

* **Article paru dans "Le jour" le vendredi 23 avril 2010 !**

VENREDI 23 AVRIL 2010

RÉGION

SCAR : la révolution par Internet

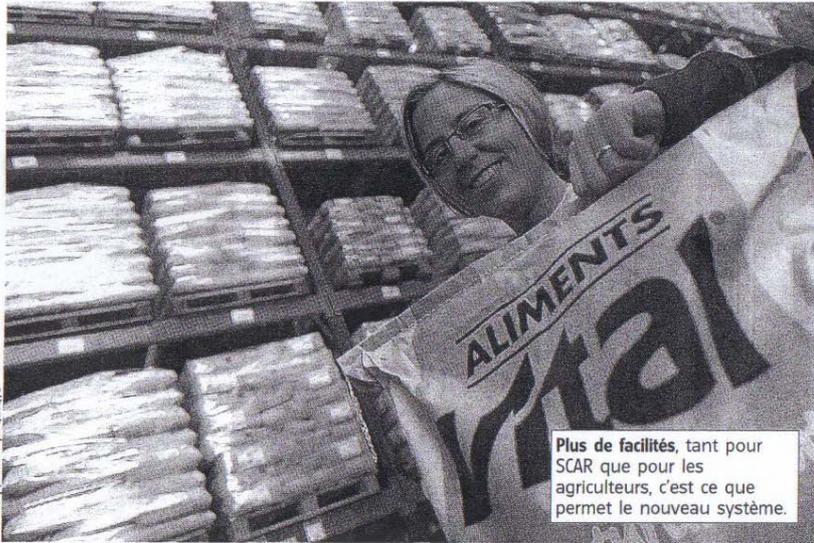
C'est la grosse nouveauté de cette année, pour la coopérative. La vente des produits sur la toile remporte déjà un franc succès.

● Benjamin HERMANN

Le ScarWebShop, puisque c'est comme cela qu'il s'appelle, est en train de révolutionner quelque peu le fonctionnement du monde agricole. Du moins, en ce qui concerne les nombreuses commandes d'aliments et produits en tous genres qui sont effectués auprès de SCAR (Sociétés coopératives agricoles réunies), pour ceux qui y sont affiliés.

Le service, en fait, a été lancé le 1^{er} janvier de cette année pour les produits agricoles et le 2 avril pour la graineterie, mais il vient d'être présenté en long et en large à l'ensemble des agriculteurs lors de l'assemblée générale annuelle. « Nous voulions être les premiers du secteur à proposer ce service », explique Murielle Rigo, responsable qualité et communication de SCAR.

En pratique, les agriculteurs peuvent à présent passer leurs commandes et gérer tous leurs



Eda, Philippe Laboye 228178

Plus de facilités, tant pour SCAR que pour les agriculteurs, c'est ce que permet le nouveau système.

achats en ligne. L'air de rien, cela leur permet une gestion autonome de ces transactions, en n'oubliant pas la facilité que cela peut représenter, avec un service 24h/24h. SCAR peut de son côté espérer conquérir de nouveaux marchés et y voit une méthode merveilleuse pour simplifier le travail administratif, fidéliser les clients et améliorer sa rentabilité. En principe, tout le monde y trouve donc son

compte et le service remporte un succès certain.

« Il y a près de 20 % de nos clients qui utilisent ce site e-business en ce qui concerne les achats agricoles. Pour la graineterie et les combustibles, on n'est pas loin des 30 % », indique Murielle Rigo. Le service conviendrait-il donc parfaitement aux nouvelles générations d'agriculteurs ? Pas du tout. « Toutes les tranches d'âges l'utilisent. Nous sommes nous-mêmes un peu surpris. On pensait que ce seraient plutôt les jeunes qui allaient se tourner vers l'e-business. Mais il y a beaucoup de gens plus âgés. Souvent, ils sont très attentifs à ce qu'on leur propose et analysent tous les produits ».

