



GUIDE

ZÉRO PHYTO

Retours d'expérience
d'entrepreneurs du paysage engagés

2020



GUIDE ZÉRO PHYTO

Retours d'expérience d'entrepreneurs du paysage engagés

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
1 OSER LES PRIX : VALORISER SON EXPERTISE PROFESSIONNELLE	2
2 FAIRE ÉVOLUER LES PERCEPTIONS DU SALARIÉ, DU CLIENT ET DE L'USAGÉ	4
3 PRÉVENTION DES RISQUES ET TECHNIQUES ALTERNATIVES	6
4 COMBINER LES TECHNIQUES C'EST Y GAGNER !	8
5 LE DÉSHÉRBAGE SANS « PHYTO » : RESTER DROIT DANS SES BOTTES	10
6 DÉSHÉRBAGE ALTERNATIF DANS LA CRÉATION DE JARDIN	12
7 PROTECTION BIOLOGIQUE INTÉGRÉE : LES ATOUTS DE LA BIODIVERSITÉ	14
8 L'ÉCOSYSTÈME LOCAL : VOTRE ALLIÉ DANS UNE DÉMARCHE DE RÉDUCTION DES PPP	16

Tous les pourcentages mis en exergue dans le guide sont issus de «l'enquête Unep 2018 sur les pratiques des paysagistes»

Comprendre l'usage des produits phyto- pharmaceutiques par les paysagistes pour mieux le réduire

Engagées depuis de nombreuses années pour préserver l'environnement et la santé des citoyens, les entreprises du paysage ont fait évoluer leurs pratiques afin de les rendre plus favorables aux écosystèmes.

Ainsi, d'importants efforts ont été menés pour réduire l'usage des produits phytopharmaceutiques dans la gestion des jardins, parcs et espaces verts. Le développement des méthodes alternatives et des produits de biocontrôles, encouragé par la loi Labbé, a permis

de renforcer la biodiversité des aménagements paysagers et de mettre en avant le savoir-faire des entreprises du paysage en matière d'entretien de ces espaces.

Néanmoins, des freins demeurent à une suppression généralisée des produits phytopharmaceutiques. Afin de les identifier et de proposer des leviers d'action, la commission Qualité Sécurité Environnement de l'Unep a mené une enquête fin 2018 auprès de 350 entreprises du paysage.

LES DIFFICULTÉS TECHNIQUES, PREMIER FREIN À LA RÉDUCTION DES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES

Au démarrage du projet, ¾ des entreprises du paysage ayant réduit leur consommation de produits ont rencontré des difficultés. Les difficultés les plus mentionnées sont les problèmes techniques (49 % des entreprises) devant les difficultés commerciales (45%) et économiques (38%).

Les difficultés économiques se rencontrent notamment sur les marchés publics.

Néanmoins, un peu plus de 95% des entrepreneurs du paysage ont réduit leur consommation de produits. Et parmi eux, une large majorité, 57%, ont entamé cette démarche par conviction personnelle, prouvant ainsi l'importante sensibilité des entreprises du paysage à la protection de l'environnement.

UN ENGAGEMENT TRÈS FORT DES ENTREPRISES DU PAYSAGE POUR L'ENVIRONNEMENT

Principal constat de cette enquête, 90% des entreprises du paysage ont une stratégie favorable à l'environnement :

- Les démarches les plus écologiques, à partir de solutions mécaniques et naturelles, voire de biocontrôles, concernent 30% des entreprises et sont appliquées plutôt sur les marchés publics, du fait de la loi Labbé.
- Quant à la démarche raisonnée, où les produits conventionnels sont employés uniquement si nécessaire (60% des entreprises), elle concerne en large majorité les particuliers. Cela montre que cette clientèle peut avoir des exigences très variables, obligeant l'entreprise à être capable de proposer tous types de solution.

L'EXPERTISE MANIFESTE DES ENTREPRENEURS DU PAYSAGE AUX MÉTHODES ALTERNATIVES

Au travers de cette enquête, les entrepreneurs du paysage ont démontré leur maîtrise technique : 59% sont à l'aise sur les questions de lutte biologique et de biocontrôle.

Qu'il s'agisse de désherbage alternatif ou de lutte contre des ravageurs et maladies, les entrepreneurs ne se plaignent pas d'un manque de connaissance et de difficultés à manipuler le nouveau matériel. Les insatisfactions proviennent surtout de l'efficacité parfois limitée de la lutte biologique (73%) et du désherbage alternatif (75%) mais aussi du coût de certains produits de biocontrôles (66%).

Afin de mettre en avant cette expertise et de la partager auprès de leurs confrères, 8 entrepreneurs du paysage ont accepté de prendre la parole pour témoigner des bonnes pratiques environnementales engagées dans leur entreprise.

Vous allez découvrir dans ce guide des exemples concrets d'actions qui peuvent être déployées au sein des entreprises de la filière pour permettre une utilisation généralisée des produits de biocontrôle et des méthodes alternatives,

comme l'envisage l'extension prochaine de la loi Labbé, et tendre ainsi vers des pratiques encore plus vertueuses.

