

## Séparer le conseil de la vente, un bouleversement pour les professionnels

© 31/01/2018 | Terre-net Média

**Le gouvernement veut une nette séparation entre les vendeurs de produits phytosanitaires aux agriculteurs et ceux qui les conseillent, pour réduire l'utilisation de ces produits, une mesure qui va obliger les professionnels à revoir leur modèle.**



*Le gouvernement veut imposer une « séparation capitalistique » entre les activités de conseil et de vente de produits phytosanitaires. (©Terre-net Média)*

Cette séparation, prévue dans le **projet de loi** présenté mercredi au **Conseil des ministres**, doit permettre de diminuer drastiquement le **recours aux produits phytosanitaires**, selon l'exécutif. Du côté des agriculteurs, la **FNSEA**, le syndicat majoritaire s'inquiète d'un éventuel surcoût pour les agriculteurs. « On peut très bien aboutir à un scénario catastrophe qui conduise à une distorsion de concurrence », avec les autres pays européens qui ne seront pas soumis à la même loi, estime Eric Thirouin, secrétaire général adjoint du syndicat.

La **Confédération paysanne** juge pour sa part que cette mesure « tombe sous le sens », mais questionne « sa portée réelle », selon Emmanuel Aze, l'un de ses responsables. Mais le projet va surtout contraindre **coopératives** et le **négoce agricole**, qui assurent respectivement 60 % et 40 % des ventes aux agriculteurs, à revoir leur modèle. « Si les entreprises doivent faire un choix entre l'une ou l'autre des missions, elles seront fragilisées du point de vue économique, assure Damien Mathon, délégué général de la **Fédération du négoce agricole (FNA)**. Le négoce agricole comme les coopératives ont un double métier : ils conseillent et vendent tous types de solutions, dont les produits phytosanitaires, en amont, et en aval, ils collectent les productions agricoles pour les vendre aux industriels ou les transformer eux mêmes.

« L'accompagnement tout au long du cycle cultural permet de respecter au mieux les cahiers des charges vis-à-vis des acheteurs. Si on coupe le lien conseil/vente, le niveau de responsabilité de l'entreprise ou du négoce pour pouvoir tenir des engagements contractuels devient de plus en plus compliqué », souligne Damien Mathon. « Ce qui nous importe aujourd'hui c'est moins la question de la vente pour la vente mais la vente pour répondre à des marchés, d'où l'importance du lien avec le conseil », explique également Pascal Viné, le directeur général de **Coop de France**, qui représente 2 600 coopératives hexagonales de toutes tailles.

### Ambiguïté

« Le rôle des coopératives, c'est d'acheter de manière collective des produits pour leurs adhérents pour jouer sur les économies d'échelle », assure-t-il. Il reconnaît cependant que « pendant des années le conseil a été intégré à la vente des produits et il y a eu des situations de compensation qui ont conduit un certain nombre d'acteurs à critiquer le système ». « Il faut faire évoluer cette organisation là pour qu'il n'y ait plus cette ambiguïté qui puisse laisser penser que les produits phytosanitaires sont une source de profit pour les coopératives », ajoute le responsable de Coop de France.

La FNA propose de son côté une facturation séparée pour que les choses soient plus claires. « Le conseil a une valeur, mais le prix du conseil est inclus dans la vente de produits », reconnaît Damien Mathon. Le gouvernement veut aller plus loin que la proposition de la FNA, en imposant une « séparation capitalistique » entre les deux activités, donc des sociétés différentes. « On l'a dit de manière un peu caricaturale, si on a à choisir entre l'un et l'autre, on choisira le conseil », déclare le directeur général de Coop de France qui défend cependant l'idée « qu'il est possible d'articuler conseil et vente pour accompagner la baisse annoncée des phytosanitaires ».

C'était d'ailleurs l'idée qui sous-tendait la création en 2015 de **certificats d'économie des produits phytosanitaires (CEPP)**, distribués aux vendeurs de pesticides quand ils réussissent à faire acheter aux agriculteurs une solution plus verte : produits de biocontrôle ou variétés de semences plus résistantes aux maladies. Le gouvernement veut maintenir ce dispositif des CEPP tout en séparant le conseil et la vente des produits phytosanitaires. « Nous avons besoin d'avoir le modus operandi, car le dispositif des CEPP n'a de sens que parce que les vendeurs de solutions sont aussi des préconisateurs et des conseils », selon le délégué général de la FNA. Les coopératives estiment pour leur part « qu'on doit pouvoir trouver un équilibre, par exemple que le conseil annuel soit totalement indépendant des liens capitalistiques, mais après qu'il y ait au quotidien le conseil des cultures et l'achat pour le compte des adhérents de produits, c'est parfaitement articulable dans le contexte des CEPP », assure Pascal Viné.