RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

LIBERTÉ – ÉGALITÉ – FRATERNITÉ

COMMISSION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

GROUPE DE TRAVAIL
BILAN DE LA SÉPARATION DES ACTIVITÉS DE VENTE ET DE CONSEIL DES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES

COMMUNICATION DU 12 JUILLET 2023

MM. Dominique Potier et Stéphane Travert, rapporteurs

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

La présente communication fait état des travaux conduits par le groupe de travail constitué au mois de mai 2023 sur la question de la séparation de la vente et du conseil des produits phytopharmaceutiques. Fruit de la loi Egalim [1] et mise en œuvre par ordonnance, la séparation de la vente et du conseil des produits phytopharmaceutiques fait depuis son entrée en vigueur l'objet d'un certain nombre de contestations émanant du monde agricole et de plusieurs parties prenantes attachées aux questions de santé et de protection de l'environnement. Il apparaissait donc nécessaire que les parlementaires se saisissent de ce sujet, comme le préconisait la mission d'information parlementaire portant sur le secteur coopératif agricole [2] ainsi que la mission d'évaluation de la loi Egalim [3]. Vos rapporteurs, MM. Dominique Potier et Stéphane Travert, ont entendu au cours des dernières semaines les différents acteurs concernés par ce sujet : administrations, chambres d'agriculture, coopératives, négoces, associations environnementales, syndicats agricoles, acteurs du conseil indépendant, etc. Nourris par ces différents témoignages, vos rapporteurs tâchent dans la présente communication de dresser une évaluation objective sur ce sujet complexe et de

[1] *Loi n° 2017-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous*

[2] *Voir la proposition n° 16 du rapport disponible en ligne : https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/15/rapports/cion-eco/l15b5040_rapport-information#*

[3] *Voir la proposition n° 22 du rapport disponible en ligne : https://www2.assemblee-nationale.fr/15/commissions-permanentes/commission-des-affaires-economiques/missions-d-information/le-secteur-cooperatif-dans-le-domaine-agricole*

proposer des pistes d'évolution, le *statu quo* ne paraissant pas tenable.

I. UNE RÉFORME LOUABLE DANS SON OBJET INITIAL

A. La volonté initiale du législateur : limiter les conflits d'intérêt et réduire l'usage des produits phytopharmaceutiques

1. Le cadre juridique applicable avant la réforme

Dans le cadre juridique préalable à la réforme prise en application de la loi Egalim, les activités de vente et de conseil n'étaient pas séparées, ce qui justifiait l'existence de garde fous : outre les obligations générales d'agrément [1] et de certification [2], une certification spécifique prévalait pour les activités de conseil (« certiphyto conseil ») ainsi que certaines règles particulières, telles que l'interdiction d'indexation de la rémunération des conseillers sur le volume ou le chiffre d'affaires de vente de ces produits. Les distributeurs de produits phytopharmaceutiques devaient formuler une fois par un an au minimum un conseil individualisé [3]. Ce cadre juridique fut établi conformément à la directive 2009/128/CE du Parlement européen et du conseil du 21 octobre 2009, fixant des exigences en termes de formation des acteurs (utilisateurs professionnels, distributeurs, conseillers) et d'information des utilisateurs.

2. Une volonté affichée dans le cadre de la loi Egalim : mieux lutter contre les conflits d'intérêts

Lors de l'examen de la loi Egalim, et malgré un certain nombre de réticences exprimées lors des débats parlementaires [4], le législateur a considéré que le cadre précédemment décrit ne garantissait pas suffisamment l'indépendance du conseil.

Motivé par la volonté de limiter les conflits d'intérêts, le législateur a donc, à l'occasion de la loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous, dite loi « Egalim » (article 88), habilité le Gouvernement à agir par voie d'ordonnance pour **séparer les activités de vente et de conseil de produits phytopharmaceutiques**.

L'ordonnance n° 2019-361 du 24 avril 2019 relative à l'indépendance des activités de conseil à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques et au dispositif de certificats d'économie de produits phytopharmaceutiques a ainsi mis en place la **réforme du conseil et de la vente, qui repose sur trois piliers** :

- **La séparation capitalistique des structures proposant du conseil et de la vente**

Des règles de séparation capitalistique ont été fixées entre les activités de vente et de conseil (article L. 254-1-1 du code rural et de la pêche maritime [CRPM]). Cette séparation concerne toutes les utilisations de produits phytopharmaceutiques (agricoles ou non). Le droit fixe ainsi des limites en termes de participation au capital et des droits de vote au

---

[1] *Au titre de l'article L. 254-1 du code rural et de la pêche maritime, toute personne physique ou morale qui soit vend, soit applique en prestation de services, soit conseille les utilisateurs de produits phytopharmaceutiques, doit détenir un agrément délivré par l'autorité administrative.*

[2] *Aux termes de l'article L. 254-3 du même code, doivent détenir un certificat phytosanitaire, dénommé* « Certiphyto »*, les personnels impliqués dans ces mêmes activités mentionnées à l'article L. 254-1 portant sur les produits phytopharmaceutiques, à savoir la vente, l'application en tant que prestataire de services ou le conseil.*

[3] *Sauf dans le cas où le client a bénéficié du conseil d'un autre conseiller ou distributeur (article L. 254-7 du CRPM).*

[4] *Craintes exprimées notamment par le co-rapporteur de ce groupe de suivi, M. Dominique Potier, en particulier concernant les évolutions relatives aux CEPP (développées infra). Ce dernier avait formulé un recours devant le Conseil d'État contre les dispositions de l'ordonnance n° 2019-361 relatives aux CEPP.*

sein des organes d'administration [1], et des règles strictes relatives aux compositions des organes de surveillance, d'administration et de direction. Le respect de la séparation capitalistique est vérifié à l'occasion de la délivrance de l'agrément nécessaire à l'exercice de ces activités.

- **L'instauration du conseil stratégique obligatoire indépendant**

L'ordonnance prévoit que toute personne qui décide des traitements phytopharmaceutiques doit être en mesure de justifier s'être fait délivrer des conseils stratégiques **selon une périodicité définie par voie réglementaire, dans la limite maximale de trois ans entre deux conseils**. Le décret n° 2020-1265 du 16 octobre 2020 relatif au conseil à l'utilisation de produits phytopharmaceutiques et à la certification de leurs distributeurs et utilisateurs professionnels prévoit que **deux conseils stratégiques au moins sont délivrés par période de cinq ans**, cette temporalité ayant pour objectif de concevoir le deuxième conseil stratégique comme une façon d'établir un premier bilan du premier.

