

# La distribution dans l'ère numérique

**LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE BOUSCULE LES STRATÉGIES : LA COLLECTE DES DONNÉES DEVIENT CAPITALE POUR APPORTER UNE VALEUR AJOUTÉE À L'ADHÉRENT. LE TRAITEMENT DE CES INFORMATIONS DOIT ÊTRE RAPIDE ET EXHAUSTIF CAR, EN RETOUR, LES EXPLOITANTS ATTENDENT UN CONSEIL PLUS POINTU, ENCORE PLUS PERFORMANT, ET TOUJOURS PLUS LOCAL.**



L'appropriation de l'enjeu du numérique passe par un conseiller formé et motivé par les possibilités offertes par le digital.

**L**e développement des outils d'aide à la décision (OAD), la gestion de données de plus en plus nombreuses et les perspectives qu'offre le numérique obligent à questionner les stratégies mises en place. Parmi les évolutions majeures : la création de systèmes informatiques pour centraliser les données des adhérents et les exploiter. « *Les portails de service ont le vent en poupe*, reconnaît Sébastien Nouveau, directeur d'Isagri Ingénierie. *Outre le partage de l'information entre l'agriculteur et le distributeur, c'est*

*un vecteur de diffusion de nouveaux services, en plus des OAD : achat d'approvisionnement, vente de céréales, etc. Ces portails, qui existent depuis plusieurs années pour certains, se déploient fortement depuis deux ans. »*

.....  
 : Pascal Blanchard, responsable de la prestation Agrosolutions chez Triskalia

## **Le smartphone, l'outil de demain**

« *Les agriculteurs utilisent de plus en plus les outils numériques par le biais de leur smartphone. Il sera l'outil de demain. Pour centraliser les données des adhérents, nous avons mis en place une plateforme nommée Agro-expert. Nous restons vigilants sur notre capacité à pouvoir intégrer des nouveaux outils, afin de ne pas s'enfermer dans des solutions que nous aurions choisies à un moment donné.* »



## **Un investissement à mûrir pour trouver sa valeur ajoutée**

Les plateformes vont donc au delà de l'utilisation agronomique. Elles sont multifonctions, multi-acteurs. « *Avant, les solutions ne communiquaient que partiellement entre elles*, indique Catherine Deschamps, directrice agronomie et innovation pour Axérial. *Une base de données centralisée avec des outils interconnectés permet d'éviter les saisies multiples et de tracer le conseil. A la clé, un gain de temps pour l'agriculteur et le technicien, ainsi qu'un meilleur conseil.* » Tous les distributeurs n'ont pas franchi le pas, à l'instar de la coopérative Euralis. « *C'est un investissement pour les entreprises, il ne faut pas se tromper*, explique Olivier Soulié, directeur technique et innovations chez Euralis. *Les outils doivent être assez ouverts pour évoluer dans le temps.* » En suspens également, la séparation de la vente et du conseil prônée par le Gouvernement. « *Nous attendons de voir ce qu'il en ressortira pour fixer notre stratégie numérique* », reconnaît Nicolas Laigle, directeur adjoint de la branche agricole d'Agrial.

Thierry Darbin, directeur de Be Api  
 « **Les distributeurs investissent massivement dans la formation de leurs équipes terrain.** »



population agricole. « Pour profiter de la valeur du digital, il faut que les distributeurs accompagnent massivement les agriculteurs dans cette révolution numérique, prévient Marc Hoppenot, directeur de la start-up Wiuz. Ils doivent impulser rapidement cette bascule pour rester compétitifs et tirer leur épingle du jeu dans ce nouvel équilibre. »



Marc Hoppenot, directeur de la start-up Wiuz  
 « **Le numérique peut aussi être perçu comme une prolongation de la relation entre l'agriculteur et son conseiller.** »

Sébastien Nouveau, directeur d'Isagri Ingénierie  
 « **Les portails de service ont le vent en poupe.** »



## Vers des e-conseillers

Cette révolution pourrait-elle aboutir à une virtualisation de la préconisation, avec des e-conseillers ? « Pourquoi pas, il y a bien des e-médecins dans certains pays européens », réagit Thierry Darbin. Pour Jean-Pierre Charnet, directeur de l'unité technologies et systèmes d'information pour les agrosystèmes à l'Irstea - l'institut national de recherche en sciences et technologies pour l'environnement et l'agriculture - le conseil sera de plus en plus délocalisable. « Déjà, des vignobles ont leur conseiller à distance, en Espagne par exemple. » Dans un futur plus proche, les conseils en ligne pourraient concerner les diagnostics simples. En somme, le monde agricole est en train de vivre ce que d'autres secteurs ont connu avant. « Comme la banque qui a développé des stratégies en ligne, ajoute Sébastien Nouveau. On ne va plus au guichet pour des opérations que nous pouvons faire via Internet. Pour l'agriculture, ce sera pareil : l'exploitant contactera son conseiller lorsqu'il aura un besoin plus complexe. » Cette révolution numérique de l'agriculture attire de nouveaux acteurs venant du monde du digital et qui connaissent peu l'agriculture. « Il faut que les producteurs s'approprient la question du numérique, insiste Jean-Pierre Charnet. Le digital pose un problème de conscience pour les agriculteurs amenés à se demander à quoi ils servent désormais sur leur exploitation. Ils doivent donc revendiquer des attentes claires, en affirmant ce qu'ils ne veulent pas. »

