

Valoriser l'information parcellaire

VISIOPLAINE goûterait bien au plaisir de devenir la future plate-forme de services à la parcelle. Une quinzaine de distributeurs la proposent déjà à leurs clients.

Piloter sa fertilisation, maîtriser ses données d'intervention parcellaire, calculer sa marge brute, gérer ses stocks d'intrants, éditer ses plans d'assolement, déclarations Pac ou autres registres phyto... l'énumération des services offerts par Visioplaine n'en finit plus. Normal, selon Itelios, en quelque sorte la R&D de l'outil, « Visioplaine est conçu comme une plate-forme de services » qui a pour vocation, non pas de présenter de nouveaux services, mais de valoriser l'existant.

Pour 300 € environ, l'agriculteur peut avoir accès à ce socle composé des données cartographiques IGN de ses parcelles et d'un certain nombre de modules intégrés. Pour aller plus loin, la boîte à outils a la capacité d'héberger d'autres services (OAD, analyses de sol...), mais chaque distributeur a la liberté de choisir son partenaire. Pour le moment, chez Nouricia, l'offre d'abonnement est la même pour chaque adhérent, et contient uniquement les services de base de Visioplaine, proposé via l'extranet. Elle inclut une formation et un accompagnement pour mettre au même niveau tous les abonnés. « Les services complémentaires comme Farmstar ou les offres à la carte, cela viendra sûrement plus tard, mais pour tout le monde en même temps », précise Benjamin Domingo, responsable projets à la coopérative.

Un véritable tableau de bord

Alors, si les distributeurs n'évoquent pas encore pour l'instant Visioplaine comme leur future plate-forme de services, Benjamin Domingo voit plutôt d'un bon œil le gain de temps apporté par l'interconnectivité de l'ensemble des services.

« L'outil permet de ne plus travailler en double saisie, ce qui redonne du temps à la fois pour le métier principal du conseiller



« L'outil redonne au TC de la valeur ajoutée dans le développement d'un conseil intraparcellaire ciblé », argumente Marie Joseph Lambert, directeur marketing de S2B.

Cette plate-forme voit l'avenir en grand

Gestion des intrants, de la collecte, de la logistique... A terme, Visioplaine se veut un outil complet pour les agriculteurs français, mais aussi mondiaux avec l'ambition de s'exporter dans les grandes puissances agricoles. Tout comme l'outil devrait étendre la gestion de services, actuellement en grandes cultures, aux cultures spécialisées. L'interactivité avec l'informatique embarquée, que ce soit en import ou en export de données, devrait également se poursuivre. Sans oublier l'intégration de modèles de croissances, tel Digiplate (projet en partenariat avec l'Inria, l'Inra, le Cirad et l'Ecole Centrale de Paris) pour élaborer des scénarios et anticiper des situations (rendement, phyto...).

et celui de l'agriculteur », dans le but final de recréer de la valeur ajoutée. Mais Nouricia voit surtout en Visioplaine une occasion de faciliter l'accès des adhérents aux nouvelles technologies pour les préparer aux évolutions futures, qu'elles soient réglementaires, économiques ou environ-

nementales. Quant à Hélène Lagille, responsable du service Adhérents à la Marnaise, elle reconnaît qu'il s'agit d'« un outil moderne d'échange d'informations entre la coopérative et les adhérents qui permet d'apporter un service optimal et d'avoir une visibilité globale des exploi-

tations agricoles pour améliorer les conseils techniques. »

Près de 1 500 abonnés

Mis sur le marché fin 2005, Visioplaine n'a pas fait tout de suite chavirer les foules (lire AD n° 156, décembre 2005, p. 20). Deux ans plus tard, les choses semblent avoir bien changé. Début 2008, le porteur du projet Visioplaine, la Société de services des betteraviers (S2B), émanation de la Confédération générale des betteraviers, recense 14 distributeurs proposant la plate-forme à près de 1 500 abonnés.

Après une présentation de Visioplaine aux adhérents de La Marnaise dès juin 2007, 15 % des adhérents actifs ont adopté le logiciel. Succès similaire chez Nouricia : « L'écho sur le terrain est extraordinaire. Nous avons présenté l'outil à nos adhérents en novembre dernier et nous avions au départ planifié un objectif de 120 personnes à former. Nous en sommes déjà à plus du double. » Un succès attribué à des services conçus bien souvent par des instituts techniques (ce qui crédibilise l'outil) et à l'interactivité permise par l'Internet. Mais aussi à un moteur cartographique qui permet le géoréférencement des informations. « Alors que nos concurrents étaient rentrés sur ce créneau par une démarche administrative, nous avons préféré axer sur la création de valeur à la parcelle, explique Marie Joseph Lambert, directeur marketing de la S2B. L'outil permet en effet au TC de développer un conseil intraparcellaire ciblé à un moment où ce conseil devient un élément essentiel de la compétitivité des agriculteurs et que l'information parcellaire prend de plus en plus de valeur, pour des questions économiques, environnementales ou de sécurité alimentaire. » ●

Renaud Fourreaux