



«Agr-e-Commerce» **Aladin.farm étend sa toile**

Les coopératives agricoles françaises ont confié à InVivo, la mise en place d'une plateforme de vente en ligne de produits agricoles. Appelée aladin.farm, cette plateforme dont le nom est déposé à l'échelle mondiale, entend couvrir 100 % des besoins d'une exploitation agricole.

En 2019, l'e-commerce en France a franchi le cap historique des 100 milliards d'euros de chiffre d'affaires, faisant du pays le deuxième marché e-commerce en Europe, et le cinquième dans le monde. Les chiffres de 2020 devraient être, confinement oblige, meilleurs, sachant qu'au seul premier trimestre 2020, le taux de croissance de ce secteur d'activité en France a atteint 24 % ! Dans ces conditions, ne pas s'inscrire dans cette dynamique serait plus qu'une erreur : une faute.

C'est pourquoi, InVivo, plus grosse union de coopératives françaises, a lancé début 2020, la plateforme aladin.farm. «C'est un modèle unique qui connecte tous les acteurs de la chaîne de valeur appro, fournisseurs, coopératives, techniciens & agriculteurs pour la digitalisation de la distribution de biens et de services», explique Charlotte Grandbastien, responsable du développement et du déploiement d'aladin.farm auprès des coopératives. «Près de deux ans ont été nécessaires pour mettre au point ce projet en interne, depuis l'idée qui a germé en conseil d'administration en janvier 2018 jusqu'à son lancement», précise Leslie Labardacq-Vivès, responsable Marketing agricole et du projet aladin chez Maisadour.

Maintenant, le site est plus qu'opérationnel et sécurisé, délivrant des milliers de références aux agriculteurs. «Nous offrons

une profondeur de gammes sur les intrants deux fois plus large que les pure players», assure Charlotte Grandbastien. L'objectif est également de permettre aux coopératives agricoles d'être dans une approche multicanale avec leurs adhérents, grâce à un service en ligne 100 % français et couper l'herbe sous le pied de quelques concurrents, notamment étrangers, aux dents longues : les GAFAM. «Choisir l'omnicanal, c'est proposer aux agriculteurs une solution correspondant à l'évolution de leurs usages en permettant aux coopératives de transformer durablement leur modèle, concède Charlotte Grandbastien. C'était subir ou agir».

Facile d'utilisation

Aujourd'hui neuf coopératives adhérentes d'InVivo ont fait d'aladin.farm leur canal de distribution digital auprès de leurs adhérents. Ces coopératives partenaires, qui ont l'autonomie de vendre leurs propres produits, ont mis en ligne leur politique commerciale avec succès.

Tant et si bien que l'objectif affiché par InVivo est d'en convaincre une vingtaine supplémentaire au cours de l'année 2021 et ainsi élargir une clientèle très friande de ce nouveau mode de consommation. Au début de l'année, plus de 50 000 agriculteurs sont déjà couverts par aladin.farm. «Si les jeunes agriculteurs sont plus agiles avec les sites web et l'application du smartphone, nous constatons que les agriculteurs plus âgés, y compris sexagénaires, sont séduits par aladin.farm», explique Mathieu Clavé, conseiller relation culture chez Maisadour. «Le profil type de l'agriculteur qui achète sur le site a 46 ans, travaille en grandes

cultures et se positionne comme «innovant», précise-t-il. Damien et Pierre Sourbié, agriculteurs à Montsoué (Landes) confirment et avouent «se connecter plusieurs fois par jour. C'est très pratique. Le site est responsive et par conséquent, on peut commander sur son smartphone, directement du tracteur... quand il y a du réseau», sourient-ils.

Fertilisants, semences, protection des cultures, équipements de protection individuels (EPI) mais aussi services comme des analyses de sol, les stations météo ou les outils de traçabilité : «tout est accessible et, en saison, si on commande le matin avant 10 heures, on est livré dans l'après-midi. Après 10 heures, on est sûr d'être livré le lendemain», affirme Damien Sourbié.

Ce polyculteur (tournesol semences, maïs et canards) se déclare «très satisfait» de l'ergonomie du site qui est «clair, ludique» ainsi que du paiement par le biais du compte de la coopérative. «C'est transparent et ça facilite la tâche, car il n'existe aucune ressaisie de nos coordonnées et données. Et puis on peut commander 24/24h et 7/7j en toute sécurité», ajoute-t-il. Le technicien agricole qui suit ses dossiers n'est jamais loin. Il peut lui livrer les informations dont il a parfois besoin et lui proposer des produits adaptés à son exploitation. «Nous élargissons sans cesse notre offre de gammes et de produits», souligne Mathieu Clavé. Ainsi Maisadour va-t-il ouvrir en début d'année une nouvelle gamme axée sur la viticulture.