



LES *Journées*  
HORTICOLES & GRANDES CULTURES



# PLAN DE LA PRÉSENTATION

---

1. Introduction
2. Diversification de l'offre grâce au numérique
3. Stratégies numériques disponibles
4. Utilisation de l'intelligence artificielle
5. Résumé des points clés
6. Session interactive pour répondre aux interrogations des participants

# OBJECTIFS DE LA PRÉSENTATION

---

- Pourquoi et comment le numérique transforme le secteur agricole.
- Introduire des outils et stratégies numériques spécifiques (comme des applications, robotisation, ChatGPT, Google Ads & Display, infolettre, médias sociaux, etc.) adaptés au secteur

# IMPORTANCE DU VIRAGE NUMÉRIQUE DANS LE SECTEUR AGRICOLE ET DE LA TRANSFORMATION

---



## **1. Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) :**

Utilisation de logiciels de gestion agricole, applications mobiles, et plateformes en ligne pour la gestion des opérations agricoles et de transformation.

## **2. Agriculture de Précision :**

Utilisation de drones, capteurs, et systèmes GPS pour surveiller les cultures, analyser les sols, et appliquer des traitements de manière précise.

## **3. Automatisation et Robotique :**

Robots pour la récolte et en usine de transformation, drones pour la surveillance des cultures, et systèmes automatisés pour l'irrigation et la fertilisation.

# IMPORTANCE DU VIRAGE NUMÉRIQUE DANS LE SECTEUR AGRICOLE ET DE LA TRANSFORMATION

---



## **4. Big Data et Analyse Prédictive :**

Collecte et analyse de grandes quantités de données pour prévoir les tendances, optimiser les rendements, et prévenir les maladies.

## **5. E-commerce et Plateformes en Ligne :**

Vente de produits agricoles directement aux consommateurs ou à travers des plateformes en ligne, ouverture de nouveaux marchés.

## **6. Réseaux Sociaux et Marketing Numérique :**

Utilisation des réseaux sociaux pour le marketing, la sensibilisation, et la construction d'une communauté autour de la marque ou des produits agricoles.

En résumé, le numérique apporte une révolution dans le secteur agricole en améliorant les processus, en ouvrant de nouvelles opportunités commerciales, et en aidant à relever les défis environnementaux et économiques.

# DIVERSIFICATION DE L'OFFRE GRÂCE AU NUMÉRIQUE : EXEMPLES

---

## Vente Directe et E-Commerce

Exemple : De nombreux agriculteurs ont commencé à vendre leurs produits directement aux consommateurs grâce à des plateformes d'e-commerce. Par exemple, une ferme proposant traditionnellement uniquement des fruits et légumes frais a pu étendre son offre à des produits transformés comme des confitures, des jus, et des conserves, vendus en ligne.

Impact : Cela a permis d'élargir leur clientèle, d'augmenter les revenus et de réduire la dépendance aux intermédiaires.



# L'ÉTAT DE LA VENTE E-DIRECT

- Le marché du commerce électronique canadien a connu une croissance considérable, les ventes en ligne ayant doublé depuis 2019.
- D'ici la fin 2023, 72,8 % des Canadiens devraient être des acheteurs numériques.



Une part importante des Canadiens, soit 82 %, ont déclaré avoir effectué un achat en ligne au cours des 12 derniers mois.

# L'ÉTAT DE LA VENTE E-DIRECT

- Il existe une forte tendance parmi les consommateurs canadiens à soutenir les entreprises qui s'alignent sur leurs valeurs, telles que le traitement des employés, les efforts environnementaux et les pratiques durables.
- Les Canadiens montrent une préférence pour les produits locaux et fabriqués au Canada, et un nombre significatif cherche à soutenir les petites entreprises.

QuickBooks rapporte que 70 % des consommateurs canadiens s'attendent à une facilité d'achat de la part des petites entreprises en ligne, indiquant des attentes élevées pour les expériences de commerce électronique.

# DIVERSIFICATION DE L'OFFRE GRÂCE AU NUMÉRIQUE : EXEMPLES

## Plateformes Collaboratives

Des plateformes comme FarmLogs ou AgriWebb permettent aux agriculteurs de gérer leurs opérations de manière plus efficace, offrant des services allant de la surveillance des cultures à la gestion du bétail. Plusieurs plateformes de style Chat, autre que Teams, existent permettant une communication rapide entre les employés.

Impact : Ces outils aident les agriculteurs à diversifier leurs activités en leur fournissant les données et analyses nécessaires pour gérer efficacement différents types de productions.

**FarmLogs**  
POWERED BY **BUSHEL**

 AgriWebb

 **slack**

# DIVERSIFICATION DE L'OFFRE GRÂCE AU NUMÉRIQUE : EXEMPLES

---

## Transformation Assistée par la Technologie

Des entreprises de transformation alimentaire utilisent des technologies numériques pour développer de nouveaux produits. Par exemple, l'utilisation de l'IA pour analyser les tendances du marché et les préférences des consommateurs peut mener à la création de nouveaux produits alimentaires répondant à des besoins spécifiques.