L'attestation de conseil stratégique est nécessaire pour le **renouvellement du Certiphyto** (en pratique, l'agriculteur doit présenter, en appui à sa demande de renouvellement, une attestation de délivrance de conseil stratégique de moins de trois ans). Le respect de cette obligation peut également être contrôlé par les services régionaux de l'alimentation (SRAL) et des rappels à la loi peuvent être prononcés.

Le contenu du conseil stratégique est précisé par le décret précité et fait l'objet de référentiels élaborés par l'administration. Il est fondé sur un diagnostic tenant compte des spécificités externes (contextes pédoclimatique, sanitaire, environnemental...) et interne à l'exploitation (situation économique, organisation, moyens humains et matériels...). **Il doit permettre d'élaborer un plan d'action,** définissant par ordre de priorité, les actions nécessaires pour : la réduction de l'utilisation des produits phytosanitaires, les réponses à apporter face aux situations d'impasse technique, les leviers pour limiter le risque d'apparition ou de développement de résistances aux produits phytopharmaceutiques. Il mentionne les objectifs de réduction de l'utilisation et des impacts des produits phytopharmaceutiques. Comme le prévoit l'article R. 254-26-2 du CRPM, le plan d'action précise les conditions de sa mise en œuvre, définies avec les décideurs de l'entreprise, notamment le calendrier, les moyens humains, le matériel, les équipements de protection, ainsi que les modalités de suivi.

Les dérogations et allègements prévus à l'obligation de conseil stratégique

Pour les petites exploitations [2], le contrôle spécifique est allégé (son formalisme est plus souple et seul un conseil tous les cinq ans est obligatoire).

Certaines exploitations agricoles sont exemptées de l'obligation de réaliser un conseil stratégique : exploitations en agriculture biologique ou en cours de conversion sur la totalité de leur surface, exploitations certifiées haute valeur environnementale (HVE) niveau 3, exploitations n'utilisant que des produits de biocontrôle, à faible risque ou substances de base ou nécessaires aux traitements obligatoires.

- **Le conseil spécifique facultatif**

Le **conseil spécifique est un conseil facultatif**, qui par définition ne peut plus être délivré par les vendeurs, comme c'était le cas auparavant. Le conseil spécifique correspond au conseil ponctuel dont ont besoin les agriculteurs pour réagir efficacement en matière de protection des cultures, en cas d'intempéries ou de maladies par exemple. Facultatif, le contenu du conseil spécifique n'en est pas moins encadré par le droit. L'article L. 254-6-3 du CRPM comporte une recommandation d'utilisation de produits phytopharmaceutiques. Il est formalisé par écrit et indique la substance active ou la spécialité

---

[1] *10 % en part de capital détenue et de droit de vote, 32 % en capital cumulé.*

[2] *Exploitations de moins de deux hectares en arboriculture, viticulture, horticulture ou cultures maraîchères, de moins de dix hectares pour les autres cultures ainsi que pour les autres exploitations agricoles.*

recommandée, la cible, la ou les parcelles concernées, la superficie à traiter, la dose recommandée et les conditions d'utilisation. Ce document est conservé par l'utilisateur et par la personne qui l'a délivré pendant une durée fixée par décret, dans la limite de dix ans. **Ce conseil diffère du devoir d'information qui incombe au vendeur** en vertu de l'article L. 254-7 du CRPM.

- **La réforme des certificats d'économie de produits phytopharmaceutiques (CEPP)**

Lancé à titre expérimental en 2016, le dispositif des CEPP visait initialement à obliger les distributeurs de produits phytopharmaceutiques (PPP) à mettre en œuvre des actions concourant à diminuer le recours à ces produits par les agriculteurs. Afin de remplir leurs obligations, les obligés du dispositif doivent mettre en place des actions standardisées validées par le ministre en charge de l'agriculture qui jouent sur différents leviers (vente de macro-organismes, de produits de biocontrôles, de filets *insect proof*, etc.). Ces actions standardisées, dites aussi, « fiches action », font l'objet d'une évaluation par une commission indépendante présidée par un directeur scientifique de l'INRAE.

Le dispositif CEPP a été pérennisé par l'ordonnance n° 2019-361 précitée. Il est obligatoire depuis le 1er janvier 2021 en métropole, les départements d'outre-mer ayant été inclus dans le dispositif au 1er janvier 2023. Sa nature a toutefois été modifiée. Les obligations de résultats s'accompagnant de sanctions financières ont été remplacées par des obligations de moyen : les obligés doivent fournir leurs meilleurs efforts pour permettre le déploiement des fiches actions CEPP et atteindre les objectifs fixés (annuels puis pluriannuels à compter de 2022). Dans le cas où les moyens n'ont pas été mis en œuvre, le droit prévoit la possibilité de suspension de l'agrément.

Les conseils stratégiques et spécifiques délivrés dans le cadre postérieur à la réforme de la séparation doivent comprendre des recommandations d'actions standardisées CEPP (articles L.254-6-4, L. 254-6-4, R. 254-26-5 du CRPM) [1].

II. PRÈS DE TROIS ANS APRÈS L'ENTRÉE EN VIGUEUR DE LA RÉFORME : UN BILAN TRÈS MITIGÉ

Entrée en vigueur au 1er janvier 2021, la réforme fait depuis l'objet de critiques importantes, formulées par le monde agricole et par un certain nombre de parties prenantes attachées aux questions de santé et de protection de l'environnement. Dans le cadre de ce groupe de suivi, les rapporteurs ont cherché à comprendre et analyser ces critiques, pour dresser un bilan de la réforme et identifier les évolutions les plus pertinentes.

A. L'impact de la réforme concernant l'usage des produits phytopharmaceutiques est difficile à évaluer

En premier lieu, évaluer la réforme de la séparation de la vente et du conseil suppose de tenter d'analyser son impact en termes de réduction de l'usage des produits phytosanitaires. Or, cet exercice s'avère périlleux.

