



# ***Max : le nouvel ami des agriculteurs***

***Piloter Sa Ferme  
Dossier de presse – février 2019***

# SOMMAIRE

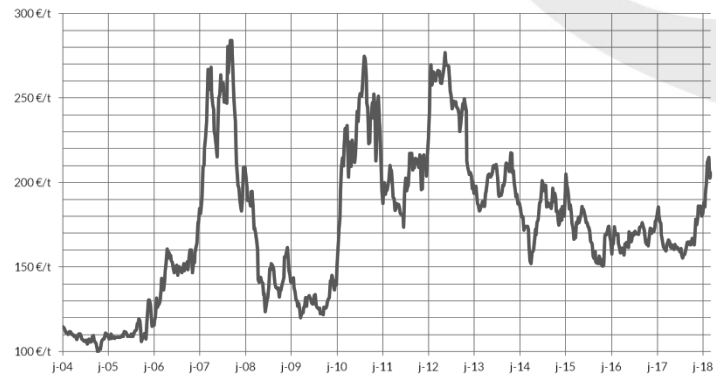
I. Une approche unique de la gestion des risques économiques basée sur trois axes fondamentaux .....	3
<b>A. Le risque économique n°1 sur les exploitations : un chiffre d'affaires potentiel qui peut varier du simple au double .....</b>	<b>3</b>
<b>B. Max : une réponse personnalisée et inédite à des problématiques nouvelles .....</b>	<b>4</b>
<b>C. Axe Marché : faire les bons choix dans un contexte volatil et aléatoire .....</b>	<b>5</b>
<b>D. Axe Exploitation : mettre de la gestion d'entreprise dans la décision .....</b>	<b>6</b>
<b>E. Axe Exploitant : Max prend en compte le profil de l'exploitant .....</b>	<b>6</b>
II. Max, un assistant couplé à une plateforme de pilotage 360° .....	8
<b>A. Un tableau de bord dynamique qui permet de savoir où va l'entreprise .....</b>	<b>8</b>
<b>B. Max veille et alerte si nécessaire .....</b>	<b>10</b>
<b>C. Une application mobile pour avoir Max à portée de main .....</b>	<b>11</b>
<b>D. Des algorithmes et des hommes .....</b>	<b>12</b>
III. Fondateurs .....	13
IV. Labels Piloter Sa Ferme .....	14
V. Contact .....	15

# I. Une approche unique de la gestion des risques économiques basée sur trois axes fondamentaux

## A. Le risque économique n°1 sur les exploitations : un chiffre d'affaires potentiel qui peut varier du simple au double

→ Une volatilité des prix accrue

Depuis le changement de cap de la Politique Agricole Commune (PAC), l'augmentation des accidents climatiques à travers le monde, la multiplication des tensions géopolitiques, le bouleversement des éléments macroéconomiques qui influent sur l'offre et la demande et l'arrivée de la finance sur le marché des matières premières agricoles, ces nouvelles questions sont de plus en plus complexes pour les agriculteurs.



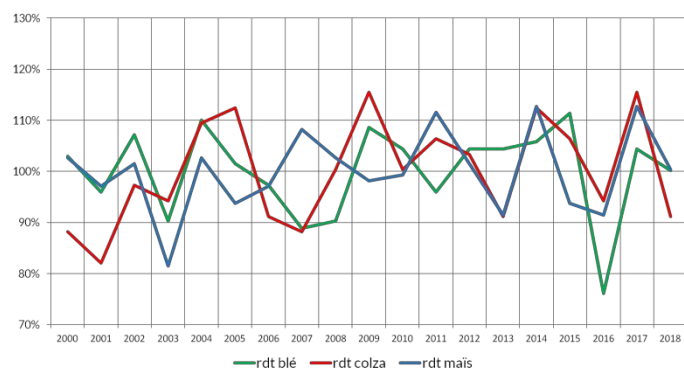
Evolution des cours du blé entre 2004 et 2018

Avec des prix de vente pouvant varier, entre le plus haut et le plus bas d'une campagne, de plus 60€/tonne ces dernières années, c'est, en blé, l'équivalent de 500€ de chiffre d'affaires par ha en plus ou en moins pour le même travail que peuvent subir les agriculteurs céréaliers.

**Commercialiser sa récolte est devenu tout aussi difficile que de la constituer : le risque prix représente aujourd'hui la menace économique n°1 d'une exploitation agricole.**

→ Des aléas climatiques plus fréquents

Parallèlement et depuis maintenant 5 ans, nous observons un accroissement des aléas climatiques qui impactent les rendements et la qualité. Ces deux variables jouent également sur le chiffre d'affaires « céréales » dans des proportions importantes, comme en témoigne l'année 2016 au cours de laquelle les rendements avaient fortement.

