

# Phyto : pas de divorce entre vente et conseil ?

La loi sur la séparation entre la vente et le conseil en pesticides semble inefficace. Près d'un an après son entrée en vigueur, peu de choses ont changé sur le terrain.



L'indépendance du conseil à l'utilisation des pesticides est en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier.

PHOTO : ARCHIVES JOEL LE GALL, OUEST-FRANCE

« Ce n'est pas la peine de sortir une loi si elle n'est pas respectée », peste Hervé Tertrais, gérant de l'entreprise de conseil en agriculture Ter-Qualitechs, près de Rennes. L'objet de son courroux : la séparation des activités de vente et de conseil en pesticides, mesure phare de la loi Egalim, votée en 2018. Cette mesure est en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier. Mais sa mise en application laisse à désirer.

« Des agriculteurs ont pris contact avec notre réseau PCIA d'entreprises de conseil indépendant, raconte-t-il à *Agra presse*. Sans donner suite, car leurs vendeurs de produits phytosanitaires disent pouvoir encore les conseiller, que rien n'a changé en pratique. »

Les textes sont pourtant clairs : le distributeur n'est plus autorisé à faire des préconisations en pesticides. C'est ce que la loi désigne comme du conseil spécifique. Un vendeur d'une coopérative du Sud-Est explique comment il la contourne.

« Là où je travaille, nous avons toujours le droit de faire du conseil à la culture, en indiquant les mauvaises

herbes, d'après son témoignage anonyme. On a désormais un formulaire sur lequel nous devons laisser une colonne libre pour indiquer le produit. C'est à l'agriculteur d'écrire, et on peut lui dicter à l'oral. » Le conseil semble donc toujours faire bon ménage avec la vente. À défaut de pouvoir être écrit, il devient oral.

## Pas d'étanchéité

La réforme semble loin de porter ses fruits. En séparant les activités de vente et de conseil, elle vise à prévenir le risque de conflit d'intérêts. Les coopératives et négoce ont massivement opté au 1<sup>er</sup> janvier pour la distribution. Reste que cette séparation vente/conseil n'est pas complètement étanche.

« Quand l'agriculteur pose des questions – dois-je traiter maintenant, avec quel produit ? – en général, son interlocuteur répond », admet Christian Durlin, vice-président de la commission Environnement à la FNSEA. Autrement dit, la loi n'a pas mis fin à d'anciennes pratiques, aujourd'hui interdites.

« Soit l'agriculteur fait appel au conseil spécifique, un choix onéreux, ce qui arrive très rarement, résume Christian Durlin. Soit il se débrouille par lui-même, en compilant ce que dit le vendeur, les infos recueillies à droite à gauche, notamment dans la presse. Au final, le conseil est affaibli. »

La loi rend de plus une partie du conseil obligatoire. En l'occurrence, le conseil dit « stratégique », qui diffère du conseil « spécifique ». Le premier est nouveau et pluriannuel, quand le second, facultatif, existait déjà.

Cette nouveauté peine à se mettre en route. Le calendrier de mise en œuvre laisse, il faut le dire, beaucoup de temps. L'obligation de conseil stratégique n'entrera pas en vigueur avant le 31 décembre 2023. « Ça risque de se bousculer à la fin », redoute Philippe Noyau, élu en charge des phytos à l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture (APCA) et président de la chambre régionale Centre-Val de Loire.

Jean-Christophe DETAILLE.