Depuis plusieurs années, des actions sont menées par les pouvoirs publics dans l'objectif de réduire l'usage des produits phytopharmaceutiques. Dans ce contexte, la réduction de l'usage des produits

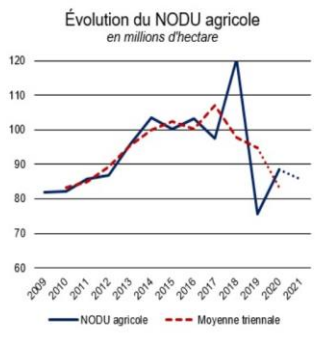
[1] *Afin de garantir le respect de ces dispositions, l'arrêté du 16 octobre 2020 fixant le référentiel de certification pour les activités de conseils à l'utilisation des PPP prévoit : (1) pour le conseil stratégique : une exigence (C8) qui précise que* « parmi les recommandations à mettre en œuvre, figurent les actions CEPP adaptées à l'exploitation » *et (2) pour le conseil spécifique : une exigence (C12) qui indique que* « le conseil spécifique indique les méthodes alternatives disponibles pour lutter contre la cible du traitement recommandé ou en prévenir l'apparition ou les dégâts, les actions CEPP compatibles avec les spécificités de l'exploitation agricole ».

phytopharmaceutiques (voir pour les chiffres l'encadré ci-dessous) paraît avant tout être le fait des mesures d'interdiction prises au niveau européen et par l'ANSES (avec notamment le retrait des molécules CMR I et CMR II, considérées comme les plus toxiques) et guidée par les évolutions du marché et la demande des consommateurs. L'effet de la séparation des activités de conseil et de vente du point de vue de l'usage des produits phytosanitaires ne peut précisément être évalué, mais les auditions conduites par vos rapporteurs laissent penser qu'il est faible, notamment en raison des effets contreproductifs que la réforme a pu produire mais aussi de sa faible application (voir *infra*).

Les récentes données relatives à l'usage des produits phytosanitaires

L'indicateur du nombre de doses unités (NODU) agricole, indicateur de suivi du plan national de réduction des produits phytopharmaceutiques, s'élève en 2020 à **88,5 millions d'hectare** (Mha). Comme l'indique le ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire : « *Après une année culturale 2019 conjoncturellement marquée par une moindre pression biotique et abiotique, diminuant d'autant la nécessité d'intervention dans les champs, ainsi qu'une consommation des stocks importants de produits phytopharmaceutiques constitués en 2018 en prévision de la hausse de la redevance pour pollution diffuse et l'interdiction des remises, rabais et ristournes intervenues au 1er janvier 2019,* ***le NODU progresse en 2020 de 17 %*** **»** [1]. Les données provisoires pour l'année 2021 font état d'un NODU à 85,7 Mha, ce qui traduirait une baisse de l'ordre de - 3,2% entre 2020 et 2021 [2].

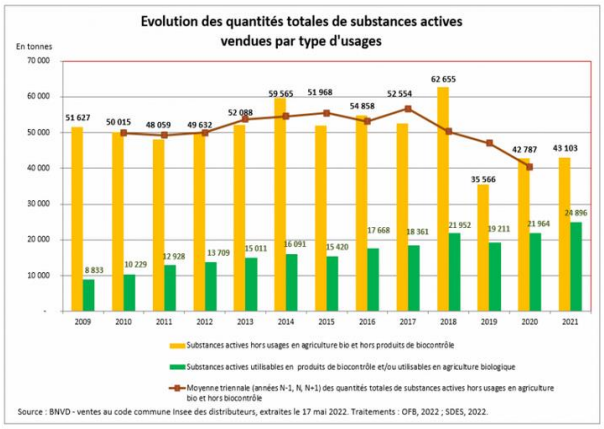
De manière plus structurelle, le NODU agricole triennal 2018-2020 s'élève à **94,8 Mha**, soit la valeur la plus basse sur la période 2012-2014 à 2018-2020, et en **baisse de 5 % par rapport à la moyenne triennale 2015-2017**. **La moyenne triennale du NODU telle que mesurée en 2020 est toutefois identique à celle mesurée en 2010** (voir le tableau ci-dessous) [3].



en millions d'hectare	NODU agricole	Moyenne triennale
2009	82,0	
2010	82,1	83,3
2011	85,7	84,9
2012	86,8	89,4
2013	95,6	95,4
2014	103,6	99,8
2015	100,2	102,4
2016	103,3	100,3
2017	97,5	107,0
2018	120,3	97,8
2019	75,7	94,8
2020	88,5	*83,3*
2021	*85,7*	

Source : Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire, Service de la Statistique et de la Prospective – d'après les données de la BNV-d
Les données provisoires 2021 sont représentées en bleu sur le tableau et en pointillés sur le graphique.

Mesurées en tonnage, les ventes de substances actives sont en baisse. Ainsi, les récentes données relatives à la vente des substances actives récemment publiées par le ministère de l'écologie et de la transition écologique, montrent qu'en 2021, les ventes de substances actives se sont élevées à 43 013 tonnes (hors produits utilisables en agriculture biologique et produits de biocontrôle). Les ventes mesurées en tonnage sont en diminution de 19 % par rapport à la moyenne 2012-2017. Les rapporteurs soulignent toutefois que la pertinence de l'indicateur en tonnage mérite d'être interrogé, en raison du niveau de concentration des substances par tonne qui varie dans le temps. L'indicateur du NODU, choisi dans le cadre de l'évaluation du plan Ecophyto, paraît davantage adapté.



Ces résultats restent en deçà des différents objectifs fixés par le législateur. Le tribunal administratif de Paris a récemment condamné l'État sur ce fondement, indiquant dans sa décision : « *la Cour des comptes, dans son rapport* sur « *Le bilan des plans Ecophyto » de 2019 a constaté que " l'utilisation des produits [phytopharmaceutiques] mesurée par l'indicateur NODU a, au contraire, progressé de 12 % entre 2009*

[1] *Données et analyse consultables en ligne : https://agriculture.gouv.fr/indicateurs-des-ventes-de-produits-phytopharmaceutiques*

[2] *Idem*

[3] *Idem*

et 2016 " et les notes de suivi des plans Ecophyto font état d'une augmentation constante de la moyenne triennale de l'indicateur de suivi défini en la matière, le nombre de dose unité (NODU) agricole, entre 2009-2011 et 2016-2018, sans que la baisse constatée plus récemment sur la période 2018-2020 ne soit suffisante pour rétablir la cohérence avec la trajectoire fixée par le plan Ecophyto II +. Dans ces conditions, les associations requérantes sont fondées à soutenir que l'État doit être regardé comme ayant méconnu les objectifs qu'il s'est fixés en matière de réduction de l'usage de produits phytopharmaceutiques et la faute invoquée doit ainsi être regardée comme établie [1] ».