1



Barbara Dekeyser,
gérante, société Aralia (28)

OSER LES PRIX : VALORISER SON EXPERTISE PROFESSIONNELLE

“ Un changement de paradigme tel que celui du zéro phyto a un surcoût et des implications multiples. Les matériels sont différents et ont une usure importante, les techniques sont encore récentes, les durées d'interventions et les rendements sont variables selon l'envahissement, la météo, la saison, le type de flore, et les fréquences d'intervention sont accrues. Tous sont des facteurs conduisant à une augmentation des coûts (multiplication par 6 voire par 10 pour des prestations à résultat égal). La problématique d'oser les prix est majeure car peu s'y risquent ou dans des proportions trop faibles !

Sur un cimetière, là où auparavant on intervenait 3 fois par an, on compte désormais à 8 ou 9 passages sans compter les visites de contrôle.

En outre, pour une conversion satisfaisante, vis-à-vis des équipes qui mettent en œuvre le changement, du client qui demande à être rassuré, des stratégies qui doivent être évaluées et faire l'objet de diagnostics et d'ajustements, il faut un temps de contrôle et de suivi accru, opéré par des personnels qualifiés que nous devons valoriser. ”

**90% des entreprises
du paysage
ont une stratégie favorable
à l'environnement.**



FACTEURS JOUANT SUR LA PROBLÉMATIQUE

- Investissement : achat de nouveaux matériels, rotation élevée des consommables (disques, brosses), produits de biocontrôle très chers au m².
- Temps et nombre de passages : ils sont plus longs et plus nombreux.
- Formation : il faut une montée en compétence pour tous, le professionnel, mais aussi potentiellement le client qui sonnera l'alerte à temps.
- Protocole modifié : il doit être ajusté à chaque site et adapté au fil des saisons, de la flore, du contexte météo.
- Dépendance à la météo pour la lutte biologique : des nématodes entomopathogènes ne peuvent pas migrer aussi efficacement vers leurs hôtes par temps sec. Certains herbicides de biocontrôle ne fonctionnent que par temps doux. Le désherbage thermique à flamme est risqué par temps sec et venteux mais énergivore par temps très humide.
- Budget limité voire fixe des clients : même si la méthode peut ressembler aux méthodes traditionnelles, le surcoût est réel, parfois lié aux intrants ou au niveau de qualification des intervenants.
- Fatigue du personnel : activité plus éprouvante et plus intense pour cette activité nouvelle.
- Infrastructures non adaptées aux nouvelles méthodes : passages étroits, murs anciens irréguliers, pavés autobloquants, stabilisés dégradés, potelets et obstacles divers. En abandonnant trop longtemps un ouvrage, la flore se développe et finit par l'endommager. Les frais de remise en état sont alors très coûteux avec des ligneux installés, des sols déformés, des matériaux fissurés.
- Acceptabilité sociale : elle dépendra des infrastructures, des usages, du public. Elle sera changeante entre un jardin de particuliers, un quartier d'habitations, commercial ou d'affaires. Ce qui reste indispensable c'est de gérer faune et flore sans faire craindre un abandon sous couvert d'écologie. Communiquer aux usagers, expliquer les changements, leurs effets, reste en ce sens la clé.

Le challenge, bien présenté, peut être fédérateur.



Il faut faire un effort collectif pour le relever. C'est une révolution, et pour toute révolution le changement est à caler et le prix à payer. ”

PLAN D' ACTIONS / ÉTAPES MISES EN PLACE

➤ AUPRÈS DU CLIENT ET DES COLLABORATEURS :

1 Il faut intégrer que les résultats visuels seront différents sans être dégradés.

Refaire l'inventaire des pratiques, revoir les zonages avec le gestionnaire et l'équipe d'entretien et mettre en place une gestion différenciée opportune. Pour ce faire il faut absolument être force de proposition, voir sur place ce qui est faisable, ce qui permet de conserver l'usage en revoyant les pratiques et en réorientant les temps de travaux. Il faut rassurer clients et équipes que nous serons présents pour accompagner le changement et réalistes dans ses impacts et conséquences.

2 Consigner les pratiques et temps de travaux spécifiques, analyser les succès de conversion mais aussi les moins bons résultats pour diffuser les retours d'expérience auprès des équipes. Faire des opérateurs les plus motivés des ambassadeurs afin de promouvoir ces nouvelles stratégies et convaincre.

3 Réaménager les espaces pour simplifier ou rationaliser l'entretien et ou avoir un argument pour faire évoluer les tarifs à la hausse.

4 Faire de la pédagogie auprès des collaborateurs.

5 S'inspirer de la méthode d'amélioration continue.

➤ NOUVELLE TECHNIQUE À PROPOSER AU CLIENT :

Vous pouvez proposer une prestation de test ou « expérimentale » au client et lui assurer un suivi accru des nouvelles pratiques mises en place au détriment de garanties de résultat. Chacun prend ainsi sa part de risque liée au changement. Le professionnel affine son protocole, il accumule et partage des données, le client accepte des aléas et contribue à cette montée en compétence du prestataire avec des travaux « sur mesure » pour son site. C'est une stratégie gagnant-gagnant.

ENTREPRISE AVEC ACTIVITÉ DE CRÉATION

Si l'entreprise fait de la création, c'est l'occasion de proposer des aménagements nouveaux : plantes couvre-sol, pieds d'arbres végétalisés, cheminements adaptés aux besoins, etc.



