

# Jacques Agnès

## Spécialiste des pulvérisateurs Spra Coupe



**N**ovembre 2007. Jacques Agnès livre dans l'Aisne l'agriculteur qui a été son premier utilisateur de Spra coupe. « C'est sa quatrième machine. Le reflet d'une fidélité extraordinaire de notre clientèle », jubile le commercial. L'aventure commence en 1989, neuf ans avant que Spra Coupe ne rejoigne la galaxie Agco. À cette époque, Jacques Agnès est appelé par Stokvis qui a racheté Cagné Manutention, distributeur de Bobcat et qui vient d'importer 18 pulvérisateurs Spra Coupe fabriqués dans la même usine Melroe aux États-Unis. Depuis treize ans, Jacques Agnès est responsable de la gamme Allaey sur le nord-est de la France. Il connaît la branche et n'a pas peur de la nouveauté. Au contraire. Depuis son BTS de construction mécanique et son premier poste de dessinateur d'études, cette soif de défis l'a poussé à passer de la conception de machines de conditionnement à l'implantation d'une nouvelle marque de matériel d'espace vert, puis aux pulvérisateurs.

### Adapter le produit

Sauf que ces premiers appareils sont dans la cour et cumulent des handicaps : rampe en acier trop courte, moteur essence, châssis trop large. Très vite Jacques se prend au jeu. Il fait réaliser chez Pommier des rampes alu en 24 m, plus grandes mais pas plus lourdes, adapte des moteurs diesel, opte pour une régulation Agrotrolix, coupe le châssis à 1,80 m. Avec un Spra coupe en remorque derrière un 4x4, il sillonne la France. Et ça marche. En 1994, Agri Santerre reprend la distribution, du Calvados jusqu'aux

**Agri Santerre, concession Case IH dans la Somme, distribue les pulvérisateurs de marque Spra Coupe sur dix départements du quart nord-est de la France. La vente est confiée à Jacques Agnès qui est à l'origine du développement de ce produit. L'exercice va bien au-delà de la connaissance du seul matériel et intègre une forte adhésion de la part des utilisateurs.**

Ardennes, et cherche des partenaires : Méthivier pour la région Centre, Techmagri à l'Est et Saso dans le Sud-Ouest. Ils partagent leurs savoir-faire, la communication... Car vendre un Spra Coupe implique une démarche totalement différente de celle utilisée pour un pulvérisateur classique. « Le concept est différent. Cette machine est conçue pour travailler vite, entre 20 et 30 km/h au lieu des 10 à 15 km/h habituels, martèle Jacques Agnès. Qui dit vitesse, dit rendement horaire mais aussi très bas volume (moins de 50 l/ha). Une technique qu'il a fallu faire admettre. » Jacques Agnès confirme : « Je me suis appuyé sur les travaux de Gentet (ACTA) et de Demaine sur la qualité de la pulvérisation – concentration des bouillies et réduction des volumes d'eau, respect des conditions météorologiques et des stades des plantes. Ce n'était pas évident au départ car à contre-courant des pratiques, mais ils avaient la méthode, j'avais le matériel ».

### Aller plus vite

Aujourd'hui il a ses adeptes, quelque 250 machines en parc, un rythme de vente autour de 30 machines par an. Jacques Agnès maîtrise ses

arguments dans le moindre détail : la dérive ? Une question de taille de goutte ou de vent et non de vitesse du pulvérisateur. Le bouchage de buses ? Le risque est moindre : les buses sont plus grosses. « Avec ce type d'appareils, pour persuader un client, il faut d'abord être soi-même convaincu de l'efficacité de la technique. Après il est plus facile de déjouer les critiques. L'important est de bien analyser la demande : réduction de main-d'œuvre, de carburant, puis d'un côté les clients qui ont compris l'intérêt de réduire la quantité d'intrants, de l'autre ceux qui privilégient le rendement horaire et investissent dans un Spra Coupe pour remplacer deux ou trois appareils classiques. »

Alors Jacques a mis en place une autre méthode d'approche de la clientèle à travers les salons, l'envoi de mailing aux exploitations de plus de 200 ha, l'édition, deux fois par an, d'un petit journal Spra Coupe info avec points techniques et témoignages. L'émulation commence à se faire sentir autour des premiers utilisateurs. Une coopérative de Picardie a même suscité une réunion spéciale de ses adhérents travaillant avec un Spra Coupe. Effets collatéraux notés par Jacques Agnès : les tableaux de débit

des fabricants de buses ne s'arrêtent plus à 12 km/h mais vont jusqu'à 35 km/h, tous les pulvérisateurs intègrent aujourd'hui des suspensions plus ou moins performantes sur les automoteurs et les appareils traînés. « Aujourd'hui, tout le monde veut aller vite, observe le commercial. Mais pour atteindre sa vitesse de travail et la conserver, on est mieux avec un rapport puissance/poids de 22 ch/t qu'avec 10 à 13 ch/t. »

Très autonome mais épaulé par l'équipe technique spécialisée de la base de Froissy (Oise), relayée par Roye (Somme) pour les pièces et le SAV, il insiste sur la transmission des connaissances : « On est dans le machinisme et ses évolutions techniques : automatisation de la fermeture des tronçons, injection directe, suspensions des roues indépendantes, stabilité et légèreté des rampes... mais cela va bien au-delà des caractéristiques du matériel. Sur le terrain, en démonstration, on parle de trajectoire ou de taille de goutte, de couverture, de température et d'hygrométrie ». De quoi nourrir les échanges au sein du club d'utilisateurs pour qui Agri Santerre a ouvert un forum sur son site internet. Une passion partagée.

**Dominique Berger**