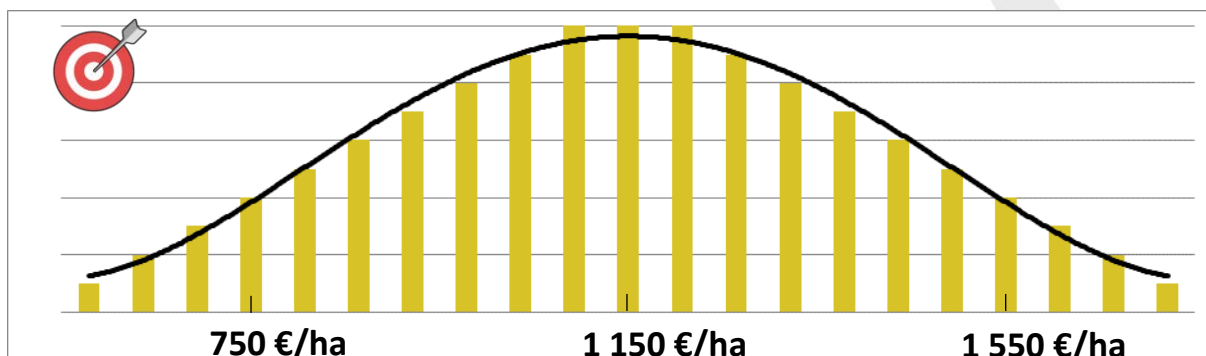


Variabilité des rendements en base 100 entre 2000 et 2018

**Le changement climatique se fait déjà sentir.**

→ Un chiffre d'affaires qui peut varier du simple au double

En combinant ces différents éléments et pour reconstituer le chiffre d'affaires potentiel que peut espérer un agriculteur céréalier, nous observons que celui-ci peut varier du simple au double suivant les combinaisons, comme le montre la matrice ci-dessous.

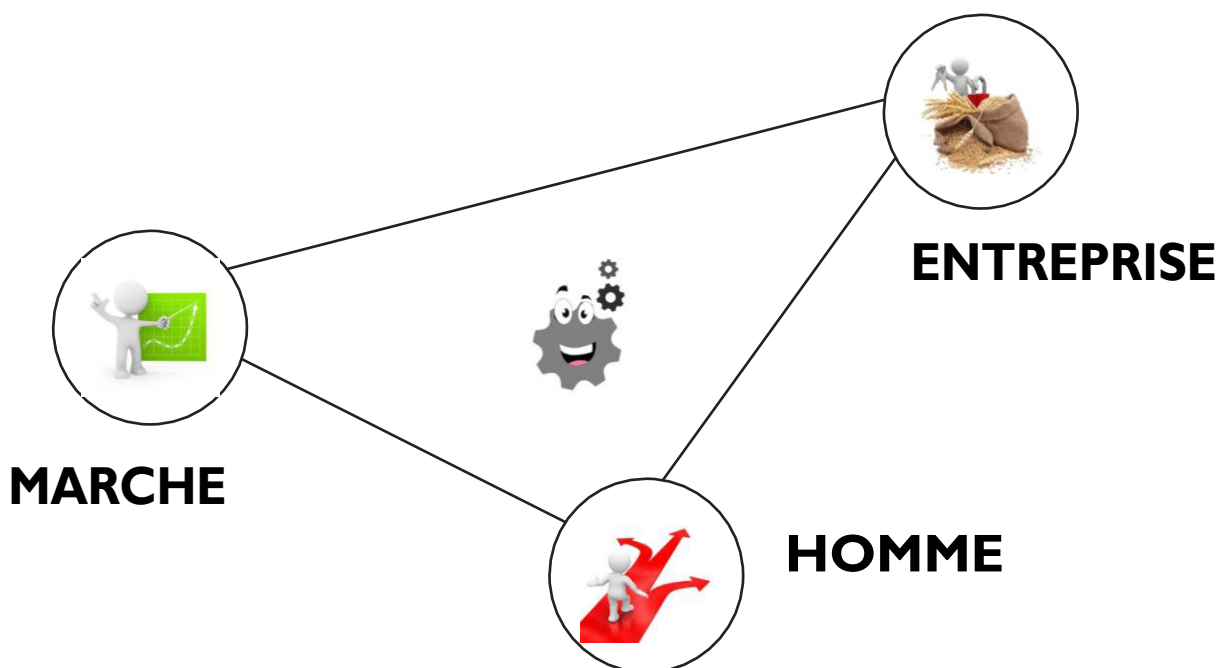


Matrice du chiffre d'affaire potentiel en blé d'un agriculteur français

Cette variabilité est relativement nouvelle pour les agriculteurs céréaliers qui doivent gérer en parallèle des coûts de production rigides qui ne peuvent pas s'adapter au contexte de prix et de rendement de l'année. Ainsi avec un coût de production d'environ 1 100 €/ha, la matrice ci-dessus montre que **près de 50% des scénarios possibles ne génèrent pas suffisamment de chiffre d'affaires pour couvrir les charges engagées.**

