« Former les TC, c'est leur donner des arguments factuels » Olivier Demarle, Frayssinet

Anne-Laure Thadée
Le vendredi 12 septembre 2025
Conseil & distribution

Écoutez cet article
Powered by Podle
00:00 00:00

Spécialiste historique de la fertilisation organique, Frayssinet propose depuis 25 ans des formations techniques à destination des technico-commerciaux. Objectif : renforcer leurs connaissances du sol et de la plante, pour mieux décrypter les produits du marché et formuler des conseils pertinents. Entretien croisé avec Olivier Demarle, directeur R&D, et Matthieu Grebot, directeur communication.

Quelle est l'offre de formation que vous proposez aux technico-commerciaux et comment se structure-t-elle ?

Olivier Demarle : Nous avons structuré depuis 25 ans une offre de formation en deux volets : la compréhension du sol et la compréhension de la plante. Cela se traduit par des sessions de deux jours, mêlant théorie (fonctionnement biologique, fertilité, physiologie) et application concrète des leviers pour nourrir les cultures. Nous organisons chaque année 3 à 5 formations en format standard, et 5 à 10 sessions "à la carte" sur demande des distributeurs. Ces dernières sont animées par une équipe de cinq spécialistes : trois ingénieurs agronomes, une docteure en physiologie végétale et un chargé de réglementation. Ils sont capables d'intervenir sur des thématiques comme le fonctionnement biologique du sol, les mécanismes de nutrition des plantes, les analyses de sol, l'interprétation des données ou les choix techniques à l'échelle de la parcelle.

Les formations sont encadrées par une équipe de spécialistes, 3 ingénieurs agronomes, une docteure en physiologie des plantes et un chargé de réglementation. - © Frayssinet

Quels sont les retours sur vos formations et comment les évaluez-vous ?

Olivier Demarle : Les retours sont très positifs. Nous réalisons une évaluation à chaud, directement en fin de session. Les participants apprécient particulièrement les outils concrets que nous leur apportons, notamment les analyses de sol ou de végétaux. Lors des visites de notre site, une fiche de satisfaction est également remplie. Les critères d'évaluation (accueil, qualité des supports, innovation, contrôle…) ont permis d'obtenir une note moyenne de 19/20 sur la campagne 2024-2025. Nous menons aussi des sessions plus courtes auprès d'agriculteurs : des mini-formations de deux heures, ou "sensibilisations" autour de questions simples mais fondamentales : qu'est-ce qu'une plante ? un engrais ? un biostimulant ?

Quels sont les besoins les plus fréquemment exprimés par les technico-commerciaux, et comment y répondez-vous ?

Olivier Demarle : Ils souhaitent mieux comprendre les produits présents sur le marché, savoir lire une étiquette, décrypter une fiche technique et juger de la solidité des arguments commerciaux. « Nous leur donnons des critères simples, des arguments factuels », souligne Olivier Demarle. Matthieu Grebot ajoute : « En tant que leaders du marché, nous souhaitons élever la connaissance de tous les acteurs, autant sur les aspects techniques que scientifiques. » L'objectif est de leur permettre de faire le tri dans une offre de plus en plus dense, et de proposer un conseil crédible et structuré.

Quels outils mettez-vous à leur disposition pour accompagner l'analyse des sols et le raisonnement des apports organiques ?

Olivier Demarle : Nous mettons à disposition l'outil Fertissimo, en accès libre sur fertissimo.fr, reconnu par le Comifer comme outil de réalisation de plan prévisionnel de fumure (PPF). Il permet de construire un plan de fumure et apporte jusqu'à 1,5 point dans le cadre de la HVE. Nous avons également développé, avec notre centre de recherche, des outils d'aide à la décision plus poussés, pour analyser les problématiques culturales ou pédologiques. Cela inclut une typologie des matières organiques, pour mieux comprendre leurs effets. Nous sommes capables d'apporter des réponses grâce aux grands schémas, des catégories majeures auxquelles se rapportent les problématiques rencontrées.

Les participants apprécient particulièrement les outils concrets que nous leur apportons, notamment les analyses de sol ou de végétaux - © Frayssinet

Comment Frayssinet accompagne concrètement les distributeurs et les technico-commerciaux sur le terrain ?

