

Phytosanitaires : toujours plus d'exigences

L'harmonisation européenne des Limites Maximales de Résidus (LMR) au sein de l'Union européenne depuis le 1^{er} septembre 2008 a constitué une avancée significative pour les producteurs et le commerce. Malheureusement, cela n'a pas empêché certains clients d'exiger toujours plus en matière de résidus. Une position qui met souvent les négociants en porte à faux vis à vis de la production...

Les derniers mois ont été marqués par l'harmonisation des LMR à l'échelle de l'Europe. Cette étape a permis de résoudre un nombre important de litiges qui handicapaient les échanges. L'occasion était alors donnée de réaffirmer leur autorité et ainsi de combattre les références privées. Cependant, celles-ci se multiplient : LMR plus restrictives, nombre maximum de détections dans un échantillon... Elles vont au-delà de la réglementation sans aucune justification sur le plan toxicologique. Sous la pression des lobbyings écologiques, les distributeurs imposent des cahiers des charges restrictifs, allant ainsi à l'encontre des réalités de terrains. Ces demandes remettent en cause certaines pratiques agronomiques et peuvent compromettre certaines cultures.

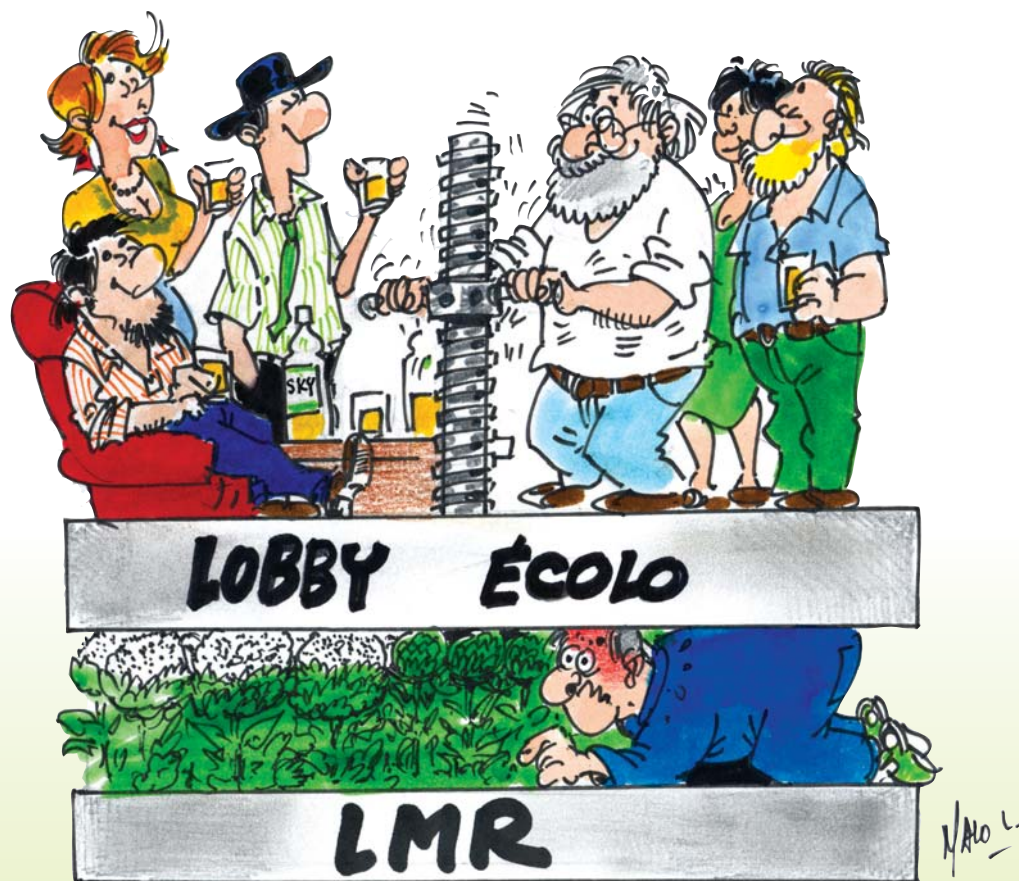
Argument commercial

Les plus exigeants en la matière sont les enseignes allemandes. Sous la pression environnementale d'organisations comme Greenpeace, elles utilisent les LMR comme argument commercial. Cette situation est rendue complexe par le fait que ce sont les négociants qui reçoivent les doléances des clients. Bien souvent contraints de s'engager sous peine de passer à côté du marché, ils se retournent alors vers la production. Le producteur lui, respecte la réglementation en vigueur. Que faire de plus ?