B. Un développement insuffisant de l'offre de conseil

Seules deux coopératives ont choisi le conseil plutôt que la vente de produits phytopharmaceutiques (les coopératives représentent 60 % des parts de marché des produits phytopharmaceutiques, les 40 % restant correspondant aux activités du négoce agricole). Cette situation n'avait pas été anticipée par les pouvoirs publics, le rapport du CGAAER et du CGDD élaboré en amont de la réforme tablant plutôt sur un effet inverse : « *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* [2]». Notons d'ailleurs qu'en parallèle, alors que le rapport précité anticipait un développement important des ventes sur internet et une ubérisation progressive du secteur, cette dynamique paraît encore limitée, les acteurs du négoce et les coopératives ayant massivement gardé leur activité de vente.

Le conseil indépendant, qui existait avant la réforme (chambres d'agriculture, centres d'études techniques agricoles, pôle du conseil indépendant) a continué ses activités de conseil et les structures concernées ont également obtenu l'agrément pour l'activité de conseil stratégique. S'ils jouent un rôle significatif, ils ne peuvent à eux seuls répondre à l'ensemble de la demande.

Les centres d'économie rurale (CR) ont pris des parts de marché du côté du conseil stratégique principalement.

Les différentes formes de conseil indépendant telles que définies par le CGAAER :

Le conseil indépendant s'entend comme indépendant vise à vis des acteurs économiques (coopératives, négoces, aval de l'agriculture). Le CGAAER distingue plusieurs type d'acteurs relevant du conseil indépendant :

« • *le conseil associatif (CIVAM, CER, CETA, CUMA ...) 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 ;*

• *le conseil indépendant privé qui est une catégorie disparate recouvrant : les auto-entrepreneurs et cabinets localisés, les cabinets d'échelon national*. »

Au total, l'offre de conseil indépendant s'est développée dans des proportions encore très insuffisante à l'heure actuelle pour répondre à l'ensemble des besoins, malgré une dynamique haussière. Entre juin 2022 et mai 2023, selon le ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire, on compte 84 nouvelles unités d'activité et 36 nouvelles structures agréées [3].

Le document fourni en annexe de cette communication donne un aperçu des différents

---

[1] *Décision accessible en ligne au lien suivant : http://paris.tribunal-administratif.fr/content/download/214382/2036590/version/1/file/2200534%20NOTRE%20AFFAIRE%20A%20TOUS.anon_compl.pdf*

[2] Conséquence de la séparation des activités de conseil et de vente des produits phytopharmaceutiques, *rapport du CGAAER et du CGDD, consultable en ligne : https://agriculture.gouv.fr/consequences-de-la-separation-des-activites-de-conseil-et-de-vente-de-produits-phytopharmaceutiques*

[3] *Comme le précise le ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire dans sa contribution écrite faite aux rapporteurs, les structures multi-sites font apparaître un seul et unique agrément (alors qu'il y a plusieurs sites) : par exemple, Chambres d'agriculture*

acteurs intervenant dans le secteur du conseil et de leur évolution ces dernières années.

À cela s'est ajouté une communication considérée par beaucoup comme insuffisante auprès du monde agricole, qui a joué contre le bon déploiement de la réforme.

C. La séparation entre la vente et le conseil spécifique : une obligation très peu respectée et de nombreuses difficultés sur le terrain

Il ressort des auditions conduites par vos rapporteurs que l'obligation de séparation entre la vente et le conseil spécifique n'est pas respectée sur le terrain : un nombre important d'acteurs (coopératives et négociants), bien qu'ayant choisi la vente, continuent de prodiguer des conseils oraux tout en étant vendeurs de produits phytopharmaceutiques.

Cette situation est connue de l'administration, qui souligne la difficulté à contrôler ce type de comportements : « *des distributeurs continuent, malgré la réforme, à* ***délivrer oralement des conseils*** **via** ***leurs commerciaux. L'absence de documents écrits ne permet pas aux organismes de certification ou aux inspecteurs des DRAAF de relever ce type de manquements à la réglementation*** [1] ».

Dans le même temps, les agriculteurs semblent s'être assez peu tournés vers le conseil spécifique fourni par le conseil indépendant – sauf pour ceux qui y avaient recours avant la réforme. Les chambres ont réalisé 8 336 conseils spécifiques en 2021 [2], ce qui paraît relativement faible dans un contexte où 235 000 exploitations sont potentiellement concernées par un besoin en matière de conseil spécifique. Le faible développement du conseil spécifique paraît être imputable à son coût – entre 500 et 1 500 euros pour un suivi annuel selon le ministère –, au manque de conseillers disponibles, mais surtout au fait qu'un conseil spécifique informel continue d'être délivré par les vendeurs.

Lors des auditions conduites par vos rapporteurs, les vendeurs comme les acheteurs ont souligné la difficulté pour le vendeur de respecter l'interdiction de conseil, en raison du lien de proximité établi entre le vendeur et l'acheteur et des habitudes prises au fil des années. De fait, le négociant ou la coopérative font souvent figure d'interlocuteur naturel vers qui l'agriculteur se tourne en cas de problème ponctuel.

- **Une insécurité juridique**

Cette situation, outre le fait qu'elle est contraire à l'intention du législateur, est également source d'insécurité juridique, pour les vendeurs comme pour les acheteurs et pose des difficultés du point de vue assurantiel. Lorsque l'agriculteur se retourne contre le vendeur de produits phytopharmaceutiques en cas de mauvais conseil, le vendeur n'est plus couvert par son assurance, étant donné que le conseil délivré n'a pas d'existence juridique. De même, l'issue de l'action en justice de l'agriculteur est incertaine, en particulier lorsque le fondement du conseil est oral. Les coopératives agricoles dénoncent une insécurité juridique forte, qu'elles imputent aussi à la difficulté de distinguer le conseil spécifique, interdit au vendeur, du devoir d'information, qui lui incombe : « *La rédaction quasi identique des articles L. 254-6-3 et L. 254-7 questionne la responsabilité de chacun et notamment celle du vendeur car il y a un risque de qualification de conseil spécifique au sens de la loi des informations délivrées par ses soins avec les conséquences qui en découlent (amende administrative, sanctions pénales, risque pour l'agrément et risque assurantiel)* [3] ».

Notons que ces difficultés avaient été anticipées par le CGAAER et le CGDD dans le rapport précité : « *Les coopératives et négoces, dont le chiffre d'affaires repose pour l'essentiel*

France compte pour un seul agrément alors que 77 Chambres régionales ou départementales sont couvertes par cet agrément.

