

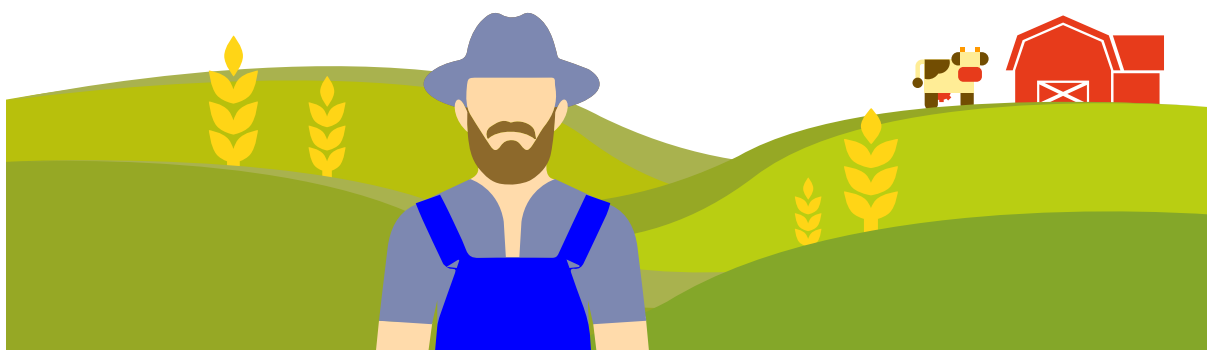
LA MAÎTRISE DE L'INFORMATION ET SES ENJEUX

Nous vivons dans une société de l'information et de la communication, qui nous submerge de données en permanence, données sans filtre et sans distanciation.

Contexte

S'inscrire dans une démarche de maîtrise de l'information consiste à prendre en compte 3 enjeux pour l'exploitation :

- **Enjeu N°1** : Une aide à la prise de décision pour l'exploitant agricole dans une relation étroite entre veille et stratégie de l'entreprise.
- **Enjeu N°2** : Information = matière première généralement gratuite, disponible et exploitable en flux continu. Ceci nécessite de définir un objectif initial (cible) pour avoir une chance de s'y retrouver.
- **Enjeu N°3** : La gestion de « l'infobésité » qui, plus que jamais, nécessite une identification et une qualification ciblées des sources d'informations pour extraire la donnée pertinente.



Objectifs

- **Limiter les risques** qui peuvent entraver l'existence de l'exploitation agricole et découvrir les opportunités pour prendre des décisions utiles à l'entreprise.
- **S'organiser, détecter** les tendances, les menaces sur son marché. Ce n'est pas uniquement de la technicité, mais surtout un état d'esprit une curiosité, une posture.
- **Mobiliser l'ensemble de l'organisation** pour être efficace. La veille doit être insérée dans l'organisation générale de l'exploitation. Elle n'est pas réservée à son dirigeant. L'information doit être partagée. Toute personne de l'organisation est un vecteur d'information à valeur ajoutée.
- **La détection de signaux faibles** impose de mettre en place une politique de protection de la donnée parce qu'ils représentent des opportunités futures pour l'entreprise.
- **Anticiper, prendre un temps d'avance sur la concurrence.**

Exemple

Anticiper l'impact du Brexit sur son activité.

Un chef d'exploitation s'interroge sur les menaces et les opportunités générées par le Brexit. Considérant que l'information diffusée par les médias (TV, radios, presse) était trop généraliste et insuffisamment tournée sur son activité, il décide de faire du Brexit un axe de veille. En effet, il lui paraît nécessaire de comprendre les comportements des parties prenantes de son secteur (partenaire, client, syndicat agricole...). Grâce aux informations recueillies, il anticipe et optimise son activité (production, relations commerciales...).

Avec le soutien financier de :

