

# Boursagri® Press



BOURSA**AGRI**®  
La place des marchés en ligne

# Sommaire

1. [PleinChamp](#)
2. [TerreNet](#)
3. [Agrisalon](#)
4. [Agro Distribution](#)
5. [Cultivar](#)
6. [L'Allier Agricole](#)
7. [La Montagne entreprendre](#)
8. [Wikiagri](#)
9. [AgrIdées](#)
10. [Le Betteravier](#)
11. [Le courrier des entreprises](#)
12. [La Montagne](#) (remise d'un trophée)
13. [La France Agricole](#)
14. [Journal du Négocé](#)
15. [L'Allier Agricole](#)
16. [Agro Distribution](#) (2 articles)
17. [Wikiagri](#) (2 articles)
18. [Bref](#)
19. [L'ECO](#)
20. [Reflets d'Allier](#)
21. [Crédit Agricole](#)
22. [La Montagne](#)



**BOURSAGRI**  
La place des marchés en ligne

## Boursagri : la place des marchés physiques en ligne pour le commerce des grains

31/08/18

Anne Sophie LESAGE



**Présenté à la presse ce mercredi par le négoce Jeudy, Boursagri est la première place des marchés physiques en ligne, permettant au vendeur comme l'acheteur de fixer lui-même son prix. Explications.**

Faire « matcher » un ordre de vente et une offre d'achat de céréales, c'est le concept imaginé par Gilles Jeudy, président des établissements Jeudy, et son fils Raphaël, il y a maintenant 3 ans. Partant du constat que leur métier devait évoluer pour perdurer, le négoce spécialisé dans l'appro et la collecte de céréales, a eu l'idée d'inventer Boursagri. Le principe est simple « reproduire ce qui existe en Matif, pour avoir un marché physique en ligne » explique Gilles Jeudy. Boursagri permet de commercialiser du blé fourrager, blé meunier, colza durable, colza non durable, orge brassicole, orge fourragère, maïs, féverole, avoine noire, avoine blanche, pois, sarrasin, seigle, soja, triticales.

*Gilles Jeudy et son fils Raphaël, le jour de la présentation de Boursagri à la presse.*

### "Matching"

Les vendeurs, qui peuvent être des agriculteurs ou des organismes stockeurs (OS), déposent sur le Boursagri des ordres de vente et les acheteurs, qui peuvent être des OS, meuniers, fabricants d'aliment du bétail, industriels, éleveurs déposent sur le site des offres d'achat. Les deux fixent leurs prix (prix affiché départ ferme).

Pour qu'il y ait convergence, il faut que 5 critères soient réunis : le prix évidemment, l'année de récolte, le produit et ses caractéristiques, le lieu de chargement ainsi que les critères logistiques, et enfin, la période de chargement.

Si les deux coïncident, il y a « matching » : innovation brevetée par Jeudy SAS. Les deux parties commercent avec comme unité de mesure 30 tonnes minimum, soit un camion complet.

Après avoir accepté les conditions générales d'utilisation, un contrat est automatiquement généré et les deux parties, jusqu'à lors anonymes, découvrent leurs identités. La facture du vendeur est adressée à Boursagri et Boursagri facture ensuite l'acheteur par le biais du contrat Incograins 19, laissant la charge du transport à l'acheteur.

#### **Objectif : 80 000 tonnes**

Boursagri n'est pas une start-up, la plateforme est adossée entièrement au groupe familial Jeudy, qui se rémunérera par un pourcentage des transactions. L'entreprise qui vise en particulier les agriculteurs, se fixe comme objectif d'atteindre 80 000 tonnes de céréales commercialisées d'ici 3 ans.

Publié par ANNE SOPHIE LESAGE

**COMMERCIALISATION DES GRAINS**

Jeudy SAS lance Boursagri, site web de vente entre agriculteurs et acheteurs

Jeudi. 30 août 2018 à 12:14 • [Arnaud Carpon](#) • Terre-net Média

**Le négoce agricole Jeudy SAS, implanté dans le centre de la France, lance Boursagri, une plateforme en ligne de commercialisation des grains, permettant aux agriculteurs de vendre leurs lots physiques.**



*Les dirigeants du négoce Jeudy SAS se lancent dans la commercialisation des grains via internet, avec une plateforme web baptisée Boursagri. (©Terre-net Média)*

**J**eudy SAS, **négoce agricole** spécialisé dans l'appro et la collecte de céréales, implanté depuis 90 ans au centre de l'Allier et rayonnant dans l'Allier, la Nièvre, le Puy-de-Dôme et le Cher, lance **Boursagri**, « une place des marchés physiques en ligne ».

« Le principe est totalement inédit et extrêmement novateur. C'est un dérivé de la philosophie du Matif, le marché à terme, expliquent les dirigeants, Gilles Jeudy et son fils Raphaël. Le Matif est une place des marchés « papier », virtuelle, où des lots de blé, maïs ou colza sont proposés à la vente et à l'achat. Quand, sur le Matif, une offre et une demande sur un même produit et une même échéance correspondent, il y a matching entre les deux et l'opération est conclue. Le Matif est totalement transparent et égalitaire entre vendeurs et acheteurs ; c'est ce que propose Boursagri, mais en ligne et pour des lots physiques réels. »

