

Comment la géomatique peut-elle aider les Organismes Stockeurs à augmenter leurs parts de marché et leur rentabilité ?

Savoir, c'est pouvoir

Cette maxime n'a jamais été aussi juste qu'à l'heure actuelle. Disposer de données précises sur vos parts de marché existantes et potentielles, sur l'identité et le positionnement de vos concurrents, sur la répartition par espèce des volumes récoltés sur votre territoire constituent de véritables leviers pour **améliorer vos performances**.

Cette connaissance est d'autant plus cruciale dans le contexte actuel : même si la moisson d'été 2019 a généralement été satisfaisante, un certain nombre de **défis** se profilent à l'horizon pour les Organismes Stockeurs français : suppression des 3R (Remises-Rabais-Ristournes), séparation vente/conseil sur les produits phytosanitaires, concurrence des pays de la mer Noire, changement climatique, réforme de la PAC... Pour y faire face, il faudra plus que jamais faire preuve d'**agilité** et **prendre les bonnes décisions stratégiques**.

Comment ? Ce livre blanc n'a pas pour vocation d'apporter une réponse toute faite à cette question complexe. Il appartient à chaque acteur, selon ses spécificités, de définir sa propre stratégie. Or, à l'heure actuelle, nous constatons, à quelques exceptions près, que les Organismes Stockeurs ne disposent pas de **rapports suffisamment précis et exploitables** sur lesquels appuyer leurs décisions.

Ce livre blanc détaille comment des **outils innovants d'analyse** comme la géomatique, c'est-à-dire la collecte, l'étude et le traitement de données géographiques, notamment récoltées par satellite, peuvent apporter une solution à cette problématique.

1. Utiliser les données pour savoir où vous en êtes et vers où vous diriger

Avant de définir une stratégie, il convient de déterminer où votre entreprise se situe. Pour ce faire, OptAGRI vous propose d'établir un **état des lieux de votre territoire**. Vous passerez ainsi d'une connaissance intuitive à une connaissance **factuelle** et **objective** de vos secteurs.

Notre rapport vous permet de répondre **avec précision** aux 6 questions suivantes :

1. Quelles parcelles cultivées se trouvent dans votre zone de collecte ?

Partant du principe qu'en pleine moisson un agriculteur est susceptible de livrer sa production dans un point de collecte s'il peut l'atteindre, par exemple, en 20 minutes à du 25 km/h (remorque agricole chargée), nous identifions l'ensemble des parcelles situées à distance raisonnable de votre silo ou site de collecte. Sur base des superficies détectées, les **volumes de grain** pouvant être apportées au silo par les agriculteurs peuvent être estimés.

2. Comment les cultures de ces parcelles ont-elles évolué depuis 2015 ?

Le potentiel de collecte global ou spécifique à une culture peut augmenter ou diminuer avec le temps. Nous constatons par exemple que dans les Hauts-de-France, dans certaines zones, les assolements en céréales ont perdu plus de 7% entre 2015 et 2018 au profit des cultures industrielles telles que la pomme de terre ou la betterave. Parfois, c'est la luzerne qui a remplacé en partie le blé tendre, par exemple dans le Grand Est. Connaître cette évolution vous permet de **dégager des tendances** et d'**anticiper les répartitions** par espèce pour les années à venir.

3. Quelle est votre part de marché effective par espèce ?

En comparant les volumes collectés par espèce aux volumes effectivement présents dans votre zone de collecte, il est possible de **calculer votre part de marché actuelle**.

Admettons par exemple que vous ayez collecté 300 tonnes de colza en 2019 dans une zone donnée. Si nos rapports démontrent qu'il y a 400 **ha** de colza disponibles sur cette zone, en estimant le rendement moyen à **3T/ha**, cela signifie que le potentiel total s'élève à 1 200 tonnes. Vous avez donc une part de marché effective de 25%. Sur base de cette information, vous pourrez **définir les politiques commerciales** à mener en 2020 pour augmenter cette part de marché, tant en terme d'apros que de collecte.

4. Quelles places occupent vos concurrents sur le marché ?

Sur base du positionnement géographique de vos concurrents et d'autres données, nous sommes en mesure d'**estimer la part de marché théorique** qui devrait vous revenir. En comparant cette information à votre part de marché effective, vous pouvez estimer **votre potentiel de croissance** et développer votre stratégie commerciale avec un objectif chiffré en ligne de mire.

5. Où concentrer vos efforts ?

Sur base de la localisation des sites de collecte concurrents, nous identifions les **zones à faible ou forte concurrence**, ainsi que le **potentiel réel de collecte** sur ces zones précises. Fort de cette connaissance, vous êtes à même de concentrer votre effort commercial sur les zones où vous êtes le plus susceptible d'acquérir de nouvelles parts de marché. Et vous évitez de perdre du temps et de l'énergie sur une zone en forte concurrence où le potentiel de collecte ne cesse de diminuer au fil des ans.

6. Où implanter, renouveler ou rationaliser vos infrastructures ?

Nos rapports vous permettent de mettre le doigt sur les **zones à fort potentiel** où vous n'êtes pas présent. Vous envisagez la construction d'un nouveau site de collecte ? Nos données vous permettent de déterminer le potentiel de collecte par espèce dans la zone concernée et d'**examiner si l'investissement est ou non justifié**. Vous prévoyez au contraire de fermer l'un de vos sites ? Vous pouvez visualiser sur la carte les conséquences de cette suppression et la redistribution du territoire.

2. Utiliser les données pour évaluer le succès de la moisson et se fixer de nouveaux objectifs

Évaluer ses prestations sur base de données concrètes est une des bases de la bonne gouvernance d'entreprise.

