

Naviguer dans le paysage numérique du secteur agroalimentaire

PRÉSENTÉ PAR:
Ines & Eric Batterton de



Opportunités et stratégies pour développer et étendre votre entreprise grâce aux technologies modernes



MODULES

- 1 ➡ INTRODUCTION À LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DANS L'AGROALIMENTAIRE
- 2 ➡ CRÉER UNE PRÉSENCE NUMÉRIQUE
- 3 ➡ COMMERCE ÉLECTRONIQUE ET VENTES EN LIGNE
- 4 ➡ STRATÉGIES DE MARKETING NUMÉRIQUE
- 5 ➡ ANALYSE DE DONNÉES ET PERSPECTIVES
- 6 ➡ TECHNOLOGIE MOBILE ET APPLICATIONS
- 7 ➡ INTERNET DES OBJETS (IOT) EN AGRICULTURE
- 8 ➡ RÉSEAUTAGE ET COLLABORATION EN LIGNE
- 9 ➡ CYBERSÉCURITÉ ET PROTECTION DES DONNÉES
- 10 ➡ TENDANCES FUTURES ET STRATÉGIES D'ADAPTATION



Analyse de données et informations stratégiques

- Importance de l'analyse des données dans le secteur agroalimentaire
- Comment tirer des informations exploitables à partir des données
- Principales sources de données pertinentes pour le secteur agroalimentaire
- Appliquer la prise de décision basée sur les données



1) Importance de l'analyse des données

Prise de décision éclairée

- Informations basées sur les données
- Évaluations des risques
- Allocation des ressources
- Amélioration de l'efficacité opérationnelle
- Analyse du marché

Exemple:

Les clients préfèrent un produit plutôt qu'un autre → gérer les stocks en conséquence

Identification des tendances

- Comprendre les tendances du marché
- Identifier les tendances dans le comportement des consommateurs

Exemple:

La sensibilisation environnementale du grand public a augmenté → investir dans des emballages écologiques

Mesure de la performance

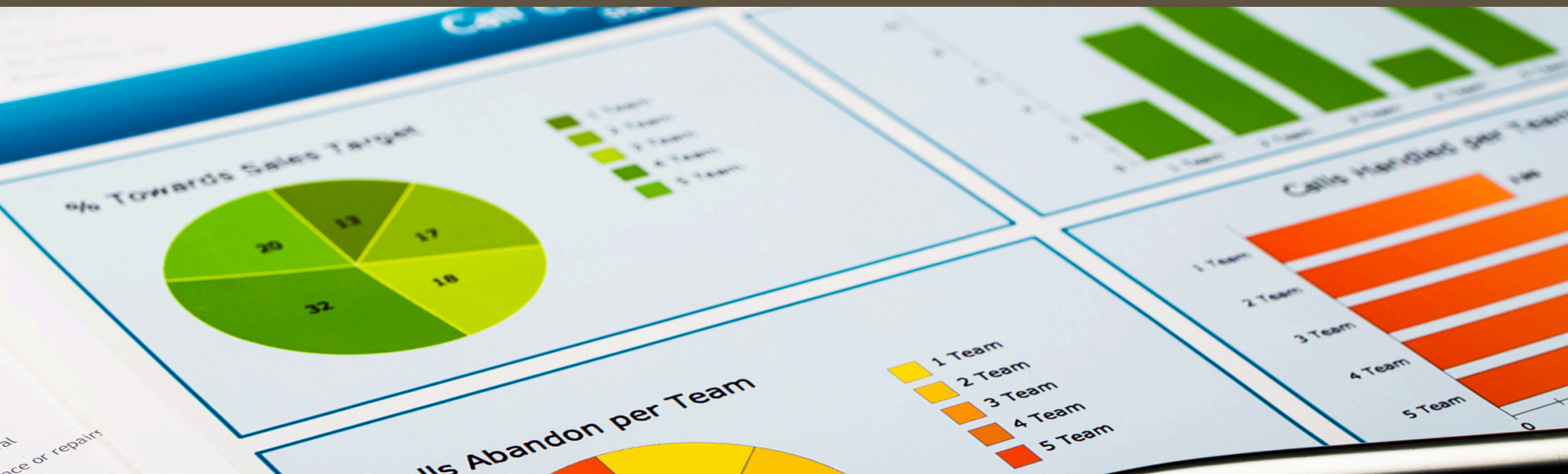
- Utiliser les données pour évaluer l'efficacité des campagnes marketing, des offres de produits et de l'engagement des clients