[1] *Contribution écrite du ministère à vos rapporteurs*

[2] *2034 conseils morte saison, qui est un type de conseil spécifique particulier, ont aussi été réalisés*

[3] *Extrait de la contribution écrite faite par la Coopération agricole.*

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)* ».

- **Des effets contreproductifs**

Le passage d'un conseil formalisé formulé par les vendeurs, à une absence de conseil ou à un conseil oral et informel, paraît avoir diminué la qualité du conseil délivré et laissé un certain nombre d'agriculteurs « orphelins », comme l'ont souligné les syndicats agricoles entendus par vos rapporteurs. Comme évoqué au cours des auditions, un « système débrouille » s'est mis en place, certains se fondant ainsi sur les indications trouvées sur internet et dans les bases de données BSV et Herbalis, ou sur les pratiques des années précédentes.

Les vendeurs considèrent que la réforme produit des effets contreproductifs en matière de transition agroécologique :

– ainsi, la Coopération agricole indique : « *nous souhaitons jouer un rôle de conseil à travers une méthode d'approche globale, sur l'assolement, le choix de variété, on accompagne les agriculteurs sur les outils alternatifs aux phyto (binage, biocontrôle quand ils existent, etc.), sur les transitions environnementales, avec des bilans bas carbone, on certifie les exploitations HVE, qualité eau, air, etc. Dans cette logique d'accompagnement, il nous manque le conseil spécifique sur les produits phytopharmaceutiques* ». Le rapport du CGAAER et du CGDD considérait dans le même esprit que : « *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 ensemblier de projet de transition agroécologique* » ;

– un certain nombre de vendeurs soulignent aussi que la séparation des activités de vente et de conseil freine le développement de solutions combinatoires, puisque le vendeur ne peut plus légalement conseiller à l'agriculteur la combinaison de produits phytopharmaceutiques avec des produits de biocontrôle, des outils d'aide à la décision agricole (OAD), des solutions mécaniques ou génétiques, etc.

La réforme pose aussi des difficultés d'articulation avec les CEPP : les vendeurs sont toujours des obligés des CEPP, mais leurs leviers d'action en la matière sont réduits, étant donné qu'ils n'ont plus juridiquement de rôle à jouer en matière de conseil concernant les produits phytopharmaceutiques.

- **Une absence de baisse des coûts des produits phytopharmaceutiques**

Enfin, la réforme ne semble pas s'être traduite par une baisse du coût des produits phytopharmaceutiques vendus, ce qui soulève la question du coût du conseil et de sa transparence avant l'entrée en vigueur de la réforme.

D. Le conseil stratégique : des résultats largement en deçà des attentes

La mise en œuvre du conseil stratégique est largement insuffisante, tant sur le plan quantitatif que qualitatif.

- **Un problème quantitatif**

Le nombre d'agriculteurs ayant bénéficié d'un conseil stratégique phytosanitaire (CSP) est très inférieur à ce qu'il devrait être. Au total, 9 280 conseils stratégiques ont été délivrés par les chambres d'agriculture au 22 mai 2023. Si le nombre de CSP délivrés par les chambres est en croissance exponentiel depuis 2021 (398 conseils en 2021, 3 738 conseils en 2022, 5 144 conseils en 2023), ces chiffres restent très en deçà des besoins globaux, puisqu'**à terme 235 000 exploitations sont concernées**. Les

chambres d'agriculture délivrant un peu plus de la moitié des CSP, **vos rapporteurs en déduisent que plus de deux cent mille exploitations n'ont à ce jour pas réalisé de CSP et risquent de se retrouver dans l'impasse en janvier 2024, au moment du renouvellement des Certiphyto.**

- **Un problème qualitatif**

Si les organismes certificateurs et les SRAL contrôlent les pratiques des conseillers et vérifient leur conformité aux référentiels existants, les retours de terrain montrent que **le conseil stratégique tel qu'il est aujourd'hui délivré est dans la majorité des cas inadapté aux besoins des agriculteurs.** Le format souvent collectif du conseil stratégique délivré par les opérateurs est considéré comme peu efficace, dans la mesure où le conseil stratégique est censé garantir un conseil sur mesure à l'échelle de l'exploitation. Le contenu de la formation et sa qualité paraît très variable en fonction des formateurs et des territoires.

Le coût du conseil stratégique est estimé entre **400 et 700 euros** et représente donc entre 800 et 1 400 euros pour les agriculteurs devant bénéficier de deux conseils stratégiques par période de cinq ans. Les forfaits collectifs proposés par les chambres d'agriculture sont globalement les moins chers. Dans certaines structures, le prix du conseil stratégique est compris dans l'accompagnement annuel ou dans l'adhésion à la structure (comme c'est le cas pour les CETA). Comme le souligne le pôle du conseil indépendant, le conseil stratégique est trop souvent présenté comme étant une obligation et non pas une opportunité d'évolution des pratiques, « *en conséquence les producteurs partent sur une recherche de conseil stratégique la moins chère sans attente qualitative* [1] ».

E. Une dynamique encourageante concernant les CEPP, mais des résultats encore très en deçà des attentes

Concernant le déploiement des CEPP, vos rapporteurs observent que les acteurs s'approprient ces outils et qu'une dynamique est enclenchée. Ce constat est confirmé par le ministère, qui indique que « *les remontées des services de la SRAL sont positives et montrent que les conseillers semblent donc s'être bien appropriés les actions CEPP* ». L'augmentation permanente du nombre de fiches et du nombre de références au sein de ces fiches est le signe de la bonne appropriation du dispositif par les obligés et par le monde agricole.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Nombre d'actions standard-isées	36	49	65	82	106	120

Source : Données fournies par le ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire

Néanmoins, le bilan publié à l'issue de la première période d'obligation (2021) montre une atteinte encore trop limitée des objectifs par les obligés (30 % de réalisation pour l'ensemble des obligés, cf. tableau ci-après).