Des erreurs à éviter Des conseils à respecter

✔ À FAIRE

Ne pas sous-estimer le changement, il faut l'annoncer avec toutes ses répercussions (management, temps de travail).

✘ ERREUR

Faire comme si rien n'allait changer (auprès des équipes ou envers le client).

✔ À FAIRE

Au paysagiste d'être l'expert, de faire preuve d'esprit critique et de proposer des solutions.

✘ ERREUR

Dire que ce n'est que des difficultés.

✔ À FAIRE

Toujours adapter le matériel à la flore, à la météo et à l'infrastructure.

✘ ERREUR

Systématiser.

On a longtemps entendu un discours disant « le zéro phyto c'est plus simple qu'avant, c'est une question de mentalité, c'est facile à mettre en œuvre et à coût égal ». C'est un message trompeur qui ferait oublier le bouleversement des pratiques pour ceux qui les mettent en œuvre et minimiserait les efforts qu'il demande. Le zéro phyto ne doit pas s'opérer au rabais !

FAIRE ÉVOLUER LES PERCEPTIONS DU SALARIÉ, DU CLIENT ET DE L'USAGÉ



Fabienne Toullec,
responsable de KERNE Paysage (29)

Proposer des alternatives aux produits phytopharmaceutiques est une petite révolution pour un entrepreneur du paysage.

À ce jour, ce passage peut se faire en douceur ou avec plus d'obstacles selon la sensibilité des acteurs concernés. Ainsi, la résistance au changement peut se manifester à toutes les échelles : en interne à l'entreprise (et ce pour chaque métier), du côté du client ou encore de l'utilisateur final.

Cependant, cette résistance n'est jamais le résultat d'une mauvaise volonté. Si l'interlocuteur n'est pas au courant des raisons environnementales et sanitaires qui doivent amener à se passer des produits, il se peut qu'il voit d'abord le négatif. Ainsi, un salarié verra un amoindrissement de la qualité finale de son travail (moins de maîtrise du résultat) et une détérioration de ses conditions de

travail (c'est une question de formation et d'affinement au fil du temps des nouvelles méthodes). Quant aux clients, ils ne comprendront peut-être pas les nouveaux tarifs, le nouveau rythme d'entretien ou la remise en question de leur vision esthétique.

Les clients, et notamment les particuliers, ont le souci de vouloir « un résultat » mais à budget contraint. L'image du paysagiste est celle d'un professionnel exerçant une activité à visée esthétique essentiellement.

Il est donc absolument primordial de communiquer à tous les niveaux, avec beaucoup de pédagogie et de patience. Il sera bien plus fructueux de commencer avec des salariés volontaires pour tester de nouvelles méthodes et d'aller vers des clients sensibles à l'écologie. »



FACTEURS JOUANT SUR LA PROBLÉMATIQUE

- Investissement : acquisition de nouveaux produits et matériels.
- Temps et nombre de passages : le rythme d'entretien est modifié.
- Organisation du travail : il faut s'adapter aux nouvelles pratiques.
- EPI : nécessite une modification du matériel.
- Confort de travail : il est réduit mais à court terme.

95%
**des entrepreneurs
du paysage**

**ont réduit leur consommation
de produits phytopharmaceutiques.**

57% d'entre-eux

**ont entamé cette démarche
par conviction personnelle.**

Prendre le temps, communiquer, expliquer.

« Nous devons mener un « combat » qui s'étalera probablement sur plusieurs années. Nous nous rendons de plus en plus compte que le bouleversement climatique accéléré qui s'opère sur la planète a des répercussions dramatiques sur la nature et la santé. La prise de conscience est réelle mais les enjeux financiers pèsent lourds ; aussi le « passage à l'acte » pour tous vers le zéro phyto sera progressif et doit se faire - bien sûr - de façon pédagogique pour avoir une adhésion totale. »

PLAN D'ACTIONS / ÉTAPES MISES EN PLACE

EN INTERNE DE L'ENTREPRISE

- 1 Prendre une décision stratégique au niveau de la direction.
- 2 Faire de la pédagogie auprès des équipes pour expliquer ce changement. Adapter le discours à chaque métier : chargés d'affaires, chef de chantier, agents d'entretien, etc.
- 3 Maintenir le Certiphyto de tout salarié concerné : un excellent outil de sensibilisation.
- 4 Mettre en place les formations nécessaires.
- 5 Tester et acquérir du nouveau matériel en impliquant les équipes.

AUPRÈS DES CLIENTS

- 1 Ne pas proposer de prestation de traitement phytopharmaceutique si elle n'est pas explicitement réclamée.
- 2 Cibler avant tout les clients réceptifs pour mettre en place des alternatives.
- 3 Expliquer avec précision les changements qui vont avoir lieu.
- 4 Discuter du budget avec transparence.

SI L'USAGER EST DIFFÉRENT DU CLIENT/GESTIONNAIRE

- 1 Être à l'écoute des retours.
- 2 Proposer des éléments des supports pédagogiques. S'il le faut, en partenariat avec d'autres acteurs de l'environnement.
- 3 Envisager de modifier la fréquence d'entretien en fonction de la fréquentation et de la visibilité du lieu.



Des erreurs à éviter Des conseils à respecter



À FAIRE

Expliquer les avantages et inconvénients.