La **plateforme en ligne Boursagri** concerne des lots de 30 t pour les espèces cultivées suivantes : blé fourrager, blé meunier, colza durable, colza non durable, orge brassicole, orge fourragère, maïs, féverole, avoine noire, avoine blanche, pois, sarrasin, seigle, soja, triticales. « L'inscription y est gratuite, ainsi que le dépôt d'un ordre de vente et/ou d'achat. »

« Tout **organisme stockeur** (OS) souffre aujourd'hui dans le métier du commerce des céréales, pour plusieurs raisons : coûts structurels des silos, des camions et des équipements de stockage-triage, faiblesse des cours depuis plusieurs campagne, augmentation importante de la taille des exploitations agricoles, développement des ventes directes entre agriculteurs et fabricants d'aliments du bétail ou meuniers... », justifie **Gilles Jeudy**. « L'ensemble de ces causes nous a poussés à développer et proposer ce nouveau service. »

**Faire « matcher » directement les agriculteurs vendeurs et les acheteurs**

Concrètement, comment ça marche ? « Le vendeur, un agriculteur d'Issoudun, par exemple, dépose sur Boursagri une offre de vente : récolte 2018 pour 1 camion d'orge fourragère aux normes, à charger sur Issoudun entre le 1er septembre et le 31 décembre 2018. Le prix-pivot souhaité par le vendeur est de 185 €/t, base juillet 2018 », expliquent les fondateurs. « L'acheteur, un fabricant d'aliments du bétail du Cher, souhaite acheter 5 camions d'orge de mouture aux normes, récolte 2018 à un prix pivot de 185 €/t base juillet 2018, à charger dans l'Indre, le Cher ou l'Allier, entre le 1er juillet 2018 et le 31 mars 2019. »



*Raphaël et Gilles Jeudy, les dirigeants du négoce agricole éponyme, basé dans l'Allier et rayonnant sur quatre départements du centre de la France.*

*(©Ets Jeudy)*

L'acheteur et le vendeur ont les mêmes critères. Boursagri envoie alors par mail un contrat au vendeur, un autre à l'acheteur. Les Établissements Jeudy SAS, via la plateforme Boursagri, achètent au vendeur un camion au prix d'achat de base, et le revendent au fabricant d'aliment. « La rémunération de notre interface sera modeste et plafonnée », assure Raphaël Jeudy.

Les fondateurs ont « volontairement décider d'inclure les courtiers dans leurs projets ». « Un espace spécialement conçu pour les courtiers leur permettra de pérenniser leurs activités sur la plateforme. S'il y a un courtier entre Boursagri et l'acheteur, nous le rémunérerons par un pourcentage de courtage » précise Gilles Jeudy.

Le site [www.boursagri.com](http://www.boursagri.com) est ouvert depuis le 8 août 2018, pour permettre aux agriculteurs de s'y inscrire. La plateforme sera activée début novembre 2018. En attendant, les dirigeants du négoce comptent promouvoir leur nouveau service à Innov- Agri en septembre et au Sommet de l'élevage début octobre.

LE 30/08/2018 À 12:25

## COMMERCIALISATION DES GRAINS

Jeudy SAS lance Boursagri, site web de vente entre agriculteurs et acheteurs

**Le négoce agricole Jeudy SAS, implanté dans le centre de la France, lance Boursagri, une plateforme en ligne de commercialisation des grains, permettant aux agriculteurs de vendre leurs lots physiques.**



Raphaël et Gilles Jeudy, les dirigeants du négoce agricole éponyme, basé dans l'Allier et rayonnant sur quatre départements du centre de la France. (©Ets Jeudy)

Jeudy SAS, négoce agricole spécialisé dans l'appro et la collecte de céréales, implanté depuis 90 ans au centre de l'Allier et rayonnant dans l'Allier, la Nièvre, le Puy-de-Dôme et le Cher, lance Boursagri, « une place des marchés physiques en ligne ». « Le principe est totalement inédit et extrêmement novateur.

C'est un dérivé de la philosophie du Matif, le marché à terme, expliquent les dirigeants, Gilles Jeudy et son fils Raphaël. Le Matif est une place des marchés « papier », virtuelle, où des lots de blé, maïs ou colza sont proposés à la vente et à l'achat. Quand, sur le Matif, une offre et une demande sur un même produit et une même échéance correspondent, il y a matching entre les deux et l'opération est conclue. Le Matif est totalement transparent et égalitaire entre vendeurs et acheteurs ; c'est ce que propose Boursagri, mais en ligne et pour des lots physiques réels. »

La plateforme en ligne Boursagri concerne des lots de 30 t pour les espèces cultivées suivantes : blé fourrager, blé meunier, colza durable, colza non durable, orge brassicole, orge fourragère, maïs, féverole, avoine noire, avoine blanche, pois, sarrasin, seigle, soja, triticale. « L'inscription y est gratuite, ainsi que le dépôt d'un ordre de vente et/ou d'achat. »

« Tout organisme stockeur (OS) souffre aujourd'hui dans le métier du commerce des céréales, pour plusieurs raisons : coûts structurels des silos, des camions et des équipements de stockage-triage,

faiblesse des cours depuis plusieurs campagne, augmentation importante de la taille des exploitations agricoles, développement des ventes directes entre agriculteurs et fabricants d'aliments du bétail ou meuniers... », justifie Gilles Jeudy. « L'ensemble de ces causes nous a poussés à développer et proposer ce nouveau service. »