Stéphanie Ayrault

La collecte et le traitement des données vont sans nul doute augmenter le niveau d'expertise du conseil. « Cela va dans le bon sens, indique Thierry Darbin, directeur de Be Api. L'agriculteur cherche à améliorer son système de production par une meilleure approche agronomique, économique et environnementale. » Le conseil devient encore plus global, en intégrant l'ensemble des paramètres liés à la performance de l'exploitation. « La vraie valeur ajoutée de ces outils est de pouvoir adapter le conseil à un contexte de plus en plus local, en conciliant les besoins légitimes des agriculteurs et les attentes du consommateur ou de la société, ajoute Thierry Darbin. Les coopératives l'ont bien compris et investissent massivement dans la formation de leurs équipes terrain. » Toutefois, si les exploitants technophiles sont de plus en plus nombreux, ils ne représentent qu'une partie de la



Denis Olivry, directeur de la branche aliment, agro-fourniture et aviculture de la Cooperl  
**Une plateforme qui évoluera au fil des besoins**

« Il y a deux ans, nous avons lancé Ginkgo, un portail web pour le management agro-environnemental à la parcelle. La plateforme a été développée en interne et elle va évoluer au fil des besoins. L'objectif est de fournir une prestation numérique complète aidant l'agriculteur dans la déclaration Pac, le pilotage de la fertilisation et le raisonnement des intrants, jusqu'à la gestion technico-économique. Nous pouvons désormais calculer la marge par hectare, le prix de revient et le prix d'équilibre pour l'ensemble des cultures. Le producteur peut ensuite se comparer à la moyenne et au tiers supérieur sur l'ensemble des critères, dans le but d'améliorer ses performances. La donnée n'a d'intérêt que si elle retourne à l'agriculteur avec une vraie valeur ajoutée ! »

Jean-Luc Le Liard, responsable du pôle achat appros à la Cecab - Coop de Broons  
**La connectivité, un enjeu majeur**

« Avec la réduction des intrants, l'innovation vient des services, comme les outils de pilotage. Les outils connectés permettent de délivrer un conseil plus global, de valoriser le potentiel des parcelles et des itinéraires culturels. La connectivité est dans ce cadre un enjeu majeur. Mais les conseillers doivent se former aux outils qu'ils proposent. »



Caterine Deschamps, directrice agronomie et innovation pour Axereal

### Ce n'est que le début !

« Les outils ne remplaceront pas le conseiller, ils sont complémentaires. Les agriculteurs ont besoin d'être accompagnés sur le numérique. Les données permettent au conseiller d'avoir plus d'éléments concrets et chiffrés. Cela objective le conseil qui va parfois à l'encontre de ce que pense l'agriculteur. Les

conseillers sont plus ou moins à l'aise avec le digital, mais ce n'est pas une question d'âge. À nous aussi d'accompagner et de former nos équipes car nous n'en sommes qu'au début. En interne, nous avons une équipe dédiée, avec des compétences complémentaires, pour faire fonctionner ces outils. »



Sandra Marsac, responsable marketing du pôle amont chez Terrena

### Un levier pour faire évoluer les pratiques

« La révolution numérique est un facteur de réussite de la Nouvelle Agriculture. Elle a pu émerger car nous avons mis en place les outils informatiques pour tracer les pratiques, justifier les conseils, et ajuster la conduite en temps réel. Elle facilite aussi l'accès à l'information pour le consomma-

teur. Les outils collaboratifs destinés à faire le lien entre l'adhérent et la coopérative sont un véritable levier de changement : les producteurs amènent de l'information qui va permettre au technicien d'améliorer son conseil. Notre équipe digitale compte une vingtaine de personnes. »



Nicolas Laigle, directeur adjoint de la branche agricole d'Agrial

### Dans les starting-blocks

« Nos conseillers sont simplement munis d'un outil de préconisation phytosanitaire et d'un outil de gestion de commande. Nous sommes loin du e-conseiller ultranumérisé ! Nos adhérents peuvent consulter leurs données sur l'extranet mis en place avec l'union adhérents.coop, où les outils d'aide à la décision sont disponibles. Mais le conseiller n'a pas accès à toutes les données pour faire son conseil. Je suis un fer-

vent défenseur de la présence physique : les outils doivent être au service de l'Homme. Nous sommes actuellement dans une position d'attente, voir ce que vont faire nos confrères et ce qui va être décidé au niveau du Gouvernement en matière de séparation de la vente et du conseil. Ce n'est qu'ensuite que nous déploierons notre stratégie. »



Olivier Soulié, directeur technique et innovations chez Euralis

### Les agriculteurs sont déjà dans le digital

« L'offre des fournisseurs augmente en matière d'outils d'aide à la décision. Les besoins des agriculteurs évoluent, ils sont déjà dans le monde digital. Ils utilisent de plus en plus d'appli météo, de cours des céréales, et souhaitent un pilotage plus économique du conseil. Nous devons y aller, mais pas n'importe comment : mettre en place une plateforme évolutive et travailler avec des outils qui peuvent être connectés entre eux. »

Pierre-Luc Rebourts, directeur du négoce Rebourts

### Loin du big data

« Certes, tous les agriculteurs ont un smartphone, mais ils ne sont pas toujours connectés. Nous sommes encore très loin du big data. Nous utilisons un seul outil global, Isa précoc, qui aide les agriculteurs à être en phase avec la réglementation. »



**ABONNEZ-VOUS sur**

**REFERENCE-apro.com**

Le site de la distribution agricole