



(Un rendez-vous avec...)

Nicolas Roy, technico-commercial chez Val'Limagne.coop, Allier
SON BUT

Dans une période de transition, effectuer un premier bilan de la campagne 2013-2014 et rebasculer sur la campagne 2014-2015 en faisant un point complet des besoins (semences, désherbage, engrais).

SES MOYENS

Les synthèses de résultats d'essais. Une très bonne connaissance du contexte de l'exploitation. De nombreux échanges.

SES RÉSULTATS

Un devis que les agriculteurs pourront réétudier pour faire leurs choix à tête reposée, mais néanmoins sans tarder !

Le technicien aborde avec les deux frères la façon dont s'est déroulée la collecte cette année. Après une moisson compliquée en raison d'une météo particulièrement maussade, les problèmes de blé germé arrivent rapidement au cœur de la discussion...

NICOLAS ROY, VAL'LIMAGNE.COOP

Un conseil adapté à des agriculteurs experts

Nicolas Roy rencontre les deux associés du Gaec des Forges qui exploitent 250 hectares de céréales. Il profite de la morte-saison pour évaluer leurs besoins pour le colza, blé, et orge. Et notamment les semences. Le conseiller s'appuie sur les résultats des essais afin de définir les variétés à implanter. À la suite de leurs échanges, Nicolas Roy termine pour chaque culture par un résumé.

« Les agriculteurs recherchent la proximité, c'est ce qu'ils peuvent trouver chez nous dans une petite coopérative à l'esprit familial, et qui possède de nombreux sites, décrit Nicolas Roy, technico-commercial chez Val'Limagne.coop. Cette proximité nous permet d'être très réactifs. Mais ils attendent également de nous que nous soyons compétitifs. Ce sont en effet des chefs d'entreprise, à la tête d'exploitations de plus en plus importantes, et qui sont de plus en plus exigeants. »

Pour satisfaire ces exigences – concernant les niveaux de prix, mais aussi les nouvelles technologies, la technique, etc. –,

Nicolas Roy explique que la force de Val'Limagne.coop repose sur des unions « avec des personnes qui font le même métier que nous, qui sont des collègues et non pas des concurrents ». Il parle de l'Ucal (Union des coopératives de l'Allier constituée avec Coopaca et la Sica BB), du groupe Area (Alliance régionale Est Appro), ou encore du GIE Loire Auvergne Agro, créé en juillet dernier entre le groupe Eurea et l'Ucal.

« L'appartenance à ces unions nous confère un poids important, en particulier sur le plan technique. Depuis que nous avons rejoint Area, la masse d'informations à notre disposition a été

multipliée par trente », estime Nicolas Roy.

Deux contextes très différents

Fort de toutes ces données, le conseiller a de quoi répondre aux attentes d'agriculteurs tels que Jean-Pierre et Patrick Laprugne, deux frères « très curieux techniquement ». Ils font partie des 120 agriculteurs que Nicolas Roy suit. « Je leur rends visite très régulièrement depuis plus de dix ans pour du conseil technique à la parcelle », commente-t-il.

Les deux frères sont associés au sein du Gaec des Forges. Ils cultivent 250 hectares de céréales (blé 110 ha,

orge d'hiver, maïs, colza, betterave, tournesol) à Escurrolles, commune située près de Gannat.

Aujourd'hui, le 6 août, l'objectif de la visite est de s'appuyer sur des présentations d'essais pour préparer avec les agriculteurs la campagne 2014-2015, tout en tenant compte des résultats qu'ils ont obtenus lors de la dernière campagne. Nicolas Roy va donc pouvoir leur montrer les résultats qui collent le mieux à leur contexte, à travers les synthèses réalisées par l'un de ses collègues.

Essais colza, blé, puis orge, de nombreux graphes sont décryptés. « Chez Jean-Pierre et Patrick, il y a deux contextes très différents : une



L'une des parcelles des agriculteurs est visitée chaque lundi par Nicolas Roy dans le cadre du BSV. Ce mercredi, il montre aux agriculteurs les dernières captures de pyrale dans un piège à phéromones.