### B. Max : une réponse personnalisée et inédite à des problématiques nouvelles

C'est dans ce contexte que Piloter Sa Ferme a vu le jour. La start-up a développé, avec Max l'assistant d'aide à la commercialisation personnalisée, une approche unique de la gestion des risques économiques en intégrant 3 piliers : le marché, l'entreprise et l'Homme (le décideur), pour aider l'agriculteur à prendre ses décisions de vente et d'achat.



Le concept Piloter Sa Ferme et le travail d'analyse de Max

Via une approche multidimensionnelle et à l'aide d'algorithmes propriétaires intégrant de l'intelligence artificielle, Max propose à l'agriculteur :

- - de bâtir une stratégie adaptée à ses besoins et contraintes
- - d'identifier les opportunités de marché pour l'aider à se positionner
- - de l'aider dans ses prises de décisions

En utilisant ce triptyque de connaissance Marché-Entreprise-Homme, Max devient l'assistant de l'agriculteur. Il lui propose une analyse de marché fiable et objective pour bâtir une stratégie rationnelle et personnalisée, fondée sur un modèle mathématique.

Afin d'assurer une information fiable et objective, **Piloter Sa Ferme est un organisme indépendant, ni vendeur, ni acheteur de grains uniquement centré sur l'aide à la décision personnalisée.**

### C. Axe Marché : faire les bons choix dans un contexte volatil et aléatoire



La prise de décision est devenue relativement complexe pour l'agriculteur

« Comment commercialiser ma récolte ? Quand dois-je la vendre ? Comment analyser les mouvements de marché et appréhender la volatilité ? ». Dans le même temps, l'agriculteur a la possibilité de récupérer de plus en plus d'informations sur cette commercialisation grâce à internet, aux réseaux sociaux et aux autres moyens de communication. Malgré l'abondance de cette information gratuite et accessible, le travail de l'agriculteur reste entier. Trier correctement l'information et l'analyser représente plusieurs heures de travail

hebdomadaire. Par ailleurs, contrairement à un financier qui ne gère que la partie administrative, la prise de décision pour un agriculteur est nettement plus complexe. En plus de cette partie, l'agriculture doit gérer ses cultures, sa moisson, son stockage, sa trésorerie. Si l'agriculteur engage trop de ventes avant la moisson, il s'expose à un risque de ne pas honorer son contrat ou de perte de qualité. Certaines cultures peuvent être stockées et donc être vendues après la récolte.

L'analyse de marché seule ne permet pas de prendre des décisions, il faut permettre à l'agriculteur de bâtir une stratégie qui repose sur des décisions rationnelles intégrant plusieurs paramètres. Prendre la décision de vendre toute sa récolte est un acte qui engage le travail de l'agriculteur et qui ne peut donc être effectué sans de solides garanties. Cet acte décisionnel peut générer du stress, un sentiment qui peut être décuplé par la variation quotidienne des prix ou la nécessité de rendre des comptes aux autres associés dans des exploitations où il y a plusieurs dirigeants / décideurs.

Pour garantir la tranquillité des agriculteurs et mieux gérer les émotions, **Piloter Sa Ferme a fait le choix de développer une approche 100 % mathématique.** Ainsi, l'humain et ses émotions ne sont pas directement mis face au marché et aux autres éléments influençant les prises de décision, c'est le modèle qui analyse ces informations.

Pour donner l'accès à ces différentes informations, la start-up a mis au point un véritable assistant virtuel, personnalisé en fonction de l'exploitation et du profil de l'exploitant.

#### D. Axe Exploitation : mettre de la gestion d'entreprise dans la décision

Piloter Sa Ferme part d'un principe fondamental : Max doit connaître l'exploitation pour prendre des décisions rationnelles et performantes. C'est pourquoi l'agriculteur intègre de nombreuses données dans la plateforme digitale lors de sa première connexion. Aujourd'hui, le modèle se base sur plusieurs informations factuelles comme son objectif de chiffre d'affaires et sa période de vente. Ces données transversales deviennent de plus en plus précises pour englober l'exploitation dans son ensemble :

- Données sur les productions : nombres d'hectares, typologie des cultures, rendements historiques.
- Données économiques : objectif de chiffre d'affaires, besoins en trésorerie, capital assurance prix.
- Données de gestion : capacité de stockage, gestion des volumes prévisionnels.

