine de collaborateurs), cette séparation managériale sera difficilement soutenable faute de marge de manœuvre et remettra en cause leur adéquation au territoire dans lequel elles ont construit leur relation.

Consciente de l'intérêt de la clarification des moyens humains et financiers dédiés à chacune des activités, sans attendre la séparation capitalistique effective, la mission recommande de

- R3. Mettre en place à court terme dans les entreprises pratiquant à la fois la vente et le conseil une séparation de la facturation des prestations de fournitures de produits et de conseils agronomique et phytosanitaire en :
 - instituant une comptabilité analytique de chacune des activités,
 - distinguant sans ambiguïté dans l'organisation des entreprises les personnels affectés de manière exclusive à l'une ou à l'autre des activités.

Sur ce dernier point, afin de maintenir un tissu territorial de services à l'agriculture, la mission propose que des dispositifs dérogatoires soient accordés, au moins à titre transitoire jusqu'à la séparation capitalistique effective, aux plus petites entreprises (par exemple de moins de 10 salariés).

3.3. Considérer l'agriculteur comme l'acteur essentiel de la baisse de la consommation de produits phytopharmaceutiques

Parce qu'il revendique d'être responsable de l'ensemble des décisions concernant la bonne gestion de son exploitation, l'agriculteur, décideur ultime de l'application de produit phytopharmaceutique, doit être considéré comme l'acteur central d'un processus de responsabilisation.

La mission a relevé que l'ensemble des représentants des agriculteurs rencontrés revendiquent cette responsabilité, et qu'aucun des autres acteurs ne la leur conteste, pour peu qu'elle se fonde sur des décisions éclairées.

La mission considère que les décisions ponctuelles d'intervention phytosanitaire en cours de saison se raisonnent sur les bases de l'analyse du contexte phytosanitaire du moment, au regard de la conduite annuelle de l'exploitation, laquelle doit pouvoir trouver son assise sur un conseil annuel, voire pluriannuel, inscrit dans un schéma de transition agroécologique.

3.3.1. Pour un choix éclairé et responsable du conseil

La mise en place d'un conseil indépendant et délivré annuellement par des conseillers qu'ils soient consultants privés ou salariés d'organisation consulaire, permet à l'agriculteur de prendre le recul nécessaire vis-à-vis des offres et des arguments développés par la distribution.

Le développement d'une expertise indépendante et rémunérée comme telle, permettra à l'agriculteur de mieux prendre en compte la valeur économique du conseil et donc de mieux le choisir. Parallèlement, dans la perspective du développement d'un vrai marché du conseil, il sera pertinent d'encourager un conseil neutre et prescriptif, pour anticiper la montée en puissance de l'ubérisation de la distribution de produits phytopharmaceutiques, et l'émergence des plateformes de vente en ligne.

La notion d'indépendance d'un conseil ne préjuge pas du « statut » de celui qui l'exerce (exercice libéral, emploi salarié...), mais suppose d'en apporter la preuve, à travers un cahier des charges qui formalisera :

- i. une qualification initiale reconnue et une mise à jour permanente des connaissances dans un secteur où les technologies évoluent rapidement,
- ii. une ouverture aux questions environnementales,
- iii. une adaptation des connaissances aux réalités du territoire où il exerce,
- iv. une traçabilité du conseil écrit,
- v. une responsabilité professionnelle qui a vocation à être couverte par une assurance ad hoc.

La mission recommande d'instituer l'obligation de conseil annuel auprès de chacun des agriculteurs, afin d'accompagner une prise de décision éclairée pour avoir accès aux produits phytopharmaceutiques. La mise en place d'outils de suivi individuel des consommations de produits phytosanitaires est encouragée pour tracer les progrès réalisés.

R4. Rendre obligatoire un conseil stratégique pluriannuel avec des clauses de rendez-vous au moins annuel, délivré par un conseiller indépendant, prestataire de service qui, sur la base de compétences reconnues, fournit tout ou partie des éléments nécessaires à la prise de décision d'achat par l'agriculteur.
Condition pour acheter des produits phytosanitaires, ce conseil stratégique, devra s'accompagner de la mise en place d'outils permettant le suivi individuel de l'utilisation de produits phytopharmaceutiques.