Prendre l'exemple des municipalités : la transition vers moins de produits a eu lieu.



ERREUR

Perdre son énergie avec le public non réceptif. Il vaut mieux se concentrer sur les convaincus qui vont prêcher autour d'eux.

PRÉVENTION DES RISQUES ET TECHNIQUES ALTERNATIVES



Fabienne Casanabe,
directrice adjointe, Id Verde Toulouse (31)

“ La réglementation des produits phytopharmaceutiques évolue rapidement, dans des espaces souvent créés pour fonctionner avec cet usage. Cela donne lieu à des manières de travailler parfois contraintes.

D'une manière générale, la création de nouvelles techniques, de nouveaux outils et matériels, nécessitent d'appréhender les nouveaux risques associés. Les techniques alternatives aux traitements conventionnels n'y échappent pas : il faut mettre à jour le

document unique lorsqu'elles sont nouvellement intégrées dans les activités de l'entreprise.

L'utilisation des débroussailleuses ou des désherbeurs à gaz et à eau chaude a été multipliée ces dernières années. Cela n'est pas sans incidence notamment au niveau physiologique des utilisateurs, voire au niveau de leur sécurité. ”



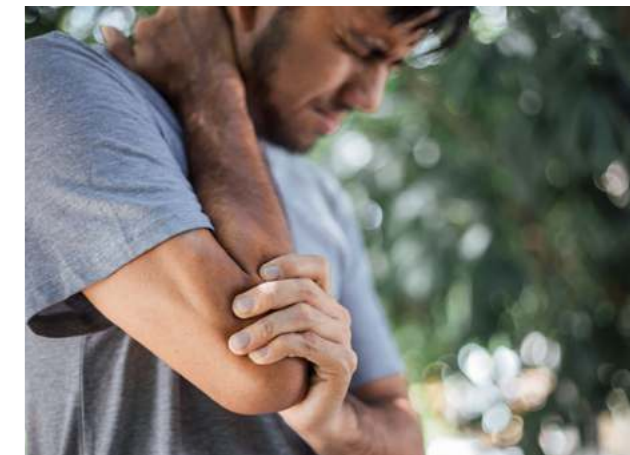
FACTEURS JOUANT SUR LA PROBLÉMATIQUE

- Nouveaux outils et matériels : il faut appréhender les risques associés.
- Fréquence et durée d'utilisation : modification des usages.
- Organisation du travail, protection collective : nécessitent de s'adapter aux nouvelles pratiques.
- EPI : leur utilisation doit entraîner une évaluation du confort.

Les difficultés techniques
sont le premier frein à la réduction des produits phytopharmaceutiques.

Sensibiliser chacun à son propre corps.

“ Tout cela prend du temps. Les échauffements sont peu intégrés dans la culture d'entreprise, contrairement à d'autres pays. ”



PLAN D' ACTIONS / ÉTAPES MISES EN PLACE

1 Intégrer les nouvelles activités dans le document unique d'évaluation des risques

- Exemple du désherbeur à gaz : le risque d'explosion peut être mortel et à ce titre, le désherbeur est au même niveau de risque que les traitements conventionnels.
- Exemple de la débroussailleuse : par rapport aux traitements, il y a des vibrations et des mouvements répétitifs en plus. Le niveau de gravité est inférieur mais ce matériel renforce le risque de troubles musculosquelettiques, qui est le plus élevé dans le paysage.

2 Transmettre les consignes de sécurité du matériel, les EPI et former les salariés

- Point d'attention : les techniques alternatives ne nécessitent pas de formation certifiante comme le Certiphyto. Pour autant la formation reste essentielle pour maîtriser le matériel en toute sécurité.

3 Organiser les retours d'expérience à l'utilisation et à la mise en application de solutions

- Exemples : Les débroussailleuses impliquent un risque de bris de glace plus élevé par la projection de pierres.

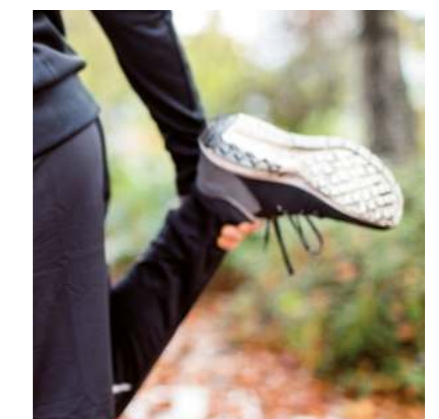
4 Rester en veille sur l'innovation.



Focus sur l'expérience de Fabienne

Son agence de Toulouse a mis en place un plan de lutte contre les TMS (troubles musculo-squelettiques). Pour cela, l'entreprise a fait intervenir un kinésithérapeute pour définir des échauffements et étirements adaptés aux activités des équipes.

La démarche se veut à l'échelle individuelle, pour sensibiliser tout un chacun à son propre corps. Pour Fabienne, il n'y a pas de volonté d'en faire une contrainte et une obligation. Les résultats seront bien plus efficaces si chacun se prend en charge et adapte ses échauffements à ses efforts du jour.



COMBINER LES TECHNIQUES, C'EST Y GAGNER !