Aujourd'hui, Nicolas Roy pensait seulement regarder l'avancement de la fécondation dans l'essai mais qu'il a mis en place chez le Gaec des Forges... il y a découvert une larve de pyrale.

Nicolas Roy prend le temps de décrire aux agriculteurs toutes les caractéristiques des variétés qui peuvent répondre à leurs besoins.

terre noire à gros potentiel d'une part, un type de sol plus superficiel, plus léger, d'autre part. C'est donc important de leur décrire au maximum les caractéristiques des variétés pour qu'ils puissent choisir celles qui répondent le mieux à chaque problématique. »

Le conseiller compare les performances des variétés entre différents essais, dans certains cas il rappelle les scores de 2013, il présente des résultats pluriannuels, etc.

De leur côté, Jean-Pierre et Patrick Laprugne expriment leurs ressentis sur les semences qu'ils ont déjà pu utiliser. Nicolas Roy leur explique d'où peuvent venir leurs déceptions, ou leurs satisfactions. Dans son argumentation, il s'appuie aussi sur ce qu'il a pu observer chez d'autres agriculteurs.

On a toujours la possibilité de s'adapter

Les échanges vont bon train. Ils se terminent pour chaque culture par un résumé. Par exemple : « *Ce qui me semble intéressant en blé, parmi les nouveautés, ce sont les variétés Diamento en barbu et Oregrain en non barbu. Pakito, Apache, Sy Moisson, sont quant à elles des variétés à conserver, leurs résultats me semblent très corrects pour l'année.* » Ou encore, pour les orges : « *En bonne terre, Cassia n'a pas à rougir. Sur un sol plus superficiel, Calypso et Augusta me*

paraissent intéressantes. Si j'avais à choisir, je m'orienterais vers Calypso. C'est celle avec laquelle il y a le moins de risque de verse, elle a plutôt un bon PS, et elle a un des meilleurs profils du point de vue des maladies. »

Après les essais variétés, Nicolas Roy fait un point sur les programmes de désherbage. En colza par exemple, quelques changements sont préconisés, en tenant compte de données agronomiques et économiques. La réglementation est également abordée. Le conseiller détaille ainsi les changements relatifs aux désherbages d'automne sur céréales et conclut sur une note positive : « *On a toujours la possibilité de s'adapter, donc on va s'adapter !* » Au bout d'une heure vient le moment d'établir une proposition écrite. Les échanges reprennent alors entre le technicien et les deux agriculteurs, ou plutôt entre les trois techniciens ! Nicolas Roy s'assure que ses choix conviennent à Jean-Pierre et Patrick Laprugne en détaillant encore plus finement les caractéristiques des produits sélectionnés.

Le rendez-vous se termine par la visite d'un essai mais que le technicien a mis en place chez le Gaec des Forges. Puis un dernier conseil avant de reprendre la route pour Gannat : « *Ne tardez pas pour commander vos semences.* »

M. BALLAN

PARCOURS

Nicolas Roy connaît bien la coopérative pour laquelle il travaille. En juillet 2001, son BTS protection des cultures en poche, il rentre à la CLB¹ comme responsable de silo, à Gannat. Il y a déjà passé plusieurs années en tant que saisonnier. Il y a aussi effectué ses stages de bac STAE-TV puis de BTS. « *Avec des oncles agriculteurs dans la région, j'ai été bercé dans le monde agricole, raconte-t-il. Lors de mes stages, j'ai découvert le métier du conseil en grandes cultures. Après deux ans passés comme responsable de silo, dont un an en binôme avec l'ancien responsable, j'ai eu l'opportunité de devenir technico-commercial.* » Outre le conseil et la technique, Nicolas Roy apprécie le fait d'être dans une structure « *qui a tendance à grossir depuis une dizaine d'années, tout en conservant une grande proximité avec les agriculteurs* », et où son métier « *qui évolue sans cesse, est très diversifié* ». À partir de cet automne, il partagera sa motivation avec un jeune dont il sera le tuteur.

(1) Coopérative Limagne Bourbonnaise, devenue ValLimagne.coop en 2010 suite à la fusion avec Coopaval.