Il est entendu que le statut du conseiller ne préjuge pas de son indépendance. Ainsi, un conseiller indépendant pourra être salarié d'une chambre d'agriculture ou de tout autre établissement public, d'une entreprise privée ne distribuant pas de produits phytosanitaires ou encore un indépendant d'exercice libéral.

Par ailleurs, ce conseil annuel, qui par nature ne peut pas intégrer le contexte climatique et phytosanitaire au moment de la prise de décision de traitement, n'a pas vocation à devenir « un permis d'acheter » des produits pharmaceutiques. Il n'en est qu'une condition.

3.3.2. Adapter l'appareil de formation initiale et continue au service de la transition écologique de l'agriculture

L'ensemble de l'appareil de formation et de développement agricole doit être mobilisé pour favoriser la montée en compétence agro-environnementale des acteurs, en accélérant la diffusion et l'accompagnement des bonnes pratiques. La prise en compte sur le terrain des nouvelles méthodes et pratiques des outils innovants (notamment numériques), ainsi que des filières émergentes contribuant à l'objectif de réduction de l'usage de produits phytopharmaceutiques doit être engagée sans délais.

3.3.3. La rémunération des aménités comme outil d'accompagnement du progrès

Pour renforcer les avantages de l'outil CEPP, qui pourrait perdre son assise là où les activités de vente ne seront pas maintenues, la mission juge opportun d'en déplacer le centre de gravité vers l'agriculteur lui-même.

Tout en renforçant la politique des CEPP, avec l'obligation de résultats incombant aux distributeurs, il n'y aurait que des avantages à rendre également l'agriculteur éligible à une forme d'intéressement afin de l'encourager à s'engager sur une voie de progrès. La monétisation de ses progrès effectifs en matière de bonnes pratiques, mesurés à l'aide d'une méthode simple et d'outils de traçabilité est une voie que la mission estime pertinente pour garantir un résultat permettant une diminution de l'utilisation des produits phytosanitaires en préservant le revenu d'exploitation.

Des démarches de groupes moteurs du changement amplifieront cette évolution positive :

- par le partage facilité du risque lié au changement,
- par l'acquisition et la diffusion de références pratiques adaptées au territoire.

R5. En complément de l'exigence d'un conseil stratégique indépendant, pluriannuel et suivi, instaurer une responsabilisation positive individuelle du chef d'exploitation au regard des progrès attendus en termes de transition agroécologique.

CONCLUSION

Les missionnaires considèrent que la réduction durable de la dépendance aux produits phytosanitaires est tributaire de la capacité et de la volonté de l'agriculteur à prendre des décisions éclairées. Cette considération a fondé les recommandations qui précèdent.

Toutefois certaines des perspectives d'évolution du marché des produits phytopharmaceutiques, avec notamment :

- le développement de molécules actives à très faible dose,
- l'utilisation d'outils de pulvérisation très précis,
- la distribution des produits phytopharmaceutiques par des opérateurs (ceux de l'internet en particulier) de plus en plus éloignés du terrain,

pourraient induire un besoin d'adaptation fine (jusqu'au niveau infra-parcellaire) de l'utilisation de produits phytopharmaceutiques.

Il serait alors nécessaire pour l'exploitant agricole d'avoir recours à un conseil de plus haute technicité, et de renforcer l'obligation de prescription préalable à l'achat de produits phytopharmaceutiques.

L'émergence et la montée en puissance du métier de phytiatre, associées à une obligation de prescription précise préalable à tout achat de produit phytopharmaceutique, seraient alors incontournables. Cette obligation supposerait la constitution d'un réseau suffisamment développé de conseillers indépendants et la mise en place parallèle de règles déontologiques strictes et transparentes assurant la confiance de l'ensemble des citoyens. La définition d'un pilote qui détermine les conditions de qualification et le cahier des charges (le référentiel) de l'activité serait le premier pas dans ce sens.

