

# Ces start-up qui bousculent les réseaux

► Pour la plupart issus du monde agricole, les 'start-upers', entrepreneurs à l'origine des plateformes d'échanges entre agriculteurs, surfent sur la vague digitale. En proposant à ces derniers de se connecter les uns aux autres en toute transparence et sur différents types de services, elles bousculent l'organisation traditionnelle du secteur.

Par **Pauline Bourdois**

## INTERNET, UN GISEMENT DE NOUVELLES RESSOURCES

Avec pour objectif d'améliorer la vie des exploitants agricoles, les plateformes de partage dédiées à l'agriculture fleurissent sur le net. Elles fonctionnent toutes avec une interface d'offres et/ou de demandes avec géolocalisation. Petit florilège.

**Lacharette.org** pour partager des trajets de livraison en circuits courts. Les deux jeunes femmes à l'origine de cette plateforme proposent aussi un calculateur de coût des trajets et espèrent un jour proposer des offres de transporteurs alléchantes pour les producteurs.

**FarmLeap.com** le Ceta en ligne. La plateforme a pour ambition de procurer à ses utilisateurs des références sur l'ensemble de la conduite de leurs exploitations : optimisation des traitements, suivi parcellaire, plan de fumure, irrigation, etc. «L'idée de FarmLeap est de valoriser les données des agriculteurs sans que ces dernières passent par les coops et les négoce», explique l'un des fondateurs, Anaël Bibard.

**Laballeronde.fr** visibilité des stocks de fourrages et de pailles disponibles à proximité des exploitations agricoles.

**Travaux-agri.fr** et **Prestagri.com** pour déposer ou trouver des offres de prestations de travaux agricoles.

**Yojob-agriculture.fr** la plateforme dédiée à l'emploi agricole.

**Votremachine.com** ou **WeFarmUp.com** pour mettre son matériel en location sur Internet.

**Jestocke.com** s'associe aux agriculteurs de votremachine.com pour permettre aux particuliers de trouver un espace de stockage.

**P**rès de 9 000 start-up composent le marché mondial de la consommation collaborative. Estimé actuellement à 15 Mds de dollars, il devrait représenter 335 Mds de dollars en 2025, soit un taux de croissance annuel moyen de +36% et une multiplication du marché par plus de 20 en 10 ans. Certains acteurs de la consommation collaborative ont quitté le statut de start-up et représentent désormais des challengers redoutés dans leur secteur d'activité. C'est le cas de AirBnB dans la Silicon Valley, ou de BlablaCar en France. Les plateformes d'autopartage feraient de leur côté déjà perdre aux États américains 3,4% de leurs revenus fiscaux annuels.

### Au cœur de la révolution numérique

Elles bousculent les codes et se situent au cœur de la révolution numérique. Là où une entreprise traditionnelle vient réaliser une

opération économique sur ses prestations, les plateformes tirent leurs revenus de la mise en relation et dégagent une valeur économique de la coordination de millions d'individus et d'entreprises. «Nous parlons d'économie collaborative et de nouvelles solidarités, même si cela consiste à monétiser toute forme de services rendus», remarque Hervé Pillaud, auteur de *Agroeconomicus*, manifeste pour une agriculture collabor'active.

### Confiance et communauté

L'économie collaborative repose sur la confiance et la communauté. Sur le web, elle profite surtout de l'adhésion massive aux réseaux sociaux qui poussent le consommateur à se fonder dans une masse d'utilisateurs pour échanger ou mettre en commun des biens, des services, des avis, des expériences...

Jamais à court d'idée, les 'start-upers' se sont attaqués à l'agriculture, car «c'est un secteur propice aux innovations de rupture», pense Oussama

Amar, fondateur de The Family<sup>(1)</sup>. Le logiciel est en train de «barbariser» tous les secteurs, pour autant, il n'y aurait que 300 start-up agricoles inscrites sur AngelList (le LinkedIn des start-up de la Silicon Valley), et la plupart sont orientées vers les objets connectés. Côté plateforme d'échanges, nous en sommes aux prémices en France. La première à se lancer, WeFarmUp, fin 2015, compte aujourd'hui 3 700 membres et environ 2 500 matériels disponibles à la location.