Impact : Innovation dans les produits, meilleure réponse aux demandes du marché, et création de valeur ajoutée.



# DIVERSIFICATION DE L'OFFRE GRÂCE AU NUMÉRIQUE : EXEMPLES

## Marketing et Réseaux Sociaux

Des agriculteurs et transformateurs utilisent les réseaux sociaux pour promouvoir leurs produits, leurs besoins en matière de ressources humaines, ou des initiatives de ferme à table. Cela leur permet de sensibiliser à leurs pratiques et d'élargir leur marché.

Meilleure visibilité, fidélisation de la clientèle, et accès à de nouveaux segments de marché



# CHATGPT

---

- **Gestion quotidienne** : Utiliser ChatGPT pour automatiser les réponses aux questions fréquentes, planification, et gestion des données.
- **Avantages** : Gain de temps, amélioration de l'efficacité, et meilleure communication.



# GOOGLE ADS ET DISPLAY

**Atteindre des marchés cibles :** Utiliser les annonces pour cibler des audiences spécifiques en ligne.

**Avantages du display :** Augmenter la visibilité de la marque et des produits.

Google search results for "dog walker". The search bar shows "dog walker" and the search button. Below the search bar, there are tabs for "All", "Images", "Maps", "Shopping", "News", "More", "Settings", and "Tools". The search results show "About 1,950,000 results (0.66 seconds)". The first result is a Google Ad for Rover.com, which is highlighted with a blue box. The ad text reads: "Rover.com - Dog Walking | Local. Affordable. Trusted. www.rover.com/dog-walking. Rating for rover.com: 4.8 - 472 reviews. Book dog walking from your phone and get GPS maps, potty updates & photos! Pay Securely. Loving Puppy Care. Easy to Sign Up. 24/7 Emergency Support. Exercise for Your Dog. Easy-to-Use App." Below the ad, there are organic search results for "Dog Walking Uptown | Chicago's Dog Care Specialists" and "Trusted Dog Walkers | Family Walks - Happy Paws | wagwalking.com". A blue arrow points from the "Google Ad" logo to the Rover.com ad.

A screenshot of a sports website, likely a Canadian sports portal, featuring a large advertisement for Air Canada's "Vol de Fan" promotion. The ad text reads: "Proposez un jeune fan du Tricolore qui change les choses cette personne pourrait gagner une place à bord d'un #VOLDEFANAC EN SAVOIR PLUS". The ad includes the Air Canada logo and a stylized airplane icon. Below the main ad, there are several smaller sections: "EN MANCHETTES" with a photo of a man in a suit and a hockey player, "Plus qu'une consolation de ne pas jouer à Montréal" with a photo of a hockey player, and another "Proposez un jeune fan du Tricolore qui change les choses" ad. The website header shows various sports scores and navigation options.

# INFOLETTRE

---

**Communication avec clients** : Créer des bulletins réguliers pour informer et engager les clients.

**Stratégies engageantes** : Personnalisation du contenu, offres spéciales, et informations utiles.

- \* Un bon taux d'ouverture pour une infolettre dépend de plusieurs facteurs, notamment de l'industrie, du public cible, et de la fréquence d'envoi.
- \* **Suivi des ouvertures** : La plupart des plateformes d'envoi d'infolettres intègrent une petite image invisible (souvent appelée pixel de suivi) dans chaque email envoyé. Lorsqu'un destinataire ouvre le courriel, cette image est téléchargée depuis le serveur, permettant à l'expéditeur de savoir que l'email a été ouvert. Ce système enregistre également qui a ouvert l'email et quand.
- \* **Suivi des clics** : Les liens dans les infolettres sont généralement transformés en liens de suivi uniques. Lorsqu'un destinataire clique sur un lien, il est d'abord redirigé vers un serveur de suivi qui enregistre le clic, puis il est dirigé vers l'URL cible. Cela permet de savoir non seulement combien de fois un lien a été cliqué, mais aussi qui a cliqué dessus.

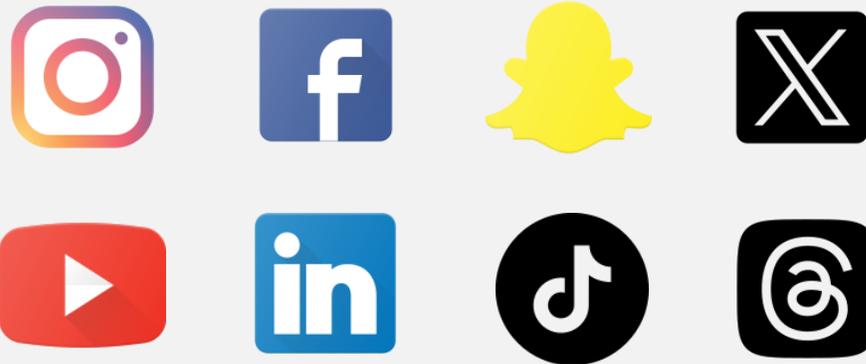
En général, un taux d'ouverture moyen peut varier entre 15 % et 25 %.