Exemple:

Le taux de conversion de l'annonce A est supérieur à celui de l'annonce B → arrêter l'annonce B et investir dans l'annonce A



2) Principales sources de données



→ Données internes

- Données de ventes
- Retours clients
- Indicateurs opérationnels

Exemple: Opérationnel

La fabrication du produit A prend plus de temps que celle du produit B → le produit A aura un prix plus élevé



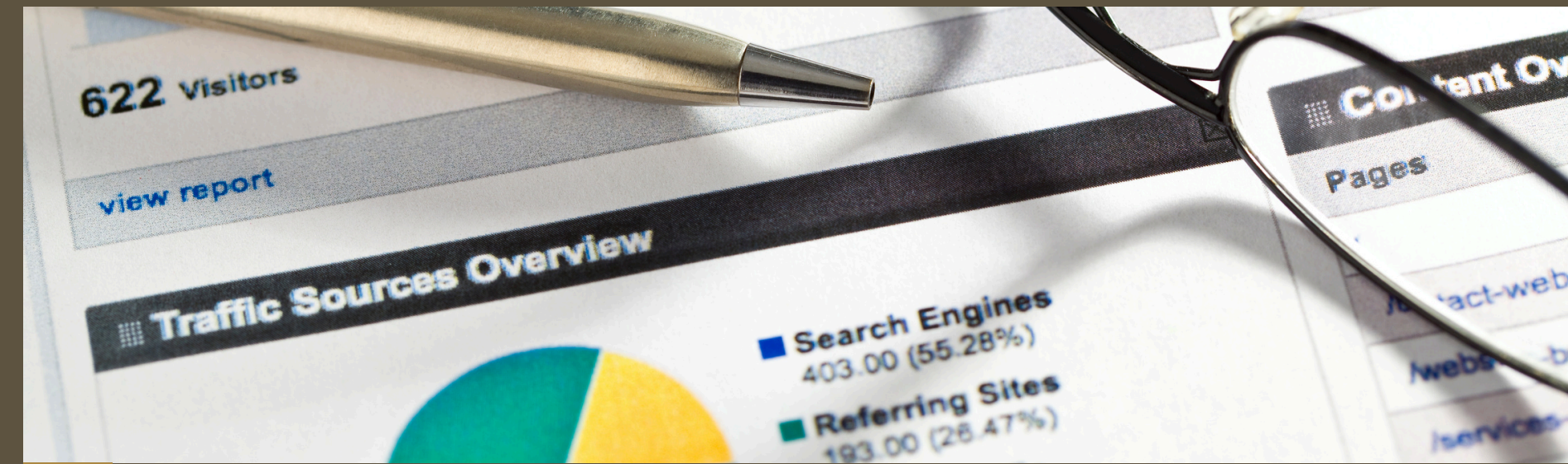
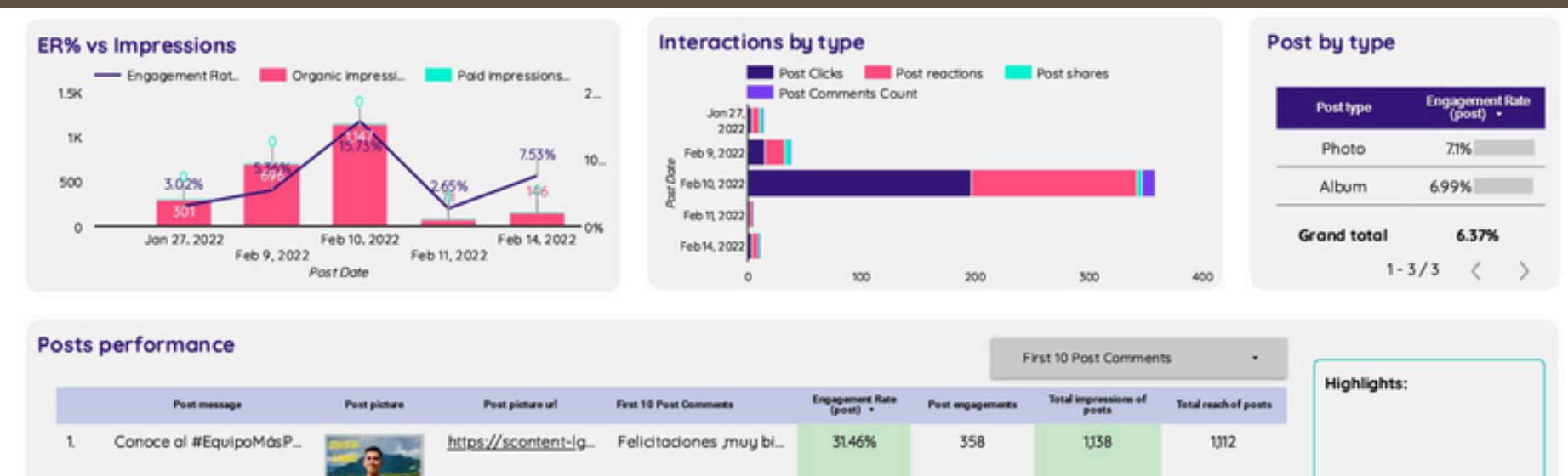
→ Études de marché