Ces start-up ne font ni plus ni moins que de proposer du «faire ensemble», mais elles ont saisi le virage du numérique et coiffé au poteau tout l'environnement agricole organisé depuis 1960. Alors, vont-elles ●●●

## COLLABORER OU PAYER MOINS CHER ?

Les valeurs proclamées et revendiquées par les pionniers (redonner un sens à l'acte de consommation via une densification des interactions humaines, préserver l'écosystème en partageant et en allongeant le cycle de vie des biens de consommation, etc) ne sont en effet pas forcément celles qui conduisent le grand public à adopter la consommation collaborative. En 2013, 77% des individus voyaient d'abord l'économie collaborative comme un moyen de dépenser moins ou d'augmenter leurs revenus, et seuls 36% étaient motivés par la volonté de recréer du lien social, d'aider son prochain ou de participer à la sauvegarde de l'environnement. En France, 63% des consommateurs recourent à la consommation collaborative pour «payer moins cher» et 55% pour «trouver des bonnes affaires». Il semblerait ainsi que les pratiques de consommation collaborative ne traduisent pas forcément un rejet du système, mais plutôt une volonté des consommateurs d'optimiser leur pouvoir d'achat et de consommer autrement, «sur mesure» (flexibilité, personnalisation...). Par conséquent, la consommation collaborative ne se substituerait pas automatiquement à la consommation conventionnelle et pourrait au contraire être complémentaire à cette dernière, en provoquant notamment une usure accélérée des biens et de nouveaux flux. ■

... se contenter de compléter l'existant ou sont-elles à l'inverse « disruptives » c'est-à-dire en rupture ?

« Le numérique c'est la fin de l'interlocuteur unique », estime Olivier Frey, universitaire spécialiste de la coopération agricole. Le « faire ensemble » est dans les gènes de l'agriculture, mais le système mis en place par et pour les agriculteurs souffre du désengagement de ces derniers (renouvellement des administrateurs, participation aux AG, etc).

Dans un livre blanc publié en février, les acteurs d'un mouvement baptisé « cofarming » entendent promouvoir une nouvelle vision et l'avènement de nouveaux modes d'organisations grâce au numérique. Le cofarming serait « la capacité à connecter les exploitations agricoles entre elles, en réseau, et en toute transparence ».

Si les auteurs du livre blanc reconnaissent que l'entraide et la capacité des agriculteurs à s'organiser collec-

tivement n'est pas un phénomène nouveau, ils estiment que les outils existants limitent les possibilités à une certaine proximité, qu'elle soit géographique ou humaine, et expliquent qu'il « en est de même pour l'ensemble des organisations mises en place par la profession agricole ».

### De la pyramide à l'horizontalité

La construction pyramidale des réseaux agricoles (groupe regroupé en fédérations, elles-mêmes regroupées en union de fédérations, et ainsi de suite) semble en passe de se transformer en structures plus horizontales, où chacun peut être acteur. Les créateurs de ces plateformes sont pour la plupart issus du monde agricole et ont identifié un manque, apparu avec les nouvelles possibilités qu'offre le digital. Leur premier objectif est d'agir comme un coefficient multiplicateur d'opportunités pour l'exploitant agricole. Souvent

accompagnés de spécialistes des logiciels et du codage informatique, les créateurs de ces plateformes ont été en mesure de créer de nouveaux besoins qui peuvent être satisfaits grâce aux algorithmes et aux forums en ligne.