# MÉDIAS SOCIAUX

---

Choix des plateformes : Identifier les plateformes les plus pertinentes pour le public cible.

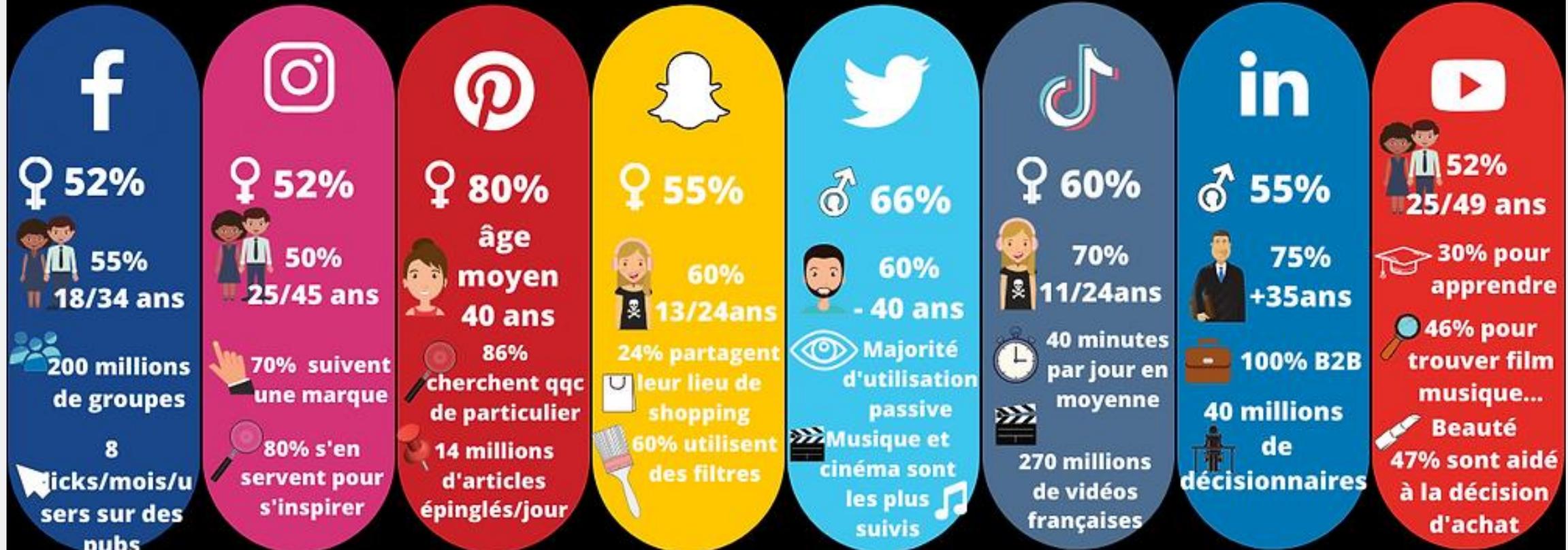
Stratégies de contenu : Publier des contenus engageants, éducatifs, et pertinents pour l'audience.



# MÉDIAS SOCIAUX

## Choisir un réseau social en fonction du marché ciblé

PAR @ATY\_PIQUE | WWW.ATY-PIQUE.COM | BLOG MARKETING DIGITAL POUR ENTREPRENEURS



# RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

---



**Techniques de base :** Optimisation des mots-clés, contenu de qualité, et structure du site web.

**Importance du contenu :** Attirer et retenir l'attention des visiteurs, et améliorer le classement sur les moteurs de recherche.

## **Optimisation On-Page :**

Il s'agit d'optimiser le contenu et la structure d'une page web pour qu'elle soit facilement compréhensible par les robots de Google.

Cela inclut l'utilisation de mots-clés pertinents, la création de contenu de qualité, l'optimisation des balises de titre et de description, la structure des URLs, l'optimisation des images, etc.

# RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

---



## **Facteurs techniques :**

La vitesse de chargement du site, la compatibilité mobile, l'architecture du site, et la sécurité (HTTPS) sont également importants pour le SEO. Ces éléments affectent l'expérience utilisateur et sont pris en compte par Google lors du classement des pages.

## **Contenu frais et pertinent :**

Google privilégie le contenu régulièrement mis à jour et pertinent pour les utilisateurs. La fréquence de publication et la mise à jour du contenu jouent un rôle dans le classement des pages.