- Utiliser des rapports sectoriels, des enquêtes et des analyses concurrentielles pour collecter des données externes

Exemple:

Envoyez des sondages à vos abonnés par e-mail pour recueillir des retours et identifier les tendances du marché.

2) Principales sources de données



➔ Informations issues des réseaux sociaux

- Analyse des métriques d'engagement, des données démographiques de l'audience et de la performance du contenu
- Outils : Hootsuite, Social Insider

Exemple:

Le Reel A a obtenu 100 vues, le Reel B 2 000 vues → analyser les facteurs déterminants (durée, contenu, moment de publication, etc.).

➔ Analyses de site web

- Exploiter des outils comme Google Analytics, Adobe Analytics, Clicky
- Suivre le trafic du site web, le comportement des utilisateurs et les taux de conversion (ENTONNOIR!!)

Exemple:

Utiliser les données pour simplifier et optimiser l'expérience sur le site web afin d'augmenter les ventes.

3) Techniques d'analyse de données

Analyse descriptive

Résumer les données historiques pour comprendre les performances et tendances passées.

Exemple:

Offrir des réductions à différents moments sur certains produits/services a augmenté leurs ventes (données des 5 dernières années).

Analyse diagnostique

Identifier les causes de certains résultats en analysant les relations entre les données.

Exemple:

Pourquoi les réductions augmentent-elles les ventes de certains produits/services à certains moments? → Relation saisonnière avec les offres/réductions.



3) Techniques d'analyse de données

Analyse prédictive

Utiliser des modèles statistiques et des algorithmes pour prévoir les résultats futurs à partir des données historiques.

Exemple:

Prédire les ventes saisonnières à partir des chiffres des années précédentes.

Analyse prescriptive

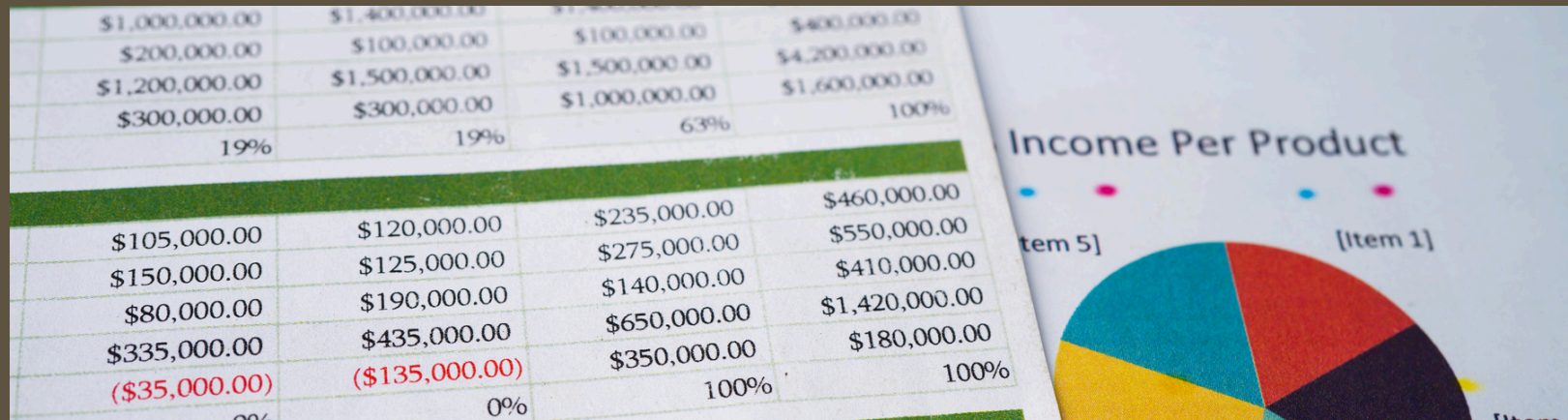
Recommander des actions basées sur les informations issues des données pour optimiser la performance.