Damien Lelaurain,
conducteur de travaux, Id Verde (ex Courserant SAS) - (47)

“ Damien Lelaurain commandait 200L de glyphosate par an. La loi Labbé a bousculé ses habitudes et il a fallu apprendre à s'en passer. Après avoir investi dans une brosse mécanique pour des désherbage de caniveau, force a été de constater que la machine ne s'adaptait pas à tous les chantiers. C'est en effet le principal constat du passage à la gestion écologique : on ne remplace pas un produit conventionnel par une seule alternative.

En effet, si la brosse s'adapte au désherbage des caniveaux, elle ne fonctionnera pas pour une allée gravillonnée, ou pour certains revêtements fragiles. De même, un massif peut être désherbé à la main et paillé, mais pas une pelouse de golf. L'entreprise du paysagiste qui décide d'arrêter les traitements phytopharmaceutiques conventionnels doit anticiper ces aspects. Une toute nouvelle organisation se met en place, où l'œil du professionnel doit repérer toutes les caractéristiques du terrain et prévoir ce qui est nécessaire pour aboutir au résultat souhaité par le client. Ainsi, une prestation de désherbage pour une collectivité peut nécessiter simultanément une brosse mécanique, un désherbeur thermique, une application de produit de biocontrôle et du paillage par exemple. Le paysagiste met en place un programme pour le client en annonçant les résultats qui seront obtenus.

L'expertise du paysagiste et sa connaissance des dernières innovations devient un enjeu crucial. ”



FACTEURS JOUANT SUR LA PROBLÉMATIQUE

- Résultat souhaité par le client : « comme avant » ou bien est-il prêt à laisser de la place à une flore et une faune spontanée ?
- Budget : (voir fiche « oser les prix ») à résultat égal au glyphosate, le client a-t-il la bonne capacité de financement ?
- Accessibilité du site : les nouvelles machines sont-elles adaptées au site, le nombre de passages à l'année est-il cohérent avec les protocoles de sécurité ?
- Typologie du site : quels types d'infrastructures, quels aménagements de végétaux et de minéraux sont présents ? Quels modèles de matériel, quelles méthodes sont à choisir ?
- Fréquentation du site : le public a-t-il accès au site pendant l'intervention ? Si non, quels sont les protocoles de sécurité à respecter ?
- Efficacité des méthodes employées : combien de passages à l'année sont nécessaires pour obtenir le résultat souhaité ? Quelle durée pour un passage ? Quelle fatigue pour le salarié ?
- Météo : faut-il décaler la prestation prévue car la météo n'est pas adaptée ?

Adapter nos méthodes et réfléchir aux moyens à mettre en œuvre.



Combiner les alternatives, c'est à la fois :

- prendre en compte toutes les méthodologies existantes ;
- connaître toutes les infrastructures concernant le paysage ;
- mettre en place des binômes méthode/infrastructure.

Même avec cette réflexion posée, les résultats seront empiriques au site et à la météo. L'activité d'entretien est devenue extrêmement technique et évolutive, le paysagiste ne doit jamais se laisser dépasser. ”

PLAN D' ACTIONS / ÉTAPES MISES EN PLACE

1 **Contacteur le client et passer en revue tous les facteurs cités précédemment.**

2 **Réaliser un chiffrage selon le matériel disponible dans l'entreprise, le budget du client et le résultat souhaité.**

3 **Être force de proposition face au client : proposer des méthodes innovantes et les avantages des alternatives aux produits conventionnels.**

4 **Si investissement dans du matériel nouveau :**

- Réaliser des essais avec des salariés motivés, avec une formation sur le terrain via le fournisseur.
- Faire le point sur l'efficacité, la maniabilité et surtout le ressenti de l'équipe.
- Sélectionner les choix retenus.



Des erreurs à éviter Des conseils à respecter



À FAIRE

Il faut bien fixer ce que l'on attend d'une technique alternative, d'une machine dans laquelle on investit.

Les innovations ont été nombreuses ces dernières années, mais elles ne sont pas toujours adaptées à tous les travaux du paysagiste.



ERREUR

Un passage avec la mauvaise machine peut se solder en une petite catastrophe : une infrastructure endommagée, un matériel prématurément utilisé, un client mécontent et un salarié frustré !

Exemple : une machine peut être immaniabale, trop lourde, trop lente ou au contraire trop puissante, soyez à l'écoute des retours de terrain.



LE DÉSHÉRBAGE SANS « PHYTO » : RESTER DROIT DANS SES BOTTES

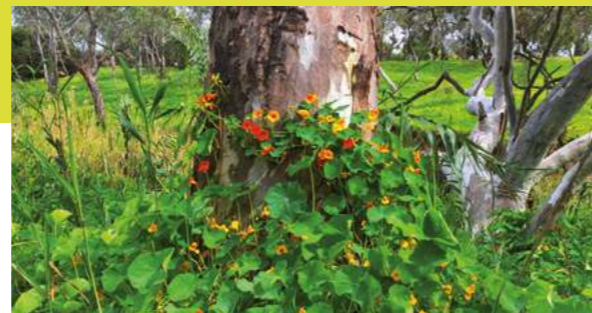
Bruno Lambert,
gérant, société Arbres et Jardins Passion (44)

Le désherbage en entretien régulier rassemble les activités de désherbage des voiries, des ouvrages, des massifs, du gazon... Les alternatives aux produits phytopharmaceutiques sont nombreuses, mais ce n'est pas le seul critère à prendre en compte.