Le dialogue doit être ouvert et chacun doit exprimer sa position. Il est néanmoins important que les éléments scientifiques sur lesquels se base la réglementation soient enfin pris en compte.

Olivier Chesnais

Responsable Environnement-Qualité Cerafel





Maxime Leblay Le Dauphin SAS

Nous refusons certaines demandes

Maxime Leblay est responsable qualité chez Le Dauphin SAS, expéditeur-négociant à St Pol de Léon, depuis un an. Pour lui, les certifications British retail consumer (BRC) et Global Gap permettent de répondre à bon nombre de demandes clients.

Les demandes des clients en matière de phytosanitaires sont-elles nombreuses ?

Je pense qu'un négociant a autant de demandes "phytos" que de clients. Pour notre part, Le Dauphin répond à la plupart des exigences grâce aux certifications comme BRC ou GLOBALGAP et une traçabilité rigoureuse. Grâce à cela, nous avons accès à des marchés à l'export très exigeants. Pour certains clients d'Europe, tous les référencements sont enregistrés sur leur site Internet. Une fois l'agrément client obtenu, une confiance s'instaure et en général, nous ne rencontrons pas de problèmes. Nous avons du retard ici sur ce plan. Il est vrai que dans d'autres pays, l'exigence qualité est plus forte notamment pour la traçabilité. Or, il nous arrive de nous retrouver avec des palettes qui n'ont pas été scannées en station ou avec des codes-barres pas informés, donc sans traçabilité...

Qu'en est-il des demandes autour des LMR ?

Nous signons des engagements annuels dans la limite de la réglementation européenne. Nous refusons de signer les demandes des grandes surfaces allemandes qui voudraient que l'on soit à 80 % des LMR. La concurrence est là, nous ne pouvons pas toujours dire non sur d'autres points. Les Anglais nous demandent parfois de signer des listes d'usage phytos en vigueur dans leur pays. Vu la diminution des produits en France, la liste officielle française correspond quasiment à la liste anglaise. Il y a très peu d'écart. On signe certaines exigences, en faisant confiance aux producteurs, sinon, on ne vend pas. Dans le cas de Nature's Choice, on arrive à impliquer les producteurs.

Depuis l'harmonisation européenne, y a-t-il plus ou moins de demandes ?

Je trouve que ça se stabilise. Ils considèrent qu'on est arrivé à un niveau satisfaisant avec GlobalGAP. Cela montre à quel point cette certification est importante si l'on ne veut pas qu'ils aillent voir ailleurs et ainsi devenir un marché d'appoint... D'où l'importance capitale que tout le monde y soit...



Témoignage d'un négociant

De plus en plus d'analyses

Quels contraintes rencontrez-vous dans la relation client en matière de phytosanitaires ?

Nous avons de plus en plus de demandes d'analyses de la part d'un de nos clients distributeurs. Notre plan de contrôle annuel prévoit de réaliser des analyses en laboratoire et également le recours aux analyses du Cerafel. Il ne suffit plus. Certains clients demandent un plan de contrôle plus resserré sur les produits livrés. Pour certains produits nous sommes passés de 6 analyses par an à 40 !

Outre ces analyses, leur cahier des charges prévoit que les LMR par molécule ne doivent pas dépasser 70 % de la LMR européenne. Le cumul de toutes les LMR ne doit pas dépasser 80 %.

Avez-vous la possibilité de réfuter ce cahier des charges ?

Pas vraiment. Si nous ne signons pas, nous ne sommes pas référencés. Il n'y a pas de discussion possible.



Eléonore Faucher – Prince de Bretagne

Des demandes **inacceptables**

Eléonore Faucher est responsable écoute qualité client depuis un an et demi chez Prince de Bretagne.



Des clients demandent aux négociants de s'engager sur des taux de résidus inférieurs aux LMR. Qu'en pensez-vous ?

Ces demandes relèvent du principe de précaution. Elles proviennent essentiellement d'enseignes allemandes. Cela s'explique par une pression environnementale très présente là-bas. Des associations comme Greenpeace vont jusqu'à classer les entreprises en fonction du % de LMR. Les Allemands étant très sensibles à la problématique environnementale, les enseignes sont obligées de réagir pour ne pas être montrées du doigt par la clientèle.

Ces demandes ne reposent sur aucune base scientifique.