	Campagne 2017	Campagne 2018	Campagne 2019	Campagne 2020	Campagne 2021
Nombre d'obligations (en millions de certificats)				9,96	16,6
Nombre d'entreprises déclarantes	398	308	413	602	707
Nombre de demandes de certificats validées	2 446	2 291	3 766	6 088	8 131
Nombre de certificats obtenus (en millions de certificats)	1,8	1,6	2,5	3,8	5,1
Taux de couverture des obligations pour l'ensemble des obligés				38,6 %	30,6 %

Source : Données fournies par le ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire

[1] *Contribution écrite faite à vos rapporteurs.*

III. DES ÉVOLUTIONS NÉCESSAIRES POUR CONSTRUIRE UN CONSEIL EFFICACE ET EFFECTIF, AU SERVICE DE L'OBJECTIF DE RÉDUCTION DE L'USAGE DES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES

Fort du constat dressé, vos rapporteurs proposent un éventail de solutions pour, d'une part, réformer le conseil spécifique en le rendant effectif et efficace, et d'autre part, bâtir un conseil stratégique à la hauteur des enjeux afin d'accompagner le monde agricole vers les transitions nécessaires.

A. Le conseil spécifique : revenir sur la séparation capitalistique, maintenir une séparation opérationnelle, améliorer les gardes-fous et renforcer les obligations en matière de CEPP

La séparation capitalistique de la vente et du conseil pose des difficultés structurelles, qui ne paraissent pas pouvoir être levées par un simple approfondissement de la réforme. La plupart des acteurs auditionnés par vos rapporteurs demandent à revenir sur la séparation capitalistique de la vente et du conseil spécifique.

Aux termes de leurs travaux, vos rapporteurs considèrent que **le *statu quo* n'est pas une solution envisageable.** La réforme n'a pas permis de construire un conseil spécifique indépendant et de qualité mobilisable par l'ensemble des agriculteurs, malgré le rôle vertueux joué par le conseil indépendant, et la situation actuelle est sous-optimale. Il est dans les faits très difficile pour l'administration de contrôler la mise en place de la séparation, quand les conseils délivrés sont informels et oraux. En outre, le fait que certains agriculteurs se tournent naturellement vers leur coopérative ou leur négociant correspond aux relations de proximité établies avec ces acteurs, qui ne sont pas illégitimes en soi, **à conditions que les règles permettant de limiter les risques de conflits d'intérêts soient suffisamment exigeantes.**

Au vu des pratiques actuelles, du non-respect de la réglementation et de la difficulté à contrôler les simples contrôles « oraux », il paraît nécessaire de **modifier le droit pour autoriser les vendeurs à effectuer du conseil spécifique, à condition de renforcer considérablement les obligations de transparence et de traçabilité, ainsi que les exigences relatives aux CEPP**.

- **Garantir une séparation opérationnelle ainsi que la transparence et la traçabilité du conseil spécifique**

Vos rapporteurs préconisent donc une séparation entre la vente et le conseil spécifique, dont la nature ne sera plus capitalistique, mais opérationnelle. Cette séparation reposerait sur les piliers suivants :

– **les vendeurs souhaitant vendre du conseil devront créer une filiale dédiée** – en s'assurant, pour le cas de la coopérative, de la représentation des associés coopérateurs – ;

– **une séparation des facturations doit être mise en place,** pour garantir la transparence des tarifs et permettre à l'agriculteur de choisir entre le conseil spécifique proposé par son vendeur ou un autre conseil indépendant. Auquel cas, l'hypothèse d'un prix plancher du conseil pourrait être étudiée ;

– **le vendeur et le conseiller doivent être deux personnes physiques distinctes,** sauf pour les très petites structures.

En formulant ces préconisations, vos rapporteurs tirent les leçons des auditions conduites et s'inspirent également du rapport du CGAAER et du CGDD de 2018 déjà cité, qui préconisait de « *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 (1) instituant une* ***comptabilité analytique*** *de chacune des activités,* ***(2) distinguant sans ambiguïté dans l'organisation des entreprises les personnels affectés de matière exclusive à l'une ou à l'autre des activités*** ».

En outre, il est bien sûr nécessaire, comme le prévoyait déjà la réglementation antérieure à l'ordonnance, d'interdire l'indexation de la rémunération sur les ventes de produits phytopharmaceutiques.

Ces garde-fous apporteraient une transparence saine relative au coût du conseil. Comme le soulignait le CGAAER et le CGDD « *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* ».

Cette séparation opérationnelle du conseil spécifique permettra *in fine* de garantir la montée en gamme de la qualité du contrôle.

- **Mettre en place un ordre des conseillers, pour renforcer et formaliser les règles déontologiques de la profession**

En parallèle, les rapporteurs préconisent la constitution d'un **ordre des conseillers sur le modèle québécois** [1], évoqué lors de l'audition de l'INRAe comme un modèle particulièrement intéressant, pour **garantir le respect des règles déontologiques de la profession et lutter contre les conflits d'intérêt**. Cette dynamique pourrait favoriser le développement de la profession de phytiatres, qui sont des experts en biologie végétale chargés de diagnostiquer et traiter les maladies du végétal.

- **Introduire une obligation de résultat complémentaire à l'obligation de moyen pour les CEPP**

Vos rapporteurs considèrent qu'une telle évolution (suppression de la dimension capitalistique de la séparation) doit nécessairement s'accompagner d'une montée en puissance des CEPP : **redonner la possibilité au vendeur d'effectuer des actions de conseil doit s'accompagner d'exigences accrues en termes de réduction de l'usage des pesticides.** Vos rapporteurs appellent ainsi à élargir le champ des fiches CEPP et à **combiner aux obligations de moyen des obligations de résultat, dans l'esprit des dispositions de la loi n° 2017-348 du 20 mars 2017 relative à la lutte contre l'accaparement des terres agricoles et au développement du biocontrôle**.

- **Les réflexions autour de la prescription**

Une autre piste a été évoquée au cours des auditions, elle consisterait à envisager une prescription obligatoire préalable à l'achat de produits phytosanitaires (ordonnance phytosanitaire). Cette piste avait également été mentionnée dans le cadre des travaux préparatoires à l'ordonnance. Ainsi, le rapport du CGAAER et du CGDD précité indiquait : « *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* *»*. Cette solution est aujourd'hui largement rejetée par le monde agricole, qui critique notamment sa rigidité. Sur ce sujet, vos rapporteurs portent une conviction : de telles évolutions deviendront incontournables si les autres solutions mises en avant dans la présente communication ne permettent pas rapidement d'améliorer la trajectoire de réduction de l'usage des produits phytopharmaceutiques. Si la mesure de la prescription devait être mise en œuvre, une concertation élargie avec l'ensemble du monde agricole et les autres parties prenantes serait évidemment essentielle.

Vos rapporteurs considèrent que les pistes formulées ici concernant l'évolution du conseil spécifique mériteraient de faire l'objet d'un travail approfondi de la part du CGAAER, en amont du projet de loi d'orientation agricole.