Bruno Lambert se décrit comme « peu partisan des phytos » de longue date. Les risques connus liés à ces produits pour l'environnement et la santé, associés aux contraintes réglementaires toujours plus prégnantes ont suffi à achever sa conversion vers les méthodes alternatives. Depuis 5 ans, Bruno Lambert convertit drastiquement ses chantiers de désherbage : ce sont d'abord les débroussaillants et les sélectifs gazons qu'il a abandonnés, pour ensuite généraliser aux allées et aux massifs.

La démarche s'accompagne par beaucoup de temps consacré à la pédagogie, encore aujourd'hui même si les arguments deviennent plus entendables par tout un chacun.

En effet, la plupart des paysagistes sont perturbés par la durée de passage ou l'efficacité des alternatives aux produits conventionnels. Mais pour Bruno Lambert, le facteur sur lequel il faut se concentrer est la sensibilité du client. Selon son budget et ses attentes esthétiques, le paysagiste adapte la technique, et non l'inverse. Ainsi, via sa structure en Service à la Personne, il constate des difficultés budgétaires. Côté clients industriels, l'enjeu porte sur la non-tolérance à l'herbe folle. »



FACTEURS JOUANT SUR LA PROBLÉMATIQUE

- Création de nouveaux réflexes professionnels en interne.
- Instauration de nouvelles habitudes esthétiques chez le client.
- Diversité de techniques à connaître : binage, sarclage, en manuel ou électrique, paillage, etc.
- Budget et attentes du client : adapter la technique.

Le développement des méthodes alternatives et des produits de biocontrôles

a permis de renforcer la biodiversité des aménagements paysagers.

L'astuce de Bruno.

Les préparations naturelles peu préoccupantes et les biostimulants (les prèles comme antifongique, la fougère comme répulsive, l'ortie pour son effet stimulant...) sont de bonnes astuces à proposer à un client attaché aux traitements conventionnels. Ces alternatives naturelles renforcent le rôle des plantes et prouvent au client que vous agissez et maîtrisez la situation. »

PLAN D' ACTIONS / ÉTAPES MISES EN PLACE

1 Très bien concevoir le jardin et connaître le temps que le client peut et veut y consacrer

- Étudier les facteurs liés à l'infrastructure et pas seulement le végétal, par exemple, la capacité de drainage du système.
- Choisir des aménagements durables : préférer le paillage aux bâches dans les massifs, proposer des végétaux indigènes, etc.

2 Faire le point sur les attentes et le budget : finalisation d'un projet négocié

3 Pour un marché d'entretien :

- Si demande de traitement phyto : il faut négocier en alternative, sinon abandon du marché.
- Si demande sans phyto, proposition d'une gestion différenciée : face à un client réceptif, cette gestion permet de correspondre au budget du client et d'obtenir un résultat esthétique satisfaisant.

Des erreurs à éviter Des conseils à respecter

Il arrive que les salariés n'apprécient pas le nouveau matériel, perçu plus encombrant et au résultat moins satisfaisant, ce qui peut faire perdre du sens à leur travail.



À FAIRE

Si l'aspect environnemental ne suffit pas à les convaincre, il faudra alors insister sur les risques de contamination et pour leur santé à terme.



DÉSHERBAGE ALTERNATIF DANS LA CRÉATION DE JARDIN



Antoine Deltour,
co-gérant, Les jardins de la Scarpe, entreprise de création de jardins (59)

“ Lorsqu’un espace vert est réaménagé, l’étape de déga-
gement est parfois incontournable. Pour ce faire, il était
convenu pendant de nombreuses années de désherber totalement
la zone, avant de réensemencer.

Cette méthode était certes rapide et efficace, mais elle est très nocive
pour l’environnement et pour la santé de l’utilisateur.

Des méthodes écologiques existent et sont relativement simples
à mettre en œuvre. Antoine Deltour est passé à une gestion sans
aucun produit phytopharmaceutique depuis 2013, il n’a même pas
recours aux produits de biocontrôle.

L’enjeu principal est désormais de s’assurer du retour à l’équilibre
naturel au jardin. ”



FACTEURS JOUANT SUR LA PROBLÉMATIQUE

- État initial : végétation en place, niveau de délaissement.
- Environnement autour : être attentif aux sources d’espèces envahissantes ou à fort pouvoir de colonisation.
- Nature du sol dont la richesse en matière organique.
- Budget du client.
- Capacité d’entretien par le client.

Les entrepreneurs n’ont pas de difficultés particulières à manipuler le nouveau matériel

qu’il s’agisse de désherbage alternatif ou de lutte contre des ravageurs et maladies.

Créer un jardin de manière écologique nécessite beaucoup de pédagogie.

“ Le client doit comprendre que cela coûte plus cher et lui demandera plus de temps. Si ces conditions ne sont pas acceptées, je ne suis pas en mesure d’accepter la prestation. ”

PLAN D’ACTIONS / ÉTAPES MISES EN PLACE

1 Faire un diagnostic : biodiversité dans et à proximité du jardin, budget, objectif du projet d’aménagement.

2 Effectuer des passages mécaniques sur 10-15cm (afin de conserver la vie du sol), mise en place du faux semis.

3 Mettre un semis flash pour une colonisation rapide, tout en précisant au client qu’il est naturel de voir d’autres espèces dans son gazon.