Ces informations sont autant de données qui permettront à Max d'intégrer les principales variables qui doivent être prises en compte pour prendre des décisions personnalisées qui ont du sens. Toutefois, il est impossible de procéder à une liste exhaustive de toutes les données de l'exploitation. L'objectif est de faire gagner du temps à l'agriculteur en intégrant les variables clés et en s'appuyant sur sa propre expertise de son entreprise pour affiner l'aide à la décision. Piloter Sa Ferme a ainsi sciemment choisi les données qui peuvent avoir une incidence sur les décisions rationnelles présentées par le modèle.

#### E. Axe Exploitant : Max prend en compte le profil de l'exploitant

Au-delà de ces données factuelles, Piloter Sa Ferme va plus loin dans la personnalisation et intègre la manière de fonctionner et la personnalité de l'agriculteur.

Il correspond au niveau de risque que vous souhaitez mettre en place dans votre stratégie. Via un test d'aversion au risque, nous pouvons aider à définir votre propre niveau de risque.

Profil de risque souhaité ?

Sécuritaire	▾
Choisir un profil	
Sécuritaire	
Équilibré	
Audacieux	

L'intégration de l'aversion au risque par Max

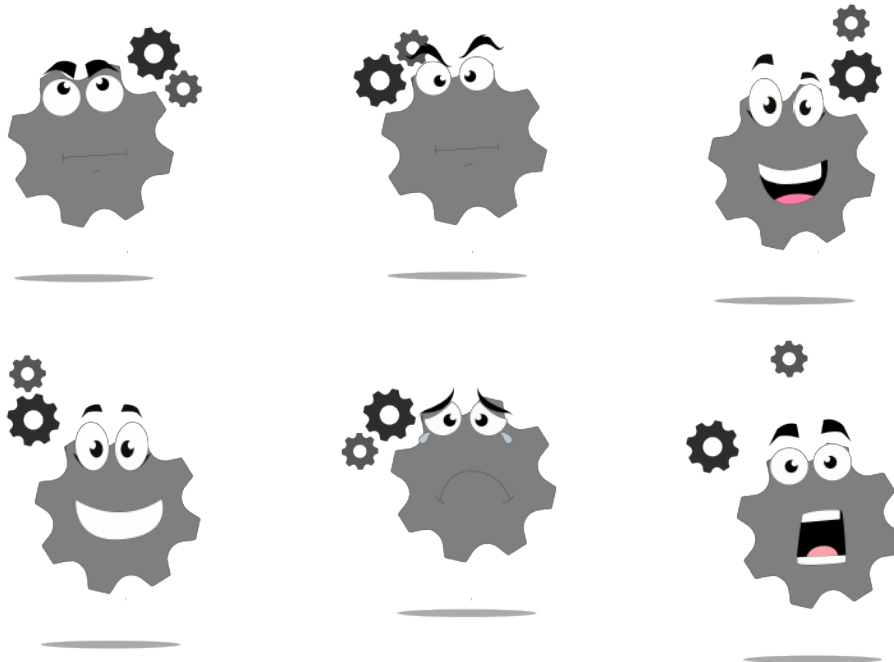
Chaque exploitant, dans sa conduite d'exploitation, est différent. Pour être au plus près de ses considérations, Piloter Sa Ferme a fait le choix de prendre en compte les données de l'exploitant. **Max intègre des paramètres plus complets comme le profil de l'agriculteur** à travers son aversion aux risques pour l'aider à gérer au mieux la volatilité des prix, et les émotions qu'elle peut générer chez lui. Un test d'aversion au risque a ainsi été développé et utilisé par nos abonnés pour les aider à définir leur profil de risque.

Max intègre la réactivité, la connaissance des marchés et les outils de contractualisation, ou le temps de veille disponible de chaque agriculteur. Il s'adapte à chaque situation pour réellement personnaliser l'aide à la décision qu'il va fournir.

En complément, Piloter Sa Ferme propose des profils types auxquels peut s'identifier l'agriculteur. A ce jour, trois profils existent :

- Le premier correspond à un agriculteur souhaitant vendre la totalité de sa récolte après la moisson,
- Le second correspond à un agriculteur capable d'engager une partie de sa récolte avant la moisson si des conditions favorables le permettent
- Le dernier correspond à un agriculteur souhaitant prendre des positions sur les marchés à terme dans une logique d'assurance.

Si Max analyse rationnellement des millions de combinaisons de données, il peut suivant les configurations et messages à faire passer mettre de l'émotion sur son visage !



