

LE CONSEILLER COMMERCIAL ET TECHNIQUE PARCOURT LA PLAINE

L'activité agricole d'aujourd'hui est moins le fait d'un agriculteur réalisant l'ensemble des tâches sur son exploitation, que d'un système complexe d'activités et de fonctions accomplies aussi bien par l'exploitant que par des tiers, salariés ou prestataires. Cette mutation révèle les transformations profondes de l'organisation du travail en agriculture et témoigne de la capacité d'adaptation du secteur.

Pour ce septième volet de notre série sur les métiers de l'agriculture, *Votre Agglo* est allé au silo SCAEL de Bailleau-l'Évêque à la rencontre de Kevin Chappe, conseiller commercial et technique agricole.

Votre Agglo : **Pouvez-vous nous décrire votre métier ?**

Kevin Chappe : En premier lieu, je viens en appui technique aux agriculteurs. Je les accompagne, notamment via des Outils d'Aide à la Décision (OAD), pour le suivi de leurs parcelles, du semis jusqu'à la récolte, qu'il s'agisse de culture traditionnelle de céréales ou de cultures spécifiques comme le maïs ou la betterave. Quotidiennement, je travaille avec nos adhérents pour les aider à identifier et analyser s'il y a des carences, des maladies, etc. Je conseille aussi sur la mise en marché des productions en fonction des filières et des opportunités commerciales. Quand je ne suis pas sur le terrain, activité qui occupe 75% de mon temps, j'effectue les tâches administratives, le suivi des commandes, la facturation ou les paiements.

VA : **Depuis quand êtes-vous en poste et sur quel secteur ?**

KC : Je suis conseiller commercial et technique depuis onze ans. J'ai débuté à Digny et je suis dans le secteur de Bailleau-l'Évêque depuis 2015. Mon périmètre d'action s'étend de Lucé jusqu'à Lèves, de Tremblay-les-Villages à Châteauneuf-en-Thymerais et de Courville-sur-Eure jusqu'à Lucé. J'accompagne un portefeuille de 115 à 120 agriculteurs.

VA : **Dans votre profession, il y a deux aspects : technique et commercial. Lequel des deux prédomine ?**

KC : On ne peut pas bien commercialiser un service ou un outil si on n'est pas avant tout un bon technicien. Nous n'avons pas le droit à l'erreur dans nos analyses, nos conseils et nos ventes. Il ne faut pas oublier qu'il s'agit de productions, et donc de revenus pour les agriculteurs. Ce métier, comme le secteur agricole dans son ensemble, demande un haut niveau de technicité et de responsabilité. A minima, il faut une formation agricole ou être issu du monde agricole pour faire ce métier. Cela ne veut pas dire que l'on n'est pas des commerciaux, car les compétences de vente sont indispensables.



LA FILIÈRE AGRICOLE : UN MÉTIER, DES BESOINS**VA : A propos de formation, quel est votre parcours ?**

KC : J'ai obtenu un BTSA ACSE (Analyse, Conduite et Stratégie de l'Entreprise agricole) au lycée agricole de la Saussaye. Cependant, il n'y a pas de lien direct entre ce diplôme et le métier de conseiller commercial et technique. Initialement, je me dirigeais vers la conduite d'exploitation, car je suis issu d'une famille d'exploitants. Cependant, n'ayant pas eu l'opportunité de reprendre l'exploitation familiale, mon parcours a changé. Après avoir été embauché à la SCAEL en 2008 en tant que magasinier, j'y suis resté et j'ai évolué au sein de la coopérative.

VA : Depuis 2010, l'évolution du secteur agricole a été considérable. Quelles conséquences sur votre métier ?

KC : Il y a aujourd'hui beaucoup plus d'Outils d'Aide à la Décision (OAD) comme FARMSTAR, outil de pilotage de l'azote, ou encore XARVIO, outil de pilotage des maladies... Ces OAD nous permettent des analyses, des diagnostics, des suivis plus poussés, plus ciblés et plus localisés. Autre changement, l'installation de plus en plus importante de jeunes agriculteurs. Ces adhérents sont en phase avec ces évolutions et pilotent leurs exploitations de manière différente. De ce fait, le rôle du conseiller commercial et technique devient de plus en plus pointu et ciblé, notamment sur la mécanisation et l'agronomie : j'ai une approche de plus en plus fine sur les systèmes de production, l'optimisation des semences et la nutrition des plantes. Les changements sont donc générationnels et sociétaux.

VA : Quels sont les compétences et savoirs requis pour devenir un bon conseiller commercial et technique ?

KC : La curiosité, la disponibilité, une bonne connaissance des réglementations, des normes, le commerce, le relationnel, l'organisation, l'autonomie, la rigueur, l'observation et l'écoute.

VA : En combien de temps devient-on un expert de la profession ?

KC : Il faut de l'expérience. C'est sur le terrain que l'on apprend. La période en binôme dure environ un an. La période d'accompagnement est essentielle. Mon conseil pour les jeunes qui veulent se diriger vers ce métier ou qui débutent, c'est d'observer et d'être curieux.

VA : Dernière question : qu'est-ce qui vous plaît dans votre métier ?

KC : L'autonomie et le terrain. Je ne me voyais pas être enfermé dans un bureau. Il y a également la proximité et la relation avec les adhérents.

LA SCAEL RECRUTE :

- **Agents de collecte et d'approvisionnement.**
- **Agents de collecte pour la moisson 2021 : une dizaine de postes sont encore à pourvoir.**
- **Conseiller commercial et technique.**
- **Chauffeur/ouvrier agricole.**
- **Responsable logistique approvisionnements.**
- **Gestionnaire exécution céréales.**
- **Responsable de zone.**

CONTACT :

Virginie MEBARKI – Responsable recrutement
v.mebarki@groupe-scael.com

Site carrière :

<https://carriere.groupe-scael.com/fr/annonces>