### Faire « matcher » directement les agriculteurs vendeurs et les acheteurs

Concrètement, comment ça marche ? « Le vendeur, un agriculteur d'Issoudun, par exemple, dépose sur Boursagri une offre de vente : récolte 2018 pour 1 camion d'orge fourragère aux normes, à charger sur Issoudun entre le 1er septembre et le 31 décembre 2018. Le prix-pivot souhaité par le vendeur est de 185 €/t, base juillet 2018 », expliquent les fondateurs. « L'acheteur, un fabricant d'aliments du bétail du Cher, souhaite acheter 5 camions d'orge de mouture aux normes, récolte 2018 à un prix pivot de 185 €/t base juillet 2018, à charger dans l'Indre, le Cher ou l'Allier, entre le 1er juillet 2018 et le 31 mars 2019. »

L'acheteur et le vendeur ont les mêmes critères. Boursagri envoie alors par mail un contrat au vendeur, un autre à l'acheteur. Les Établissements Jeudy SAS, via la plateforme Boursagri, achètent au vendeur un camion au prix d'achat de base, et le revendent au fabricant d'aliment. « La rémunération de notre interface sera modeste et plafonnée », assure Raphaël Jeudy.

Les fondateurs ont « volontairement décider d'inclure les courtiers dans leurs projets ». « Un espace spécialement conçu pour les courtiers leur permettra de pérenniser leurs activités sur la plateforme. S'il y a un courtier entre Boursagri et l'acheteur, nous le rémunérerons par un pourcentage de courtage » précise Gilles Jeudy.

Le site [www.boursagri.com](http://www.boursagri.com) est ouvert depuis le 8 août 2018, pour permettre aux agriculteurs de s'y inscrire. La plateforme sera activée début novembre 2018. En attendant, les dirigeants du négoce comptent promouvoir leur nouveau service à Innov-Agri en septembre et au Sommet de l'élevage début octobre.

### GRAINS **Jeudy dégage sa plateforme de commerce en ligne**

Agrodistribution | Publié le jeudi 30 août 2018 - 12h05

#### **Les Ets Jeudy (Allier) ont présenté mardi 28 août à Paris, Boursagri, une place des marchés physiques en ligne, qui sera activée début novembre.**



Gilles Jeudy, président, et Raphaël Jeudy, directeur général des Ets Jeudy, évoquent un outil « révolutionnaire », une « bombe » dans le métier de commerce des grains. © R. FOURREAUX

Cela fait trois ans que les Ets Jeudy planchent sur ce projet, en toute discrétion. Jusqu'au 27 juillet dernier, où le négoce a fermé l'entreprise ce jour-là pour en faire l'annonce à son personnel, mais aussi à « la famille du négoce » dont la centrale d'achat Actura

#### **« Si ce n'était pas nous, ça aurait été un autre »**

Gilles Jeudy, président de l'entreprise, s'excuse presque de lancer Boursagri, et « ne veut pas se mettre la France à dos » mais « si ce n'était pas nous, ça aurait été un autre ».

Avec émotion, il évoque un outil « révolutionnaire », une « bombe », née d'un constat : le métier de collecteur souffre et est en train de se digitaliser, de se libéraliser avec l'apparition d'un nouveau métier : celui du courtage en culture, « des personnes qui exercent notre métier en faisant boîte aux lettres », identifie Raphaël Jeudy, appelé à succéder à son père.

#### **Un système de blockchain**

Boursagri se présente comme la « première place des marchés physiques en ligne », du moins « où les prix sont donnés en totale transparence à la fois par les acheteurs et les vendeurs », précise Raphaël Jeudy. Il s'agit de reproduire le principe du Matif mais pour des lots physiques réels, dans un système sécurisé de blockchain sans cryptomonnaie.

Si les dirigeants sont conscients qu'un certain nombre d'opérateurs vont dans un premier temps « dédaigner » leur plateforme, ils pensent qu'elle sera particulièrement bien adaptée pour les agriculteurs stockeurs, les éleveurs et les fab, d'autant qu'il y aura ajustement automatique des prix avec un prix au mieux-disant, grâce à un process de matching décrit comme « extrêmement innovant », et qui sera dévoilé aux visiteurs d'[Innov-Agri](#) du 4 au 6 septembre prochain. Une fois le matching réalisé, le vendeur et l'acheteur prendront contact pour organiser la logistique.

#### **Un objectif de 80 000 t à trois ans**

Il n'y aura pas de nouvelle entité juridique Boursagri, les Ets Jeudy seront la structure de référence, « gage de sécurité financière, de simplification administrative et de qualité ». « Les vendeurs seront rassurés de vendre à une entité connue sur le territoire national, qui a à son actif trente-neuf années de bilans positifs consécutifs », appuie Gilles Jeudy.

Boursagri espère traiter 80 000 tonnes de marchandise au bout de trois ans, en dehors des 50 000 t collectées chaque année par les Ets Jeudy.

#### **Une plateforme ouverte aux courtiers**

Les Ets Jeudy se rémunèrent avec « un pourcentage très faible pris sur le compte du vendeur et sur celui de l'acheteur ». Cela pourra compenser les volumes qu'ils pourront potentiellement perdre sur leur propre zone de collecte, avec des agriculteurs qui préféreront Boursagri au collecteur Jeudy. D'un autre côté, « on peut aussi en gagner grâce à cette nouvelle image », tempère Gilles Jeudy.

Un espace dédié sera ouvert aux courtiers, pour qui Boursagri peut représenter « un nouveau service pour leurs clients, et un business pour eux, imagine Gilles Jeudy. Et pour nous, c'est le meilleur moyen de faire venir un flux acheteur. ». Un tiers du « petit pourcentage » leur sera réservé, « c'est supérieur ou égal à ce qu'ils touchent traditionnellement », indique Raphaël Jeudy.