L'hypothèse de conditionner la distribution de produits phytosanitaires à une prescription comprenant une liste positive de spécialités, fait pour l'instant figure d'épouvantail pour la profession agricole qui estime que le niveau de formation des chefs d'exploitation leur permet de prendre les décisions par eux-mêmes, ce qui n'est pas démontré dans tous les cas.

Toutefois, ce scénario mériterait d'être approfondi à titre prospectif afin, à l'échéance d'une dizaine d'années, d'instituer l'obligation d'un conseil prescriptif qui constituerait une condition préalable à l'achat de produits phytopharmaceutiques par un exploitant agricole. Ce conseil serait ponctuel et directement prescriptif (ordonnance phytosanitaire préalable à la délivrance) et viendrait en complément du conseil annuel proposé plus avant (en assurant un suivi pour ne pas rentrer dans un programme systématique annuel).

Signatures des auteurs

ANNEXES

Annexe 1 : lettre de mission



MINISTÈRE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE ET SOLIDAIRE
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION

N/Réf : CI

Madame Anne-Marie LEVRAUT
Vice-présidente du Conseil Général de
l'Environnement et du Développement
Durable,

Et

Monsieur Alain MOULINIER
Vice-président du Conseil Général de
l'Alimentation, de l'Agriculture et des
Espaces Ruraux

Paris, le 02 Juin 2018

Objet : mission relative à l'impact de la séparation des activités de conseil et de vente de produits phytopharmaceutiques

Le 1^{er} du I de l'article 15 du projet de loi « pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable », tel qu'il est issu du vote en première lecture de l'Assemblée nationale habilite le Gouvernement à modifier le cadre législatif applicable aux produits phytopharmaceutiques (PPP) afin de séparer l'activité commerciale de conseil phytosanitaire et l'activité de vente de ces produits (et d'application en qualité de prestataire de service).

Selon la réglementation actuellement en vigueur, lors de la vente par une entreprise agréée, une personne titulaire d'un Certiphyto « vente de produits professionnels » ou « conseil à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques » doit être disponible pour fournir à l'acquéreur les informations appropriées concernant la sécurité d'utilisation des produits phytopharmaceutiques, les risques pour la santé et l'environnement et les consignes de sécurité afin de gérer ces risques. En complément de ces informations sur la sécurité d'utilisation des produits, la loi du 13 octobre 2014 a imposé aux distributeurs de dispenser au moins une fois par an un conseil individualisé à l'attention de leurs clients utilisateurs professionnels, sauf si le client peut justifier l'avoir reçu d'un autre distributeur ou d'un conseiller indépendant agréé (article L. 254-7 du code rural et de la pêche maritime).

78 rue de Varenne - 75349 PARIS 07 SP - Tél : 01 49 55 49 55

En pratique, ce conseil est essentiellement délivré par les distributeurs. Cette activité est étroitement liée à l'acquisition de références locales à partir d'observations et de résultats d'essais, dont le coût est généralement intégré dans celui des produits vendus.

Conformément à l'engagement du Président de la République, l'objectif poursuivi par le Gouvernement à travers le projet de loi est de prévenir tout risque de conflit d'intérêts lié à la coexistence chez un même opérateur des activités de conseil et de vente de produits phytopharmaceutiques, et de garantir aux utilisateurs professionnels un conseil annuel individualisé qui concoure effectivement à la réduction de l'utilisation, des risques et des impacts des produits phytopharmaceutiques. Il est également prévu que cette séparation soit capitalistique et assure l'indépendance des personnes physiques exerçant ces activités.

Le droit de l'Union européenne qui fait obligation aux distributeurs (art 6 de la directive 2009/128/CE, point 1 :) « (...) de disposer, dans leurs effectifs, d'un nombre suffisant de personnes titulaires du certificat (...) [individuel, dit certiphyto] disponibles au moment de la vente pour fournir aux clients les informations appropriées concernant l'utilisation des pesticides, les risques pour la santé et l'environnement et les consignes de sécurité afin de gérer ces risques pour les produits en question. » continuera par ailleurs de s'appliquer.

