



DOSSIER START-UP PRENDRE LE TRAIN EN MARCHÉ

2. Un développement piloté à vue

Aucune de ces entreprises innovantes en agriculture n'a aujourd'hui assez de recul pour affirmer ce qu'elle va devenir. Ce qui est certain, c'est qu'elles foisonnent.

Les emplois dans les start-up sont à 92 % des CDI... qui prennent fin, pour la majorité, au bout de trois ans. « Croître ou mourir » fait partie intégrante de la culture des jeunes pousses : quand 80% échouent, 20% survivent et connaissent un essor durable, voire considérable. Qui sera le futur Facebook ou Amazon parmi les Agtech?

BOULE DE CRISTAL

Débuté seulement en 2014, le phénomène est trop récent pour lui imaginer un futur. Parmi la centaine de jeunes entreprises qui réinventent aujourd'hui l'agriculture à l'aide de technologies, aucune n'est en mesure de savoir si elle existera demain. Une grosse partie des start-up meurent en général avant leur première levée de fonds. Parce qu'elles n'ont pas créé assez de valeur, sont restées à trois-quatre collaborateurs ou n'ont tout simplement pas trouvé leur marché, elles s'éteignent à la première étape. D'autres, avec de meilleurs chiffres, passent ce premier tour de



E-commerce.
L'équipe de meshectares.com, fondée par Gaëtan Fleury, compte aujourd'hui 5 000 clients.
CÉDRIC FAIMALI

financement mais peuvent aussi s'effondrer : le taux de déperdition, à chaque escale, est très important. Cependant, par rapport à d'autres secteurs, les acteurs de l'Agtech connaissent assez bien leur marché, les besoins des agriculteurs comme ceux des acteurs traditionnels. Difficile ainsi de s'y lancer par hasard. Preuve

en est le nombre important de fils d'agriculteurs parmi les fondateurs. Sur la ligne de départ, les spécificités du marché agricole écrément par avance les initiatives, limitant dans le même temps la casse à l'arrivée. Depuis les capteurs connectés aux champs (Weenat, Sencrop, Karnott, Nexstep...) jusqu'au financement

TEMOIN

LAURENT HAYE, CÉRÉALIER, 43 ANS, TILLEUL-DAME-AGNÈS (EURE)

« J'ai recours à cinq start-up »

Laurent Haye veut profiter de leur vitalité : après un passage un peu difficile, ce producteur de grandes cultures (blé, escourgeon, colza, pois) et liniculteur compte trouver, auprès des start-up, un complément de revenu ou, pour le moins, une façon d'optimiser ses décisions et donc ses coûts. « J'ai l'application comparateur agricole pour optimiser la commercialisation de mes grains. Sur ce même thème, j'ai une formation prévue avec Piloter sa ferme et j'ai déposé

une offre de conseils et formation sur la plate-forme Agrifind, sur le thème de l'agriculture de conservation des sols. Et comme j'ai un semoir très spécifique, je l'ai soumis à la location sur le site Wefarmup. Je fais par ailleurs partie des testeurs de l'outil du Ceta numérique, Farmleap. » Non syndiqué, Laurent Haye est aussi coopérateur et adhère à un groupe de réflexion au sein de son centre de gestion Cerfrance : « Je vais vers ces start-up tout en conservant les acteurs historiques. Ce ne

sont pas des alternatives. Pour moi c'est très complémentaire. » **Il envisage également de planter des capteurs connectés** sur ses parcelles, à la fin de l'année peut-être... « J'hésite pour une question de coût. Car, pour le reste, mis à part Piloter sa ferme, tout est gratuit. Pour la plupart, je suis en phase de test... On n'a pas assez de recul aujourd'hui pour évaluer ce que peuvent nous apporter les start-up. Est-ce que ce sera bien ? En tout cas, ça ne fait pas de mal d'essayer. »



R. ARNES



participatif (Miimosa...), en passant par les places de marché en ligne (Agriconomie, meshectares.com, larécolte.fr...), les outils d'aide à la commercialisation (Piloter sa ferme, compareuragricole.com...), les logiciels de gestion (Ekylibre...), les plates-formes de mise en relation pour des formations (Agrifind), pour échanger ses parcelles, louer son matériel (Wefarmup, votremachine.com...) ou pour favoriser les circuits courts (La Ruche qui dit oui...): les projets abondent dans tous les sens. Et de plus en plus de start-up entrent en concurrence. C'est le cas dans l'e-commerce agricole. Rien n'empêche que toutes se maintiennent si le marché le permet. Rien n'empêche non plus que toutes disparaissent: si une grosse coopérative ou un gros négociant étaient amenés à lancer une grande plate-forme pour faire de la vente directe sur le web, le sort de celles qui n'auront pas su se diversifier pourrait se régler en un an. Deux ou trois acteurs subsisteraient néanmoins par catégorie. Et si ce n'était pas le cas, ces nouveaux moyens de vente ou modes de consommation se maintendraient, quelle que soit la destinée des jeunes pousses.

