

# Les profils tox et écotox des produits prennent le pas sur l'efficacité

PREUVE QUE LE VIRAGE VERS UNE AGRICULTURE PLUS DURABLE EST AMORCÉ EN FRANCE : LA VALEUR AJOUTÉE D'UN PRODUIT PHYTOSANITAIRE NE RÉSIDE PLUS SEULEMENT DANS SA SEULE EFFICACITÉ. LES PROFILS TOXICOLOGIQUES ET ÉCOTOXICOLOGIQUES SONT DE PLUS EN PLUS ÉTUDIÉS... CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES ASSOCIÉES ET PRESSION SOCIÉTALE OBLIGENT. REGARDS DE CINQ RESPONSABLES DE SOCIÉTÉS PHYTOSANITAIRES.

L'approche économique du marché des produits phytosanitaires évolue. « Avant, la création de valeur des spécialités reposait sur leur efficacité. Nous sommes sûrs que demain nous parlerons d'une autre forme de valeur ajoutée, quitte à se passer d'un peu d'efficacité », souligne Nicolas Fillon. Le directeur général de De Sangosse n'est pas le seul à penser que la demande sociétale en faveur de productions moins dépendantes des spécialités phytosanitaires de synthèse commence à trouver réponse chez les distributeurs agricoles et les agriculteurs. « La valeur d'un produit augmente quand l'étiquette ne mentionne pas de contraintes réglementaires, affirme Ronan Goff, directeur général de Certis France. Le marché peut désormais accepter une efficacité de seulement 70 % si le produit présente un profil toxicologique et écotoxicologique favorable. »

Lionel Orcel, directeur général de Nufarm France, tient à modérer cette vision : « Si nous vendons des produits, c'est encore pour leur efficacité, parce qu'une différence est observée entre la parcelle traitée et le témoin. Même si les nouvelles spécialités n'apportent plus un gain de 10 q/ha comme avant. » Alexander Vatelot, directeur marketing, développement et communication chez Arysta LifeScience France, pondère également la certitude que l'efficacité est devenue le deuxième critère de choix. Selon lui, la distribution est prête, les agriculteurs pas encore tout à fait. Quoi qu'il en soit, les profils des produits évoluent. « Autrefois, l'efficacité offerte par la formulation était exploitée pour augmenter l'efficacité du produit ou permettre des réductions de doses, explique-t-il. Aujourd'hui, elle est utilisée pour réduire le dosage de substance active dans le produit. » Les certificats d'économie de produits phytopharmaceutiques, l'évolution de la redevance pour pollutions diffuses et les communications de la grande distribution sur le « zéro résidu de pesticide » devraient également conduire au renforcement de l'utilisation de spécialités à profils plus favorables.

## ILS L'ONT DIT



■ RONAN GOFF,  
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CERTIS FRANCE :

« Lorsqu'une molécule est découverte, nous vérifions avant tout, les 2 premières années, les profils toxicologique, écotoxicologique, les potentielles pollutions diffuses et l'impact sur la sécurité utilisateur. »



■ ANDRÉ BÉVÉRAGGI,  
DIRECTEUR MARKETING CHEZ FMC :

« Les aspects sociétaux deviennent majeurs. Notre métier est l'un des rares qui doit rendre des comptes à la société. »

## DES CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES DE PLUS EN PLUS PESANTES

Qu'il corresponde aujourd'hui au premier ou au deuxième critère pris en compte lors de l'achat, le profil du produit phytosanitaire prend nettement de l'importance. Sur ce point, tout le monde s'accorde. Et pour cause ! Plus le profil est défavorable, plus les conditions d'utilisations sont restrictives. Les nouvelles autorisations et les renouvellements d'autorisation des substances actives, au niveau européen, et des produits, au niveau français, laissent parfois perplexes, tant les contraintes réglementaires s'accumulent et varient selon les usages.