#### **Renaud Fourreaux**

## Le négociant Jeudy lance Boursagri®, pour vendre en ligne ses productions

Publié le 29/08/2018 - 17:58

par [Hélène Sauvage](#)

Le 28 août 2018, Gilles et Raphaël Jeudy, père et fils, n'étaient pas peu fiers de nous présenter leur innovation, une plateforme de marché en ligne. Après trois années de développement, la plateforme Boursagri® sera lancée à l'automne. Gilles et Raphaël Jeudy codirigent le négoce éponyme qui a 90 ans d'existence, basé dans le centre de la France, département de l'Allier.

Le principe de cette plateforme en ligne est celui de Matif, sauf que sur Boursagri®, **acheteurs et vendeurs traitent des lots physiques réels de 30 tonnes (1 camion)**. Toutes les cultures ou presque peuvent être achetées ou vendues, blé fourrager, blé meunier, colza durable et non durable, orge brassicole, orge fourragère, maïs, féverole, avoine noire, avoine blanche, pois, sarrasin, seigle, soja, et triticales. Vendeurs et acheteurs s'inscrivent gratuitement sur la plateforme. **Lorsque l'offre "match" avec la demande, le contrat s'opère. Le "match" se fait sur l'année de récolte, le produit, le prix, la zone de chargement et la période de chargement.**

Boursagri® vient sécuriser la transaction et assure le flux administratif notamment le prélèvement de taxes (indispensable). Ainsi le vendeur facture à Boursagri (autrement dit les Ets Jeudy) et ce dernier refacture à l'acheteur. *"Nous avons baptisé la plateforme, mais*

*juridiquement nous gardons la même entité, Ets Jeudy, car nous souhaitons affirmer notre professionnalisme, notre connaissance du métier et rester transparent vis-à-vis de tous",* explique l'un des fondateurs. Si un litige survient, alors le négoce le règle. Si l'une ou l'autre des parties fait défaut à répétition, les Ets Jeudy se gardent le droit de ne plus les accepter sur la plateforme. **Le contrat type sera le contrat Incograins 19, le transport sera à la charge de l'acheteur.**

Les responsables assurent qu'une transparence totale sera atteinte, du fait que les offres de vente et demandes d'achats sont toujours accessibles et visibles par les acteurs de la transaction sur le marché. **Les prix ne sont pas fixés par la plateforme mais par les utilisateurs permettant la fluidité du marché.** Enfin un espace sera dédié aux courtiers afin qu'ils pérennisent leurs activités, ils seront rémunérés via un pourcentage de courtage.

10 octobre 2018 à 11h00 | [Par EVA SIMONNOT](#)

L'entreprise de négoce bourbonnaise Jeudy SAS lance une plateforme internet innovante de vente de céréales. Une sorte de marché en ligne, physique et intuitif, proche dans son fonctionnement du Matif, qui a pour ambition de faire se rencontrer acheteurs et vendeurs... sans intermédiaire.



« Nous sommes une start-up de 90 ans (Ndlr. 1928) » : Gilles et Raphaël Jeudy ont pensé le projet Boursagri en long, en large et en travers depuis trois ans. Le résultat : une plateforme de vente de céréales en ligne, qui vise à mettre en relation directe les acheteurs et les vendeurs. - © L'ALLIER AGRICOLE

Habituellement de nature discrète, les établissements Jeudy, spécialisés dans l'achat, le stockage et la revente de céréales basés au Montet, sortent de l'ombre. Et ce n'est pas pour faire dans la dentelle. Après trois ans d'un travail interne de titan, ils lancent une plateforme de vente en ligne qui, si elle fonctionne, révolutionnera le monde céréalier. Présentation avec Gilles et Raphaël Jeudy, respectivement 64 ans et 28 ans. Les deux instigateurs de cette réflexion portent ensemble ce projet avec une complicité palpable.

### Comment ça marche?

Le principe est très simple. « Nous avons voulu reproduire ce qui existe au Matif, un marché virtuel bien connu des céréaliers, pour avoir le premier marché physique en ligne : les vendeurs déposent sur le site des offres de vente. Les acheteurs, eux, déposent leurs demandes d'achats. Et notre objectif est de faire « matcher » ces offres et demandes ». L'innovation (soumise d'ailleurs à brevet) est là. Le « matching » se fait par la convergence de plusieurs critères : année de récolte, produits et caractéristiques, lieu de chargement et critères logistiques, période de chargement, prix ». Il s'accompagne instantanément d'un contrat ! « Le but était de mettre en ligne un site très

facile d'utilisation ». Le vendeur facture Boursagri (Ets Jeudy) et Boursagri facture l'acheteur. « Sur la vente, nous continuerons à offrir à nos clients la sécurité d'un service d'homme à homme : il y aura toujours nos services pour répondre à un problème.