De notre côté, les producteurs respectent la réglementation de mise en marché qui elle, repose sur des dossiers éco-toxicologiques des produits phytosanitaires. On ne peut pas du jour au lendemain imposer une baisse de LMR de 30 %. Les pratiques pour atteindre

ces seuils ne sont pas connues. Les conséquences de ces demandes peuvent même être néfastes pour la qualité des produits et de l'environnement. En effet, pour respecter ces demandes on pourrait être tenté de baisser les dosages des produits phytosanitaires ou de rallonger les délais avant récolte, remettant ainsi en cause leur efficacité. Cela peut avoir des conséquences sur les qualités sanitaires et organoleptiques de nos produits. Une diminution des doses peut également provoquer l'apparition de résistance chez les parasites, nécessitant ainsi une application plus fréquente de produits...

Les producteurs respectent déjà les règles : on ne peut pas aller au-delà.

Quelle réponse faites-vous à ce genre de demandes ?

Nous avons écrit une réponse qui rappelle d'abord que les pratiques culturales sont encadrées par la démarche environnement-qualité du Cerafel. Face aux demandes clients spécifiques*, Prince de Bretagne exprime son

refus de s'engager à satisfaire de telles demandes en son nom. Nous demandons donc aux négociants de ne pas prendre d'engagements inconsidérés. Nous sommes cependant là pour aider les expéditeurs à répondre aux clients en leur apportant les arguments permettant d'expliquer cette position et les actions que nous menons pour garantir des produits de qualité. L'Allemagne est le plus gros client pour le chou-fleur breton, nous en sommes conscients, cependant nous devons poser des limites.

Existe-t-il d'autres pays qui posent problème ?

Les Anglais sont aussi très exigeants, mais leurs demandes sont souvent plus justifiées et s'arrêtent à la réglementation. La discussion est plus ouverte.

La Russie qui est hors UE, possède aussi une réglementation très exigeante. Avec notamment des analyses de résidus systématiques.

* Résidus de pesticides < LMR et Liste restrictive de molécules

Opinion

Jean-François Proust du Forum phyto



Quel a été l'effet de l'harmonisation européenne des LMR sur les demandes clients en matière de résidus ?

L'harmonisation a considérablement réduit les tensions entre fournisseurs et clients de différents Etats Membres de l'UE sur le niveau de LMR à respecter. C'est un grand progrès du point de vue de la fluidité des échanges commerciaux dans un marché réputé unique depuis de nombreuses années et qui ne l'était pas vraiment.

Cependant :

- 1) L'harmonisation ne règle pas les problèmes au niveau de la production. Les différences d'homologation entre pays sont sources de distorsions de concurrence,
- 2) Les distributeurs qui avaient des exigences supplé-

mentaires ont maintenu leurs exigences. C'est toujours aussi insoluble. Résultat : des fournisseurs s'engagent à respecter leurs exigences, sans en avoir réellement les moyens techniques ou logistiques. Cela conduit à des tensions commerciales importantes.

Pire, même si l'harmonisation a ralenti le phénomène, il y a une certaine contagion et cela sans aucun bénéfice pour le consommateur : les LMR sont des seuils liés aux Bonnes Pratiques Agronomiques. Des dépassements occasionnels n'ont aucune incidences en termes de santé.

Quelle peut être la stratégie de défense de la production face à ces demandes et notamment les demandes allemandes ?

Ce qui est vraiment difficile en Allemagne, c'est qu'on n'a pas en face de nous des interlocuteurs techniques, mais uniquement des responsables administratifs char-

gés d'appliquer la ligne définie par des dirigeants qui n'ont aucune idée de ce qu'est la production agricole. La difficulté pour répondre est d'être à la fois ferme sur le fond et ouvert, souple sur la forme.

Les mesures à proposer doivent être honnêtes, c'est-à-dire d'une part effectives et ambitieuses (pour obéir à la demande du client) et d'autre part réalistes (du point de vue du producteur).

Enfin, ce type de discussion devrait être menée le plus collectivement possible. Ce n'est pas facile parce que la relation fournisseur-client est toujours perçue essentiellement comme une relation individuelle.

C'est de toutes façons, un chemin étroit et plein d'embûches : le "commercial" sera trop souple et promettra des choses que les producteurs ne pourront pas tenir. Le "technicien" sera trop ferme et compromettra la relation avec le client.



MALO L.

N°60 "Spécial Anniversaire"

Quelques pépites mémorables de Malo Louarn