Un des avantages que présente le ScarWebShop est aussi son multilinguisme : français, allemand, néerlandais, soit les trois langues parlées par la clientèle principale de SCAR. ■

VITE DIT

E-business Le service est gratuit et disponible 24h/24h sur les services en ligne du site Internet de SCAR (www.scar.be). En plus de l'outil de commande de produits, tout le catalogue, l'historique des achats et des livraisons s'y trouvent également, dans une transparence et une confidentialité assurée.

2 400 « Nous comptons approximativement 2 400 coopérateurs actuellement », note Murielle Rigo. Le périmètre s'étend de la Belgique francophone et germanophone au Luxembourg et à l'Allemagne. Les Pays-Bas bénéficient aussi du service de graineterie.

6 SCAR, dont le siège est historiquement basé à Herve, comporte en fait six implantations. Outre Herve, les installations de Waimes, Henri-Chapelle, Bullange, Argenteau et Ouffet permettent à la coopérative de travailler et de se développer dans un large périmètre.

Assemblée générale de SCAR à Herve

Comme l'a rappelé Joseph Colyn, le président de SCAR, en ouverture de l'assemblée générale le 16 avril dernier, 2009 s'annonçait comme l'année de tous les dangers. Au sortir d'une année 2008 marquée par une grande volatilité des cours et le début d'une profonde crise économique, il était difficile en effet d'aborder 2009 avec beaucoup de visibilité et de perspectives.

Aujourd'hui, à l'heure des bilans, les responsables de la coopérative affichent légitimement une certaine satisfaction en présentant des comptes de résultats dans le vert et de nouvelles évolutions pour préparer l'avenir.

«Si la coopérative a su rester rentable en 2009, a souligné Joseph Colyn, c'est grâce à son unité, à la diversification et la valorisation de ses produits, à son organisation ainsi qu'aux développements qu'elle continue à réaliser».

Retour sur une année sombre

«Contrairement à 2008 qui a été très volatile, 2009 aura été uniforme... mais dans la morosité», rappelle Eric Walin, directeur de SCAR. «Lait, porcs et céréales ont vu leurs prix chuter à leurs plus bas niveaux, tandis que sévissait la crise financière et économique mondiale».

Dans les fermes, cela s'est traduit par une dégradation généralisée des trésoreries et une réduction massive des dépenses.

Face à ces évolutions et à la dégradation importante de leurs trésoreries, les exploitants n'ont pas eu d'autres choix que de réduire leurs dépenses: «Nervosité et désespoir ont par ailleurs généré un zapping au niveau des fournisseurs», observe Eric Walin.

Conséquence pour le négoce: «des volumes de vente en forte baisse et une dégradation et une déstructuration anarchique du marché», ajoute-t-il.

Ce contexte particulièrement difficile a nécessité une gestion très prudente: «Nous avons été très attentif au maintien des finances de la coopérative, sans éluder pour autant la problématique des difficultés financières dans les fermes...», explique le directeur de SCAR. Au prix d'une gestion qualifiée de cohérente, équitable et volontariste, la coopérative a su maintenir son équilibre financier. «C'est important car, au-

A l'instar de ses coopérateurs, SCAR a dû faire face à une conjoncture difficile en 2009. Grâce à sa bonne santé financière et en appliquant les mêmes recettes de gestion que par le passé, l'entreprise a pu conserver des résultats positifs. Mieux même, elle a poursuivi sa stratégie de développement en lançant notamment le ScarWebShop, qui permet désormais à ses clients de gérer leurs achats en ligne.



SCAR a investi notamment dans l'e-business. Sa clientèle agricole, en graineterie et en produits pétroliers peut désormais commander et suivre ses achats en ligne.

des banques et conserve donc une force financière d'achat», souligne Eric Walin.

Celui-ci fait part également d'un autre indicateur positif observé en 2009: le délai de paiement des clients ne s'est pas allongé.

Evolution des prix et des volumes de vente

Tout au long de 2009, les éleveurs n'ont pas pu compter sur une évolution à la baisse des prix des matières premières. Si les céréales se sont légèrement dépréciées (-7€/t pour le froment, maïs, escourgeon en moyenne), les déshydratés sont restés quasiment stables (-2€/t en moyenne sur les pulpes et la luzerne) et la protéine s'est renchéri (+11€/t pour le soja 49, le lin et le colza).