### Pourquoi cette plateforme peut-elle révolutionner la vente de céréales ?

Parce qu'elle redonne en partie du pouvoir aux céréaliers qui peuvent gérer eux-même le prix de vente. « Nous avons monté Boursagri avec une conscience aiguë de la situation », a expliqué Gilles Jeudy. « Nous sommes dans le métier depuis cinq générations et l'avons vu changer du tout au tout ». Cette situation, c'est celle

de la disparition progressive des organismes de stockage et de la montée en puissance des Courtiers Cultures. « Dans les années 1960, la France comptait 6,3 millions d'agriculteurs, pour 5 717 coopératives et 1 200 négoce. En 2018, nous ne sommes plus que 400 négoce, 165 coopératives pour moins de 500 000 agriculteurs. Ajoutez à cela la multiplication des courtiers cultures, nous étions appelés à disparaître. Clairement, le modèle économique de notre métier est en train de changer. Au lieu de le subir, nous avons voulu reprendre les choses en main. Ça devait passer par la suppression des intermédiaires sur la détermination du prix... et bien nous sommes prêts à faire ce changement ».

## Un développement ultra-secret

La plateforme Boursagri a nécessité trois ans de travail dans le plus grand secret. « Nos salariés, même notre famille... personne n'était au courant ». Le duo savait qu'il tenait une idée qui pourrait matcher. Reste donc à voir si la mayonnaise va prendre. « L'espoir est là chez les céréaliers. Avec Boursagri, c'est le marché qui va faire le prix ». Depuis que le projet a été dévoilé il y a deux mois, déjà 480 personnes se sont inscrites. C'est gratuit. « Nous voulions que Boursagri soit ouvert à tous. Nous gagnerons de l'argent grâce à un pourcentage sur la vente ».

Il leur faudra surtout convaincre les acheteurs (FAB : fabricants d'aliments, OS : organisme de stockage) et courtiers qui, eux craignent une forte concurrence de la plateforme. Ce n'est pas pour décourager Gilles Jeudy qui tente toujours d'expliquer avec diplomatie « qu'on n'a pas le choix ». « Je pense que nous devons évoluer sans quoi nous mourons. Qui est malin pourra faire du business sur notre plateforme ». Il compte là-dessus car le succès de son idée réside sans aucun doute sur un regroupement de la profession autour de leur projet. Ils l'ont bien compris. Culottés et audacieux les Jeudy. Les échanges seront ouverts en novembre, ce sera l'heure du verdict. Au duo de conclure, « si ça marche, ce sera la récompense de trois ans de travail acharné ». Ils viseraient alors 80 000 tonnes de vente via la toile. « Sinon, on continuera quand même à avancer ». Jeudy, ou l'optimisme d'une start-up de 90 ans...

## Agriculture 2.0

# Jeudy, un jour nouveau en Auvergne pour le commerce des céréales en ligne

• LE MONNET • ECONOMIE • AGRICULTURE • ALLIER

Publié le 12/10/2018 à 07h15



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

Photo : Pierre COUBLE © Pierre COUBLE

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.

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](http://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. »

### "En position de bouleverser tout un métier"

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 ».

« 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 déboursier 112 €, avec 5 € de commission pour la plateforme. Tout le monde est gagnant », souligne Gilles Jeudy.

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®. »

### "Ce sera moi qui les paie et ça les rassure"

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. »

« 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 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. »



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.

PHOTO : Pierre COUBLE



« Quand on fait affaire avec un courtier, nous sommes obligés de gérer les litiges alors que là, Gilles s'en occupe », applaudit Yann Mulnet, responsable des achats chez Sanders.  
Photo : Archives La Montagne

Les utilisateurs potentiels apprécient 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 Mulnet, 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. »



## La plateforme Boursagri, big-bang dans le commerce du grain ?

12.10.18

Boursagri devrait faire parler d'elle à Innov-Agri, début septembre. Cette innovation de l'agriculture connectée n'est pas l'oeuvre d'une startup, mais celle de Jeudy SAS, négociant en grains chevronné du centre de la France.

Les valeurs qui caractérisent cette première place des marchés physiques en ligne sont l'ouverture à tout producteur, le développement des circuits courts, la transparence des prix, la sécurité des transactions, l'égalité de traitement entre acheteur et vendeur ainsi que la compétitivité.

« La rémunération de notre interface sera modeste et plafonnée », assure Raphaël Jeudy, à l'origine du projet familial. Il n'y aura pas de nouvelle entité juridique BOURSAGRI, les Ets JEUDY SA seront la structure de référence : gage de sécurité financière, de simplification administrative et de qualité vis-à-vis de tous les acteurs.

La mutation du monde agricole et l'évolution de la digitalisation poussent les organismes stockeurs à repenser leur avenir. Jeudy SAS a pris les devants en consacrant ces trois dernières années à mettre au point - et à breveter - les algorithmes qui gouvernent BOURSAGRI.

L'entreprise a particulièrement travaillé un process extrêmement innovant de matching entre vendeur et acheteur.

Le calendrier de lancement de BOURSAGRI est calé : lancement & dévoilement du fonctionnement du matching aux visiteurs d'Innov-Agri (4-5-6 septembre) et du Sommet de l'Élevage (3-4-5 octobre) à Cournon.

Puis activation de la plateforme en ligne début novembre.