4 Donner des recommandations aux clients sur l’entretien à venir : il faut accepter que la pelouse ne soit pas monospécifique, tout en prévoyant du temps pour l’entretien.



Des erreurs à éviter Des conseils à respecter

Il arrive que certains clients déchantent face à l’entretien nécessaire pour un jardin écologique.



À FAIRE

Pour éviter le conflit, **une communication claire et précise** est absolument nécessaire en amont de la prestation. Il est possible de choisir **un format écrit**, afin de bien poser toutes ces conditions.



ERREUR

Se limiter à un échange oral.



PROTECTION BIOLOGIQUE INTÉGRÉE : LES ATOUTS DE LA BIODIVERSITÉ

Edith Muhlberger,
responsable PBI et biodiversité, chez Inflor (31)

“ Tout aménagement végétal est susceptible de subir une attaque de ravageurs ou une maladie qui peuvent avoir des effets non souhaités par le gestionnaire : défaut esthétique, perte d'une ou plusieurs plantes, désagrément pour les usagers suite à une prolifération d'insectes, etc.

Afin d'éviter les produits phytopharmaceutiques conventionnels, le paysagiste peut se tourner vers la Protection Biologique Intégrée. Celle-ci vise à protéger les végétaux en mettant en place une combinaison de mesures biologiques, chimiques, physiques, et culturelles. Elle nécessite la mise en place d'une stratégie précise et fonctionne dans le respect de l'environnement et de la santé humaine.

Ainsi, la PBI s'appuie d'abord sur des méthodes préventives pour éviter la dégradation de l'aménagement. A titre d'exemple, le paysagiste cherchera à attirer les auxiliaires qui lui semblent utiles pour anticiper la surpopulation de ravageurs par des aménagements spécifiques. Il peut également limiter l'aspersion des plantes lors de l'arrosage en fin d'été pour éviter le développement de champignons. L'observation et la bonne connaissance du fonctionnement des écosystèmes sont des conditions essentielles à la bonne réussite de cette étape. Ensuite, en cas de présence d'un organisme nuisible, le professionnel pourra faire appel à la lutte biologique en introduisant davantage d'auxiliaires ou en utilisant des produits de biocontrôle. ”



FACTEURS JOUANT SUR LA PROBLÉMATIQUE

- La PBI fonctionne sur grande surface : au moins 5-6 plantes regroupées.
- Bonne connaissance du jardin, du milieu, de la région, de la biologie des agents de biocontrôle (auxiliaires, champignons, bactéries, virus) : anticipation dès la conception afin d'assurer un aménagement fonctionnel, sain et susceptible d'accueillir des auxiliaires aussi bien naturels qu'introduits de manière volontaire.
- Surveillance régulière du site via les passages en entretien, afin de repérer au plus tôt un risque pour les plantes.
- Paramètres à prendre en compte pour installer des auxiliaires : températures, hygrométrie, photopériode, ravageurs potentiels.

59%
des entrepreneurs du paysage
ont recours à la lutte biologique dans leurs méthodes d'entretien.

La PBI nécessite beaucoup d'observation et d'adaptation.

“ L'empirisme est le maître mot car chaque aménagement est unique. Une méthode fonctionnant à un endroit ne fonctionnera pas nécessairement à un autre. ”

PLAN D'ACTIONS / ÉTAPES MISES EN PLACE

EN INTERNE DE L'ENTREPRISE

- 1 **Recruter ou former un référent technique sur la PBI.**
- 2 **Former tout nouvel arrivant à la culture d'entreprise, incluant la PBI,** et pour tout poste concerné : commerciaux, chefs de chantier, techniciens, etc.
- 3 **Préparer des supports vulgarisés à fournir au client** à sa demande.

SUR SITE

1 Sensibiliser le client dès les propositions de conception :

l'aménagement répondra aux exigences esthétiques et pratiques du client, tout en recherchant l'équilibre d'un écosystème naturel. Pour ce faire, il existe plusieurs astuces à apprendre :

- Certaines plantes utiles mais peu intéressantes visuellement pourront être installées de manière discrète, en arrière-plan. C'est le cas du lierre qui, par sa floraison précoce, offre des ressources précieuses aux auxiliaires.
- Le paillage naturel a un intérêt esthétique, il permet aussi de limiter le désherbage et de faciliter la circulation des araignées ou des insectes se déplaçant au sol.

2 Lors des opérations d'entretien, **surveiller l'apparition de maladie ou bioagresseurs**, ou de toute évolution susceptible de les favoriser (surplus d'humidité par exemple)

3 **Être attentif aux questions du client** : rassurer sur la présence d'insectes, d'arachnides et la maîtrise des végétaux.



Des erreurs à éviter Des conseils à respecter

L'équilibre d'un aménagement est fragile.

✓ À FAIRE

Il est essentiel de **respecter les stratégies de lutte biologique choisies** et de faire preuve de patience.

✗ ERREUR

Un changement de dernière minute peut déséquilibrer tout le système.

✓ À FAIRE

Le diagnostic est essentiel

✗ ATTENTION

Toute erreur peut conduire à une explosion de la population de ravageurs, qui sera alors difficilement maîtrisable dans une démarche écologique.