Exemple:

Créer des campagnes de vente saisonnières en se basant sur les performances des années précédentes.



4) Outils pour l'analyse de données



Logiciels de tableur

- MS Excel, Google Sheets



Outils de visualisation de données

- Tableau, Power BI



Logiciels d'analyse statistique

- R, Python

5) Exemple pratique



Entreprise : producteur agroalimentaire

Situation : Lancement de produits biologiques



1. **Études de marché et tendances consommateurs** : réseaux sociaux, sondages en ligne, rapports sectoriels → utiliser ces informations pour mesurer l'intérêt.
2. **Segmentation des clients** : historique des achats, données des programmes de fidélité, informations démographiques → adapter les publicités aux besoins spécifiques des clients.
3. **Engagement sur les réseaux sociaux** : analyser les métriques d'engagement des publications précédentes → investir dans les formats les plus performants.
4. **Analyses du site web** : comportement des utilisateurs, identifier les pages avec un taux de conversion élevé et celles avec un taux de rebond important.



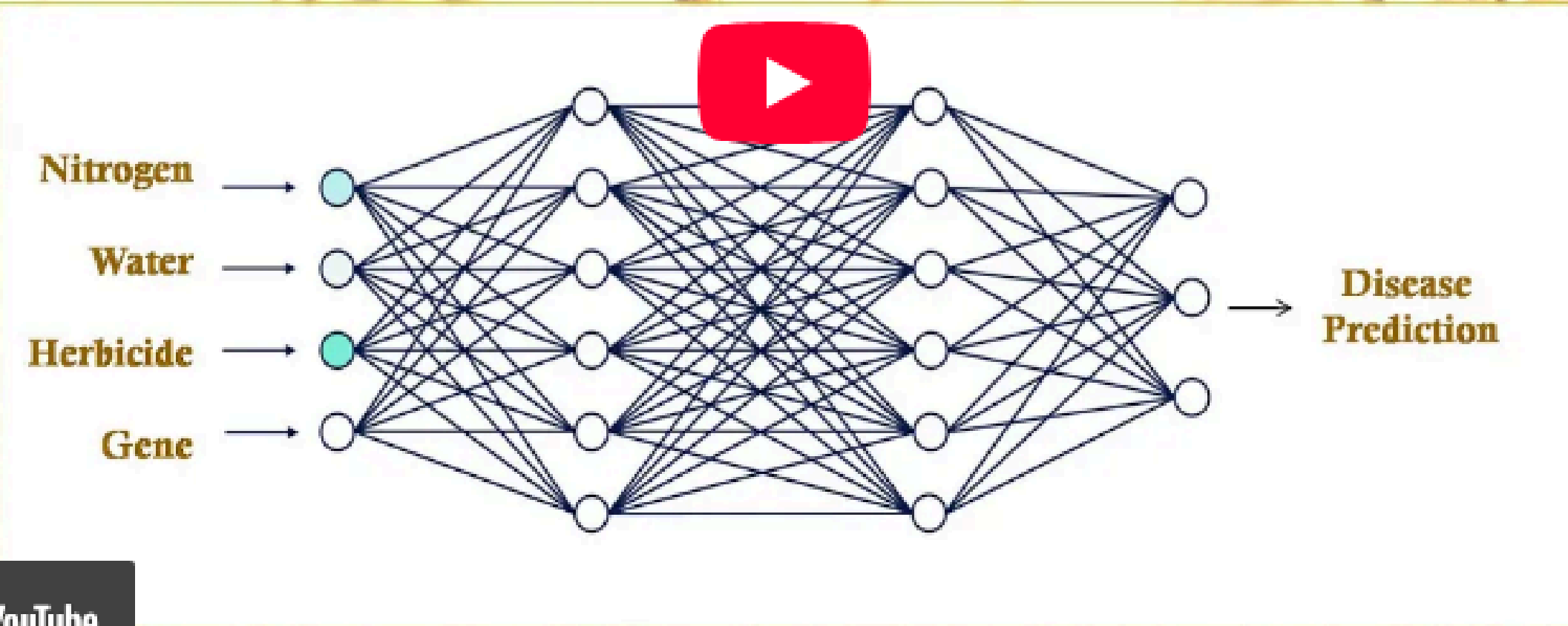
1. **Analyse prédictive pour la prévision de la demande** : prévoir la demande pour les nouveaux produits biologiques à partir des ventes historiques durant des saisons similaires, optimiser les plannings et les niveaux de stock pour correspondre à la demande prévue.
2. **Suivi de performance et ajustements** : données de ventes en temps réel, retours clients → après le lancement des nouveaux produits biologiques, l'entreprise suit en continu les indicateurs clés de performance (KPI) et effectue des ajustements en temps réel selon les résultats.
3. **Données sur la chaîne d'approvisionnement et la logistique** : identifier les inefficacités, mettre en place des stratégies d'optimisation pour réduire les coûts opérationnels.