*Raphaël et Gilles Jeudy - Boursagri*

## Vendre ses céréales en ligne avec Boursagri

Publié le 11 septembre 2018 par [Isabelle DELOURME](#)



**La digitalisation s'invite chaque jour un peu plus en agriculture. L'initiative de place des marchés en ligne « Boursagri » lancée début septembre 2018 au salon Innovagri par les Etablissements Jeudy, négociants en céréales dans le centre de la France, en témoigne.**

Elle s'appuie sur un constat imposant la nécessité de faire évoluer leur propre modèle économique. Au fil des années, il y a de moins en moins d'agriculteurs céréaliers (environ 300 000 actuellement) mais ils sont de plus en plus stockeurs. Les coopératives (165 en 2016), comme les négoce (460 entreprises) diminuent. De nouveaux métiers apparaissent tels les courtiers en culture qui s'interposent entre les OS, négociants et courtiers traditionnels pour traiter directement avec les fabricants d'aliment du bétail, meuniers ou industriels. Tout cela a convaincu Gilles Jeudy et son fils Raphaël de se lancer secrètement il y a trois ans dans l'élaboration de la plateforme Boursagri. Désormais opérationnelle, Boursagri permet d'accueillir en direct les offres des vendeurs (agriculteurs, Organismes stockeurs, centrales d'achat (Actura) et celles des acheteurs (OS, meuniers, FAB, industriels, éleveurs, acheteurs étrangers,...), ou de leur proposer un « MATCHING », un process breveté sécurisé et blockchainé. Celui-ci repose sur cinq critères (année de la récolte, produit et caractéristiques (INCOGRAINS n° 19), lieu de chargement et logistique (30 tonnes- camion), période de chargement et prix). La plateforme ne fixe pas le prix, elle ne fait que refléter la fluidité du marché. A noter l'ajustement automatique au mieux disant pour la partie acheteur, comme pour le vendeur. La plateforme envoie automatiquement un contrat est automatiquement envoyé aux parties lorsqu'il y a Boursagri se rémunère par un pourcentage ponctionné sur l'acheteur et le vendeur, au moment de la facturation qu'elle établit comme intermédiaire entre les parties.

Outre les céréales à paille, Boursagri s'ouvre aussi au colza, au tournesol, au maïs et aux autres cultures (sarrasin, pois, soja, sorgho,...).

Sur twitter : [@boursagri](#)

## #AGTECH

## Boursagri développe les marchés agricoles en ligne

09/10/2018

Le négociant auvergnat Jeudy SA lance une plate-forme nationale d'achats et ventes en ligne de céréales et oléagineux.



Raphaël Jeudy (à droite) accompagné de son père Gilles, est à la tête de l'entreprise de négoce Jeudy SA, à l'origine de Boursagri.

« Notre métier de négociants en grains évolue. Nous devons être acteurs des changements en cours; », insiste Raphaël Jeudy, le directeur de l'entreprise familiale de négoce Jeudy SA, née en 1928, au Montet (Allier). Ces dernières années, le coût structurel des silos et trieurs à grains a augmenté, le stockage à la ferme s'est développé et les marges des opérateurs se sont réduites. Face à ce constat, le jeune directeur de 28 ans, diplômé de l'école de commerce de Clermont-Ferrand (Puy-de-Dôme) ne croit pas à la fatalité. Après une expérience de trois ans chez Syngenta en tant qu'ingénieur commercial, il réfléchit à de nouveaux modèles de commercialisation pour l'entreprise familiale. Son idée « Développer un dérivé des marchés à terme au Matif, mais physique et en ligne de façon totalement transparente, permettant à l'offre de rencontrer la demande autour de lots réels. » explique Raphaël Jeudy, arrivé aux commandes de l'entreprise à l'automne 2017 pour prendre la succession de Gilles, son père. Trois années de développement ont été nécessaires pour mettre au point le processus, baptisé « Boursagri ». « Nous avons rédigé pendant un an un cahier des charges sur ce que nous voulons faire, accompagné par un consultant lanceur de projets », détaille le directeur de Jeudy SA. Un appel d'offres a ensuite été lancé pour concevoir la plate-forme internet. C'est finalement une société auvergnate, Overscan, basée à Clermont-Ferrand, qui est choisie, pour ses compétences et sa proximité géographique avec Jeudy SA.

L'enjeu ? Réussir à faire correspondre une offre à une demande de façon automatique, avec plusieurs critères (variété, volume, prix ...). Un brevet a d'ailleurs été déposé sur l'algorithme de ce « mariage » digital. « La force de notre système repose sur le fait que le vendeur peut connaître directement son acheteur inversement », souligne Raphaël Jeudy. Dans un premier temps, la plate-forme concernera le blé, le colza, l'orge brassicole, l'orge fourragère, le maïs, l'avoine, le pois et le soja notamment. Le transport est à la charge de l'acheteur. Après avoir été présent début septembre au salon Innov-Agri et début octobre au Sommet de l'élevage, Boursagri devrait être officiellement active début novembre. L'inscription y est gratuite ainsi que le dépôt d'un ordre de vente et/ ou d'achat. Pour créer cette plate-forme, Jeudy SA n'a pas souhaité créer une structure dédiée. Tout sera géré par les équipes du négoce auvergnat? « Un gage de sérieux pour les acheteurs et de simplification administrative », assure Raphaël Jeudy. La rémunération de la plate-forme se fera via un pourcentage sur chaque vente, que le dirigeant promet « faible, transparente et visible sur chaque transaction ».

# Une 4e édition à succès pour les Trophées du conseil !



Frederic Coureau Il y a 1 mois 400 vus 3 min. pour lire cet article



Déjà la 4e édition pour les trophées organisés par la Chambre Professionnelles du Conseil Auvergne. Année après année, un succès qui ne se dément pas et de 'belles histoires' humaines et professionnelles racontées par les 3 lauréats et leurs conseils respectifs.

Si la Chambre Professionnelles des Conseil Auvergne (CPC) comptabilise aujourd'hui une cinquantaine d'adhérents répartis dans une trentaine de cabinets, cette cérémonie était conduite par un trio particulièrement actif : Etienne Dubois, Alain Pollard et naturellement Emmanuel Bommier, Président de la CPC Auvergne.

