

DÉCRYPTAGE

7,5%

C'est la part
de la Surface
agricole utile
engagée
en agriculture
biologique (AB)
en France
en 2018 selon
l'Agence Bio

» Elle équivaut à 2 millions d'ha, contre 1,7 million d'ha en 2017 (+17%). Près d'une exploitation sur dix est désormais engagée en AB. Les grandes cultures enregistrent le plus fort taux de croissance (+31%), devant les légumes (+24%), les fruits (+20%) et la vigne (+20%). La production de fruits concentre le plus fort taux d'engagement (23,3%), devant les plantes à parfum (21,1%), la vigne (12%), les surfaces fourragères (10,1%), les légumes frais (7%) et les grandes cultures (4,3%). Le marché des produits bio a atteint 9,7 milliards d'euros en 2018 (+5%). Il représente 5% des achats alimentaires des Français. Le taux de couverture est resté stable à 69% (82% hors produits exotiques). L'Agence bio anticipe une conversion de l'ordre de 250.000 à 300.000 ha/an dans les années à venir.

Big bang dans la vente des produits phyto

A compter du 1er janvier 2021, les activités de vente de produits phytosanitaires et de conseil à leur utilisation devront être séparées.

» Les conditions de vente des produits phytosanitaires en France sont à la croisée de plusieurs politiques gouvernementales. La première remonte à 2008 et se nomme Ecophyto. Lancé dans le cadre du Grenelle de l'environnement, ce plan s'était donné pour objectif de réduire de 50 % l'emploi des pesticides à l'horizon 2018. En 2015, en l'absence de résultats patents, le ministère de l'Agriculture lançait Ecophyto 2, gratifié d'un « + » à l'automne 2018, avec pour objectif de réduire leur usage de 25% d'ici à 2021 et de 50% d'ici à 2025, comparativement à la période 2011-2015. Des objectifs théoriquement encore tenables, d'autant que le glyphosate sera presque totalement proscrit d'ici à 2022. Le gouvernement a néanmoins jugé bon de baliser un peu plus la trajectoire, à l'occasion de l'adoption de la Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable du 30 octobre 2018. A compter du 1er janvier 2021, l'exercice des activités de vente, de distribution et d'application de produits phytopharmaceutiques sera incompatible avec celui de l'activité de conseil à l'utilisation de ces mêmes produits.

Conseils stratégique et spécifique

L'ordonnance du 24 avril 2019 va donc mettre fin au statut de prescripteur-vendeur des distributeurs et aux risques potentiels de conflits d'intérêts afférents. Elle vise à permettre à chaque agriculteur, l'accès à un conseil indépendant, l'accompagnant dans sa stratégie pour combiner production, réduction d'usage de produits phytopharmaceutiques et recours à des techniques et produits alternatifs. Le vendeur sera cantonné à la délivrance d'un conseil relatif à la sécurité et au bon usage des produits. Le conseiller indépendant aura la charge de délivrer un conseil dit « stratégique », reposant sur un diagnostic

décrivant la stratégie d'exploitation en termes de sobriété phytosanitaire. Écrit, ce diagnostic sera réalisé à deux reprises en l'espace de cinq ans, espacées d'au minimum deux ans. Il conditionnera la possibilité d'acheter des produits ainsi que l'obtention du Certiphyto. Des certifications, de type Haute valeur environnementale (HVE), pourraient s'y substituer. Le même conseiller indépendant sera par ailleurs susceptible de délivrer des conseils dits « spécifiques », sous forme écrite, faisant office de préconisation en cours de saison, précisant la substance active, la cible, les parcelles concernées, la superficie à traiter, la dose, les conditions de mises en œuvre...

Chamboulements économiques

Qu'ils soient stratégiques ou spécifiques, qu'ils émanent des Chambres d'agriculture ou de conseillers privés dûment agréés, les conseils ne seront évidemment pas gratuits, comme c'était d'usage jusqu'à présent dans le cadre de la relation avec les distributeurs. Les agriculteurs vont devoir intégrer cette charge, nouvelle pour beaucoup d'entre eux. Peut-être sera-t-elle compensée, totalement ou partiellement, par le jeu de la concurrence et de la transparence, que ces nouveautés sont susceptibles d'induire. A titre indicatif, la pratique des remises, rabais et autres ristournes est d'ores et déjà proscrite, impliquant un prix unique pour tous, quels que soient les volumes d'achats. Les firmes phytosanitaires, moins contraintes par les centrales d'achat, pourraient être tentées de restaurer leurs marges. Au final, ce sont sans aucune doute les distributeurs, c'est à dire les coopératives et négoce, dont le modèle économique reposait assez largement sur la vente de produits phytosanitaires, qui sont aujourd'hui dans l'expectative. Ils le seront moins dans quelques mois, lorsque toutes les modalités pratiques de ce « big bang » auront été finalisées. ■

« La station météo connectée, un outil au service du savoir-faire et du faire-savoir »

Producteurs de pommes et de prunes, Jean-Jacques et Damien Calcat ont investi dans une station météo connectée Sencrop. Autant pour optimiser leurs opérations culturales que pour donner des gages en matière de bonnes pratiques et de traçabilité.