L'ÉCOSYSTÈME LOCAL : VOTRE ALLIÉ DANS UNE DÉMARCHE DE RÉDUCTION DES PPP

Olivier François,
gérant, Pépinières d'altitude et paysages (39)

“ En observant la nature, on constate qu'elle a horreur du vide : partout où c'est possible les strates végétales complémentaires les unes des autres couvrent le sol pour offrir aux rayons du soleil leurs feuillages et produire de la biomasse. La nature inspire Olivier François, paysagiste pépiniériste dans le Haut-Jura. L'observation, la connaissance de la nature locale sont des sources de solutions qu'il intègre au quotidien dans l'élaboration de ses projets.

Le rôle du paysagiste est de répondre aux cahiers des charges de son client dans le respect des contraintes environnementales et réglementaires. Associer les végétaux spontanés locaux à la gamme végétale horticole permet d'apporter des solutions concrètes et durables répondant aux enjeux actuels de la biodiversité. ”



LES BIENFAITS

- Favoriser la biodiversité spécifique et génétique, en gardant ou restaurant des zones sauvages : abriter et nourrir la faune locale, assurer le cycle végétal complet.
- Réduire voire supprimer le besoin de désherbage.
- Assurer la bonne santé des plantes et de l'écosystème qui les accueille.
- Limiter les maladies et les prédateurs.
- Restituer au sol la matière organique générée grâce à la photosynthèse et stimuler la précieuse vie du sol. Par exemple : l'utilisation de fabacées (légumineuses) et leur symbiose avec les bactéries du genre Rhizobium qu'elles abritent dans les nodosités de leurs racines permet une fertilisation azotée gratuite.

La lutte biologique, c'est un ensemble de méthodes de protection des végétaux basé sur l'utilisation de mécanismes naturels.

Intégrée aux projets d'aménagement, la préservation ou la restauration d'une biodiversité inspirée de la nature locale offrent des solutions pertinentes.

En l'anticipant dès les 1^{ères} phases du projet, le recours aux produits phytopharmaceutiques est largement réduit.

Se former, s'informer pour se construire une légitimité.



Lorsque l'on parle de biodiversité et des solutions qu'une profession peut apporter, se construire une légitimité est essentiel. Ceci nécessite de savoir de quoi nous parlons et combler ses carences en connaissances en se formant, en s'informant. ”

PLAN D' ACTIONS / ÉTAPES MISES EN PLACE

1 Anticiper dès la conception, dès les premiers échanges avec le client.

Le discours doit porter à la fois sur la conception, la phase d'aménagement puis encourager une phase d'observation et d'interventions d'entretien dans le temps. Il faut prévoir l'évolution naturelle du jardin.

2 Bien connaître les végétaux, y compris la flore sauvage ligneuse et herbacée, en complément du catalogue horticole.

Observer la nature, l'analyser, comprendre les strates végétales complémentaires les unes des autres mises en place dans la nature. Aller voir les bords de chemin, les lisières de forêts.

4 Faire des essais : par exemple,

Olivier fait des tests avec des luzernes et du trèfle blanc, lotier corniculé (milieu sec). Ne pas hésiter à prélever des graines ou des boutures dans la nature ou trouver un fournisseur engagé produisant des variétés locales.

5 Installer une végétation locale choisie qui s'installe rapidement, avant colonisation par des indésirables.

6 Adapter la palette végétale au sol, au milieu, au climat, à l'usage, etc.

7 Pour l'entretien : adopter la gestion différenciée, y compris dans les plus petits espaces.

Auxquels cas, on laisse pousser les végétaux proche des limites du jardin, pour donner un effet de haies multi stratifiées aux abords du jardin. Laisser des coins sauvages. Et surtout expliquer aux clients les intérêts des pratiques et techniques nouvelles, alternatives que vous préconisez.

Le + professionnel d'Olivier

Olivier a toujours été formé à être à la fois pépiniériste et paysagiste. Pour lui, il est essentiel en tant que créateur de jardin de maîtriser sa production directe d'une gamme végétale adaptée à la biodiversité locale.

Des erreurs à éviter Des conseils à respecter

✓ À FAIRE

Bien travailler la complémentarité des strates végétales, pour que chaque strate obtienne la lumière qu'il lui faut.

Pour la strate arborée et arbustive, par exemple, travailler avec des densités de feuillages différentes, comme *Amelanchier canadensis* qui a un feuillage aéré, léger qui peut être associé à des ifs, *Taxus baccata*, dont le feuillage est plus dense. Vous créez ainsi un puit de lumière.

✗ ERREUR

Ne pas anticiper la densité de plantation, la hauteur finale des végétaux.

✓ À FAIRE

Surveiller au fil du temps l'apparition de végétaux spontanés indésirés, et le développement d'espèces exotiques envahissantes.

✓ À FAIRE

Le suivi est important, ainsi que la sensibilisation du client. Lui transmettre des bases de compréhension permet de le fidéliser.

**Le guide «Zéro phyto»
est un projet de l'Unep - Les Entreprises du paysage,
financé par l'OFB dans le cadre du plan Ecophyto 2.**

Disponible en téléchargement sur le site

www.lesentreprisesdupaysage.fr



La Maison du Paysage - 60 ter rue Haxo - 75020 Paris