Dans le cadre du plan d'action gouvernemental sur les produits phytopharmaceutiques et pour une agriculture moins dépendante aux pesticides, un groupe de travail associant les différentes parties prenantes sera réuni très prochainement pour examiner les termes de l'ordonnance proposée par le gouvernement.

Dans ce contexte et compte tenu des débats parlementaires en cours qui soulignent la nécessité d'examiner au plus tôt les impacts notamment économiques et sociaux de la future ordonnance, nous vous demandons de conduire conjointement une mission qui permettra de dresser un état des lieux des distributeurs agréés et des emplois potentiellement concernés par les activités de vente et de conseil, en évaluant la part respective des deux activités. En échangeant avec les entreprises concernées (de statut, de taille et de localisation différente), notamment en les interrogeant sur les évolutions structurelles qu'elles envisagent afin de se mettre en conformité avec cette séparation, vous proposerez un ou plusieurs scénarios d'impacts en termes d'évolution du tissu économique de la distribution et du conseil. Vous vous attacherez notamment à faire apparaître les emplois créés, déplacés ou menacés en fonction des choix des acteurs économiques de ces secteurs d'activité.

Le rapport de la mission est attendu au plus tard pour le 31 juillet 2018.

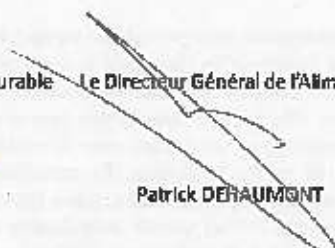
La Commissaire Générale au Développement Durable



Laurence MONNOYER-SMITH

Laurent TAPADINHAS
Directeur,
Adjoint de la Commissaire Générale
au Développement Durable

Le Directeur Général de l'Alimentation



Patrick DEHAUMONT

Annexe 2 : liste des personnes rencontrées

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Date de rencontre
TRIDON Alain	DGAL Service des actions sanitaires en production primaire	Chef du service	09/07/2018
ROGIER Philippe	Commissariat général au développement durable	Sous directeur de l'intégration du développement durable dans les politiques publiques	10/07/18
FEVRE Cécile	Service de l'intégration des démarches de développement durable	Chargée de mission, bureau de l'agriculture et de l'alimentation	10/07/18
NOUVEL Philippe	Service de l'intégration des démarches de développement durable	Chef du bureau de l'agriculture et de l'alimentation	10/07/18
TRUCHON Luc	Coopérative du Syndicat Général des Vignerons	Directeur technique et environnement	09/08/2018
LE DEN Stéphane	Service des affaires juridiques	Adjoint au sous directeur SDDPPSE	16/08/2018
DJIDI Diana	Service des affaires juridiques Bureau du droit de la sécurité et de la qualité des produits		16/08/2018
COUETIL Jean- François	Coordination rurale	Trésorier national	17/08/2018
GATOUILLAT Jean-Baptiste	JA	agriculteur	21/08/2018
CLÉMENT Zoé	JA	animatrice	21/08/2018
JEANNIOT Caroline	ACOLYANCE	Responsable marketing	21/08/2018