QUELLES SONT LES APPLICATIONS PRATIQUES DE VOTRE STATION MÉTÉO CONNECTÉE ?

Jean-Jacques Calcat : notre modèle est équipé d'un thermomètre et d'un pluviomètre. Au printemps, la station nous permet de suivre en temps réel les risques de gel, grâce aux alertes qui parviennent automatiquement sur notre smartphone. A partir de là, après vérification à la parcelle, charge à nous de déclencher nos systèmes antigel, qu'il s'agisse de l'aspersion ou des chauffettes pour les vergers irrigués au goutte-à-goutte.

EN QUOI UN PLUVIOMÈTRE CONNECTÉ MODIFIE-T-IL VOS PRATIQUES ?

Damien Calcat : aucune averse n'échappe au pluviomètre connecté. En présence d'un pluviomètre manuel, vous courez toujours le risque de passer à côté d'averses de quelques millimètres, qui échappent alors à l'enregistrement des cumuls de

pluie. Ces derniers sont déterminants pour positionner très précisément les traitements contre la tavelure, une maladie qui vous interdit toute approximation.

D'AUTRES CAPTEURS SERAIENT-ILS LES BIENVENUS SUR VOTRE STATION ?

Jean-Jacques Calcat : ces deux premiers capteurs étaient pour nous le moyen de jauger l'intérêt, la précision, la fiabilité et la facilité d'emploi de notre station connectée. Les tests sont totalement concluants. Nous allons donc étudier l'opportunité de nous équiper d'autres capteurs, tels que le Leafcrop, le capteur d'humectation, pour aller encore un peu plus loin dans l'évaluation des risques et le pilotage de la protection. L'anémomètre nous intéresse également, dans le but de tracer nos interventions.

LA TRAÇABILITÉ, C'EST L'AUTRE VERTU D'UNE STATION MÉTÉO CONNECTÉE ?

Damien Calcat : la traçabilité, on la pratique depuis longtemps sur notre exploitation, avec l'enregistrement systématique de toutes nos pratiques, associées aux relevés météo. Dans un autre registre, nous sommes coutumiers d'analyses de résidus. S'agissant de la météo, la station va permettre de découpler la somme d'informations, sans contestation possible du fait de l'automatisation des enregistrements. Nous pourrions ainsi justifier, à qui-conque, du bien-fondé de nos interventions s'agissant des seuils de nuisibilité ou de la vitesse du vent pour les traitements. En résumé, La station météo connectée, c'est un outil au service du savoir-faire et du faire-savoir ». ■

FOCUS

EN PARTENARIAT AVEC **pleinchamp.com** Votre site d'expertise agricole.

Pleinchamp, leader historique de la météo agricole sur internet a rapidement perçu l'intérêt des stations météo connectées. Dès début 2018, un test sur le terrain est lancé avec les clients viticulteurs de Crédit Agricole Charente Périgord et Champagne Bourgogne. Il s'avère concluant : les viticulteurs équipés plébiscitent ce nouvel outil qui permet plus d'efficacité dans la conduite de l'exploitation. La décision est prise de proposer des offres en partenariat avec Sencrop pour permettre à tous les agriculteurs de découvrir ces nouveaux outils. A ce jour plus de 520 stations Sencrop dont 66 anémomètres ont été déployés. Pour en savoir plus, RDV sur la page www.pleinchamp.com/meteo/observations-meteo-a-la-parcelle.



Éditeur : Uni-médias, 22, rue Letellier, 75739 Paris Cedex 15 • Directrice de la publication : Nicole Derrien • Comité éditorial : Sophie Caron • Rédaction : Raphaël Lecocq • Crédits photo : Sencrop • Dépôt légal : septembre 2019

AGENDA

- **6-8 SEPTEMBRE** ➤ BAINS (43)
LES TERRES DE JIM – Organisées par les Jeunes Agriculteurs
- **10-13 SEPTEMBRE** ➤ RENNES (35)
SPACE – Salon international de l'élevage
- **16-19 SEPTEMBRE** ➤ BOURG-LES-VALENCE (26)
Tech & Bio – Salon des techniques bio et alternatives
- **2-4 OCTOBRE** ➤ COURNON (63)
Sommet de l'élevage

Retrouvez-nous sur :

 www.credit-agricole.fr