



PAS DE CERTIPHYTO SANS CONSEIL STRATÉGIQUE PHYTOSANITAIRE (CSP)

Qui est concerné ? Quand doit-on réaliser ces conseils ?

Mis en place en janvier 2021, ce conseil, lié à l'utilisation des produits phytosanitaires, est obligatoire pour toute exploitation agricole.

À compter de 2024, toute exploitation devra posséder au moins un conseil stratégique. Une attestation de ce conseil sera demandée en cas de contrôle sur l'exploitation. Elle sera aussi obligatoire pour renouveler son certiphyto.

CSP et Certiphyto, quelles obligations ?

Le CSP est au nom de l'exploitation, il est donc valable pour tous les associés de cette exploitation.

Vous devez définir votre prochain rendez-vous CSP en fonction de la validité des Certiphyto des personnes travaillant sur l'exploitation :

- Pour ceux qui ont renouvelé leur Certiphyto en 2021, vous pouvez dès à présent réaliser un premier CSP.
- Si vous renouvelez votre Certiphyto en 2022 ou 2023, pas besoin d'attestation de CSP. Mais, vous devrez réaliser votre premier CSP avant la fin de l'année 2023.
- Si vous renouveler votre Certiphyto en 2024 ou 2025, vous devrez présenter une attestation de CSP (datant de moins de 3 ans). Vous pouvez donc, dès à présent, réaliser ce CSP et au



À compter de 2024, toute exploitation devra posséder un conseil stratégique.

plus tard avant la fin de l'année 2023.

- Si vous renouvelez votre Certiphyto à compter de 2026, vous devrez justifier de DEUX CSP espacés de 2 à 3 ans (dont un premier CSP fait avant la fin

de l'année 2023).

Attention à ne pas solliciter les organismes homologués au dernier moment (2023), il risque d'y avoir de gros embouteillages. Il faut donc dès à présent envisager de prendre rendez-

vous pour votre premier CSP.

Quelques exceptions

Les exploitations certifiées Agriculture Biologique ou en cours de conversion ou certifiées Haute Valeur Environnementale

de niveau 3 sur la totalité de leurs surfaces ne sont pas concernées par le CSP, de même que les exploitations n'utilisant que des produits de biocontrôle, à faible risque, des substances de base ou des produits nécessaires aux traitements obligatoires.

L'obligation est allégée pour des petites exploitations : moins de 2 hectares en arboriculture, viticulture, horticulture ou cultures maraîchères et moins de 10 hectares pour les autres cultures et autres exploitations agricoles. Celles qui répondent à l'un de ces critères n'auront besoin de réaliser qu'un seul CSP (entre deux Certiphyto).

Pour les agriculteurs ayant deux exploitations ou plus, vous devez réaliser des CSP distincts pour chacune de vos exploitations.

Si vous faites de la prestation, aucun CSP ne vous sera demandé pour renouveler votre Certiphyto.

N'hésitez pas à contacter les services de la Chambre d'agriculture, pour plus d'informations sur le CSP.

Johanna ZAFFAGNI,
conseillère spécialisée

Chambre d'agriculture de la Moselle
Service agro-environnement
Tél. 06 70 64 48 19
johanna.zaffagni@moselle.chambagri.fr

Transmettre sa clientèle - Bien passer le relais

L'exploitant qui pratique la vente de ses productions est au contact de différents clients, professionnels ou particuliers. Ceux-ci peuvent être référencés dans une base de données clients.

Comment transmettre cette clientèle, et plus particulièrement son fichier clients à son successeur ?

Fichiers clients et RGPD

Une exploitation agricole qui pratique la vente directe a tout intérêt à collecter et à enregistrer les données personnelles de ses clients. Cela lui permet de les exploiter en vue d'une démarche de fidélisation. De ce fait, l'exploitant qui collecte et enregistre ces données est soumis aux règles du RGPD (Règlement général de protection des données), entré en vigueur le 25 mai 2018.

Parmi les obligations, il y a

notamment cinq fondamentaux à respecter :

- mettre en place un registre de traitement des données personnelles,
- assurer un tri régulier des données collectées,
- informer sur la finalité de la collecte de données et les usages prévus,
- assurer au consommateur le droit d'accès, de rectification, d'opposition, de suppression et de limitation de la conservation des données,
- garantir la sécurité des données

Depuis l'entrée en vigueur du RGPD, les déclarations de fichiers auprès de la CNIL ne sont plus nécessaires. En contrepartie, la responsabilité du responsable de traitement s'en trouve accrue, et il convient donc de se montrer

vigilant.

Le consentement demeure la règle d'or. En effet, pour être licite, la cession d'un fichier clients suppose que le responsable de traitement ait informé ses clients de la cession de leurs données et de l'identité du cessionnaire. Ces derniers doivent également consentir à cette cession.

Enfin, si l'on s'en tient à des aspects purement relationnels, et afin de faciliter la transmission de l'activité, il est conseillé au cédant d'accompagner le repreneur en le présentant aux clients.

Tout cédant souhaite que son entreprise perdure et la transmission de la clientèle fait partie des enjeux.

Le Point Info Transmission pour vous renseigner

La cessation d'activité, comme la transmission d'une exploitation agricole, est une étape importante dans la vie de l'entreprise, que ce soit sur des aspects sociaux, fiscaux, juridiques, patrimoniaux. A ce titre, cette étape se prépare et pour que cela se passe au mieux, il est vivement conseillé d'anticiper. Différents interlocuteurs seront à mobiliser pour vous conseiller et vous accompagner dans les démarches que vous devrez réaliser. Pour amorcer cette étape et étudier votre situation, vous pouvez prendre contact avec le Point Info Transmission (PIT). En effet, depuis le 1er janvier 2020, la Région et la Draaf Grand Est ont labellisé une structure par département comme Point Info Transmission (les Chambres départementales d'agriculture et l'ADASEA pour la Marne) et financent ce dispositif.

Un lieu d'accueil unique pour connaître les démarches de transmission

L'objectif du PIT est d'accueillir tous les exploitants s'interrogeant sur la transmission de leur exploitation. Lors de ce rendez-vous individuel et gratuit, le futur cédant recevra les informations sur les différentes étapes de la préparation de la transmission, en particulier les écueils à éviter. Il sera orienté vers les structures partenaires les plus à même de l'accompagner en fonction de ses besoins. Il sera également informé des différents dispositifs d'accompagnement et d'aide à la transmission dont il pourra bénéficier en fonction de son projet. Il est conseillé de prendre rendez-vous avec un conseiller du PIT environ cinq ans avant le projet de cession d'exploitation.