# ROBOTISATION - AUTOMATISATION

---



## **Entreprise Exemple : Tyson Foods, Inc.**

**Contexte :** Tyson Foods est l'un des plus grands producteurs de viande au monde et a intégré la robotisation et l'automatisation dans ses processus de production dans le but d'améliorer leur productivité, mais également combler le manque de ressources humaines.

### **Innovations et Automatisations Introduites**

Robotique dans la Production : Tyson a intégré des robots dans ses chaînes de production pour des tâches comme le découpage et le conditionnement de la viande. Ces robots sont capables de manipuler des produits avec précision, augmentant ainsi l'efficacité et la sécurité des processus de production.

### **Systèmes de Contrôle Qualité Automatisés :**

La mise en place de systèmes de vision artificielle et d'autres technologies de contrôle qualité automatisées pour assurer la cohérence et la sécurité des produits. Ces systèmes permettent une détection plus rapide et plus précise des défauts de production, garantissant ainsi une qualité supérieure du produit final.

# ROBOTISATION - AUTOMATISATION

---

## **Optimisation de la Chaîne Logistique :**

Utilisation de logiciels avancés pour gérer la logistique et la distribution, réduisant les délais et optimisant l'efficacité du transport.

## **Diversification des Produits :**

L'automatisation a permis à Tyson Foods de diversifier sa gamme de produits, incluant des produits prêts-à-cuisiner et des alternatives à la viande. La capacité accrue de production et la flexibilité offerte par la robotisation facilitent l'expérimentation et le lancement de nouveaux produits.

## **Amélioration de la Compétitivité :**

La robotisation a permis de réduire les coûts de production et d'accroître la compétitivité sur le marché. L'efficacité accrue et la réduction des erreurs humaines se traduisent par une meilleure rentabilité et une capacité accrue à répondre rapidement aux demandes du marché.

# ROBOTISATION - AUTOMATISATION

---

## **Sustainability et Traçabilité :**

L'automatisation aide également à améliorer la durabilité des processus de production et à renforcer les systèmes de traçabilité des produits, des aspects de plus en plus valorisés par les consommateurs.

Cet exemple illustre comment l'intégration de la robotisation et de l'automatisation dans la transformation agroalimentaire peut non seulement augmenter l'efficacité et la qualité de production, mais aussi ouvrir de nouvelles opportunités pour la diversification des produits et services.



# ROBOTISATION - AUTOMATISATION

---

Les taux de rentabilité peuvent être plus élevés dans ces secteurs en raison de l'efficacité accrue, de la réduction des erreurs, et de la baisse des coûts de main-d'œuvre.

## **Investissement initial :**

L'automatisation nécessite souvent un investissement initial important pour l'achat de machines, de logiciels, et pour la formation du personnel. Le retour sur investissement (ROI) dépendra de la rapidité avec laquelle ces coûts initiaux peuvent être amortis par les économies et les gains de productivité.

## **Économies de main-d'œuvre :**

L'un des principaux avantages de l'automatisation est la réduction des coûts de main-d'œuvre, bien que cela puisse varier en fonction de la complexité des tâches automatisées. Dans certains cas, l'automatisation peut également nécessiter une main-d'œuvre plus qualifiée pour la maintenance et l'exploitation des systèmes automatisés.

# ROBOTISATION - AUTOMATISATION

---

## **Amélioration de la qualité et de la productivité :**

L'automatisation peut conduire à une amélioration significative de la qualité des produits et de la productivité, réduisant les déchets et les temps d'arrêt. Cela peut se traduire par une augmentation des ventes et une meilleure satisfaction des clients.

## **Coûts d'exploitation :**

Bien que l'automatisation puisse réduire les coûts de main-d'œuvre, elle peut entraîner des coûts d'exploitation supplémentaires, tels que l'énergie, la maintenance, et les mises à jour logicielles.

## **Taux de rentabilité typiques :**

Les taux de rentabilité peuvent varier, mais il n'est pas rare de voir des ROI de 10% à 30% ou plus, en fonction de l'industrie et de la mise en œuvre spécifique. Le délai pour atteindre un retour sur investissement positif peut varier de quelques mois à plusieurs années.

# POINTS CLÉS STRATÉGIES NUMÉRIQUES

---

- Les stratégies numériques peuvent améliorer l'efficacité, la productivité et la rentabilité dans les opérations de transformation ou agricoles.
- Avantages spécifiques comme l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement, l'amélioration de la gestion des stocks, et l'augmentation de la qualité du produit.
- L'adoption de technologies numériques peut renforcer la position concurrentielle de l'entreprise sur le marché.
- Reconnaître les défis potentiels dans la mise en œuvre de stratégies numériques, tels que le coût, la formation du personnel, et la sécurité des données.

QUESTIONS?