



Rodolphe de Cegjle

La demande d'outils d'information de marché, de gestion et de commercialisation des grains en ligne poursuit sa croissance, stimulée en partie par l'arrivée de la directive européenne sur les marchés d'instruments financiers (Mif II). De nouvelles technologies ont été développées ces dernières années pour répondre à des besoins des opérateurs de plus en plus pointus.

Dossier réalisé par Kévin Cler

E-commerce de grains : le point sur les nouvelles technologies

Septembre 2015 voit l'arrivée sur le marché du conseil en commercialisation des grains en ligne Piloter sa ferme. Rappelons que la technologie développée par la société se base sur la détection d'opportunités de vente pour les céréaliers à partir de leurs coûts de revient, grâce à un algorithme mathématique. En avril 2016 arrive Comparateuragricole.com, plateforme de vente de grains en ligne gratuite développée par le négoce SAS Biagri, permettant aux agriculteurs de vendre leurs céréales en quelques clics au meilleur prix. Par ailleurs, « fin 2017, nous prévoyons de fournir de l'information de marché, en prévenant les utilisateurs sur l'intensité de la demande des transformateurs, afin d'éclairer au mieux les céréaliers dans leurs ventes. Nous avons récemment embauché un trader afin de diversifier nos services », témoigne Pierre-Antoine Foreau, président de SAS Biagri. Si ce dernier préfère parler de « complémentarité » avec les organismes stockeurs (OS) plutôt que de

concurrence, il n'empêche que les services proposés par sa société obligent ces derniers à se moderniser. « L'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché, tels que Comparateuragricole.com, incite les OS à améliorer leurs services en ligne, que ce soit pour le conseil, la commercialisation ou l'information de marché », estime Sébastien Gaborit, responsable opérationnel de l'Union Adhérents.coop, spécialisée dans le développement des sites extranet des coopératives.

Développement de routeur d'ordres automatiques

Plus les outils en ligne sont rapides et souples, plus les OS sécurisent leurs marges, et plus ils sont capables de proposer des services commerciaux variés et pointus à leurs céréaliers. Ainsi, la mobilité (adaptation des logiciels sur tablettes, smartphones), l'ergonomie et la diversification des services en ligne sont les principaux axes de travail des développeurs de

logiciels ces dernières années. Par exemple, les sites extranet vendus par Union Adhérents.coop aux coopératives permettent d'avoir aujourd'hui sur un seul écran l'ensemble de la politique commerciale de l'OS. On y retrouve les offres de prix fermes, de prix indexés marchés à terme et, depuis 2015, les prix minimums garantis, ainsi que les options moyennes optimisées. En 2016, Logaviv lance Agrimarket, bourse aux grains en ligne vendue aux OS, disposant d'un routage d'ordres automatiques. Pour résumer, lorsque l'agriculteur vend des céréales à son OS, un ordre de vente peut être automatiquement envoyé par le logiciel sur le marché à terme (Euronext, CME...). « Auparavant, le temps que l'agriculteur vende et que l'OS couvre les volumes correspondants sur le marché à terme, ce dernier avait le temps de varier, conduisant parfois à de lourdes pertes pour l'OS. Aujourd'hui, la couverture peut se faire dans la seconde », indique Guillaume Pertriaux, directeur commercial chez Logaviv.

Cette technologie, également disponible sur les plates-formes d'Adhérents.coop (Adhérents.coop qui travaille en collaboration avec Logaviv), offre la possibilité aux coopératives de développer de nouvelles offres commerciales à leurs adhérents. Par exemple, un prix objectif dynamique permettant à l'agriculteur d'agir sur son prix en temps réel au cours de la journée. « L'objectif est de faire en sorte que l'OS propose de nouvelles offres aux agriculteurs tout en sécurisant sa marge. [...] On réfléchit aussi à l'intégration dans Agrimarket de nouveaux types de contrats permettant l'optimisation du prix de vente sans avoir à financer le coût d'options », confie Guillaume Pertriaux.

Développement de plates-formes en ligne pour l'export

Autre technologie développée dernièrement : FinanceAgri, société spécialisée dans le développement de logiciels d'information de marché, a mis en place en juillet 2017 pour le compte du groupe InVivo la plate-forme en ligne Ingrains. Dans le détail, l'outil permet au groupe coopératif, en cas d'un appel d'offres

international par exemple (Algérie), de mettre en ligne des offres d'achats de grains accessibles à ses adhérents coopérateurs. Ces derniers peuvent y répondre en quelques secondes, en quelques clics, et peuvent eux-mêmes poster des offres de vente. « Au lieu de faire de multiples appels téléphoniques, InVivo assure une plus grande réactivité dans les échanges de matières au niveau national et international, facilitant le travail de l'ensemble de la filière », souligne Cyril Parienti, président de FinanceAgri. Et les OS

peuvent à leur tour se montrer plus réactifs face à leurs adhérents-céréaliéristes.

