



[Visualiser l'article](#)

« ALADIN.FARM S'INSCRIT DANS LA CONTINUITÉ DE LA RELATION ÉCONOMIQUE QUE NOUS AVONS AVEC NOS DISTRIBUTEURS » – JEAN-JACQUES PONS, DIRECTEUR FRANCE BASF DIVISION AGRO

Entreprise - 3 décembre 2021 Publi info

Accélérer la transformation digitale du secteur afin de répondre toujours mieux aux besoins des agriculteurs. Tel est l'objectif visé par BASF qui a choisi la plateforme de vente en ligne aladin.farm pour prolonger et enrichir ses relations avec les distributeurs. Explications avec Jean-Jacques Pons, directeur France BASF division agro.



Comment BASF se réinvente à l'ère du digital ?

Les agriculteurs faisant partie de la population la plus connectée, nous voulons devenir un leader digital en France. Cet enjeu est au cœur de notre stratégie depuis 2020, initié par le développement de nouveaux services 100 % digitaux comme Xarvio, pour le suivi des productions et la protection des cultures, ou encore Smart Spraying, une solution de pulvérisation intelligente, issue de notre joint-venture avec Bosch (BBSF – Bosch BASF Smart Farming).

Quels sont les impacts de la digitalisation dans votre relation avec vos partenaires distributeurs et leurs agriculteurs ?

Nous voulons profiter de cette opportunité pour que nos partenaires distributeurs historiques soient connectés en temps réel à tous nos contenus et puissent en donner l'accès à leurs agriculteurs, clients ou adhérents. C'est pourquoi nous avons développé une API permettant de récupérer automatiquement tous nos contenus, qu'il s'agisse d'informations techniques, réglementaires ou commerciales. C'est tout l'intérêt du digital : interconnecter les acteurs et les outils pour diffuser une information toujours à jour.

Pourquoi avoir fait le choix d'un partenariat avec aladin.farm ?

L'approche de l'exploitation agricole devient de plus en plus complexe. Il est aujourd'hui difficile de raisonner en produits ou en services uniquement. Le raisonnement se fait à l'échelle de l'exploitation sur l'ensemble des systèmes de cultures, sur la rotation, sur les interactions avec les produits phytosanitaires, sur les biostimulants. Nous croyons beaucoup à l'omnicanalité qu'offre aladin.farm. C'est une solution innovante et créatrice de valeur car elle vient compléter et enrichir la relation que l'agriculteur entretient avec son technico-commercial.

« aladin.farm, un partenariat stratégique qui s'inscrit dans le temps »



Quels bénéfices y voyez-vous ?

L'accès à des données primordiales pour notre activité. Par les commandes de nos produits réalisés sur aladin.farm, nous visons des remontées d'informations encore plus précises sur l'utilisation saisonnière de nos produits, l'évolution des comportements d'achats des agriculteurs, le montant de leur panier, etc. Un tableau de suivi qui nous est dédié en tant que Partenaire privilégié Premium nous permet aussi de suivre les chiffres de vente ainsi que nos parts de marché par produits. Ces données vont affiner notre perception et nous permettre de répondre toujours mieux aux besoins des agriculteurs, en collaboration avec nos partenaires historiques.

Si vous deviez résumer aladin.farm ?

aladin.farm s'inscrit dans une transformation profonde et inédite du monde agricole en général et du modèle de distribution des approvisionnements en particulier. C'est un accélérateur de mutation digitale avec une plateforme omnicanale qui assure la

continuité et la pérennité du partenariat économique entre fournisseurs et distributeurs.