Depuis le début de l'année, les services collaboratifs se multiplient dans le monde agricole et les idées fusent. Elles viennent combler le manque de présence des acteurs traditionnels sur le créneau du web. Que l'on soit sensible ou non à ce mouvement, ils sont une réponse au nouvel environnement connecté dans lequel nous vivons. Le smartphone est une porte vers des échanges de techniques, de matériel, de logistique, de compétence et même de foncier.

« Nés avec Internet, les agriculteurs qui arrivent aux commandes des exploitations ont besoin de confiance, d'échange et de transparence, ce que garantissent les outils numériques. Ce sont, au final,

les mêmes valeurs qui sont défendues par la coopération, mais, par rapport aux plateformes numériques qui arrivent dans notre secteur, les coopératives agricoles ont un gros travail d'appropriation du digital pour cultiver ces valeurs. Même si elles ont développé des outils de dématérialisation en interne, elles ne se sont pas penchées sur le parcours utilisateur via les supports numériques pour optimiser les services fournis aux agriculteurs », analyse Adeline Coustenoble, responsable marketing chez Valfrance et auteure d'une thèse sur la survie des entreprises agricoles traditionnelles dans un monde de plateforme.

### Lever les freins psychologiques

Pour les promoteurs du cofarming, la clé réside dans la levée des freins psychologiques vis-à-vis des relations dématérialisées. En lame de fond, le besoin d'un large panel d'utilisateurs sans lesquels elles ne peuvent fonctionner.

Pour ce faire, toutes multiplient les présentations sur le terrain et des partenariats se nouent : là avec les chambres d'agriculture, ailleurs avec des coopératives. Car les startups le savent, seuls ceux qui ont essayé ces services et seront satisfaits sont à même de promouvoir leur outil.

En rupture avec la notion d'engagement nécessaire à toutes les organisations pré-existantes, les plateformes d'échanges se prêtent à l'opportunisme et à l'immédiateté du monde d'aujourd'hui. J'ai besoin, je me connecte, je n'ai plus besoin, je me déconnecte.

Bien loin des valeurs qui ont fondé l'entraide agricole et la volonté de préserver le groupe, elles offrent toutefois à leurs utilisateurs un moyen de se rencontrer, pour aller plus loin dans l'échange et dans le partage. Elles créent un lien numérique qui débouchera peut-être un jour sur une organisation avec une vision à plus long terme.

Pour Hervé Pillaud, la « platformisation » est un des piliers du néo-mutualisme en agriculture, qui est à construire sur les fondamentaux qui ont façonné l'agriculture au cours du XX<sup>e</sup> siècle. « Dans le nouveau monde, ce n'est pas le gros poisson qui mange le petit ; c'est le plus rapide qui mange le plus lent. » ■

► De gauche à droite : Vincent Barbier, développeur, et Mickaël Jacquemin, agriculteur, créateurs de la plateforme [echangeparcelle.fr](http://echangeparcelle.fr).



## L'algorithme

## du remembrement

► C'est l'outil numérique qui pourrait tenter tous les agriculteurs, par curiosité d'abord, puis logiquement ensuite si toutes les conditions sont réunies.

« Les parcelles éloignées du siège d'exploitation coûtent cher », constate Mickaël Jacquemin, agriculteur dans la Marne et fondateur de la plateforme [Echangeparcelle.fr](http://Echangeparcelle.fr). En quelques clics, un agriculteur peut géolocaliser sa ferme et les parcelles qu'il souhaite échanger avec d'autres plus proches. Un curseur lui permet de notifier son souhait en termes de kilométrages. Ensuite, c'est l'algorithme qui travaille. A partir de la base de données, le logiciel calcule les échanges possibles, soit entre deux agriculteurs, soit en cascade. Un mail est ensuite envoyé aux intéressés pour qu'ils se rapprochent et entrent dans le vif de la négociation et des conditions pratiques. Une fois la mise en relation effectuée, le service de la plateforme s'arrête. Le relais est passé à ses partenaires, via lesquels elle se rémunère. En fonction de la localisation de l'échange, la plateforme « pousse » des organismes de conseil qui peuvent aider les agriculteurs à formaliser leur échange. Experts fonciers, centres de gestion, Chambres d'agriculture ou encore Agrosolutions sont autant d'organismes à même d'apporter un regard juridique et/ou agronomique aux producteurs qui souhaitent finaliser.