Olivier Demarle : Chaque distributeur dispose d'un responsable régional, et chaque TC peut s'appuyer sur un ingénieur terrain spécialisé selon les cultures : grandes cultures, ou VAM (vigne, arboriculture, maraîchage). Nos tournées de culture sont régulièrement soulignées par les distributeurs pour leur qualité. Notre atelier mécanique nous permet également de proposer un accompagnement personnalisé à l'épandage, en lien avec nos équipements. Enfin, nous sensibilisons nos conseillers à la détection des non-conformités. Une part non négligeable de produits présents sur le marché ne respecte pas la réglementation.

Comment est née votre démarche de formation, et comment a-t-elle évolué au fil du temps ?

Olivier Demarle : Au départ, il s'agissait surtout de **sensibiliser** à la fertilisation organique, dans un contexte où peu de données existaient sur la matière organique des sols. Aujourd'hui, les enjeux ont changé : il faut accompagner des transitions agricoles complexes, sur fond de réglementation et d'innovation. Nos formations ont donc évolué, avec plus de contenu sur la physiologie, les biostimulants, les outils de diagnostic, et un lien constant avec la réalité du terrain. L'ambition reste la même : faire monter en compétence les TC, pour qu'ils puissent eux-mêmes accompagner les agriculteurs avec rigueur et efficacité.

A propos de Frayssinet :

Frayssinet est une PME familiale fondée en 1870, aujourd'hui dirigée par la cinquième génération, avec 104 salariés. L'entreprise est numéro 1 en France depuis 25 ans sur le marché de la fertilisation organique, un secteur de niche face à la fertilisation minérale et chimique. Présente sur tout le territoire avec ses équipes commerciales, elle réalise 90 % de son activité en France. Frayssinet possède notamment un centre de recherche avec laboratoire sur site et un atelier d'ingénierie mécanique (MECA) qui conçoit et fabrique des épandeurs, mis à disposition ou vendus, avec un accompagnement technique pour le réglage. Cette capacité à associer conseil agronomique et équipement de précision renforce la pertinence de l'approche terrain.

Nos partenaires recommandent

Episode 1 - L'affaire du colza pas assez robuste
Un champ près de Reims. Un colza qui s'arrête net, comme figé. Pas de coupable évident, pas de...

Le Bureau des Biostim - Teaser
Dans les champs, les crimes sont invisibles mais bien réels : un colza figé, un maïs affaibli...

Cap sur Londres pour le World Agri-Tech Innovation Summit 2025
Le World Agri-Tech Innovation Summit revient à Londres les 22 et 23 septembre 2025. Au...

Rovensa Next, les Biosolutions d'aujourd'hui ... et de demain !
Portée par une stratégie d'investissement massif et continu en R&D - plus de 5 % du chiffre...

Les biostimulants accompagnent les producteurs dans la transition écologique
Avec 19 entreprises adhérentes en 2025 et une trentaine d'usines implantées en Europe, dont 7 en...

RÉFÉRENCE agro devient agromatin

Top des articles

Groupe Roullier : Arnaud Metterie président du conseil de surveillance
Le groupe Roullier annonce une nouvelle gouvernance à la tête de son conseil de surveillance...

UPL France nomme Daouda Soh à la direction commerciale
UPL France annonce la nomination de Daouda Soh au poste de directeur commercial à compter du...

Cap sur Londres pour le World Agri-Tech Innovation Summit 2025
Le World Agri-Tech Innovation Summit revient à Londres les 22 et 23 septembre 2025. Au...

Soufflet Agriculture structure sa démarche RSE
"Impact Soufflet Agriculture" est une politique RSE articulée autour de quatre axes...

Arterris et Val de Gascogne lancent Moulins du Sud pour une filière meunière locale
Pour répondre aux défis de la filière meunerie face à des enjeux de traçabilité, de qualité et...

Recevoir Agro Matin
votre email
Valider
J'accepte de recevoir des communications* de notre groupe
et/ou de nos partenaires
* Vos données personnelles ne seront jamais communiquées à un tiers.