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Date de rencontre
BAILLEUL Pascal	ACOLYANCE	Directeur général	21/08/2018
HACARD Antoine	ACOLYANCE	Président	21/08/2018
BONNARD Ludovic	DGPE	Bureau des chambres d'agriculture	21/08/2018
ROULET Antoine	DGPE	Bureau du développement agricole	21/08/2018
VERRIER Louise	DGPE	Stagiaire	21/08/2018
BEAUVAL Valentin	Confédération paysanne	Administrateur	24/08/2018
NOISETTE Camille	Autorité des marchés financiers	Chargée de mission	27/08/2018
MAGDELAINE Vincent	COOP DE FRANCE	Directeur	28/08/2018
RANNOU Emilie	COOP DE FRANCE	Responsable relations adhérents coopératives	28/08/2018
GRISON Christophe	Coopérative VALFRANCE	Président	28/08/2018
PEES Christian	EURALYS	Président	28/08/2018
GUINARD Ludovic	CTIFL	Directeur adjoint	28/08/2018
THIROUIN Éric	FNSEA	Secrétaire général adjoint	29/08/2018
LE CORRE-GABENS Nelly	FNSEA	Chef du service environnement	29/08/2018
DURLIN Christian	FNSEA	Administrateur	29/08/2018
JOLY Claudine	France nature environnement	Membre du réseau agriculture	29/08/2018
VERMEULEN Luc	FNCUMA	Président	29/08/2018
PECHAMAT Olivier	FNGDON	Directeur	30/08/2018

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Date de rencontre
MATHIEU Sophie	AXERREAL	Chargée de veille réglementaire	30/08/2018
RICHARDOT Christophe	DIJON CÉRÉALES	Directeur général	30/08/2018
HERNANDEZ-ZAKINE Carole	Agrosolutions	Directrice affaires publiques Bioline by INVIVO	30/08/2018
DENEYS Jean-François	UNI SUD	Directeur	30/08/2018
VISSAC Philippe	ACTA	Directeur adjoint	30/08/2018
VIAL Anne-Claire	ARVALIS	Présidente	30/08/2018
CHANTELOT Luc	IFV	Service environnement	30/08/2018
OUSTRAIN Savine	VIVESCIA	Directrice recherche et innovation	31/08/2018
BRASSET Christophe	VIVESCIA	Directeur général adjoint	31/08/2018
MATHON Damien	FNA	Directeur général	31/08/2018
BIDAUT Olivier	FNA	Président commission agrofourniture	31/08/2018
TERTRAIS Hervé	PCIA	Directeur	31/08/2018
POMMARET Eugénia	UIPP	Directrice	31/08/2018
BUSSCHAERT Pierre Yves	UIPP	Directeur affaires économiques	31/08/2018
MALVEZIN Christophe	Groupe SOUFFLET	Directeur des Relations Extérieures	04/09/2018
CLYTI Olivier	Groupe SOUFFLET	Directeur des Opérations	04/09/2018

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Date de rencontre
PERRET Bernard	Groupe PERRET	Président directeur général	04/09/2018
WINSOR Sébastien	APCA	Président Chambre agriculture Seine Maritime	06/09/2018
JAMET Stéphane	FGA CFDT	Secrétaire fédéral	10/09/2018
DAVID Gael	FGA CFDT	Secrétaire fédéral	10/09/2018

Annexe 3 : glossaire des sigles et acronymes

Acronyme	Signification
AMF	Autorité des Marchés Financiers
ADIVALOR	Agriculteurs, Distributeurs, Industriels pour la VALORisation des déchets agricoles
ARVALIS	Institut du végétal
BNV-D	Banque nationale des ventes réalisées par les distributeurs de produits phytosanitaires
CA	Chambre d'agriculture
CEPP	Certificats d'économie de produit phytopharmaceutiques
CER	Centre d'économie rurale
CIVAM	Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural
CUMA	Coopérative d'utilisation de matériel agricole en commun
GEDA	Groupement d'étude et de développement agricole
GDA	Groupement de développement agricole
GVA	Groupement de vulgarisation agricole
CMR	Cancérogène, mutagène et reprotoxique
DEPHY	Réseau de Démonstration, Expérimentation et Production de références sur les systèmes économes en phytosanitaires
INRA	Institut national de la recherche agronomique
PAC	Politique agricole commune
PPP	Produits phytopharmaceutiques
OAD	Outil d'aide à la décision
FNA	Fédération nationale du négoce et de l'approvisionnement
FNCUMA	Fédération nationale des coopératives d'utilisation de matériel agricole en commun
FNE	France nature environnement
FNSEA	Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles
FREDON	Fédération Régionale de lutte et de Défense contre les Organismes Nuisibles