Par rapport à 2008 cependant, les prix moyens de leurs fournitures ont sensiblement fléchi: De 2008 à 2009, le tarif moyen des aliments simples vendus par SCAR a baissé de 6%, celui des aliments composés de 12%, et celui des carburants de près de 30%.

Comme déjà évoqué, les volumes de vente 2009 de la coopérative s'affichent aussi en recul sensible par rapport à l'année précédente: -9% sur les aliments composés agricoles, -2,7% sur les aliments composés graineterie, -13% en engrais et -6,4% en carburants.

Des chiffres que le directeur de SCAR tient cependant à remettre en

années précédentes: «Le chiffre d'affaires 2009 s'élève à près de 25 millions d'euros, ce qui est loin du record de 32 millions d'euros de 2008, mais cela reste comparable au niveau des meilleures années antérieures».

En aliments composés, évoque encore Eric Walin, la coopérative a vu progresser ses tonnages de 30% entre 1998 et 2009. Dans ce volume, la part des aliments bio a peu varié. Elle s'élève à près de 20%.

Comme dans l'agricole, le département graineterie a souffert et souffre toujours de la crise, mais des perspectives de croissance sont toujours là avec le développement de nouveaux secteurs de vente en Allemagne, en Hollande, en Flandre et dans le Hainaut.

Signe également du maintien de la compétitivité de l'entreprise, celle-ci a été retenue par des industriels tels que Hendrix Broilers ou encore la Raffinerie flamontoise, pour la fabrication de certains produits.

Développements

La dégradation du climat des affaires n'a pas empêché la coopérative de réaliser de nouveaux développements. Outre l'acquisition de 2 nouveaux semi-remorques, le développement de nouvelles gammes d'aliments ainsi que l'installation en cours de 340m² de panneaux photovoltaïques sur le site de Herve, SCAR a procédé à une réorganisation de ses

La coopérative a par ailleurs investi dans l'e-business. Depuis le début de cette année, sa clientèle agricole a désormais la possibilité de passer commande par internet.

«Il s'agit d'une première dans ce secteur», explique Murielle Rigo, qui a développé ce nouvel outil. «Le ScarWebShop permet à l'agriculteur non seulement de commander en ligne des aliments et d'autres produits, mais également de suivre sa commande, la livraison, le paiement ainsi que l'historique de ses achats. Tous les produits disponibles sont renseignés sur le site, avec leurs caractéristiques détaillées ainsi que leurs prix en fonction des quantités commandées. L'outil est accessible directement depuis le site internet www.scar.be».

Après le lancement du ScarWebShop agricole en janvier dernier, la même application vient d'être ouverte pour les graineteries ainsi que pour la clientèle en produits pétroliers.

Ce nouvel outil ne vise nullement à supprimer ou à court-circuiter les commerciaux, précise-t-on encore à la SCAR. Il doit permettre de simplifier la gestion et la préparation des commandes, de réduire les risques d'erreur, et d'améliorer le service à la clientèle en recentrant le travail des représentants sur la technique et le conseil.

Résultats 2009

Après la flambée des prix et des ventes en 2008, SCAR a retrouvé des résultats dans la lignée de ceux des années antérieures. Le chiffre d'affaires 2009 s'élève à 24,8 millions d'euros, soit quasiment le même niveau qu'en 2007. Il reste supérieur à la moyenne de 22,3 millions d'euros enregistrée sur les 10 dernières années», souligne Jean-Luc Pottier, responsable administratif.

Le résultat d'exploitation est positif et se chiffre à près de 390.000€. Après affectation des produits financiers et charges financières, il se dégage un bénéfice avant impôt de 150.755€.

Pour ce qui est de la distribution des résultats, près de 128.000€ reviendront aux coopérateurs: environ 77.500€ sous forme d'intérêts sur les parts, le reste sous la forme de ristournes (0,75%) aux coopérateurs actifs. Notons encore que sur les 10 dernières années, près de 1,2 millions d'euros ont ainsi été redistribués aux coopérateurs.

