



Accords

Étude d'impact. Bruxelles doit présenter d'ici « quelques semaines » une étude sur les effets cumulatifs des accords commerciaux conclus par l'UE, en particulier dans le secteur agricole, a annoncé le ministre belge des Affaires étrangères. ■



Loi contestée

Indicateurs. Les sénateurs de la droite et du centre ont annoncé avoir saisi le Conseil constitutionnel sur le projet de loi agriculture et alimentation, adopté définitivement par le Parlement, contestant la mesure clé de construction des indicateurs de prix. ■



Montlait innove

Raclette. Après le lait en brique, la gamme des produits Montlait va s'enrichir très prochainement d'une raclette, disponible dans les rayons des magasins distributeurs de la marque des producteurs de lait de montagne en début d'année prochaine. ■

Vie rurale

UE ■ Le secrétaire d'État français aux Affaires étrangères Jean-Baptiste Lemoyne a affirmé qu'il n'était pas question d'inclure l'agriculture dans les discussions commerciales menées par l'UE avec les États-Unis.

PORCS ■ Le nombre de truies bio a progressé de 14 % en 2017 par rapport à 2016 avec 11.000 reproductrices.

CHAMP LIBRE

Une tradition réinitialisée

Chez les Jeudy, on est fier d'être dans le négoce du grain depuis près d'un siècle. Une tradition tellement ancestrale et physique, au premier sens du terme avec les clients historiques, que le grand saut vers le numérique et la dématérialisation pouvait se révéler périlleux. Pour franchir le cap sans encombre, l'entreprise familiale a pris son temps. Plus de trois ans d'un travail minutieux. Et a même fait appel à un coach, histoire de rendre compatible son logiciel interne avec un projet qui en modifie totalement le cadre et le périmètre. Le pari ne pouvait être gagné qu'avec l'adhésion de la cinquantaine de salariés. Au grand soulagement des Jeudy père et fils, ces derniers ont tout de suite été conquis. Comme quoi, réinitialiser une vénérable institution pour la faire basculer dans l'ère 2.0 passe encore par les hommes. C'est plutôt rassurant.

D.D.

REPÈRES

Matching

Process. La place des marchés Boursagri® fonctionne grâce à un process breveté de matching géré par des algorithmes sans aucune intervention humaine. En fonction de critères (prix, variété, année de récolte, zone géographique, logistique, etc.), le match est la rencontre entre un ordre de vente et une demande d'achat. L'affrètement du camion, départ de ferme, est à la charge de l'acheteur.

Gains

Exemple. « Dans le négoce traditionnel, quand le vendeur touche, par exemple, 100 € la tonne, l'acheteur paie 120 € du fait des charges structurelles. En ligne, le vendeur peut espérer obtenir 107 € et l'acheteur débours 112 €, avec 5 € de commission pour la plateforme. Tout le monde est gagnant », souligne Gilles Jeudy.

Le digital veille au grain

Boursagri®

Mettre en relation vendeurs et acheteurs de céréales via une place des marchés en ligne, tel est le concept de Boursagri®. Une première nationale orchestrée par la société Jeudy, enracinée depuis 1928 au Montet dans l'Allier.

Dominique Diogon
dominique.diogon@centrefrance.com

Gilles Jeudy fait penser à une déclinaison vocale des célèbres lapins d'une marque de piles bien connue. Lui non plus ne s'arrête jamais. Il suffit d'actionner le bouton Boursagri® pour le voir se lancer dans un récit épique. Habité par une intime conviction. « Si ça marche, c'est une bombe atomique, ce truc », mitraille le chef d'entreprise du Montet (Allier).

Ce truc, c'est une place des marchés en ligne (boursagri.com), opérationnelle d'ici la fin de l'année, qui se propose d'héberger et d'organiser les transactions entre vendeurs et acheteurs de céréales à l'échelle nationale. Le commerce du grain, la famille Jeudy en a fait sa raison sociale depuis 1928. « Dans tous les villages, il existait des grainetiers. Nous, nous avons grossi pour devenir des négociants avec une croissance régulière et 40 bilans positifs d'affilée. On ne gagne pas beaucoup d'argent mais on en gagne. »

« Si ça marche, c'est une bombe atomique, ce truc »

Pourquoi diable alors se lancer dans cette aventure numérique alors même que les poids lourds du négoce du grain n'ont, pour l'instant, pas bougé un orteil ? D'autant plus qu'avec 55.000 tonnes sur les 600.000 collectées dans l'Allier et les 80 millions au niveau national, les établissements Jeudy, de l'aveu même de leur patron, « n'existent pas ».