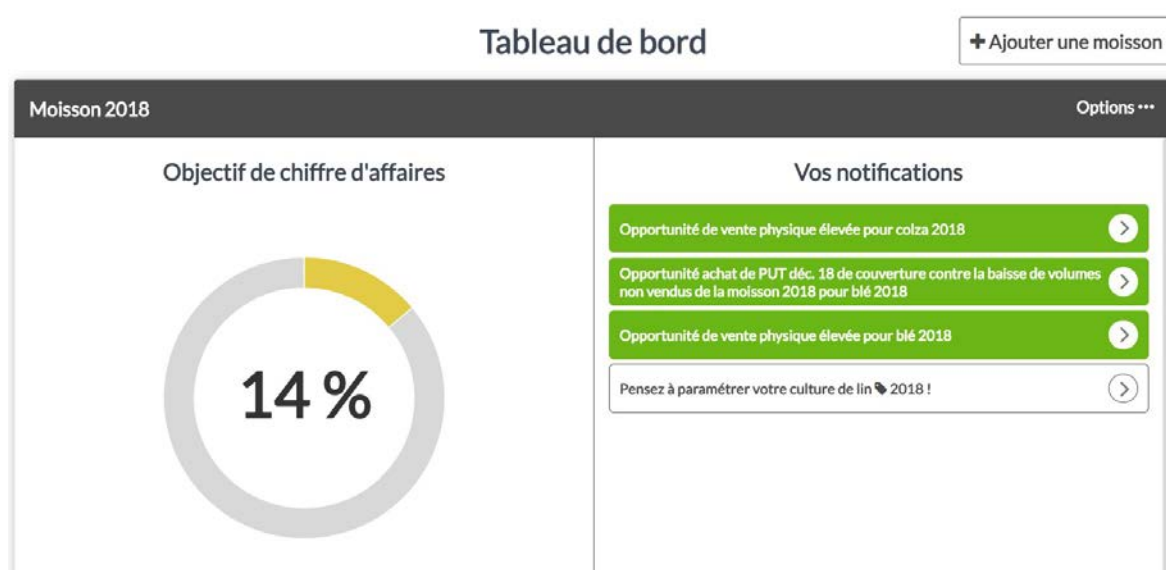
Max dans tous ses états

## II. Max, un assistant couplé à une plateforme de pilotage 360°

### A. Un tableau de bord dynamique qui permet de savoir où va l'entreprise

La sécurisation du revenu d'un agriculteur est devenue primordiale. Pour ce faire, l'agriculteur dispose de tous les outils d'aide à la décision à l'intérieur de la plateforme digitale pilotersaferme.com.

Lors de la première connexion sur la plateforme, l'agriculteur paramètre son tableau de bord en fonction de ces productions. Il visualise de façon simple son objectif de chiffre d'affaires ainsi que des notifications personnalisées lui suggérant certaines actions (vente, couverture marché à terme, veille, ...) pour sécuriser son risque prix et donc son revenu. L'agriculteur reçoit ainsi des informations fiables, concises et personnalisées selon sa demande.



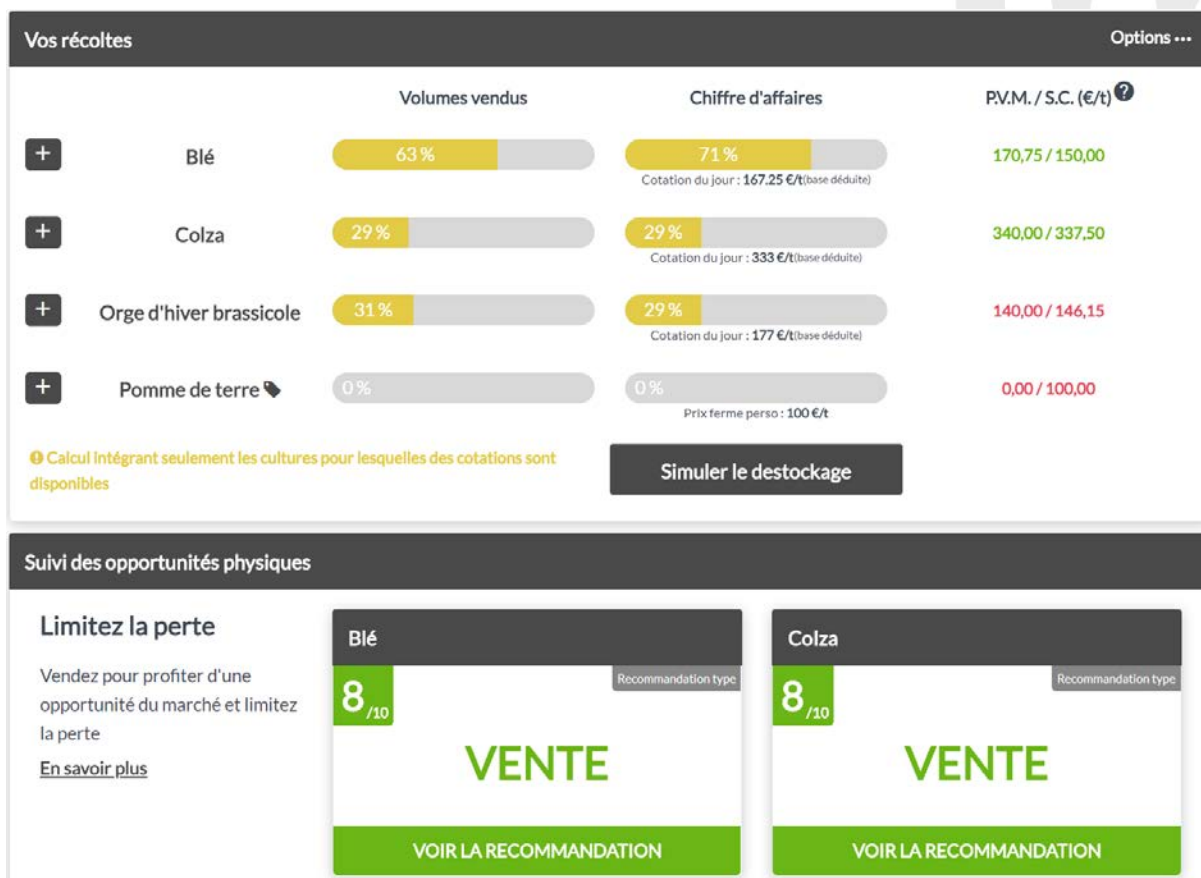
Exemple du tableau de bord disponible pour l'agriculteur sur le site Pilotersaferme.com



