

DOSSIER

●●● à la Coopération agricole métiers du grain, reconnaissant toutefois que pour certains profils de producteurs « c'est plus compliqué ». Avec un risque, avancé par FNA et La Coopération agricole, « d'appauvrissement du conseil » et d'une perte d'accompagnement.

Pour le responsable de la FNSEA, « l'agriculteur est encore plus seul par rapport à sa responsabilité sur les produits phyto parce qu'il y aura encore moins de choses écrites. » Si l'exploitant décide de bénéficier des services d'un conseiller agréé, cela aura un coût supplémentaire. « Le prix des produits ne baisse pas et le coût du conseil sera facturé en plus. C'est la triple peine : moins encadré, plus responsable et plus cher ! », fustige Christian Durlin, pour qui il est probable que, pour l'instant, « la grande majorité des agriculteurs continuent à faire avec les conseillers habituels pas agréés pour des raisons de coût et de confiance avec le réseau avec lequel ils travaillent habituellement. »

Nouvelle offre de conseil

Toutefois, en théorie, la séparation du conseil et de la vente de phytos implique que les agriculteurs se tournent, s'ils le souhaitent, vers des conseillers indépendants agréés. Même si aujourd'hui l'offre n'est pas encore suffisante pour

L'obligation de justifier du conseil stratégique phytosanitaire va demander de l'anticipation de la part des agriculteurs.

pouvoir répondre à l'ensemble des exploitants. Pour les producteurs qui avaient déjà choisi de faire cohabiter plusieurs conseillers sur leur exploitation (coop et chambre par exemple), l'évolution est plus simple.

Dans ce contexte, une nouvelle offre de conseil devrait progressivement se mettre en place, sur la base des différents acteurs déjà positionnés sur ces activités. Pour Jean-Marie Séronie, consultant en agroéconomie, on s'achemine même vers un « big bang » du conseil,

qui va toutefois « prendre du temps ». Le modèle économique reste à caler.

« Les coopératives développent le conseil sur les méthodes alternatives aux phytos et des approches plus globales de l'exploitation, constate Émilie Rannou. Dans un contexte de plus en plus concurrentiel sur les services, les coopératives qui ne peuvent plus faire du conseil phyto doivent se donner les moyens de se distinguer en apportant une expertise de qualité sur les autres dimensions de l'exploitation. » Cependant l'autorisation pour les structures qui ont choisi la vente d'aller vers la certification HVE n'est pas encore acquise.

Émilie Rannou informe par ailleurs que des réflexions de partenariat sont en cours entre certaines coops et chambres d'agriculture afin que ces dernières fournissent le conseil phyto à leur place pour les adhérents qui en ont besoin. La Cooperl et la chambre d'agriculture des régions Bretagne, Normandie et Pays de la Loire ont déjà fait le pas le 15 septembre dernier lors du Space.

Retour sur investissement

Le conseil privé indépendant pourrait aussi tirer son épingle du jeu. « La réforme fait savoir aux agriculteurs que le conseil vraiment indépendant existe et a le mérite de faire connaître nos activités à d'autres, relate Julie Coulerot, du PCIA – pôle du conseil indépendant en agriculture (2). Nous observons davantage de prises de contact et de demandes d'informations. » Les membres de

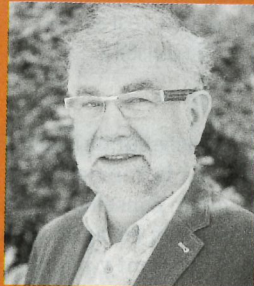
L'EXPERT

« Attention au retour de bâton »

« J'ai toujours pensé que la réforme de la séparation du conseil et de la vente amènerait plus de liberté pour l'agriculteur mais, tel que c'est parti, cela va prendre du temps. Beaucoup de coopératives et de négoce ne changent guère leurs pratiques. Ils ont choisi la vente mais, dans la "vraie vie", les équipes de terrain continuent de préconiser des solutions techniques de manière informelle comme avant, en tout cas pour l'instant. Attention toutefois au retour de bâton. Selon moi, ce statu quo est suicidaire car s'il n'y a pas les effets escomptés

sur la baisse des phytos, cela pourrait conduire à un tour de vis supplémentaire à moyen terme. L'étape d'après pourrait être la mise en place d'ordonnances pour appliquer les produits, en tout cas pour certains d'entre eux. L'objectif de diminution de 50 % des phytos devient européen, les choses vont s'accélérer et le monde agricole n'a pas pris toute la mesure de ce changement. L'évolution vers l'agroécologie amène à repenser le système de culture, ce qui impacte directement la stratégie économique d'une exploitation. Les techniciens

des coops et des négoce sont des gens compétents, mais ils ne peuvent pas facilement accompagner ces changements complets de systèmes agricoles en restant dans la logique de vente de produits. »



JEAN-MARIE SÉRONIE, CONSULTANT EN AGROÉCONOMIE