

Contrat de solutions

Le SEDIMA s'engage au côté de la filière agricole pour réduire

Le Contrat de solutions, c'est quoi ?

Pour répondre aux attentes des consommateurs en matière d'alimentation saine et durable, 40 partenaires du secteur agricole se sont fédérés pour construire en commun une trajectoire de progrès pour la protection des plantes. Ils ont identifié plus de 300 solutions durables de protection des cultures visant à garantir la productivité, la compétitivité, la pérennité des exploitations agricoles, mais aussi l'environnement et la santé.

Les travaux des différentes filières partenaires ont été menés durant 7 mois au sein de 8 commissions thématiques*, sous la houlette d'un comité de pilotage. Ils ont abouti à la rédaction de 36 fiches actions, dans lesquelles sont mis en avant le déploiement possible de chaque solution, leurs conditions de réussite et de planification, leur impact sur l'organisation du travail et sur la santé, le coût ou le gain pour l'utilisateur.

* pratiques agronomiques, amélioration des plantes, agriculture numérique, robotique et agroéquipement, biocontrôle, produits innovants de protection des plantes, démarche de filière et de territoire, conseil/formation et diffusion.

Avec quels objectifs ?

Dans le cadre du plan Ecophyto 2 et des conclusions des Etats Généraux de l'Alimentation, les partenaires du Contrat de solutions attendent des pouvoirs publics :

- un soutien financier pour la mise en œuvre des solutions dans les filières et dans les exploitations,
- une réglementation cohérente aux niveaux national et européen.

Sur quels thèmes

le SEDIMA a travaillé ?

- La classification des technologies de pulvérisation (fiche 16).
- Le développement de formation à la bonne utilisation des matériels (fiche 17).
- La systématisation des équipements de protection individuelle (EPI) pour prévenir le risque chimique (fiche 18).
- Le développement du désherbage mécanique (fiche 19).
- Le développement des adventices sans glyphosate en viticulture (fiche 20), arboriculture (fiche 21), grandes cultures (fiche 22).

Quels engagements

ont été pris par le SEDIMA ?

- Collaborer au côté d'AXEMA (Union des industriels de l'agroéquipement) et des instituts techniques au classement des technologies visant à réduire l'impact des produits phytopharmaceutiques.
- Promouvoir auprès des agriculteurs l'équipement de système technologique sur les pulvérisateurs d'ancienne génération pour limiter les coûts d'investissement et diminuer la quantité de produits utilisés.
- Proposer des formations aux utilisateurs sur la prise en main de leurs matériels en partenariat avec leurs fonds d'assurance de formation.
- Sensibiliser les agriculteurs lors de l'achat ou de la réparation des matériels de pulvérisation au port des EPI.
- Sensibiliser les distributeurs de matériels agricoles, et leurs clients, aux techniques de désherbage alternatives.
- Diffuser l'information sur ces sujets à ses adhérents et partenaires via son site internet et ses outils de communication.



Le stand du Contrat de solutions à Innovagri en septembre 2018.

Entretien



Eric THIROUIN

Président du comité de pilotage du Contrat de solutions
Secrétaire Général adjoint de la FNSEA*
Exploitant agricole en Eure-et-Loir (28)

sations intéressées. Nous avons travaillé d'arrache-pied depuis janvier 2018 avec des rencontres mensuelles en plénière, puis un timing plus resserré les trois derniers mois avec des réunions hebdomadaires en groupes techniques réduits. Soit un total d'environ 80 réunions pour aboutir au premier Contrat de solutions qui a été présenté à la presse et aux pouvoirs publics le 11 juillet 2018.

Qu'attendez-vous des 40 organisations partenaires ?

➤ Une fois qu'une solution est entrée au Contrat, elle est soumise à un indicateur de suivi mensuel effectué par les organisations concernées par un ou des sujet(s). Pour ce qui est du machinisme agricole, le SEDIMA a étudié les alternatives en matière de pulvérisateurs, robotique et désherbage mécanique et il s'est donc engagé à sensibiliser les utilisateurs finaux et décliner des services et produits dédiés. Les partenaires ont aussi un rôle de vulgarisation et, au-delà de leurs démarches respectives avec leurs propres moyens de communication, il y a aura un espace spécifique Contrat de solutions sur chacun des stands des 40 partenaires aux salons SIMA et SIA 2019.

Votre travail ne s'arrête pas là ?

➤ Nous souhaitons publier un Contrat de solutions tous les semestres. Le prochain est prévu pour les SIA et SIMA en février 2019. Nous avons présenté à ce jour 36 fiches actions sur plus de 300 pistes de réflexion, nous pouvons et devons encore réfléchir à de nouveaux axes de déploiement.

Expliquez-nous la genèse du Contrat de solutions...