Pour un Organisme Stockeur, il est ainsi particulièrement intéressant de pouvoir disposer, **quelques semaines après la fin de la moisson**, de rapports permettant d'évaluer ce qui a fonctionné ou non dans sa prestation passée et de s'adapter en vue de la moisson suivante.

Encore une fois, la géomatique peut apporter des réponses précises :

- **Quelles ont été vos parts de marché réelles** par espèce, par silo et/ou par région ? Sur base de nos données, vous pouvez comparer le volume collecté, en tonnes, par espèce, par rapport au volume total disponible dans la zone. Les impressions sont parfois trompeuses : ainsi, même si vous avez collecté un volume moins important de blé tendre, il se peut tout de même que votre part de marché ait augmenté si les assolements en blé tendre sont en baisse dans votre zone.

- **Quelle est l'évolution de votre part de marché** par rapport à l'année précédente ? Avez-vous gagné ou perdu des parts de marché ? Quelles sont les performances individuelles de vos commerciaux ? Prenons comme exemple la moisson 2019 pour laquelle les rendements ont été généralement bons (hormis pour le colza). Vos technico-commerciaux ont-ils gagné ou perdu en parts de marché par rapport à 2018 ? Pour quelles espèces ? Connaître l'évolution de votre performance permet par ailleurs de préparer la saison 2020 sur des bases analytiques et objectives, avec la certitude que l'objectif fixé (en ha) va vers une augmentation de votre part de marché.

- **Où vous situez-vous par rapport à votre part de marché théorique ?** Admettons que lors de notre état des lieux, nous avons déterminé que vous aviez en 2018 une part de marché réelle en colza de 25% alors que le positionnement des concurrents montre qu'elle aurait pu s'élever à 60%. Avez-vous réussi à augmenter votre part de marché ? Votre politique commerciale et les prestations du technico-commercial ont-elles été à la hauteur de vos attentes ?

Sur base de ces éléments, il vous sera possible de fixer des **objectifs spécifiques, mesurables et réalistes** pour la moisson suivante et de démontrer à vos équipes commerciales, chiffres à l'appui, qu'une progression est possible.

3. Utiliser les données pour anticiper

Pour un technico-commercial qui gère entre 50 et 100 clients, il est très compliqué de **suivre en temps réel l'ensemble des cultures** de son portefeuille. Là encore, la géomatique peut apporter des solutions.

Ainsi, au mois d'avril 2019, nous pouvions clairement identifier les zones de collectes dont les surfaces agricoles utiles en colza étaient en baisse de plus de 50% par rapport à l'année précédente.

Anticiper ces baisses d'emblavements permet de réagir à temps et de s'assurer que les performances attendues soient, malgré tout, bien au rendez-vous.

La limite des rapports France Agrimer

Peut-on répondre avec précision aux questions listées ci-dessus à l'aide des rapports France Agrimer ? La réponse est non.

Bien que les rapports France Agrimer aient une valeur ajoutée indéniable, ils ont leurs limites :

- ils ne tiennent pas compte des **spécificités de territoire** des Organismes Stockeurs : les rapports France Agrimer sont établis par commune ou département. Or, sur le terrain, les zones d'activité des Organismes Stockeurs couvrent des territoires qui correspondent rarement à cette division. Une zone de collecte peut regrouper des morceaux de territoire de 15 communes ou être à cheval sur deux départements.
- ils sont **basés sur des déclarations** : les informations contenues dans les rapports France Agrimer correspondent aux volumes déclarés par chaque Organisme Stockeur. Ces chiffres ne

correspondent donc pas au potentiel total d'une zone mais uniquement aux volumes collectés par l'Organisme Stockeur dans cette zone. Ils n'offrent donc qu'une vision partielle de la réalité.

- ils sont **publiés tardivement** : les rapports Agrimer sont publiés plus de 12 mois après la déclaration de l'Organisme Stockeur. Bien trop tard pour prendre des décisions stratégiques pour la moisson suivante.
- ils **associent les données au siège d'exploitation** du déclarant : si un Organisme Stockeur a son siège d'exploitation à Paris, les volumes qu'il déclare seront comptabilisés pour Paris. Même si, dans les faits, ces volumes ont été livrés dans un centre de collecte situé dans la Marne...

Conclusion

Face aux défis auxquels les Organismes Stockeurs seront soumis dans les mois et années à venir, des outils d'analyse innovants comme la géomatique représentent un atout stratégique essentiel.

Ils permettent de :

1. mieux connaître son territoire et en saisir les subtilités ;
2. définir une stratégie commerciale efficace et adaptée au contexte ;
3. évaluer objectivement chaque décision stratégique pour faire les meilleurs choix ;
4. réagir rapidement en cas de changement.

En d'autres mots, notre point de vue est que la géomatique ne représente pas la panacée qui résoudra tous les maux. Par contre, nous sommes convaincu que la connaissance de son territoire est l'une des fondations qui permettra à l'Organisme Stockeur de réagir rapidement et en connaissance de cause au changement, mettant ainsi toutes les chances de son côté pour pouvoir s'adapter à cette nouvelle conjoncture.

À propos d'OptAGRI

OptAGRI fournit des données objectives aux Organismes Stockeurs de Céréales. Son activité consiste en de l'analyse de géodonnées (données satellitaires, réseaux routiers, etc) qui, croisées avec d'autres techniques, lui permettent de dégager des données-clé sur l'exploitation agricole d'un territoire donné.

Elle a mis au point plusieurs méthodes d'analyse permettant aux Organismes Stockeurs de mieux définir leur politique de croissance afin d'affiner leur politique commerciale tout en optimisant leur infrastructure.

Contact : Philip Wittmann, Agro Business Consultant – pw@optagri.com - +33 7 56 89 18 84