Comme l'a affirmé David Marquillie, Dirigeant du groupe All Numeric partenaire de cette édition 2018 dans une métaphore nautique « *Aujourd'hui, une entreprise c'est comme un bateau avec un capitaine à bord. Ce bateau peut-être confronté de manière imprévue à une tempête. Et heureusement, le capitaine sait qu'aujourd'hui il n'est plus seul pour tenir le cap et que des conseils seront à ses côtés pour l'amener à bon port* ».



Parmi les partenaires associés à ces trophées, citons la Région Auvergne-Rhône-Alpes et le Crédit Agricole du Centre France représenté par François Guesdon, responsable des marchés professionnels.

Le principe de sélection des lauréats des Trophées du Conseil repose sur une 'belle histoire' construite, souvent au long cours, entre un entrepreneur soucieux de faire évoluer son entreprise et son conseil qui l'accompagne dans ses décisions ou sa réorganisation.

Trois binômes 'entrepreneur et conseil' ont été primé :

- Vincent Fougeroux, directeur commercial de la société Sunlux spécialisée dans la création d'appareils d'éclairage originaux, performants et économes en énergie, et Elisabeth Boissy Turcius à la tête du Cabinet de Conseils en Management 7RH.
- Raphaël Jeudy, Directeur général des établissements Jeudy et de Boursagri, place de marché agricole en ligne ayant nécessité La création de la plateforme Boursagri a nécessité près de 4 ans de recherche et développement accompagnés par Etienne Dubois, consultant expert en logiciels de gestion et développement informatiques.
- Flora Weber, directrice d'Airra, association de santé à domicile accompagné dans un programme de réorganisation interne par Rolindes Arroyo, consultante, formatrice mais également Psychothérapeute

Publié le 30.11.18



Raphaël Jeudy, établissements Jeudy et Boursagri, Etienne Dubois, consultant et François Guesdon, Crédit Agricole Centre France

## Trophées

### Les entreprises du Puy-de-Dôme Sunlux, Jeudy Sa et Airra récompensées par la Chambre professionnelle du conseil d'Auvergne

CLERMONT-FERRAND ECONOMIE INNOVATION

Publié le 17/10/2018 à 10h37



Les représentants des entreprises Sunlux et Jeudy et de l'association Airra, lauréates des 4e trophées de la Chambre professionnelle régionale des conseils, en compagnie de ceux qui les ont accompagnés, et d'Emmanuel Bommier, président de la CPC Auvergne ; Guillaume Mahout, président de la CPC Rhône-Alpes, Alain Pollard, qui a coordonné la soirée © BOILEAU FRANCK

La Chambre professionnelle du conseil d'Auvergne a décerné, mardi soir, à Clermont-Ferrand, ses trophées aux entreprises Sunlux et Jeudy SA et à l'association Airra. Trois entreprises qui ont progressé en faisant appel à un cabinet conseil.

Pour mieux faire connaître les métiers du conseil - et les bénéfices que les entreprises peuvent retirer du recours à un cabinet conseil - la Chambre professionnelle du conseil Auvergne a remis, pour la quatrième année, des trophées à des entreprises ayant été bien inspirées de se faire conseiller et coacher, pour lancer une activité ou la consolider, pour faire face à une difficulté ou pour se développer.

**Trophée de la coopération/collaboration.** Il a été remis à l'entreprise Sunlux, de Cébazat, spécialisée dans l'éclairage (et référencée par le ministère de la Justice pour l'équipement des prisons dans la région), dont le patron, Vincent Fougeroux, a fait appel à Elisabeth Brissy-Turcius (7RH).

**Trophée de l'innovation.** Il a été décerné à l'entreprise bourbonnaise Jeudy SA, qui travaille dans le secteur agricole, au Montet (Allier) depuis cinq générations, pour le lancement de son projet digital Boursagri. Raphaël et son père ont fait appel au conseil clermontois Etienne Dubois, dont la mission dans l'entreprise se poursuit.

**Trophée de l'engagement.** Il récompense Flora Weber, directrice de l'association clermontoise de santé à domicile Airra, qui emploie quarante-sept salariés, et doit faire face à la concurrence forte et agressive de très grands groupes. Pour gérer l'évaluation des risques psychosociaux, trouver un mode de management plus performant et plus participatif, renforcer les compétences managériales de ses cadres, elle a fait appel à Rolindes Arroyo et témoigne de sa satisfaction et notamment « d'un climat de travail maintenant détendu ».

**Laurence Couperier**

## TECHNIQUE CULTURES

## La vente de céréales se numérise

Nouveau modèle de relations commerciales, nouveaux services... L'activité de vente de grains n'échappe pas à la vague de numérisation, et les offres se multiplient pour gagner en transparence et en autonomie.



Les outils numériques permettent concrètement à un agriculteur de vendre ses produits en ligne.

« **Boursagri** devrait ouvrir au business pour Noël », annonce Raphaël Jeudy, cogérant du négoce Jeudy qui a lancé la plate-forme. En septembre 2018, le négoce avait profité du salon Innov'agri pour dévoiler la « première place des marchés physiques en ligne », l'équivalent du Matif, mais en ligne, et destiné aux lots de grains physiques réels. Le principe : vendeurs et acheteurs fixent eux-mêmes leurs prix, et un contrat est automatiquement généré lorsque l'offre et la demande correspondent. Boursagri se rémunère *via* un prélèvement d'une commission à la tonne par transaction.