---

[1] *La mission de l'Ordre des agronomes du Québec est d'assurer la protection du public en contrôlant la qualité de l'exercice de la profession d'agronome.*

B. Se donner les moyens de bâtir un véritable conseil stratégique indépendant

Les travaux du groupe de travail ont montré la nécessité de bâtir un véritable conseil stratégique, à la hauteur des enjeux qui traversent le monde agricole concernant l'usage des produits phytosanitaires. La situation actuelle est insatisfaisante à plusieurs titres :

1/ **À court terme, le système est confronté à un important goulot d'étranglement,** qui semble lié à un manque d'anticipation des services de l'État, mais également au faible engouement que suscite le conseil stratégique chez les agriculteurs. Une solution doit être recherchée, car la réglementation actuelle impose la détention d'au moins un certificat de conseil spécifique pour bénéficier du renouvellement Certiphyto au 1er janvier 2024. Or, les capacités de conseil ne permettront pas de délivrer l'ensemble de ces attestations d'ici la fin de l'année 2023. **Une adaptation du calendrier est nécessaire, mais elle ne doit en aucun cas se traduire par un abandon du conseil stratégique et de ses objectifs, qui doit au contraire gagner en ambition.** Il apparaît souhaitable à très court terme de desserrer le calendrier actuel et de donner de la visibilité aux agriculteurs sur les modalités des renouvellements à venir des Certiphyto. Cela devra passer par une adaptation du cadre réglementaire [1]. Les chambres d'agriculture suggèrent de permettre la validation du Certiphyto sous réserve d'un engagement de l'agriculteur à réaliser son conseil stratégique dans de brefs délais. Vos rapporteurs soulignent qu'une telle solution devrait s'accompagner d'un suivi précis pour vérifier que les engagements sont bien tenus.

2/ **Vos rapporteurs appellent à construire un conseil stratégique de meilleure qualité, en favorisant les formats mixant des conseils collectifs et des conseils individuels** (le format collectif pouvant être pertinent pour certains aspects, mais pas pour la totalité de cette formation), **intégrés dans le cadre d'une réflexion menée au niveau des territoires et des filières.** En ce sens, plusieurs évolutions paraissent souhaitables :

- **les référentiels du conseil stratégique doivent être retravaillés** pour veiller au niveau d'exigence nécessaire. Selon les indications données par le ministère, des travaux seront lancés au second semestre 2023 avec les professionnels pour réviser ce document ;
- **le nombre de conseillers doit être augmenté.** Selon Chambre d'agriculture France, au niveau des chambres, 150 conseillers ont été formés en 2020, 79 en 2021 et 57 en 2022, avec une trentaine de stagiaires inscrits, pour 2023. En 2021, 1 100 conseillers dans le réseau des chambres sont titulaires de ce Certiphyto conseil. À cela s'ajoutent bien sûr les autres acteurs du conseil. Entendu par vos rapporteurs, le pôle du conseil indépendant suggère notamment d'accompagner la mise en place de formations pour renforcer le nombre de conseillers sur le terrain ;
- **vos rapporteurs considèrent que la mission de conseil stratégique doit être confiée aux chambres d'agriculture**, établissements publics détenteurs de missions de service public, et à même de réunir au sein d'un territoire la diversité des acteurs qui composent le monde agricole. Une telle évolution nécessite une réflexion sur l'opportunité de faire du conseil stratégique une mission de service public incombant aux chambres. Le conseil stratégique pourrait ensuite être effectué par les chambres directement, ou

[1] *Et plus précisément du décret n° 2020-1265 du 16 octobre 2020 relatif au conseil à l'utilisation de produits phytopharmaceutiques et à la certification de leurs distributeurs et utilisateurs professionnels*

par d'autres structures de conseil, dont les entreprises de conseil indépendant, dans le cadre d'un partenariat formalisé avec les chambres. Les contours de cette organisation devront être précisés, et pourraient faire l'objet d'un travail préparatoire du CGAAER ;

- enfin, il pourrait aussi être envisagé à moyen terme de prévoir **des clauses de rendez-vous annuels**, afin de renforcer la planification à l'échelle d'une exploitation, d'un territoire et d'une filière des évolutions nécessaires en matière de réduction de l'usage des produits phytosanitaires.

CONCLUSION

Vos rapporteurs appellent à ce que les propositions contenues dans la présente communication puissent trouver un relai dans le cadre du futur projet de loi d'orientation agricole : assurer un conseil de qualité aux agriculteurs doit être identifié comme l'une des priorités pour l'avenir de l'agriculture. Les progrès menés du côté de la santé animale, avec la diminution importante de l'usage des produits antibiotiques, guidée par une politique publique fondée sur la prévention et un pilotage affirmé des pouvoirs publics, doit nous servir d'exemple.

En amont des discussions du projet de loi, vos rapporteurs préconisent une mission préparatoire du CGAAER pour préciser les conditions d'application des propositions formulées dans la présente communication. Dans ce cadre, la mission pourra utilement étudier la question du coût du conseil, qui pourrait faire l'objet d'une prise en charge publique au moins partielle, *via* l'affectation de ressources issues des taxations et redevances prélevées sur les activités économiques liées à la vente de pesticides.

LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES ET CONTRIBUTIONS ÉCRITES REÇUES

<u>Personnes auditionnées</u> :

Services du ministère de l'agriculture

Mme Claire Tholance, conseillère parlementaire

Mme Julie Brayer Mankor, conseillère filières végétales, santé des animaux et planification écologique

Mme Maud Faipoux, directrice générale de l'alimentation (DGAL)

Chambres d'agriculture de France *

M. Philippe Noyau, président de la chambre régionale d'agriculture du Centre-Val de Loire et secrétaire général adjoint de Chambres d'agriculture France

M. Lucien Gillet, chargé de mission protection des cultures

M. Étienne Bertin, chargé d'affaires publiques

La Coopération agricole *

M. Dominique Chargé, président de La Coopération agricole

M. Antoine Hacard, président de La Coopération agricole - Métiers du grain

M. Alain Herbinet, président de la coopérative agricole SCARA

M. Christophe Grison, président de ValFrance

M. Stéphane Honorat, vice-président de la cave coopérative Cellier d'Équilles

M. Thibault Bussonnière, directeur des affaires publiques

Audition commune :

Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA) *

M. Christian Durlin, membre du Bureau de la FNSEA, président de la Commission environnement

Mme Nelly Le Corre Gabens, chef de service environnement

M. Xavier Jamet, responsable des affaires publiques

Jeunes agriculteurs *

M. Jérémy Giroud, vice-président

M. Quentin Le Guillous, secrétaire général adjoint

Mme Mathilde Roby, responsable du Service économique et international

Audition commune :

Coordination rurale *

M. Damien Brunelle, membre

Confédération paysanne *

M. Denis Perreau, secrétaire général

IBMA France *

M. Denis Longevialle, directeur général

Institut national de la recherche agronomique (INRAe)

M. Christian Huyghe, directeur scientifique agriculture

M. Marc Gauchée, conseiller du PDG pour les relations parlementaires et institutionnelles

L'Académie d'agriculture

M. Frank Garnier, membre de l'Académie d'agriculture, animateur d'un groupe de travail sur l'avenir du conseil agricole

M. Jean Marie Séronie, membre de l'académie d'agriculture

M. Hubert Defrancq, membre de l'académie d'agriculture

Fédération du négoce agricole *

M. Olivier Bidaut, PDG du groupe ISSIPA (négoce en grandes cultures et cultures industrielles) et président de la commission agrofournitures

M. Bernard Perret, PDG du groupe PERRET (négoce en vigne, arboriculture et grandes cultures) et Membre de la commission agrofournitures

M. François Maxence Cholat, responsable filière de la Maison François Cholat et membre de la commission qualité, filières

Mme Sandrine Hallot, directrice du Pôle Produits, marché et services

Fondation pour la nature et pour l'homme *

M. Thomas Uthayakumar, directeur Programmes & Plaidoyer

Pôle du conseil indépendant en agriculture (PCIA)

M. Hervé Tertrais, président

M. Geoffroy Bruneau, membre adhérent de l'association

M. Régis Marjollet, membre de l'association

Mme Julie Coulerot, secrétaire

Contributions écrites :

Fédération nationale des entrepreneurs des territoires (FNEDT) *

** Ces représentants d'intérêts ont procédé à leur inscription sur le répertoire des représentants d'intérêts de la Haute Autorité pour la transparence de la vie publique (HATVP), qui vise à fournir une information aux citoyens sur les relations entre les représentants d'intérêts et les responsables publics lorsque sont prises des décisions publiques.*

ANNEXE

Les acteurs du conseil :

- Les chambres d'agriculture (83 unités d'activité) :
  - Agrément : conseil stratégique et conseil spécifique.
  - Les chambres d'agriculture réalisent principalement des conseils stratégiques sous forme collective et sans visite de terrain (le conseil sous forme collective est autorisé mais strictement encadré par le référentiel).
  - La qualité du conseil délivré par les chambres est aujourd'hui considérée comme insuffisante par un certain nombre d'acteurs.
  - Le coût de leur prestation est nettement inférieur à celui de la concurrence (en lien notamment avec la pratique du conseil collectif).

- Les CER (centres d'économie rurale) [1] :
  - Il s'agit des nouveaux entrants sur le marché du conseil stratégique (non présents pour le conseil spécifique).
  - Les CER sont regroupés sous CER France. Les CER constituent le 2ème conseiller en termes de potentiel de conseil stratégique.
  - Le conseil stratégique est délivré de manière individuelle mais sans visite de terrain.

- Structures du Pôle du Conseil Indépendant (PCIA) :
  - Il s'agit principalement des acteurs du conseil indépendant à « indépendance élargie » [2], déjà présents avant la réforme. Ces structures sont de petite taille (de 1 à 4 personnes).
  - Les structures spécialisées par culture.
  - Les structures peuvent être agréées pour le conseil stratégique et/ou le conseil spécifique.
  - Le conseil stratégique est délivré de manière individuelle avec des visites de terrain.

Ces trois acteurs représentent environ 90 % des conseils stratégiques délivrés à ce jour.

- Les centres d'études techniques agricoles (CETA) :
  - Les CETA étaient déjà présents sur ce secteur avant la réforme.
  - Agrément pour le conseil stratégique et le conseil spécifique.
  - Conseil délivré à ce jour uniquement pour leurs adhérents.
  - Le conseil stratégique est délivré de manière individuelle avec des visites de terrain.

---

[1] *Les CER délivrent des conseils aux agriculteurs sur différents sujets : environnement, dossiers PAC, suivi réglementaire, etc.*

[2] *« L'indépendance élargie » implique la séparation complète des instances de gouvernance et capitalistique. Elle est également assurée vis-à-vis des vendeurs de matériels et des aides de l'État. Le modèle économique de ces entreprises est basé sur les revenus issus des prestations de conseil.*

- Les coopératives ayant fait le choix du conseil (ayant renoncé à leur agrément « vente/distribution ») : ces coopératives sont minoritaires parmi les structures de taille importante. Elles réalisent des prestations de conseil pour leurs adhérents, avec l'objectif de l'homogénéisation de la qualité des productions collectées.

Le nombre de structures agréées ainsi que le nombre d'unités d'activité pour les activités de conseil sont en augmentation (+ 84 nouvelles unités d'activité depuis juin 2022, + 36 nouvelles structures agréées depuis juin 2022). Le marché du conseil à l'utilisation des PPP est en croissance, même si cette croissance reste insuffisante à ce jour pour répondre à la demande des agriculteurs.

	décembre 2021	**Juin 2022**	**2023**
Nombre d'unités d'activité pour les activités de conseil	699	687	771
Nombre de structures agréées	411	421	447

L'administration connaît le nombre de structures agréées, mais pas le nombre de conseillers présents et actifs au sein de chaque structure : ainsi, le nombre de conseillers est bien plus important que le nombre d'agréments. Ces données ne sont toutefois pas connues finement par l'administration.

La répartition des structures de conseil sur le territoire est hétérogène. Si certains territoires sont très bien dotés, ce n'est pas le cas de tous, comme en témoigne le tableau ci-dessous.

Région	**Nombre d'unités d'activité pour les activités de conseils**
Auvergne-Rhône-Alpes	45
Bourgogne-Franche-Comté	23
Bretagne	22
Centre-Val de Loire	43
Corse	1
Grand Est	53
Guadeloupe	2
Guyane	1
Hauts-de-France	87
Île-de-France	12
La Réunion	12

Martinique	2
Normandie	31
Nouvelle-Aquitaine	240
Occitanie	110
Pays de la Loire	24
Provence-Alpes-Côte d'Azur	59

Sources : Données fournies dans la contribution écrite du ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire