

LETIRISK

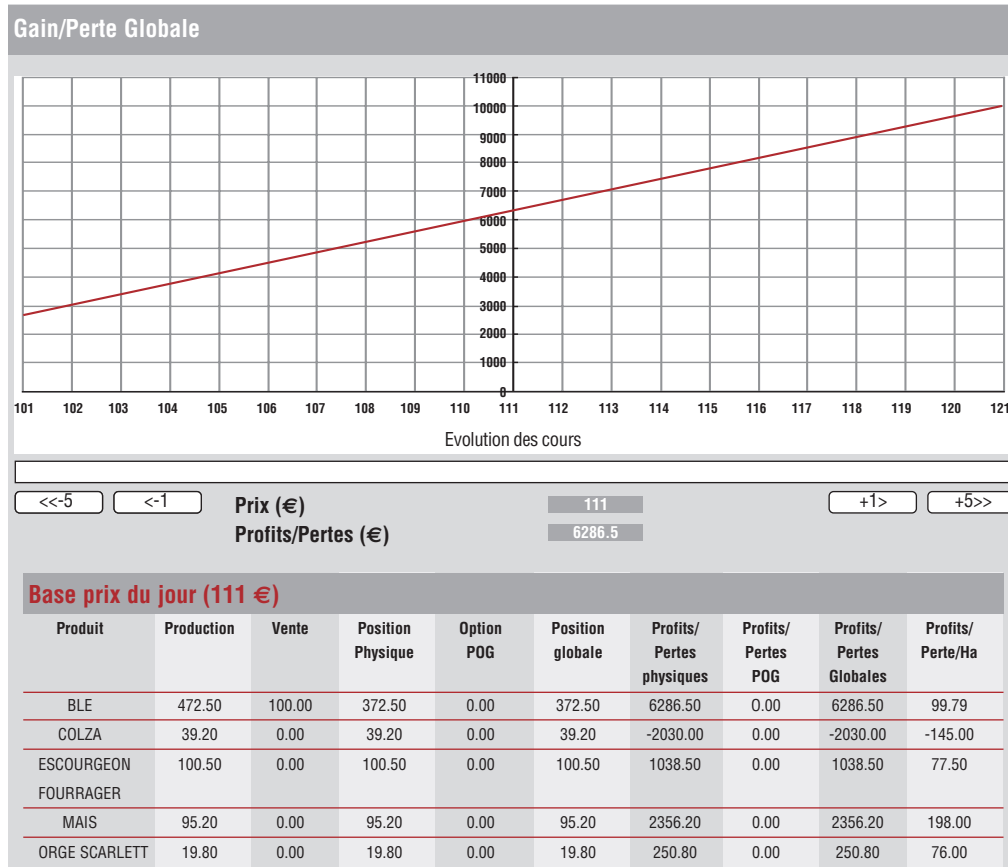
Commercialisation Sensibiliser l'agriculteur à un objectif prix

Letirisk est une application Extranet développée par Luc Letierce dirigeant de Letico SN et la société Logaviv : elle est proposée aux agriculteurs et doit leur permettre d'enrichir la relation de proximité avec leurs ATC habituels.

Depuis décembre 2006, le négoce Letico SN propose aux agriculteurs un nouvel outil d'aide à la décision, le Letirisk, pour optimiser leur commercialisation. Grâce à une application sécurisée, les exploitants connaissent, tout au long de la campagne, l'évolution de leur marge nette par culture en fonction de la commercialisation de leur production et de leurs charges opérationnelles. Comme l'explique Vincent Declercq, responsable de la collecte de Letico SN, « les agriculteurs ont cherché, pendant ces dix dernières années, à diminuer leurs coûts de production. Aujourd'hui, quinze ans après la Pac, ils sont encore plus à la recherche de la valeur ajoutée lors de leur commercialisation : elle peut être obtenue par différents moyens, mais surtout par la maîtrise de leur marge nette, et donc la connaissance de l'objectif de prix ».

Selon lui, « le revenu de l'agriculteur est soumis à trois principales variables : ses coûts de production, qu'il réduit déjà au maximum, les incertitudes du rendement avec la météo, et la situation des marchés. C'est sur ce dernier point que l'agriculteur peut optimiser sa marge. » Luc Letierce, directeur de Letico et lui-même agriculteur, a souhaité développer un logiciel dans ce but. Il propose à ses clients son approche du prix d'objectif et de la marge nette.

PLUS RÉACTIF FACE AU MARCHÉ. Comme l'explique Thierry Van Honacker, ATC chez Letico SN, « l'agriculteur souffre d'une méconnaissance dans ses prix d'objectif : avec cet outil, il visualise ses comptes et ses objectifs de vente ». La prise en main du logiciel débute par une séance de présentation et de formation de trois heures. L'agriculteur est ensuite



Avec une marge nette de 500 euros par hectare, je dois avoir un objectif prix de 99,60 euros la tonne. Aujourd'hui, le prix du blé est à 111 euros la tonne. En regardant ce graphe, je vois que mon profit s'élève à 6 286,50 euros.

quasiment autonome. Il saisit ses productions (surface, rendement, marge nette, charges opérationnelles, aide couplée...) et ses contrats de vente (produit, type de contrat, contrat prix de marché, contrat prix moyen, contrat POG, quantité, prix/prime...). Il a ainsi en permanence à sa disposition une photographie de ses pertes et profits. Il la confronte régulièrement aux informations sur le marché des productions végétales (blé, colza, maïs, pois), aux prix de ses produits communiqués par son organisme stockeur (OS). « Le prix des produits n'est pas automatisé pour permettre de garder un contact privilégié avec l'OS », témoigne Thierry Van Honacker.

Un tableau de bord graphique synthétise l'aboutissement de toute cette masse d'informations dans le logiciel Letirisk. En fonction des décisions ou simulation de commercialisation, il montre l'évolution des pertes et profits de l'exploitation par rapport au point mort. Selon la situation de l'agriculteur (besoins de trésorerie, capacité de stockage, opinion sur les marchés...), il pourra convenir d'une stratégie de commercialisation avec son OS.

Selon Vincent Declercq, « l'agriculteur visualise son objectif de marge nette et estime à quel prix il doit vendre sa production pour être rentable et optimiser son profit ». Il peut également anticiper, en simulant la vente de sa pro-

duction à l'instant T au prix de marché ou au prix moyen, le déclenchement d'un POG et en connaître l'incidence. L'agriculteur peut également faire évoluer un carnet d'ordre sur le Matif grâce à un contrat géré par Letirisk. Cela lui évite d'ouvrir un compte et de s'encombrer d'opérations administratives. Un système d'alerte SMS et courriel existe : l'agriculteur sait ainsi si les cours approchent un prix plancher ou un prix d'objectif auquel il souhaite vendre. L'information sur les marchés, les cotations et l'envoi de messages sont quotidiennement en ligne grâce à Letirisk. Prix de lancement des services et de l'application : 20 euros par mois.

A. L. ETC. P.