➤ Le consommateur attend de l'agriculture aujourd'hui de nouvelles pratiques agricoles respectant en particulier la réduction des produits phytosanitaires. La profession agricole, pour répondre à cette nécessité, s'est engagée à trouver le plus d'alternatives possibles en apportant du pragmatisme et du bon sens. Nous avons démarré ce travail de réflexion à 2 ou 3 et rapidement toutes les organisations de la filière se sont manifestées pour nous rejoindre, convaincues qu'une démarche commune serait la bonne. Notre objectif est de sensibiliser l'Etat et les pouvoirs publics afin de lever les freins réglementaires et financiers liés au développement de ces solutions au sein des exploitations agricoles.

Comment s'est organisé ce travail de réflexion ?

➤ Le projet a pris forme au SIA (Salon de l'Agriculture) 2017, nous avons ensuite formalisé la mise en œuvre via un comité de pilotage, des commissions thématiques et un conventionnement avec les organi-

*Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles



L'impact des produits phytos

Les partenaires du Contrat de solutions

Des pourvoyeurs de solutions privés et publics



Des acteurs du conseil, de la distribution, de la formation et de la diffusion



Des représentants des producteurs



Des représentants de l'aval et d'enjeux spécifiques



Témoignages

Le SEDIMA au sein du Contrat de solutions

Deux distributeurs ont été missionnés par le SEDIMA pour suivre les travaux des commissions du Contrat de solutions dans lesquelles la profession s'est engagée. Chacun d'entre eux a assisté à 3 réunions, qui se sont déroulées soit au siège de la FNSEA, soit au ministère de l'Agriculture.



Pascal GAUTIER

Ets Gautier
Distributeur Valtra sur une partie de l'Eure-et-Loir (28), l'Eure (27) et les Yvelines (78)



A l'heure où on nous demande la mise en place d'une agriculture plus vertueuse, nous devons proposer des matériels de protection des cultures plus en adéquation en matière d'environnement et de santé publique. Cela ne signifie pas la fin des pulvérisateurs, mais l'amélioration de la qualité d'épandage des machines. Et si nos clients agriculteurs n'ont pas tous les moyens d'acheter une machine neuve, nos ateliers doivent être en mesure de moderniser des matériels d'occasion en installant par exemple des systèmes de coupure GPS.

...Pour réduire l'usage des herbicides, il nous faut promouvoir les matériels de désherbage mécanique qui évitent de un à plusieurs passages chimiques. On constate d'ailleurs que les bineuses, herses étrilles et houes sont un marché exponentiel depuis 2 ans.

...Notre façon de travailler, notamment sur les principes de précaution et les pratiques de travail dans nos ateliers et sur le terrain, va obligatoirement changer. En effet, le risque chimique touche aussi notre profession, et pas seulement les agriculteurs, car nos salariés interviennent régulièrement sur des matériels en fonction qui traitent des produits phytosanitaires. Cela passe par de la formation et du conseil adapté au sein de notre personnel, mais aussi et surtout auprès de nos clients.



Dès lors que la FNSEA a commencé à communiquer sur son projet de Contrat de solutions, le SEDIMA a souhaité être associé à la démarche. L'expérience a ensuite prouvé que notre présence était nécessaire, que nous étions à même d'apporter des solutions adaptées à notre profession et à nos secteurs d'activité.

...Sur la question du renouvellement des pulvérisateurs, il nous semble plus opportun de remettre aux normes des matériels plutôt que de nous retrouver avec des stocks d'occasion inconsiderés qui pourraient devenir rapidement invendables.

...Avec des matériels robotisés ou digitalisés, le métier de l'agriculteur est en constante évolution et le distributeur ne peut l'ignorer. Rendre moins contraignant aux utilisateurs les décisions réglementaires des pouvoirs publics par un accompagnement financier, de conseil, de formation est un objectif capital du Contrat de solutions.



Pascal DESCHAMPS

Deschamps-MCDA
Distributeur John Deere sur une partie des régions Ile de France et Auvergne

40

partenaires du secteur agricole

+ de
300

solutions durables

8

commissions thématiques

7

mois de travail

36

fiches actions

AG2R LA MONDIALE

Santé & Prévoyance

ON SE COMPREND MIEUX QUAND ON EST PROCHE

Nous sommes l'interlocuteur privilégié des branches professionnelles dans la mise en place et le suivi des régimes de protection sociale complémentaires conventionnels de santé et de prévoyance.

Déployées sur plus de 100 sites en région, nos équipes de terrain interviennent au plus près des entreprises et des salariés, des employeurs et des particuliers.

Et, **solidaires** parce que nous ne voulons oublier personne, nous renforçons notre **engagement social** auprès des plus fragiles.

EXPERTISE
ACCOMPAGNEMENT

PROXIMITÉ

SOLIDARITÉ

Pour en savoir plus : Joël Bienassis
Direction des Accords Collectifs
Tél. : 01 76 60 85 32
dac-interpro@ag2rlamondiale.fr