



AXEREAL ET WIUZ

Le conseil technique à l'heure du numérique

Avec Wiuz, Axereal et Terrena disposent d'une plateforme agronomique géo-référencée qui mutualise les données numériques des agriculteurs. De l'assolement au stock de produits phytosanitaires, en passant par la nature des terres ou encore la pluviométrie locale, la plateforme est destinée à être un outil complet pour assurer un conseil technique optimal.

HIROSHITESHIGAWAPAFOTOLIA

Axereal a franchi une étape supplémentaire dans son passage à l'agriculture 3.0. Grâce au partenariat instauré en fin d'année 2016 avec la société Wiuz, la coopérative vise une numérisation complète du conseil via les technico-commerciaux en deux ans : « Nous nous positionnons dans une relation globale avec les agriculteurs et, pour Axereal, l'accompagnement par le conseil doit rester primordial, explique Damien François, directeur adjoint métiers du grain chez Axereal. En face de nous, nous avons une distribution agricole qui s'appauvrit, qui délaisse la part de conseil et qui pense que ce dernier peut uniquement passer par les OAD. Or le conseil apporte de la perfor-

mance et des économies, et nous pensons qu'il a encore beaucoup d'avenir et de poids. »

Force est de constater qu'à l'heure du numérique, la coopérative dispose d'un formidable outil pour rassembler un nombre incalculable de données sur une même plateforme, pour faire gagner un temps précieux aux technico-commerciaux et surtout, pour avoir une traçabilité sans faille : « Ce qui nous a amenés à Wiuz, c'est le fait que le technico-commercial doit apporter un maximum d'expertise aux agriculteurs, qui sont déjà très bons, ajoute Damien François. Nous voulions un outil qui reproduise ce que fait le technico-commercial. Il nous fallait aussi quelque chose qui puisse récu-

pérer 15 années de notre historique Farmstar, un outil dont nous restions maître des données et qui soit centré sur le conseil. De plus, la réglementation ne nous épargne pas et en découle une exigence de traçabilité. Avec la numérisation des données et du conseil, nous nous passerons de l'outil papier, très chronophage. Cela améliorera la productivité, tout en gardant une qualité de conseil, qui doit être irréprochable. »

L'information numérisée pour plus de productivité

Techniquement, Wiuz est une plateforme numérique qui rassemble les données de l'agriculteur : « C'est une base agronomique qui peut recenser



« Nous voulions un outil qui reproduise ce que fait le technico-commercial », indique Damien François, directeur adjoint métiers du grain chez Axereal.

toutes les données du parcellaire, les actions de l'agriculteur et son référencement produits, explique Marc Hoppenot, directeur de Wiuz. La plateforme dispose des OAD propres à Wiuz tels que des outils pour le choix des produits phytosanitaires, des outils de calcul de risque, ou encore d'aide au choix de variétés. De plus, chaque distributeur adhérent peut venir y greffer ses OAD ou des fonctionnalités. Certains groupes ont parfois des modèles spécifiques sur des cultures régionales, ou des outils de logistique. Ils peuvent par exemple intégrer la partie prise de commande, pour une gestion totale des actions. »

Pour ce faire, le technico-commercial dispose de sa propre base de données, dans un ordinateur, et dont l'usage ne nécessite aucune connexion à un réseau : « Peu importe où se trouve le technico-commercial, il peut rentrer les données sans avoir accès au réseau, ajoute Marc Hoppenot. Cela facilite grandement l'efficacité du technico-commercial, car nous savons que les campagnes ne sont

pas toutes bien couvertes par le réseau. Quant à l'agriculteur, il dispose d'une interface Web pour avoir accès au conseil de son technico-commercial et à ses pratiques. L'ergonomie de la plateforme permet au technico-commercial et à l'agriculteur d'échanger. Les données sont ensuite centralisées dans une base qui est propre à chaque distributeur. Toutes ont la même plateforme, mais les données sont bien séparées par distributeur. » Ainsi, une fois les cartographies, type de sols, pluviométrie, assolements, etc. et les objectifs de rendements rentrés dans la base, le technico-commercial en fait un conseil pertinent et validé par l'historique des données. Cela évite, par exemple, d'avoir recours aux mêmes familles de produits phytosanitaires chaque année, ou encore de diversifier les variétés : « C'est une réelle sécurité réglementaire pour l'agriculteur, ajoute Damien François. Le numérique apporte cette sécurité de certification du conseil et des pratiques. »

Un passage gratuit au tout numérique

Quant au surcoût éventuel, il n'existe pas : « Le module de base est gratuit, précise Damien François. Nous n'avons fait que numériser la relation qui existe déjà avec l'agriculteur. Ensuite, certains modules seront payants, comme des OAD classiques. Mais l'accès aux données, au conseil et la traçabilité des pratiques restent gratuits. »

Pour ce qui est des objectifs à court et moyen termes, Damien François espère que les technico-commerciaux d'Axereal « auront passé 80 % de leur business sur le numérique d'ici 2018, et 100 % rapidement. La productivité de nos technico-commerciaux



« Le technico-commercial peut rentrer les données sans avoir accès au réseau », précise Marc Hoppenot, directeur de Wiuz.

va dépendre de leur aptitude à s'appropriier l'outil Wiuz. Mais pour cela, nous avons mis les moyens humains et financiers dans une phase d'accompagnement au changement. Nous avons 250 technico-commerciaux et 30 agronomes qui les conseillent au quotidien. Parmi ces 30 agronomes, huit sont dorénavant destinés à la transition à l'agriculture numérique. Les technico-commerciaux disposent d'ailleurs d'une hotline informatique interne pour répondre à leurs questions. Elle est également disponible pour les agriculteurs afin qu'ils s'approprient l'outil Wiuz ». Pour l'heure, Wiuz couvre 1,2 million d'hectares. Axereal vise un objectif de développement important d'hectares couverts par l'outil, notamment grâce à une interface Web d'accès complémentaire pour les agriculteurs. Marc Hoppenot se félicite d'avoir créé un outil « au taux d'usage très important. Mais pour qu'il soit encore plus efficace, il faut des bases pleines. » En clair, que Wiuz devienne le bureau de l'agriculteur.

ANTOINE LAMBERT