D'autres modes de commercialisation digitale pourraient survenir dans un avenir plus ou moins proche dans le secteur céréaliériste français, notamment l'usage de crypto-monnaie (bitcoin par exemple) pour échanger des marchandises, ce qui est déjà le cas dans certains pays, projette Cyril Parienti. « Selon Blockchain Partner, 10 % des agriculteurs australiens ont commercialisé leurs produits à l'aide de monnaie virtuelle en 2016. »

Des coûts d'installation de 0 à 30 000 €

Installer des plates-formes extranet pour le compte des opérateurs représente un investissement non négligeable, mais nécessaire. « Malgré la mauvaise récolte 2016, les investissements dans les outils en ligne ont certes quelque peu ralenti, mais se sont poursuivis, signe d'un intérêt marqué », se réjouit Valentin Raoul, chef de projet chez AgriNext. « Les outils extranet sont un facteur d'attrait pour les OS auprès de leurs adhérents, qui prend de l'ampleur », renchérit Sébastien Gaborit, responsable opérationnel de l'Union Adhérents.coop. Selon les développeurs contactés et les services proposés, les coûts d'investissements initiaux pour installer de telles solutions varient autour de 0 à 30 000 €, auxquels il convient d'ajouter les frais de maintenance et d'utilisation de divers services (info marché, bourse aux grains, reporting des contrats/des positions...) de 300 à 1 000 €/mois environ.

Les outils en ligne préparent l'arrivée de la directive Mif II

En janvier 2018, la nouvelle directive européenne sur les marchés d'instruments financiers (Mif II) entrera en vigueur. Elle impose une plus grande transparence des marchés, dont les matières premières agricoles. Les organismes stockeurs (OS), meuniers et fabricants d'aliments se positionnant sur les marchés à terme (Euronext, contrat blé européen du Chicago Mercantile Exchange, notamment) ou les OTC (marché de gré à gré) auront l'obligation de justifier la nature de leurs opérations : couverture ou spéculation. Des voix s'élevaient contre une telle réglementation, jugée trop contraignante : surplus de travail administratif, nécessité de s'équiper en matériel informatique spécifique, perte de temps et donc coût supplémentaire. Des sociétés spécialisées dans la conception et la vente de logiciel de gestion de la commercialisation en ligne se sont adaptées à la nouvelle demande et proposent leurs services afin de se conformer à la nouvelle réglementation, tout en réduisant les coûts administratifs.

Connexion permanente avec les compensateurs

AgriNext a annoncé, le 25 septembre, être capable « d'accompagner les opérateurs dans les obligations de déclarations quoti-

diennes des positions détenues sur les marchés à terme ». Valentin Raoul, chef de projet au sein de la société, explique que le logiciel du même nom permet d'automatiser totalement le travail de reporting journalier des positions sur les marchés à terme et physiques. « Chaque position est enregistrée. Sa nature est également déterminée, à savoir s'il s'agit d'une opération de couverture, de roulement de position ou une opération spéculative sur les marchés à terme, et avec quels volumes. [...] Les choses sont automatisées : il y a une connexion permanente avec les compensateurs. »

« Quelques clics suffiront pour sortir les contrats passés entre opérateurs, en format numérique, et prouver avec précision leurs activités. »

Les contrats entre OS, agriculteurs, transformateurs sont enregistrés et stockés dans une base de données. Quelques clics suffiront pour sortir l'ensemble des contrats passés entre opérateurs, en format numérique, et prouver avec précision leurs activités. Et ainsi satisfaire les contrôleurs que sont l'AMF (Autorité des marchés financiers) et les compensateurs. Ce que permet également la solution AgriMarket, développée et lancée par Logaviv en 2016. Cette dernière, dotée d'un

système de routage d'ordres (envoi automatique d'ordre de couverture sur le marché à terme une fois que l'agriculteur a vendu à son OS), enregistre également les opérations physiques et de couvertures liées.

Les transformateurs sont demandeurs

Les transformateurs utilisant ces technologies sont généralement ceux affiliés à des grands groupes coopératifs. Les autres n'en sont qu'au stade de la réflexion, d'après les témoignages recueillis. Mais l'intérêt est bien présent, selon les développeurs de logiciels contactés.

« Nous avons pris contact avec certains amidonniers, meuniers et fabricants d'aliments. Nous pourrions travailler avec eux sur ce type de produit dans un avenir proche », souligne Guillaume Pertriaux, directeur commercial chez Logaviv. Même son de cloche du côté d'AgriNext. « L'arrivée de Mif II en 2018 va jouer sur la demande, même s'il y a encore du temps, vu que les sanctions éventuelles dues à des défaillances dans la gestion administrative ne tomberaient pas avant plusieurs années. Nous travaillons déjà avec des industriels », indique Valentin Raoul. Ce dernier cite notamment Terrena et ses filiales Meunerie et Nutrition animale.