

Numérique

L'ubérisation et l'économie

“ **Les plateformes numériques se sont multipliées en 2016 dans le domaine agricole. Dans la plupart des cas, elles permettent la mise relation directe entre vendeur et acheteur d'un service ou d'un bien, venant parfois marcher sur les plates-bandes d'acteurs installés depuis des dizaines d'années. Qu'on le regrette ou qu'on s'en réjouisse, le mouvement d'ubérisation n'en est qu'à ces débuts.** ”

De nouveaux concepts de plateformes voient le jour régulièrement dans le domaine de l'agriculture ou de l'agroalimentaire. Au début des années 2010, on a pu penser que l'agriculture ne serait pas concernée par l'ubérisation, mais comme les autres secteurs, de nouveaux acteurs arrivent et bousculent les codes établis en créant de nouveaux modes d'échanges, de biens et de services liés à l'agriculture. Si depuis plusieurs années, les sites dédiés à la consommation de produits alimentaires se sont multipliés (La Roche qui dit oui, Mon voisin cuisine, VoulezVousDiner, Monpotager.com, Au bout du champ ou encore Bienvenue à la ferme), on assiste aujourd'hui à l'apparition de plateformes gravitant autour des exploitations agricoles et de leur fonctionnement.

Qu'est-ce que l'ubérisation et l'économie collaborative ?

L'ubérisation, vient de l'entreprise Uber (voiture de tourisme avec chauffeur). Maurice Levy a popularisé ce mot fin 2014 dont les définitions divergent parfois. On retiendra que l'on qualifie d'ubérisation (aussi appelée disruption) un changement rapide des rapports de force grâce au numérique. Ce phénomène touche tous les secteurs de l'économie avec de gros succès comme Airbnb (location de logements entre particuliers), Drivy (location de voitures particulières) ou Amazon (publication électronique de livres). Grâce aux nouvelles technologies, des sites et applications mobiles permettent de mettre en relation quasi instantanément les vendeurs et les acheteurs d'un bien ou d'un service. Ces solutions « disruptives » court-circuitent l'économie héritée des Trente Glorieuses, réglementée et salariée. L'ubérisation s'intègre dans un mouvement plus vaste

Le secteur de l'agriculture est touché à son tour par l'ubérisation avec l'apparition de nombreuses plateformes numériques disruptives.



avec l'émergence de l'économie collaborative qui vise à la mise en commun et le partage de biens et de services, payant ou non : covoiture (BlaBlaCar), coachsurfing (prêt d'un canapé ou d'un lit), Sel (système d'échanges libre de services entre particuliers), etc. L'usage prend le pas sur la propriété, il en découle une organisation du travail plus horizontale et des citoyens qui se mettent en réseau. Si ce mouvement rencontre un grand succès chez les moins de 35 ans, il vient bousculer les repères et les modes de fonctionnement de l'économie en place. On l'a vu avec la guerre entre les taxis et les chauffeurs Uber, les hôteliers contre les locations de logements de particulier à particulier, etc. On voit également émerger de nouveaux rapports de travail où des indépendants proposent leurs services, mais ne sont plus rémunérés sous forme de salaire

mais en prestations de services (autoentrepreneur ou indépendant). Ces évolutions réinterrogent notre système de protection sociale basé sur le salariat quasi généralisé et inquiètent par la précarisation du travail. Le fort développement des livreurs de repas à vélo œuvrant pour diverses plateformes dans les grandes villes en est l'illustration. Payé 7,50 €/h auxquelles s'ajoutent quelques primes variables et bonus (nombre de livraisons ou de paliers, pluie etc.), un bon livreur peut espérer un gain net entre 12 et 14 euros/heure. Mais il a à sa charge l'entretien de son vélo et de ses éventuels soins en cas d'accident. Dans l'agriculture, ce concept prend vie avec deux plateformes : Prestagri.com et Tractory.com. (lire ci-dessous) Le premier offre de mettre en relation des agriculteurs et des prestataires de services agricoles en soumettant des demandes

de devis auxquels des entreprises de travaux agricoles ou des agriculteurs disponibles peuvent répondre. La seconde permet à des ETA ou des particuliers de proposer leurs services : ensilage, conduite d'engin, remplacement, secrétariat, semis, etc.