CONCLUSION : en tirant parti de l'analyse des données et des informations obtenues, l'entreprise réussit le lancement de ses nouveaux produits biologiques.

6) Agriculture guidée par les données

 Data-Driven Agriculture and Role of AI in Farming: Example of Applying Fungicide for ...  Copy link

Data-Driven Agriculture



Watch on  YouTube

www.youtube.com/watch?v=OeQEbaSWNRA

7) En conclusion

Exploiter la puissance de l'analyse des données est crucial pour prendre des décisions éclairées dans le secteur agroalimentaire.





7) Exercices d'engagement actif

Analyse

Quelles données collectez-vous actuellement et comment les utilisez-vous ?

Recherche

Trouvez une étude de cas d'une entreprise qui utilise l'analyse de données pour mettre en œuvre des changements ayant un impact significatif sur ses profits.

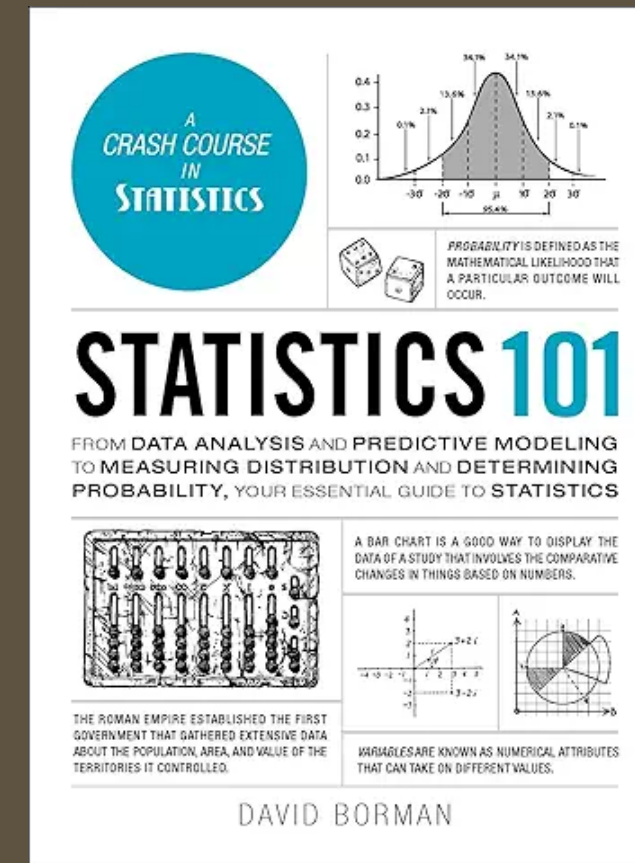
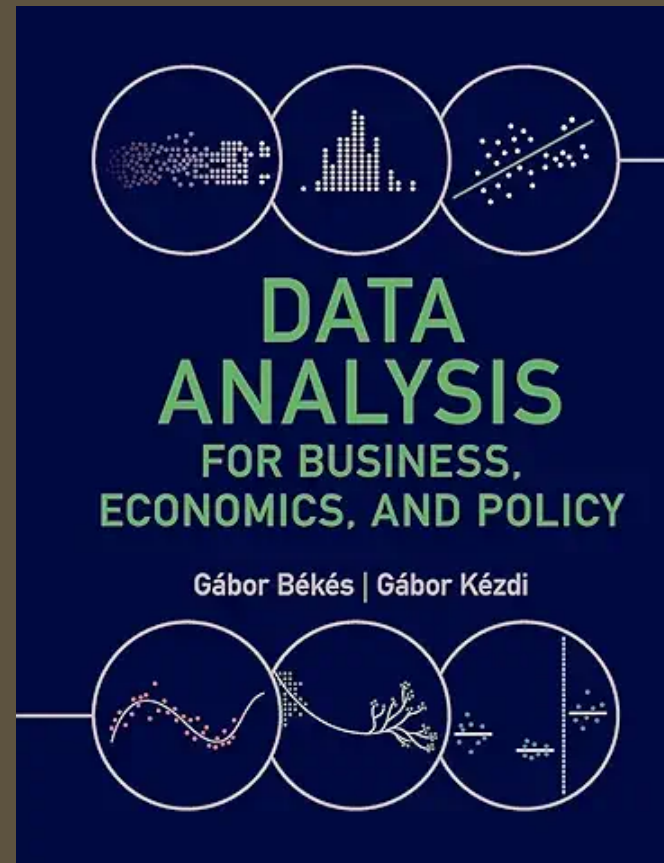
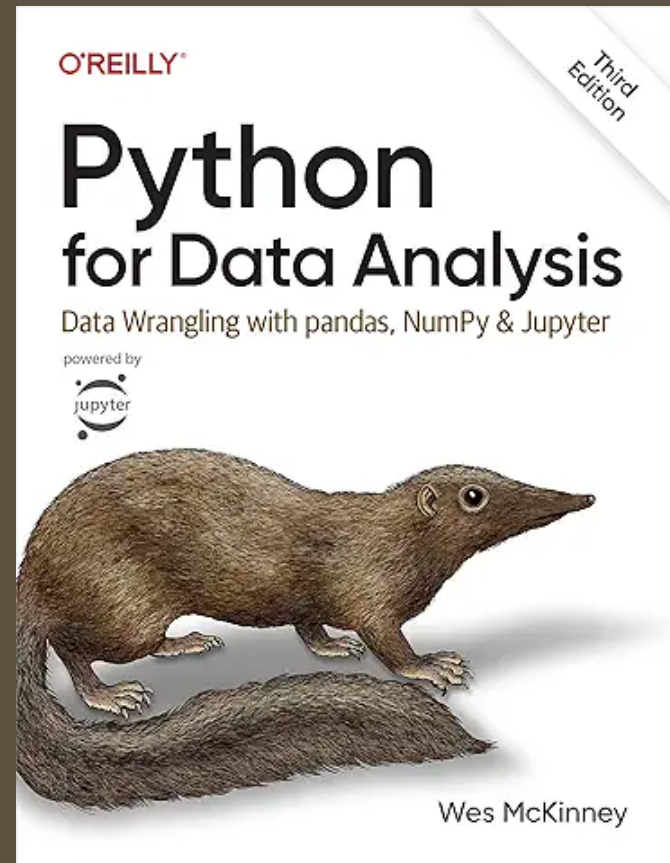
Que pouvez-vous en apprendre ?

Exemples: <https://digitaldefynd.com/IQ/business-analytics-case-studies/>

Planification

Connectez Google Analytics à votre site web et découvrez ses fonctionnalités. Utilisez les données pour apporter des améliorations.

RESSOURCES



Data-Driven Agriculture and Role of AI in Farming: Example of Applying Fungicide for Wheat

www.youtube.com/watch?v=OeQEbaSWNRA

The Future of Farming: utilizing Data Analytics in Agriculture (by IABAC)

iabac.org/blog/the-future-of-farming-utilizing-data-analytics-in-agriculture

MERCI

CRÉATEURS DE COURS :
Ines & Eric Batterton de

RENDU POSSIBLE GRÂCE AU
RÉSEAU AGROALIMENTAIRE
DE L'EST ONTARIEN