## ILS L'ONT DIT


**LIONEL ORCEL, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE NUFARM FRANCE :**

« Le produit phytosanitaire de synthèse sera vendu pour être intégré dans un programme planifié qui précisera la rotation, la date de semis, la variété, les pratiques agronomiques, l'OAD à utiliser... et qui aura recours à des bios-timulants et du biocontrôle. »


**NICOLAS FILLON, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE DE SANGOSSE :**

« La plus-value d'un produit phytosanitaire est également apportée par les services offrant l'optimisation de son utilisation, afin d'aboutir à une meilleure compétitivité globale. »


**ALEXANDER VATELOT, DIRECTEUR MARKETING, DÉVELOPPEMENT ET COMMUNICATION CHEZ ARYSTA LIFESCIENCE FRANCE :**

« Les modes de production doivent s'adapter à la réduction du nombre de substances actives de synthèse disponible. Dans le cas contraire, les résistances risquent de fortement se développer. »

Dose, nombre d'applications, stades d'application, délai de rentrée, délai avant récolte, zone non traitée aquatique, arthropodes non cibles, plantes non cibles, avec dispositif végétalisé permanent, mention abeilles pour les périodes de production d'exsudats, durant la floraison... « Un vrai casse-tête pour l'agriculteur », note André Bévéraggi, directeur marketing chez FMC. À se demander si l'ensemble des contraintes peut être respecté... « L'aspect sociétal devient majeur dans notre métier, les nouvelles spécialités présentent de meilleurs profils et toutes les portes sont ouvertes pour le biocontrôle, reprend André Bévéraggi. On nous demande d'accélérer, mais la recherche n'est pas sur le même pas de temps : la mise sur le marché d'une nouvelle molécule nécessite dix ans. »

## UNE PERCEPTION DU BIOCONTRÔLE EN ÉVOLUTION

Le délai d'appropriation des produits de biocontrôle est long, notamment en grandes cultures.

« Il nous a fallu huit ans pour entendre parler "d'alternative crédible" et voir des agriculteurs intéressés et formés, explique Ronan Goff. Avant, nous devions faire face au

"c'est un produit de biocontrôle, cela ne fonctionne pas". » Les discours changent, le biocontrôle n'est plus perçu comme une niche, comme une solution totalement inefficace. Autre avancée notable, l'évolution vers un système d'évaluation propre au biocontrôle. « Ces spécialités ne sont plus comparées à un produit de synthèse comme ultime référence », souligne Alexander Vatelot. Le challenge, désormais, pour les sociétés phytosanitaires, réside dans la mise en marché de solutions de biocontrôle destinées aux grandes cultures.

## LA FRANCE N'EST PAS ISOLÉE

Certes, la France se montre particulièrement exigeante en matière de réglementation phytosanitaire. Mais elle n'est pas le seul pays à connaître un mouvement vers une moindre utilisation de produits de synthèse. « C'est une tendance de fond dans de nombreux pays », souligne Nicolas Fillon. Selon lui, la demande en biocontrôle va bouger très vite en Europe, prenant exemple sur l'Italie, l'Espagne où la pression des consommateurs monte en puissance. La Turquie, pays exportateur de fruits et légumes, ainsi que la Chine s'intéressent aussi à ces solutions. « Le biocontrôle explose également aux États-Unis, en Europe de l'Est, en Asie, au Brésil... Nous devons être capable de répondre à ces attentes », complète Ronan Goff.

## DES PRODUITS DE SYNTHÈSE ENCORE INDISPENSABLES

Reste que pour se montrer efficaces au champ, les spécialités de protection des cultures autres que les produits de synthèse nécessitent le plus souvent d'être appliqués dans des conditions à faible pression parasitaire ou au sein de systèmes de production reconçus. Les solutions alternatives mises en avant dans les fermes Dephy ou dans le Contrat de solutions restent encore entre les mains de quelques agriculteurs performants. « Le déploiement de ces solutions prendra du temps, souligne André Bévéraggi. Sans compter que certains terroirs présentent des conditions plus favorables que d'autres, que les solutions ne sont pas toutes duplicables... ».

Personne, dans la profession, ne peut toutefois envisager la disparition des produits de synthèse. « L'approche de la protection des cultures va être plus globale, les modèles vont changer, mais ces spécialités y seront toujours intégrées », note Lionel Orcel. « Notamment pour conserver une certaine productivité, avec maintien en quantité et qualité », ajoute Alexander Vatelot. La nécessité de maintenir un certain nombre de matières actives disponibles est également mise en avant.

Pour Ronan Goff, nous entrons dans l'ère du sur-mesure, « l'agriculture de haute couture, avec des solutions combinatoires ». L'offre de produits devra y répondre, en se diversifiant.

Gaëlle Gaudin