« Ce qui est super c'est que, malgré cela, nous soyons en position de bouleverser tout un métier. Si nous sommes les premiers à lancer une place des marchés en ligne, c'est qu'il y a



UTILISATEURS. Raphaël Jeudy (à gauche) et son père Gilles (à droite) encadrent Emmanuel Vigier, céréalier à Sancoins dans le Cher et Yann Mulnat, acheteur chez Sanders, deux futurs utilisateurs de Boursagri®. PHOTOS PIERRE COUBLE

une bonne raison. Quand on est trop petit, on n'a pas les reins assez solides financièrement pour lancer un truc pareil. Quand on est trop gros, c'est prendre le risque de voir ses agriculteurs ne vendre plus que sur la plateforme et perdre de l'argent. Même moi, avec mes 50.000 tonnes, j'estime le manque à gagner à 150.000 € par an. Les autres ont également dû faire leurs propres calculs. »

Les enjeux financiers sont limpides, du niveau calcul mental en cours élémentaire. Et l'évolution, semble-t-il, inéluctable. « Quand un agriculteur cherche à vendre, il veut obtenir le meilleur prix. Or, quand mes confrères et moi achetons une tonne de céréales, nous avons 20 € de charges structurelles, enchaîne Gilles Jeudy. Pour le marché, c'est trop. Et depuis une quinzaine d'années, une nouvelle profession, celle de courtier

culture, s'est engouffrée dans la brèche et offre de meilleurs prix. Malgré les relations parfois anciennes, les agriculteurs choisissent de vendre ailleurs et les camions partent chez les plus compétitifs. Il fallait trouver une solution. C'est Boursagri®. »

Dans la pratique, la nouvelle plateforme sera gratuite. Au moment de la mise en service, qui ne saurait tarder (*ci-dessous*), vendeurs et acheteurs devront juste s'inscrire et s'identifier avant de commencer à commercer. Avec quelques sérieuses garanties. « Le souci majeur des agriculteurs est de savoir qui va les payer. Ce sera moi et ça les rassure. Les acheteurs ont d'autres soucis. Un, payer moins cher. Deux, savoir ce qui se passe en cas de litige sur un chargement. Et là aussi, c'est moi qui prends en charge le règlement du problème. »

Les utilisateurs potentiels ap-

précient le concept. « Quand on fait affaire avec un courtier, nous sommes obligés de gérer les litiges alors que là, Gilles s'en occupe », applaudit Yann Mulnat, responsable des achats chez Sanders.

En plus de l'intérêt financier et du fait que ce ne soit « pas une startup mais une maison installée » qui se lance dans l'aventure, Emmanuel Vigier, céréalier à Sancoins (Cher), décèle un autre avantage. « L'outil est assez simple d'utilisation, ce qui est primordial car nous avons peu de temps à y consacrer. »

Grâce à cette première nationale, Gilles Jeudy peut nourrir de grandes ambitions, bien au-delà de son berceau bourbonnais. Mais le flamboyant sexagénaire préfère se fixer des objectifs raisonnables. « 10.000 tonnes la première année, 40.000 la deuxième et 80.000 la troisième. » ■

« On s'est dit que ça n'allait pas être simple »

Les établissements Jeudy se sont attachés les services de la société clermontoise Overscan pour développer l'outil informatique. « Un an avant, il a fallu écrire le cahier des charges. Vu son épaisseur, 75 pages, on s'est dit que ça n'allait pas être simple, rigole Raphaël Jeudy, en charge du projet et successeur désigné à la tête de l'entreprise familiale. Il nous a fallu deux ans de plus pour le développer. C'est énorme. Le site a été ouvert aux pré-inscriptions le 8 août. Nous en sommes aujourd'hui à près de 500. Et les démonstrations réalisées à Innov'Agri à Orléans ont bien fonctionné et d'autres céréaliers intéressés nous ont contactés depuis. » Boursagri® devrait être pleinement opérationnel en novembre. « Lors de la phase de test, nous avons eu 7.900 problèmes. Les gens d'Overscan travaillent comme des fous dessus pour les résoudre et que le site soit enfin opérationnel », trépigne Gilles Jeudy.