* Article paru dans "Le Pleinchamp" le jeudi 29 avril 2010 !

(©)

FIRMES

A la Scar, commandez vos aliments par Internet

La coopérative Scar vient de lancer le «ScarWebShop», un site dédié à l'e-business agricole. Grâce à cet outil, les clients peuvent dès à présent commander par Internet aliments, engrais ou autres fournitures mais aussi consulter l'historique de leurs commandes et la situation de leurs paiements.

Bernard Kersten

C'est fou, en l'espace de quelques années seulement, l'importance qu'a prise Internet. Et nos fermes n'échappent pas au mouvement. D'une enquête menée par Pleinchamp à l'automne dernier pour connaître le profil de ses lecteurs, il ressort que 55% des agriculteurs utilisent Internet au sein de leur exploitation. Cela peut sembler très peu pour les générations montantes qui n'imaginent même pas que l'humanité ait pu exister des mil-

lénaires sans cet outil alors qu'à l'inverse, ce pourcentage impressionnera ceux qui s'imaginent bien à tort que les agriculteurs sont réticents à intégrer les technologies nouvelles.

Que ce soit pour effectuer ses paiements depuis son bureau (banque «online»), pour encoder ses données à l'Arsia, pour chercher un tracteur d'occasion à travers l'Europe ou encore pour consulter Pleinchamp en primeur sur le site Fwa, les applications d'Internet

sont innombrables. Et pour les coopérateurs et clients de la Scar (Sociétés coopératives Agricoles Réunies à Herve), voilà qu'il vient de s'en ajouter une nouvelle: la possibilité de commander en ligne ses aliments ou ses engrais.

Pour la coopérative, les avantages de ce système sont évidents: outre un gain de temps considérable au niveau de l'administration des commandes, cela réduit les risques d'erreurs liés à l'encodage. Mais pour l'utilisateur, ce système se révèle également intéressant à plus d'un titre: possibilité de passer sa commande à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit, possibilité de visualiser toute l'offre de la coopérative et de comparer par exemple les valeurs analytiques de deux aliments, tarif actualisé en temps réel, possibilité de visualiser l'historique de ses commandes et de ses paiements...

Simple comme bonjour

Pour tout qui est un tant soit peu familiarisé avec Internet, l'utilisation du ScarWebShop n'a vraiment rien de bien sorcier. Pour d'évidentes raisons de sécurité et de confidentialité, la première étape consiste à s'inscrire en vue d'obtenir un mot de passe (et un numéro de client pour les nouveaux clients). Une fois inscrit, il est alors très simple de passer sa commande. Plusieurs possibilités sont offertes pour sélectionner ses aliments (menu déroulant, numéro d'article...), il faut ensuite préciser les quantités désirées, le conditionnement (sac ou vrac), s'il s'agit d'une commande rendu ou départ, le jour de livraison souhaité... Ces étapes se suivent en toute logique et il est donc impossible d'en rater une. Ainsi, si vous commandez un aliment vrac, il est indispensable de préciser dans quel silo il doit être soufflé pour savoir valider la commande. A tout moment, il est également possible de connaître le prix en sélectionnant «calculer».

Enfin, que ceux qui sont peu familiarisés à l'Internet se rassurent: en cas de soucis, il vous est toujours possible de vous faire assister par téléphone pour vous initier à la technique.

A voir sur le site www.scar.be.

Le classique reste

Si l'Internet progresse à grand pas, il est évident que toutes les fermes n'en sont pas pour autant équipées. Et la Scar n'entend nullement imposer ce mode de com-

mande à ses clients. Il sera donc toujours parfaitement possible de passer ses commandes par téléphone ou par son délégué technico-commercial habituel. La coopérative espère cependant qu'un maximum de ses clients utilisera ce

nouveau canal pour commander ses aliments, ses engrais, ses blocs de sels... En partie déchargés de cette fonction administrative, les représentants devraient dès lors disposer de plus de temps pour le conseil en clientèle.