Version mobile du tableau de bord disponible pour l'agriculteur sur le site Pilotersaferme.com



Au-delà d'une vue synthétique, la plateforme lui permet de savoir culture par culture où il en est dans ses ventes et ses objectifs tout en visualisant les niveaux d'opportunités par culture.



Exemple du tableau de bord détaillé pour l'agriculteur sur le site Pilotersaferme.com



Version mobile du tableau de bord détaillé pour l'agriculteur sur le site Pilotersaferme.com

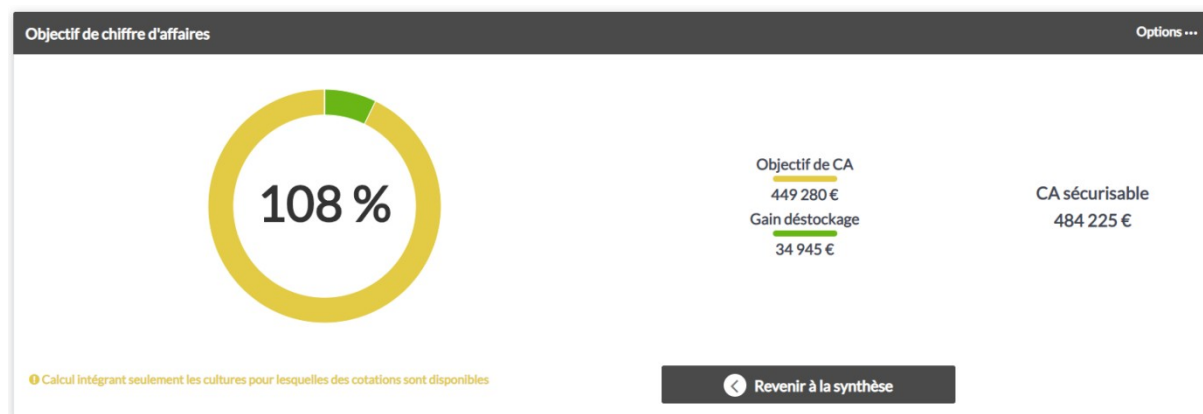
Les indicateurs sélectionnés par Piloter Sa Ferme permettent à chaque agriculteur de **savoir si la trajectoire prise par leur entreprise est bonne ou à risque** compte tenu des décisions prises et du contexte de marché.

Grâce à Max, il peut bâtir et suivre ses stratégies commerciales en saisissant ses opérations de vente au fur et à mesure des campagnes tout en accédant à une aide à la décision personnalisée.



Exemple d'un module de simulation d'opération disponible pour l'agriculteur sur le site Pilotersaferme.com

La plateforme permet également de réaliser des simulations de vente à la culture mais de façon globale sur l'entreprise en **proposant un prévisionnel mise à jour quotidiennement**.