Le négoce agricole concerné

Plusieurs sites veulent s'attaquer au secteur de l'agriculture. On peut citer les places de marchés permettant aux agriculteurs d'acheter les différents produits dont ils ont besoin pour la ferme (semences, pièces détachées, engrais, phytos, etc.) comme Agriconomie.com ou Agriagree.com. Autre acteur, le site Biagri.com entend offrir une alternative aux agriculteurs pour vendre leur production à la tonne directement à des acheteurs (coopérative, éleveur, industriel, négociant ou courtier). Ce site permet aux agriculteurs de vendre à prix ferme ou sous forme d'appels d'offres. Plus qu'un site de petites annonces, c'est une place de marché qui assure la facturation et l'encaissement des ventes, prélevant une petite commission au passage. Le site permet également d'analyser un échantillon ou d'obtenir la traçabilité à la parcelle. Il agit ainsi comme un intermédiaire entre les agriculteurs et leurs acheteurs, permettant également à des éleveurs ou des céréaliers de travailler ensemble, bousculant des acteurs déjà établis qui assurent la commercialisation des produits agricoles. Au sein des organisations agricoles, ce mouvement d'ubérisation est regardé avec intérêt et parfois inquiétude. « Nous sentons ce mouvement d'initiatives privées depuis quelque temps déjà, indique Antoine Carret, délégué régional Trame à Lyon. Elles s'inscrivent dans notre époque et interrogent dans les organisations agricoles, mais elles répondent aussi à une demande de certains agriculteurs. »

Camille Peyrache

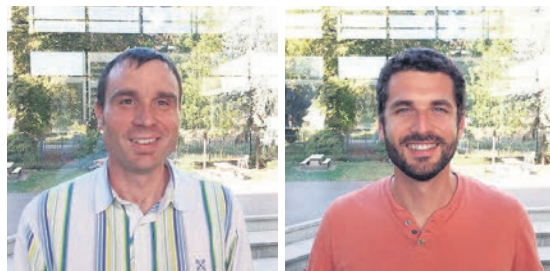
CONSEIL / Deux ingénieurs agronomes de l'Isara ont mis au point une plateforme internet pour permettre la mise en relation des professionnels de l'agriculture afin de mettre en valeur leur expertise terrain et créer un complément de revenu.

Agrifind veut faciliter le conseil entre agriculteurs

« Dans la plupart des formations que j'anime avec des agriculteurs, il y a toujours au moins un agriculteur qui a une expertise sur un sujet. Il parvient à capter l'attention de tous ses collègues car ses propos sont le fruit d'une expérience réussie et de terrain et qu'ils parlent à l'auditoire, raconte Gilles Cavalli, co-fondateur de la plateforme Agrifind avec Stéphane Roumegous. C'est en partant de ce constat que nous nous sommes dit que ce qui se passait lors de ces formations, pouvait avoir lieu à plus grande échelle, sans contrainte géographique grâce à internet. »

Élargir les possibles

C'est ainsi qu'est née l'idée de créer une plateforme de mise en relation entre professionnels de l'agriculture pour permettre de valoriser le conseil de ces agriculteurs expérimentés. « On s'aperçoit que les agriculteurs qui veulent aller de l'avant, innover ou tester de nouveaux modes de production et d'action ne trouvent pas forcément les soutiens en proximité, poursuit Gilles Cavalli. Trouver des



Les deux fondateurs d'Agrifind, Gilles Cavalli et Sébastien Roumegous souhaitent développer le conseil entre agriculteurs via leur plateforme numérique.

informations est facile, mais trouver de l'information valable pour son exploitation et qualifiée est toujours compliqué. » La plateforme va ainsi identifier des « agri-experts », possédant une expertise sur un ou deux domaines de compétences et qui pourront être interrogés par des agriculteurs en recherche de réponses. « Nous voulons permettre à l'expertise ter-

rain d'être partagée, indique Gilles Cavalli. Aujourd'hui, nous avons identifié une cinquantaine d'agriculteurs experts qui maîtrisent très bien un sujet, une pratique ou une thématique, et, qui savent facilement en parler et partager leur réussite. » Pour devenir agri-expert, la plateforme demande les résultats probants et une reconnaissance des pairs. Pour cela, des

agriculteurs « garants » doivent certifier l'expertise de l'agriculteur. Ce sera ensuite l'évaluation des prestations par les utilisateurs de la plateforme qui permettra de faire émerger les meilleurs. Les agri-experts doivent structurer leurs propos pour pouvoir accompagner des agriculteurs lors d'entretiens téléphoniques, vidéo ou des visites de fermes. Ce travail d'accompagnement et de conseils, la plateforme Agrifind propose qu'ils soient rémunérés à un tarif horaire à déterminer par l'agri-expert, à titre indicatif de 70 à 100 euros/h. La plateforme Agrifind prélèvera une commission sur le volume d'activité pour faire vivre son service. Mais les deux fondateurs sont également ouverts à la présence de professionnels du conseil et de la formation pour élargir leur marché.