La Scar ne s'en sort pas trop mal

C'est à l'occasion de l'assemblée générale annuelle de la société que le service ScarWebShop a été présenté aux coopérateurs. Sans entrer dans les détails du bilan, voyons dans les grandes lignes les résultats affichés par la Scar au terme de l'exercice 2009.

Si l'année écoulée a été particulièrement difficile pour le monde agricole, elle le fut aussi pour la plupart des entreprises gravitant en amont et en aval de l'agriculture. On n'aurait donc pu craindre que la Scar, à l'image d'autres entreprises du secteur para-agricole, n'affiche un résultat négatif. Disons-le tout de go: il n'en n'est rien.

Certes le résultat d'exploitation (389.000 euros) est en recul et se situe légèrement sous la moyenne des 10 dernières années mais compte tenu du contexte économique, il est considéré comme tout à fait satisfaisant par les dirigeants de la coopérative.

Après l'envolée observée en 2008 où il avait dépassé les 32 millions d'euros, le chiffre d'affaires est en net recul cette année puisqu'il passe légèrement sous la barre des 25 millions d'euros. Cette baisse sensible est

le résultat de la conjonction de deux facteurs, non seulement la diminution des prix de vente, liée au repli du cours des matières premières mais aussi en partie à une contraction des volumes commercialisés. Non pas que la Scar ait perdu des parts de marché mais parce que les agriculteurs ont nettement levé le pied en terme d'achats d'intrants.

Pour Eric Walin, le directeur, Si le chiffre d'affaires est loin du record de 2008 dopé par des prix unitaires exceptionnellement élevé, il n'en reste pas moins comparable à celui des meilleures années antérieures. Quant aux volumes des ventes, s'ils sont globalement en baisse, celle-ci est cependant nettement inférieure à la baisse du marché global. Et, insiste M. Walin, «tout ceci en gardant une structure financière saine et en optimisant plus encore notre organisation de façon à préserver notre rentabilité».

En définitive, tenant compte du coût des ventes et prestations (constitué à près de 80% par l'achat des matières premières) et des charges financières, le résultat avant impôt de l'exercice 2009 s'élève à 150.750 euros.



Entouré du président Joseph Colyn (à g) et du vice-président Benoît Dewalque, le directeur Eric Walin s'est dit satisfait du résultat de la Scar au vu du contexte économique

* Article paru dans "Le Pleinchamp" le jeudi 10 juin 2010 !

Scar investit dans le photovoltaïque

Réduire sa facture énergétique tout en réduisant son empreinte écologique, tels sont les objectifs de la Scar en installant quelque 350m² de panneaux photovoltaïques sur la toiture d'un de ses bâtiments de Herve. Un investissement qui devrait être amorti en 7 à 8 ans.



Les 350 m² de panneaux photovoltaïques représentent 15% de la surface de toiture des installations de la Scar à Herve. Ils produiront l'équivalent de 3 à 4% de la consommation annuelle d'électricité de la coopérative

Avec ses bâtiments de production d'aliments, de stockage ou encore administratif, la Scar dispose d'importantes surfaces de toiture. Dans le même temps, la consommation d'électricité est loin d'être négligeable. Dès lors, pourquoi ne pas mettre à profit les surfaces disponibles pour y installer des panneaux photovoltaïques? C'est ce qui vient d'être fait. Un pan complet de la toiture du hall de graineterie, soit environ 350m², vient d'être recouvert de tels panneaux. Ils offrent une puissance de 50 KW crête (c'est à dire la puissance lorsque le rayonnement solaire est optimal). Si nos calculs sont exacts, bon an,

mal an en fonction des conditions météorologiques, une telle installation devrait être en mesure de produire de l'ordre de 40 à 45.000 KWh.

Impressionnant si on compare à la consommation d'un ménage, mais finalement cela ne représente que 3 à 4 % de la consommation d'électricité de la Scar sur son siège de Herve.

Mais outre la réduction de la charge d'électricité, l'intérêt du système tient aussi pour une bonne part aux revenus procurés par la revente des certificats verts. L'un dans l'autre, l'investissement devrait être totalement amorti en mois de 8 ans.