► Il faut un maximum de parcelles enregistrées

Comme toutes les plateformes de mises en relation, plus il y aura d'offres, plus les utilisateurs y trouveront leur compte. L'objectif à deux ans est d'avoir en moyenne 200 parcelles par département. Après un trimestre d'existence, la plateforme a notifié 250 échanges possibles à 500 agriculteurs inscrits et les premiers sont en phase de concrétisation. Il s'agit à 80 % de terres agricoles, à 15 % de prairies et à 5 % de vignes. « Et le service n'existait pas jusqu'ici », jubile son inventeur. ■

## Avoir un « agri-expert »

### avec Agrifind

► « Potentiellement, si on réussit notre pari, nous allons devenir la plateforme où l'agriculteur, quelle que soit la question qu'il se pose, trouvera un expert, une fiche, ou un tuto pour y répondre », escompte Gilles Cavalli.

Se « connecter » à un collègue agriculteur, expérimentateur et pédagogue, sur Internet. C'est désormais possible avec la plateforme Agrifind, « l'expertise terrain partagée ». A l'origine de ce site, deux ingénieurs de l'Isara de Lyon, Gilles Cavalli et Sébastien Roumegous, cumulant plus de 20 ans d'expérience dans le monde agricole. L'entreprise est incubée au sein de la couveuse Auxime à Lyon. La plateforme a deux ambitions : permettre à des agriculteurs « techniciens et pédagogues » de compléter leurs revenus en prodiguant du conseil économique et/ou agronomique à d'autres agriculteurs ; être une source d'infos pratiques pour les agriculteurs (fiches pédagogiques, Mooc, tutos vidéos). « J'ai fait beaucoup d'animation en Certiphyto. Certains agriculteurs partagent facilement leur expérience technique après des tests réalisés chez eux. Ces agri-experts existent

et sont parfois connus dans leurs cercles ou territoires. Ils prennent le temps d'accueillir chez eux des voisins, gratuitement, mais finissent par arrêter par manque de temps », assure Gilles Cavalli. Agrifind leur permet de capitaliser sur leur savoir-faire, sans limite de distance géographique.

### Evalués par leurs pairs

De ces échanges physiques dans la plaine ou en salle est né un lieu numérique. Un forum où, sur la « place du marché », on retrouve les présentations des formateurs avec descriptif de leurs conseils à vendre et de leurs exploitations. SoyexuG se prévaut par exemple de 7 ans d'expérimentation de grandes cultures à bas volumes. Il propose d'intervenir sur une journée dans sa région. Les deux associés d'Agrifind sélectionnent les « agri-experts » dont les notations sont complétées par les appréciations des bénéficiaires de leurs services. A terme,



pour convaincre des « agri-stagiaires » de payer, c'est l'avis de la multitude qui comptera. Deux-tiers des agriculteurs interrogés sont prêts à payer pour avoir un conseil de qualité. L'idée, c'est de le faire sans barrière territoriale. Le numérique permettant la rencontre, un échange par téléphone peut ensuite se concrétiser de visu sur le terrain. De nombreux agriculteurs, aguerris au digital, ont déjà pris le pli d'échanger via les réseaux sociaux. Avec Agrifind, la formation et l'échange entre pairs prend un virage. Pour autant, son fondateur balaye d'un revers de main toute idée de concurrence avec des entités déjà existantes, arguant qu'il s'agit d'un service complémentaire et sans clivage. A quand des fonds Vivea, pour financer sa formation auprès d'un agri-expert ? ■

Plus d'infos sur [www.agrifind.fr](http://www.agrifind.fr)