Vers une désintermédiation du conseil ?

« Notre plateforme ne vise pas à « ubériser » le conseil ou l'accompagnement.

D'abord, nos agri-experts sont déjà des professionnels, qui paient des impôts, qui font des prestations de services entre voisins : labour, épandage, etc. Nous ne créons donc pas de concurrence déloyale. Avec Agrifind, ils vont vendre leurs compétences. On s'inscrit dans la coopération et la collaboration que le monde agricole pratique depuis de nombreuses années. » Si la plateforme n'inquiète pas vraiment les professionnels de l'accompagnement, du conseil et de la formation, elle fait néanmoins réagir. Consultante au BTPL, Sophie Marçot juge comme une bonne chose que l'expertise parte du terrain. « Je me méfie cependant des « experts » qui apporteraient des solutions toutes faites car ça ne marche pas toujours, souligne-t-elle. Bien souvent, les agriculteurs trouvent leur propre solution, souvent en groupe, au regard de leur situation. Le regard extérieur d'une personne formée à l'accompagnement peut les aider pour y arriver. »

collaborative gagnent l'agriculture

FONCIER / Echangeparcelle.fr

Dans un contexte de crise où les agriculteurs recherchent à diminuer leurs charges, se séparer d'une parcelle éloignée au profit d'une parcelle proche de l'exploitation peut constituer une opération judicieuse. Une start-up s'est emparée du sujet et propose de faciliter l'échange de parcelles. « *Étant confronté à la problématique de parcelles éloignées, j'ai constaté qu'il était difficile d'avoir un réseau assez dense pour rencontrer des agriculteurs dans le même cas, désireux d'échanger des parcelles* », raconte Mickaël Jacquemin, agriculteur dans la Marne, le 29 novembre à l'occasion du lancement de la start-up échangeparcelle.fr, dont il est le cofondateur. L'agriculteur décide alors de surfer sur la vague du co-farming - ces sites internet mettant en relation les agriculteurs - pour créer, avec son associé développeur web Vincent Barbier, une plateforme web permettant aux agriculteurs de localiser les parcelles éloignées dont ils souhaitent se séparer et l'endroit où ils voudraient au contraire en trouver. Echangeparcelle.fr, plateforme dotée d'un algorithme, permet d'organiser des échanges entre deux agriculteurs, ou même « *en cascade* » entre trois agriculteurs ou plus. « *Pour que cela fonctionne, il faut que l'on ait un maximum de parcelles enregistrées sur le site* », explique Mickaël Jacquemin. Mais l'agriculteur n'en doute pas : l'échange de parcelles est une excellente solution pour « *optimiser le potentiel de valeur ajoutée des hectares agricoles* ».

Des nouvelles plateformes numériques apparaissent et permettent des échanges directs entre agriculteurs.

TRAVAUX AGRICOLES / Sur Internet, des sites proposent de mettre en relation des agriculteurs et des prestataires de services. Exemple avec Prestagri et Tractory.

Les travaux agricoles version 2.0

Connaissez-vous les sites internet Prestagri et Tractory ? Ce sont des exemples d'ubérisation appliqués à l'agriculture, et plus précisément aux travaux agricoles. Ces deux sites internet permettent de mettre en relation des agriculteurs avec des prestataires de services.

Référencer les prestataires

À Saint-Dizier, dans le département de la Haute-Marne, la plateforme Prestagri.com voulait avant tout à répondre à un besoin. Le site internet est une marque, portée par la société MGI Développement. L'entreprise créée en 2003, spécialisée notamment dans la vente de produits de fertilisation auprès de la grande distribution agricole, s'est peu à peu repositionnée. Elle a ainsi créé le portail Agrostore.com, proposant les mêmes produits en vente directe, puis en juillet dernier prestagri.com. « *Un jour, un agriculteur m'a demandé si je pouvais lui conseiller un prestataire pour les moissons. J'ai eu une demande similaire quelques jours plus tard. On dit souvent que tout le monde se connaît mais cela faisait déjà deux demandes* », précise Pierre Faynot, responsable e-commerce dans l'entreprise. Ce nouveau support vise ainsi à répondre à une vraie problématique. « *Nous ne sommes pas là pour casser le marché* », poursuit le dirigeant. Concrètement, l'agriculteur s'inscrit sur le site web et fait part de sa recherche de prestataires. Il précise notamment le lieu ainsi que la tranche de prix attendue. Pour lui, c'est gratuit. Sauf s'il choisit des options, telles la mise en avant de son annonce par exemple. Pour l'entrepreneur agricole, c'est aussi gratuit. Enfin, jusqu'à un certain point. Lui aussi doit s'inscrire sur le site internet. Il peut mettre ses coordonnées, une photo



