

T E M O I G N A G E C L I E N T

Comment une solution développée par des céréaliers pour des céréaliers permet d'identifier le nombre de tonnes de céréales autour de chaque silo avant la moisson ?

L'entreprise

La Société Coopérative Agricole de la Meuse (la 'SCAM'), fondée par des agriculteurs, pour des agriculteurs, possède 48 dépôts répartis sur le territoire wallon, en Belgique, et est le prolongement économique de plus de 4.000 exploitations. Le groupe SCAM emploie aujourd'hui environ 200 travailleurs.

L'activité de la SCAM repose à ce jour sur cinq lignes produits (i) la réception et la commercialisation de céréales (ii) la production et la distribution de semences (iii) la distribution de produits de protection des plantes (iv) la production et la distribution d'engrais (v) la fabrication et la commercialisation d'aliments pour bétail.

Le contexte économique

La Wallonie possède une superficie de 16 800 km², soit un peu plus de la moitié de l'étendue de la région Hauts de France. La collecte et le stockage de céréales y représentent des activités compétitives. De fait, il est estimé que le total de centres de collecte en Wallonie avoisine les 220 silos, y compris ceux de la SCAM.

Vu le nombre important de centres de collecte, et dû au fait que de manière générale, lors de la moisson, un exploitant agricole ne parcourra probablement pas plus de 20 min à raison de 25 Km/h pour livrer ses céréales, l'ensemble des organismes stockeurs (entreprise coopératives et négoce) actifs dans la collecte et le stockage de céréales, en Wallonie, sont soumis à un niveau de concurrence important. Si la distance entre la parcelle et le silo de l'organisme stockeur est trop important, ou si le prix d'achat proposé pour son grain est insuffisant, il n'est pas rare que l'adhérent aille vendre sa production ailleurs qu'à sa coopérative.

Le problème

Le niveau élevé de concurrence entre les organismes stockeurs, combiné à la rotation des cultures et aux aléas climatiques, font que les silos de la SCAM sont soumis d'une année à l'autre à des variations importantes du volume de céréales collectés.

En termes de prévisionnel, afin d'évaluer le nombre de tonnes à collecter par dépôt lors de la moisson, la SCAM se basait principalement jusqu'ici sur le retour d'information de ses collaborateurs (commerciaux et techniciens). Sur base de ce retour d'informations et des estimations de rendement, la SCAM calculait alors le nombre de tonnes par type de culture à collecter par dépôt.



Christian Balduyck, Directeur Général de la SCAM, 'Vu le manque d'informations objectives et disponibles, nous n'avions pas d'autres options que de nous baser sur les déclarations de nos collaborateurs. Même si chacun faisait de son mieux pour estimer les surfaces emblavées autour de chaque centre de collecte, par type de culture, et combiner ces estimations aux tendances des années précédentes, personne ne disposait d'informations objectives et précises sur lesquelles baser des décisions cruciales.'

Christian Balduyck, Directeur Général de la SCAM

Pour certains silos, le volume collecté était plus (ou moins) important que prévu. Philip Wittmann, CEO d'OptAGRI « *Le problème, en tant que négociant de céréales, est que les marges sont faibles et que les coûts logistiques peuvent être importants. Une différence de quelques pourcents entre les volumes prévus et les volumes effectivement collectés ne donne pas d'autres choix, à l'organisme stockeur, que d'agir dans l'urgence. Chaque fois qu'un organisme Stockeur est forcé d'agir dans l'urgence, dû à un volume de récolte plus important que prévu, il perd de l'argent. Cependant, si l'organisme stockeur surdimensionne le silo par rapport aux cultures effectivement récoltées en terme d'allotement et de personnel, il perd, là aussi, en rentabilité car c'est toute la chaîne logistique qui est impactée* ».

Quelle solution pour répondre à cette problématique ?

A partir de 2016, sous l'impulsion de Renato Primavera, CTO d'OptAGRI, la SCAM a commencé un projet d'optimisation logistique afin de mettre en place un modèle prédictif, à intégrer au plan moisson pour chacun de ses silos. Dorénavant, avant chaque moisson, grâce à l'aide apportée par des images satellites, la SCAM est capable d'identifier, avec précision et objectivité, les cultures emblavées de l'année autour de chaque silo. Une fois que les surfaces, par type de culture sont identifiées, dès que les rendements sont connus, on peut alors obtenir une estimation, basée sur une analyse rigoureuse, en tonnes, pour la zone de chalandise autour de chaque silo.

Quels sont les avantages de ce modèle prédictif ?

Après avoir déterminé, pour chacun des silos de l'organisme stockeur, la zone de chalandise et les statistiques, par type de culture, des années précédentes (ex 2015, 16, 17, 18), ces données sont recoupées avec les volumes effectivement récoltés par dépôt pour les années précédentes, de manière à déterminer précisément les parts de marché de l'organisme stockeur, par secteur. Ces résultats permettent de mettre en place un modèle prédictif, en tonnes à récolter, par type de culture, par silo, pour l'année à venir ; Christian Balduyck « *au début, nous imaginions que ce type d'information nous aiderait uniquement à réduire nos coûts dans le cadre du plan moisson, mais au fur et mesure que l'on avance avec ce type de technologie, nous nous rendons compte que des rapports peuvent nous être fournis pour d'autres décisions stratégiques pour lesquelles, encore une fois nous ne disposions pas d'informations objectives. Aujourd'hui nous utilisons ces informations dans le cadre de notre stratégie commerciale, tant en termes de vente d'appro que de collecte. De plus dans le cadre de l'implantation de nouveaux sites de collecte, disposer de données des années précédentes, nous permet d'établir un véritable historique d'informations. Cette connaissance représente pour nous un élément clé à intégrer dans le processus de décision, tant en termes de localisation que de dimensionnement de nouvelles implantations, ce qui nous permet de fortement diminuer le facteur risque dans le processus de décision* ».

A propos d'OptAGRI

OptAGRI aide les organismes stockeurs à caractériser les zones de chalandise autour de chaque silo en déterminant les types de cultures tout en prenant en considération les concurrents, accès aux réseaux routiers, dénivelés, etc. L'ensemble de ces informations permet alors de convertir les types de culture en tonnes ce qui permet à ces organisations de prendre les bonnes décisions et donc augmenter leur chiffre d'affaires, diminuer leurs couts, augmenter la productivité et diminuer leurs prises de risques.

Contact

Philip Wittmann, CEO

Tel : +33 7 56 89 18 84

pw@optagri.com