

Trouvez les opportunités grâce au CoFarming

Bonnes pratiques

15.10.2019



Douze start-ups regroupées au sein de l'association CoFarming proposent aux agriculteurs de tirer profit du numérique.

Une nouvelle économie

Qu'est-ce que le CoFarming ? Saisir des opportunités ! Cette association œuvre depuis 2016 pour la promotion d'une nouvelle économie collaborative, soutenue, notamment, par le CER France Brocéliande, l'INP Purpan et Syngenta. « Nouvelle, car l'économie se fait collaborative grâce au numérique, précise Emmanuel Aldeguer, co-fondateur de OKP4 Smart Farmers et secrétaire de l'association. Nous proposons de connecter les agriculteurs et leurs partenaires, pour augmenter les performances individuelles et collectives. Le partenariat avec Syngenta est l'opportunité de bénéficier de l'accompagnement et de l'expérience d'un acteur industriel majeur. C'est également l'occasion d'avoir un point de vue sur le marché via les contacts commerciaux. »

Révéler les opportunités

LinkinFarm, Ferme directe, FarmLeap ou encore Agrikolis, les douze start-ups composant aujourd'hui l'association CoFarming utilisent les outils numériques pour augmenter la proximité entre les agriculteurs et leurs partenaires, et ainsi révéler les opportunités pour le producteur de diminuer ses charges ou même d'augmenter ses revenus. Les services du CoFarming se divisent en trois pôles :

ressources, marchés et data.

Le numérique rapproche

Comment trouver une solution à une panne de tracteur, sans sortie de trésorerie ? Voici un exemple pour lequel le Cofarming propose plusieurs solutions. Avec AgriEchange ou LinkinFarm, par exemple, ce tracas du quotidien peut se régler très vite. « Ce n'est pas forcément le voisin qui a la solution, mais le voisin du voisin : le numérique nous permet de mettre l'offre et la demande rapidement en lien », explique Kevin Richard, fondateur de Ferme directe. Contrairement au groupe, le réseau n'exclut personne.

Une coopérative d'opportunité

Market-place pour l'achat et la vente de fourrages, réseau de fermes relais permettant de récupérer les colis importants, et plateforme de mise en relation afin d'acheter et de vendre tous les produits agricoles, sont aujourd'hui les trois offres « marchés » du CoFarming. « Qu'il s'agisse d'approvisionnement ou de vente à l'export, le regroupement favorise le gain, continue Kevin Richard. Nous pouvons définir cela comme une coopérative d'opportunité. »

Le partage des données peut rapporter !

Et les gains ne se trouvent plus uniquement dans la vente ou l'achat de produits, la « data » et l'intelligence collective rapportent eux aussi. « Le partage de données permet de gagner en rendement, en commercialisation ou en charges, en diminuant par exemple les frais de mécanisation », explique Anaël Bibard, co-fondateur de FarmLeap. Qu'il s'agisse des IFT pour développer un nouveau marché en filière Haute valeur environnementale (HVE) ou de la production laitière pour pouvoir négocier dix centimes du litre, la comparaison est toujours source d'optimisation du système pour l'association CoFarming.

Diffuser plus largement les bonnes pratiques

Pour Syngenta, le Cofarming représente un véritable atout dans la diffusion des bonnes pratiques agricoles, comme l'explique Claude Ricbourg, responsable du partenariat : « Cette agriculture plus collaborative privilégie la relation horizontale, d'agriculteurs à agriculteurs, avec une forte digitalisation des pratiques. De très nombreux groupes d'agriculteurs réfléchissent ensemble à de nouvelles méthodes agronomiques. En formant un réseau, ils se dotent d'une capacité de diffusion plus rapide, et plus large, de l'expertise sur les systèmes de culture innovants, gagnant en temps et en efficacité. »

Le CoFarming Tour

« La donnée n'est pas le pétrole du vingtième siècle, rappelle Emmanuel Aldeguer, car ce n'est pas une matière première : nous ne sommes plus dans l'économie des choses matérielles, mais bien dans l'économie de la connaissance où c'est l'échange qui enrichit, dans tous les sens du terme. » Pour continuer à expliquer comment et pourquoi la collaboration en réseau est synonyme de gain économique, un CoFarming Tour est en cours : après Les Culturelles, Innov-Agri, le Sommet de l'élevage, le camping-car poursuit sa route à la rencontre des agriculteurs !