

# De Sangosse cible ses conseils et solutions

**Aujourd'hui, il ne suffit plus de vendre un produit. Il faut accompagner la vente par le conseil et fournir à l'agriculteur les outils pour optimiser son intervention. L'exemple de la démarche « ciblage » de De Sangosse, pour lutter contre les limaces et escargots.**



La démarche « ciblage », lancée en 2014 par De Sangosse, part du constat « qu'il ne suffit plus de choisir un produit pour lutter efficacement contre les limaces ».

**L**a pression limace de 2013 est sans doute encore dans les mémoires aujourd'hui. Mais avec l'hiver doux qui vient de s'achever, la pression pourrait être tout aussi importante cette année, sachant qu'il s'est traité environ 2,5 millions d'hectares en 2015, avec une pression limaces assez hétérogène, plutôt forte sur la façade Centre et Ouest, faible à

modérée dans le Nord et Est et au Sud. « 2015 a été une année piège, en particulier sur les semis de colza réalisés en conditions sèches puis, dès l'apparition des pluies au stade 2 feuilles, pour les colzas : la pression limaces est apparue, entraînant quelques retournements de parcelles de colza pour ceux qui se sont fait surprendre », commente Pierre Olgomendy, chef marché

anti-limaces France chez De Sangosse. Quant à 2016, après l'hiver très doux et l'absence de gelée, la pression est déjà plus précoce et élevée au printemps. « Normalement, début avril, nous avons beaucoup d'adultes. Or là, le taux de juvéniles est déjà important dans les pièges. Les cycles se sont resserrés », note l'expert de De Sangosse.



Ces constats montrent qu'il va donc falloir être non seulement attentif, mais aussi précis dans le traitement cette année. En cela, la démarche De Sangosse développée depuis 2014 montre l'évolution des firmes dans leur approche du conseil technique, avec le développement d'outils d'accompagnement à la mise en service des solutions proposées. « *Il faut conseiller de manière globale et durable* », note Pierre Olçomendy. Dans le détail, l'approche « ciblage » de De Sangosse s'organise autour de quatre piliers : l'anticipation, l'évaluation, le choix d'un produit adapté, et l'optimisation de l'application.

### Le « ciblage » en quatre étapes

La démarche « ciblage », lancée en 2014, part du constat « qu'il ne suffit plus de choisir un produit pour lutter efficacement contre les limaces ».

Première étape, l'anticipation. Pour cela, il faut bien connaître le cycle du ravageur, ses périodes de reproduction et d'alimentation. Il faut aussi mettre en place en amont des méthodes de lutte alternative, labour et déchaumage, « *afin d'exposer les œufs des limaces au soleil et de perturber leur cycle* », sans oublier les méthodes agronomiques, la modification des rotations, le décalage des dates de semis...

Deuxième étape, l'évaluation du risque. « *Nous avons pour cela développé un OAD (Ndlr : outil d'aide à la décision), à savoir l'observatoire De Sangosse, comprenant plus de 750 parcelles en France. L'idée est de s'appuyer sur un réseau d'agriculteurs débutant le piégeage 3 semaines avant les semis pour établir une carte de la pression limace au niveau national, régional et parcellaire.* » Les agriculteurs volontaires s'engagent à remonter à De Sangosse, qui fournit le kit de piégeage, leurs résultats.

Troisième étape, le choix d'un produit adapté à l'application. De Sangosse s'appuie sur une gamme technique : la gamme d'appâts

## Ironmax® Pro, la nouvelle solution anti-limace de biocontrôle

De Sangosse a reçu le 11 mars dernier une nouvelle homologation sur la gamme Colzactif® pour une solution de biocontrôle à base de phosphate de fer.

« *Nos services R&D situés dans le Lot-et-Garonne près d'Agen ont réalisé un screening de différentes qualités de phosphate de fer. Ils en ont sélectionné un qu'ils ont ensuite optimisé. Nous avons désormais une solution supplémentaire à proposer aux agriculteurs avec ce produit de biocontrôle* », explique Pierre

Olçomendy, chef marché anti-limaces France chez De Sangosse. Ironmax® Pro est homologué à la dose de 7 kg/ha pour une application en plein, en mélange ou en localisé, sur toutes cultures et cultures sous abri, en bio et en conventionnel (DAR : 3 jours, ZNT : 5 m). « *Comme nous disposons de notre propre usine en France, nous serons en capacité de proposer cette solution pour les semis d'automne prochain de colza et de céréales.* »

anti-limaces Colzactif® à base de métaldehyde homologué en 2013, année de forte pression, sur plus de 60 cultures (dont les céréales, le colza, le maïs, le tournesol, pomme de terre et la vigne), pour une application en mélange, en localisé et en plein. « *La formulation Colzactif est un process unique de granulés fabriqués en France avec 100 % de blé français. Cette formulation comporte deux molécules présentes dans le colza, culture dont sont particulièrement friandes les limaces, qui ont donc pour effet d'attirer davantage les ravageurs, mais aussi d'apporter une rapidité d'action, et une efficacité d'action reconnue par les agriculteurs.* » En 2016, la gamme anti-limace Colzactif® s'enrichit d'une nouvelle solution de biocontrôle (lire l'encadré).

Enfin, dernière étape, l'optimisation de l'application, toutes les spécialités commerciales devant respecter des ZNT (5 m pour les anti-limaces). « *Pour optimiser l'application, nous avons développé le Spando, en collaboration avec l'Irstea. Il s'agit d'un épandeur pour mieux répartir, et de façon homogène, les granulés sur la largeur de travail, avec un taux de casse de 5% seulement, contre 30% en moyenne avec un épandeur électrique. La notion de*

*casse est importante car un granulé brisé ne résiste pas à l'humidité et perd de son efficacité.* » Le Spando (coût : environ 3400 € HT, liste des concessionnaires sur ciblage-anti-limaces.fr) comporte également un second disque de bordure pour apporter la bonne dose jusqu'au bord de la parcelle, ainsi qu'une antenne GPS permettant d'avoir un Débit proportionnel à l'avancement électrique (DPAE).

« *Notre objectif est d'articuler la lutte contre les limaces autour de ces quatre piliers pour une lutte efficace et durable. Cela ne sert à rien d'intervenir de manière systématique ou de jouer sur la modulation de dose, si la dose apportée est faible et la pression forte. Aujourd'hui, il faut intervenir au plus juste en fonction de la pression du moment* », conclut Pierre Olçomendy.

Céline Zambrujo