LE BUZZ DE LA FERME DIGITALE

Pour l'heure, il est encore trop tôt pour voir les premiers acteurs de l'Agtech tomber. Le financement arrive encore dans les start-up via des fonds. Des coopératives commencent aussi à s'y intéresser. Dans les deux ans à venir, une dizaine devraient voir le jour, et celles déjà en place continuer à se diversifier.

L'engouement pour La Ferme digitale, qui réunit treize start-up de l'agriculture avec deux tours de financement à leur compte, témoigne aussi de cette effervescence: la communauté a reçu une trentaine de demandes d'entreprises souhaitant l'intégrer. Fondée en 2015, elle ambitionne de créer des synergies entre start-up,



TÉMOIN

ALEXIS LE COULTEUX, CÉRÉALIER, 26 ANS, NIVILLERS (OISE)

« Devenir un vrai chef d'entreprise »

Alexis Le Coulteux n'a pas le profil type des agriculteurs ayant recours à des start-up: plus jeune et moins expérimenté, il fait cependant partie de la deuxième tranche d'âge à y être la plus sensibilisée.

Familiers des nouvelles technologies, les 25-30 ans prennent le temps de la réflexion avant de s'engager sur les nouveaux outils. « J'ai un peu le nez dans le guidon... Et je veux avancer pas à pas », explique Alexis Le Coulteux. Ce fils d'agriculteur, informaticien en parallèle, s'est installé avec sa mère il y a un an sur une exploitation de 137 ha (blé, escourgeon, colza et betterave). Pour la gestion de son exploitation, il cherchait une solution cloud (pour stocker virtuellement ses dossiers en ligne) et un outil opensource

(susceptible d'évoluer et de s'adapter à ses besoins). « Au départ, j'avais pris l'outil de ma coopérative. Mais j'ai l'habitude de naviguer sur des sites ergonomiques et d'arriver facilement là où je veux aller. Ce n'était pas le cas. Je souhaitais aussi retrouver la maîtrise de mes données. Je me suis alors tourné vers Ekylibre. »

Fondée par David Joulin et Brice Texier en 2015, la start-up a fait de la transparence l'une de ses forces de vente: les données restent la propriété des agriculteurs. Son autre argument est le gain de temps: un agriculteur passe en moyenne 500 heures par an à la gestion de son exploitation, Ekylibre propose de diviser ce temps par cinq. Traçabilité de la production, comptabilité, gestion des

stocks, gestion commerciale... « Il ne manque que la gestion de paie pour mon salarié et l'outil sera complet. » En cours de développement, un module dédié aux ressources humaines pourrait voir le jour en 2018, ainsi qu'un autre consacré à la gestion de caisse (pour la vente directe).

L'outil coûte 29 euros par mois à Alexis. « C'est très simple à utiliser, j'entre mes factures, puis j'ai accès à mes indicateurs économiques, ma traçabilité... Ça me permet de mieux maîtriser mes coûts en main-d'œuvre et intrants. » Cerise sur le gâteau: la start-up est depuis peu connectée à Telepac, le parcellaire et l'historique de production peuvent être directement importés. « Avec ça, j'ai les clés pour devenir un vrai chef d'entreprise. »

agriculteurs, grands groupes et instituts de recherche pour inventer et mettre en avant l'agriculture de demain. Des projets se construisent en son sein. Agriconomie, Piloter sa ferme, Ekylibre (logiciel de gestion) et Airinov (drone) montent actuellement un projet en commun. La Ferme digitale organisera par ailleurs le 1^{er} juin, à Paris, « L'Fday », le premier événement

100% Agtech qui réunira 50 entreprises innovantes européennes.

Enfin, s'il est difficile de prévoir l'avenir de ces start-up, les acteurs traditionnels ne se posent plus la question de savoir s'il faut aller sur le digital mais comment y aller. Car aujourd'hui, tout le monde a compris que c'était l'une des voies à prendre, même en avançant à vue...