Exemple d'un prévisionnel global calculé quotidiennement sur la plateforme

### B. Max veille et alerte si nécessaire

Véritable assistant personnalisé, Max s'appuie sur les données renseignées dans la plateforme pour analyser le triptyque Marché / Entreprise / Homme. Il donne à chaque agriculteur des informations fiables, concises et personnalisées selon sa demande. Chaque semaine, il évalue la situation et actualise ses recommandations. Compte tenu de la puissance mathématique de Max, il est capable de gérer des millions de combinaisons de données possibles. Blé, colza, maïs, orges, pois, cultures spécifiques, ... Max peut s'adapter à la plupart des situations et proposer une aide personnalisée sur beaucoup de cultures et de variétés, la plateforme étant connectée à plus de 120 marchés et cotations de référence.

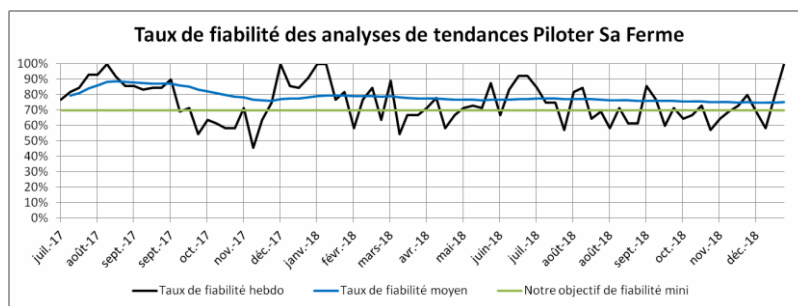
De manière hebdomadaire, l'agriculteur reçoit par mail des rapports synthétiques de sa situation en fonction des marchés choisis. Il peut également les consulter sur la plateforme et accéder à davantage de détails. Max est en veille permanente. **Il garantit d'être toujours connecté aux marchés même en moisson ou en semence mais il alerte seulement si cela est nécessaire, de quoi rassurer et amener de la sérénité.**

Blé Euronext - 15/02/2019				
	2018		2019	
STRATEGIE	attente		attente	
	couverture actuelle : 85%		couverture actuelle : 20%	
OPPORTUNITE	5	modérée	3	faible
TENDANCE	↓ élevé		↓ élevé	

Exemple de rapport synthèse

Sur chaque rapport hebdomadaire, Max propose un affichage simple. La TENDANCE déterminée par l'algorithme indique si le marché est dans une dynamique de hausse ou de baisse. L'OPPORTUNITE est exprimée par une note et nuancée de « faible à élevée ». Elle caractérise le niveau d'opportunité à vendre sur le marché, un élément d'aide à la décision fondamentale pour l'agriculteur qui peut s'appuyer sur cet indice pour savoir si le marché est porteur ou non. Enfin, la STRATEGIE indique une recommandation de vente, d'attente ou de veille active sur les semaines à venir en fonction des opportunités détectées.

Les recommandations données dans STRATEGIE sont différentes selon chaque agriculteur. Max intègre en effet la stratégie mise en place par l'agriculteur, ses objectifs, contraintes, niveau de risque pour véritablement les personnaliser. Avec ces informations qualitatives, l'agriculteur bénéficie d'une aide simple et factuelle qui lui permet de prendre les bonnes décisions. La performance de la plateforme a été testée et validée. **Nos abonnés se jugent plus performants dans leur commercialisation avec Piloter Sa Ferme, via le cadre de gestion que leur proposent Max et la plateforme.**



Taux de fiabilité moyen sur les 18 derniers mois

La performance s'établit aussi sur une meilleure sécurisation des revenus et un gain de temps non négligeable pour accéder à l'information. Sur un total de 80 semaines, la fiabilité des tendances proposées par Piloter Sa Ferme est en moyenne au-delà de 70%.

### C. Une application mobile pour avoir Max à portée de main

Pour permettre aux agriculteurs de toujours savoir où ils vont et être alertés en cas de besoin, Max et la plateforme [pilotersaferme.com](http://pilotersaferme.com) sont disponibles sur ordinateur via un navigateur mais aussi sur téléphone via des applications dédiées disponibles sur iOS et Android.



## D. Des algorithmes et des hommes

→ Une équipe au service des agriculteurs



Une partie de l'équipe. Les femmes sont au travail ;-) !

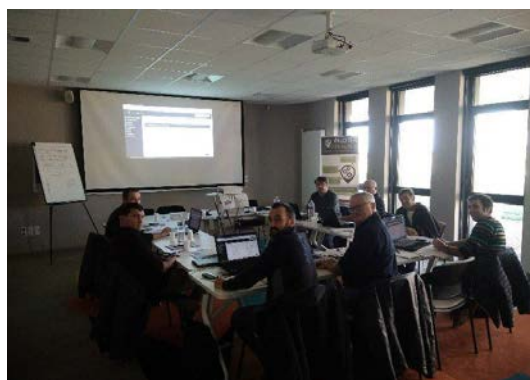
La mise en place de Max, et plus globalement d'un pilotage nouveau de la ferme, demande du temps, de la pédagogie et du changement dans les habitudes. Pour aider les agriculteurs à réussir leur mutation, Piloter Sa Ferme construit et développe une équipe pluridisciplinaire. Présente sur le terrain avec des correspondants et via un

support téléphonique interne et dédié, elle accompagne les abonnés Piloter Sa Ferme dans les différentes phases de son utilisation de la plateforme et de Max.

