

## Le cofarming ou l'entraide 3.0 pour redonner de la compétitivité à notre agriculture

**Jean-Paul Hébrard**

Directeur general de WeFarmUp

La situation est grave et il est urgent d'exploiter tous les leviers qui peuvent donner un nouveau souffle de compétitivité à notre agriculture. Outre les charges excessives et la sur-administration qui nous pénalisent face à nos concurrents européens, c'est une nouvelle fois dans la coopération entre agriculteurs et dans la mutualisation des investissements qu'une partie de la solution se trouve !

Soyons clairs : l'Europe est aux abonnés absents et le Gouvernement avoue son impuissance. Si les contraintes naissent toujours de la gouvernance, la solution n'y est plus ! Le krach de 1929 et la chute des cours des céréales – qui a plongé des millions de paysans dans une extrême pauvreté – a donné naissance au système coopératif et à l'organisation des producteurs pour s'affranchir, en partie, de l'hégémonie des marchés. La crise actuelle implique d'explorer toutes les solutions et, en particulier, celles bénéficiant de l'apport du numérique.

### **Saturer les investissements pour une meilleure rentabilité**

C'est l'essence même du CoFarming qui consiste à valoriser la puissance d'Internet en matière d'intermédiation pour mettre en relation les agriculteurs au-delà du simple voisinage. Un des exemples est certainement le site WeFarmUp.com, qui sur la dynamique d'AirBnB et de BlaBlaCar, crée de nouvelles communautés d'agriculteurs pour qu'ils rentabilisent mieux leurs investissements.

En pratique, il met en relation un agriculteur qui a besoin d'un matériel (mais qui ne souhaite pas s'endetter) et un autre qui peut lui louer (en générant de ce fait un revenu complémentaire). C'est une démarche numérique totalement complémentaire de l'entraide traditionnelle et des Cuma.

La nouveauté est que l'agriculteur peut voir sur son téléphone portable les dizaines, voire les centaines de matériels disponibles à un instant T dans un rayon de 30 km soit à moins d'une heure de tracteur. Prenons un exemple : un tracteur loué, seulement une dizaine de jours, peut générer plus de 2 000 euros de revenu complémentaire. Ce n'est pas cela qui va résoudre la crise, mais en période de trésoreries tendues, tout est bon à prendre !

C'est cela l'entraide 3.0. Une nouvelle façon de saturer les investissements mais aussi de limiter l'endettement qui oppresse les agriculteurs (rappelons que les charges d'équipement représentent plus de 30 % des charges d'une exploitation).

De plus, nous sommes en France les champions du sur-équipement. L'opportunité de cette nouvelle forme de mutualisation est évidente dans le cas du matériel, mais tous les maillons de la chaîne de production doivent être réexaminés sous ce prisme de l'apport du numérique.

### **La France pionnière**

Depuis quelques années, on voit apparaître, en France, de nombreuses start-up (ComparateurAgricole.com, AgriFind, Miimosa, Echangeparcelle.fr ...) qui, sur ce modèle de plateforme numérique, ouvrent la voie du CoFarming. Cela montre bien que notre secteur agricole reste innovant et dynamique.

La France a pris de l'avance dans cette nouvelle forme de coopération numérique mais des initiatives naissent aussi partout ailleurs dans le monde. Dans ce domaine aussi, à l'instar d'Amazon et autres AirBnB, il y aura demain des géants des plateformes numériques agricoles. La France a pris de l'avance et elle doit la conserver !

## Le Cofarming, un phénomène qui s'internationalise

Fambackup au Danemark, Machinerylink aux Etats-Unis ou encore HelloTractor en Afrique, les plateformes proposant de mettre en relation les agriculteurs (loueurs et locataires) ont eu le vent en poupe en 2016. C'est au tour du sous-continent indien de s'ouvrir au cofarming, avec la plateforme de location de matériel agricole Trringo, lancée par le groupe Mahindra & Mahindra. Pourtant, à l'inverse de ce que l'on peut observer en France ou aux Etats-Unis, les agriculteurs indiens souffrent de sous équipement sur leurs exploitations. Concrètement, aujourd'hui, seulement 40% des exploitations indiennes sont mécanisées. Des parcelles qui dépassent rarement 1,5 hectare en moyenne.

Ce chiffre, les industriels locaux (Mahindra donc, mais aussi Eischer, Escorts,...) et étrangers (John Deere, New Holland et SDF) espéraient cependant le voir percer ces dernières années. C'était sans compter depuis deux ans sur une sécheresse qui rogne encore davantage les revenus des agriculteurs. Et sape de fait les ventes des constructeurs. Un constat qui renvoie aux difficultés économiques rencontrées par les agriculteurs français, et au déclin des ventes de machines agricoles observées depuis plusieurs années en France, mais aussi en Europe.

Néanmoins, si le diagnostic est différent (sur équipement en Occident, sous équipement en Inde) le principe de l'offre des différents acteurs du cofarming est identique : permettre l'accès à la machine au moindre coût, d'un côté, et générer un chiffre d'affaires supplémentaire, de l'autre.

Ainsi, au lieu de se concentrer sur l'offre produit, les responsables de Mahindra ont pensé à livrer aux agriculteurs indiens un service clé en main. L'exploitant qui le souhaite peut solliciter la plateforme pour obtenir non seulement un tracteur ou une moissonneuse-batteuse... mais aussi obtenir les services du professionnel qui sera à la manoeuvre de l'engin.