Le site internet Prestagri est une marque portée par la société MGI Développement.

graphie, une présentation de ses prestations, etc. Il pourra aussi gratuitement répondre à 5 demandes de devis. Au-delà, des abonnements sont proposés. Dans les prochaines semaines, une nouvelle version améliorera même les outils en back-office. Le prestataire pourra alors créer un site internet, etc. Des fonctionnalités payantes, évidemment.

Des sites portés par des entreprises

Outre les agriculteurs, les premiers mois ont mon-

tré que le site intéressait aussi des particuliers. « *Certaines personnes ne savent pas vers qui se tourner pour des travaux sylvicoles ou encore viticoles par exemple* », ajoute Pierre Faynot. Entre 7 500 et 10 000 personnes consultent chaque mois son site. Près de 1 200 entreprises sont inscrites et 60 projets ont déjà été déposés. L'an prochain, la société espère réaliser un chiffre d'affaires de 50 000 euros. Prestagri est disponible dans toute la France, tout comme Tractory.com, développé par la société Izifarm, à Angers. Plusieurs prestations sont là aussi proposées : fauchage, fabrication d'aliments à la ferme, broyage, etc. À l'utilisateur de faire son choix. La commune peut aussi être précisée afin de repérer les prestataires les plus proches de chez soi. Et là aussi, il est possible de demander des devis. Tout se passe en ligne. De l'autre côté, il y a les prestataires qui proposent leurs services. Ceux-ci peuvent par ailleurs être recommandés.

Du côté des entrepreneurs des territoires

Qui en pensent les entrepreneurs du territoire (EDT) ? Sollicitée, la Fédération nationale des entrepreneurs des territoires (FNEDT) a bien conscience de ce phénomène, notant notamment l'existence depuis deux ans de plateformes permettant la location de matériels agricoles. En ce qui concerne les prestations de services, elle indique qu'il existe deux points primordiaux pour les entrepreneurs : « *La compétence des conducteurs d'engins de travaux, qui ne s'improvise pas selon les machines, et la traçabilité des services de la prestation. C'est là que repose la plus-value des entrepreneurs de travaux* », tient-elle à souligner. ■ **A.T.**

Abaisser les charges

Pour l'agriculteur, échanger des parcelles éloignées contre des surfaces à proximité peut permettre d'améliorer la productivité au travail, d'optimiser les coûts et le temps de travail. De même, ces parcelles sont également consacrées à « *des assolements relativement simples* » et mal optimisés. Pour les collectivités, les parcelles éloignées sont également un problème au niveau des coûts d'entretien des routes et de la cohabitation parfois difficile avec les usagers de la route. « *Jusqu'à présent, l'échange de parcelles était bloqué par un frein psychologique. Les agriculteurs tiennent à leur parcelle* », admet Mickaël Jacquemin. Cependant, les jeunes sont plus ouverts à l'échange et « *le contexte fait qu'aujourd'hui, l'économie va prendre le pas sur le psychologique* ».

Sécuriser l'échange

Pour s'assurer de l'efficacité du dispositif, les cofondateurs ont décidé que le site serait gratuit pour les agriculteurs. Le service s'arrête à la mise en relation de deux (ou plus) agriculteurs qui pourraient échanger leurs parcelles. À eux ensuite de s'organiser pour procéder à l'échange. Le site leur propose alors de se rapprocher de partenaires (experts fonciers, experts-comptables, juristes...), qui, eux, financent la start-up. Car l'échange parcellaire en jouissance, même s'il est moins lourd que l'échange en propriété, mérite d'être sécurisé par le biais d'un contrat. Agrosolution, AS entreprise, Farre ou le réseau CERFrance constituent les premiers partenaires privilégiés de l'initiative. Ces partenaires, comme les fondateurs de la start-up sont convaincus de l'intérêt de l'initiative. « *D'ici deux ans, on espère recensier au moins 200 parcelles par département* », se projette Mickaël Jacquemin ■