Avec des formations en présentiel, des visioconférences, des demi-journées de suivi et des contacts téléphoniques réguliers, nos abonnés bénéficient d'un soutien et d'une aide humaine complémentaire à Max

→ Des formations interactives et stimulantes pour mieux appréhender les marchés grâce au premier simulateur de marché 100% digital

**Piloter Sa Ferme propose d'aller plus loin dans la recherche de la performance.** La connaissance des mécanismes de marché et des outils de contractualisation mais aussi et surtout la nécessité de bâtir une stratégie commerciale reste encore méconnue de nombreux agriculteurs. Pour les aider à avoir le bon réflexe au bon moment et les initier à cet environnement, Piloter Sa Ferme propose de multiples formations pour les agriculteurs. Adaptées à chaque niveau de connaissance, plusieurs formations sont proposées en fonction des besoins exprimés par les agriculteurs qui souhaitent un parcours de prise en main ou qui recherchent la compétitivité. Durant 1 à 3 jours, les agriculteurs alternent apports théoriques et exercices pratiques grâce au 1<sup>er</sup> simulateur de marché. L'objectif est d'acquérir par l'apprentissage une méthode qui va leur permettre d'avoir les bons réflexes en matière de commercialisation.



Une formation en Champagne Ardenne

Pour ce faire, les agriculteurs sont mis à l'épreuve par le biais d'un simulateur qui reproduit des campagnes de commercialisation avec des fluctuations de prix, des signaux de marchés pour se positionner et à partir desquels ils vont construire leur stratégie. En l'espace de 2h, ils revivent l'équivalent de 20 mois de commercialisation. Piloter Sa Ferme donne aux agriculteurs les clés pour décoder un graphique et prendre les décisions selon les cotations, l'indice d'opportunité et le profil de chaque personne. A ce jour, plus de 1 500 agriculteurs ont été formés à travers toute la France.

### III. Fondateurs



#### **Roland ZIMMERMANN – PDG et initiateur**

Fils de paysan, Roland est l'initiateur de Piloter Sa Ferme dont il a conçu le tout premier algorithme. Curieux de nouvelles technologies, passionné des marchés financiers et ingénieur, il s'appuie sur 20 années d'accompagnement des agriculteurs dans leurs projets innovants. Au sein de Piloter Sa Ferme, il donne le cap en matière de R&D et de partenariats.

#### **Sylvain JESSIONNESSE – directeur commercial**

Fils de paysan, Sylvain, passionné par les relations humaines, est fort de 20 années de management d'équipes de conseillers d'entreprises agricoles. Il porte le développement commercial et les activités de formation de Piloter Sa Ferme avec pédagogie en étant à l'écoute des agriculteurs. Il est diplômé en droit rural et en économie agricole.



#### **Xavier FAURE – directeur technique**

Petit-fils de paysan, Xavier est un amoureux de mathématiques, d'économie et de voyages à travers le monde. Il développe avec une équipe de spécialistes les outils proposés par Piloter Sa Ferme avant de les tester avec des communautés d'agriculteurs. Il est ingénieur agronome et titulaire d'un DU en gestion de patrimoine.

## IV. Labels Piloter Sa Ferme



Au terme d'un séminaire de 2 jours, Piloter Sa Ferme a été désigné comme lauréat d'un jury composé de professionnels du monde agricole et numérique. L'entreprise pourra ainsi bénéficier d'un programme d'accélération qui lui permettra de profiter d'un hébergement et de l'accompagnement de l'équipe du Bivouac, et de ses partenaires.

## V. Contact

**Roland ZIMMERMANN**

Co-fondateur et PDG

06 33 44 95 54

[roland@pilotersaferme.com](mailto:roland@pilotersaferme.com)



# PILOTER SA FERME

**BIPILOTE - SARL** au capital de **40 000€**  
**Le Bivouac-59, boulevard Léon Jouhaux**  
CS 90706 - 63050 Clermont-Ferrand Cedex 2

Mail : [contact@pilotersaferme.com](mailto:contact@pilotersaferme.com)

Tél. : 04 43 86 02 67

**Contact presse :**

Bérengère Dutoit - 04 76 31 06 18

[bdutoit@hiceo.fr](mailto:bdutoit@hiceo.fr)

Sylvie Grasser - 06 32 75 11 94

[grasser@hiceo.fr](mailto:grasser@hiceo.fr)