L'initiative semble s'inscrire dans un mouvement plus large de transformation de l'activité de vente de céréales,

s'appuyant de plus en plus sur des outils numériques.

L'offre peut faire penser à **Ositrade**, « la première place des marchés en ligne dédiée aux professionnels du grain ». Si les deux plate-formes proposent de mettre en relation directe vendeurs et acheteurs,

leurs fonctionnements internes diffèrent légèrement. « Notre plate-forme n'est pas impliquée dans la chaîne de transaction », explique Philippe Lehrmann, cofondateur d'Ositrade.

En revanche, Boursagri est propriétaire de la marchandise pendant le processus de contractualisation, même un court instant. « S'il y a un problème de livraison ou de qua-

lité sanitaire, c'est le négoce Jeudy qui prend le risque à sa charge », certifie Raphaël Jeudy.

### LÉGISLATION

**La vente directe de grains céréalier-éleveur est interdite en France. Les transactions réalisées via Boursagri sont autorisées, car la plate-forme est considérée comme un intermédiaire.**

Ositrade vise plutôt des gros volumes. Il axe sa communication sur l'aspect sécuritaire des opérations. Avec sa technologie blockchain, il offre à ses utilisateurs un gage de traçabilité de la marchandise considérable. Notamment dans l'industrie agroalimentaire et la grande distribution, où il garantit aux consommateurs une traçabilité totale. Il simplifie aussi grandement les tâches administratives, lourdes pour les opérateurs. L'outil est encore en phase de test pour quelques semaines, mais est ouvert aux pré-inscriptions.

# Le négoce JEUDY

propose la plate-forme **BOURSAGRI**

*Destinée à la commercialisation des grains, cette place des marchés physiques ouverte à tout producteur facilite le développement des circuits courts*

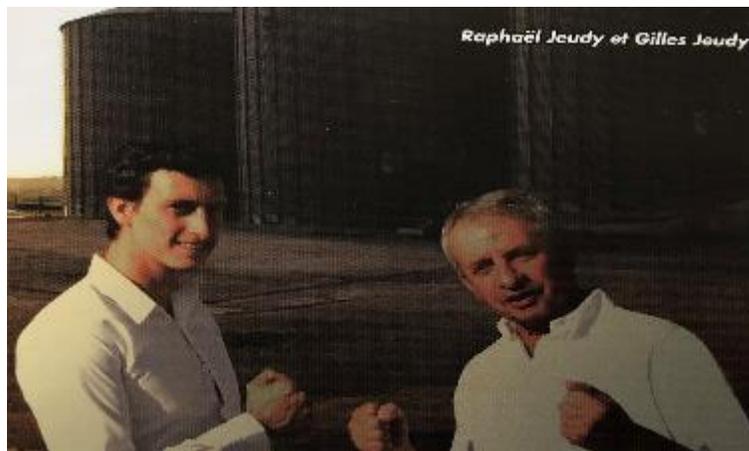
Conçue par un négoce familial qui rayonne sur les départements de l'Allier, de la Nièvre, du Puy de Dôme et du Cher et qui fête en 2018 ses 90 ans d'activités, la plate-forme Boursagri affiche d'entrée un gage de sérieux. Spécialisés dans l'Appro et la collecte de céréales, les Ets JEUDY, dont le siège est situé

a le Montet (03), réalisent un chiffre d'affaires de 40 millions d'Euros avec une quarantaine d'employés. « Non seulement nous alignons 38 bilans consécutifs positifs mais nous nous inscrivons comme des professionnels du grain et non pas une start-up » revendique son président Gilles Jeudy. D'ailleurs, il n'y aura pas de nouvelle

Entité juridique Boursagri, les Ets JEUDY SA seront la structure de référence. « Cela constitue un gage de sécurité financière, de simplification administrative et de qualité vis-à-vis de tous les acteurs » détaille Raphaël Jeudy Directeur Général des Ets éponymes qui est à l'origine du projet. Ce dernier n'hésite pas à le qualifier « de véritable révolution digitale dans les métiers du grain ».

**Boursagri est une place des marchés physiques en ligne, totalement transparente, sécurisée, égalitaire et compétitive**

3 ans d'investissements et de travail avec des spécialistes du web ont permis la naissance des algorithmes qui font l'originalité de la plate-forme. Le principe est totalement inédit. « Boursagri est un dérivé de la philosophie du MATIF pour des lots physiques réels avec un



*process novateur de matching entre vendeur et acheteur » explique Raphaël Jeudy (lire encadré). L'inscription à la plate-forme est gratuite tout comme le dépôt d'un ordre de vente ou d'achat. Ainsi les vendeurs et acheteurs contribuent de*

manière égalitaire à la rémunération de Boursagri. « Celle-ci sera modeste et plafonnée » assure Raphaël Jeudy. Le négociant insiste sur le fait que les prix ne sont pas proposés par la plate-forme, mais bien par les utilisateurs. « Ces derniers créant alors une fluidité du marché, il y a de facto la meilleure compétitivité. » Les espèces concernées sont le blé fourrager, blé meunier, colza durable, colza non durable, orge brassicole, orge fourragère, maïs, féverole, avoine noire, avoine blanche, pois, sarrasin, seigle, soja, triticale. Les courtiers ne seront pas court-circuités selon la volonté des dirigeants des Ets JEUDY. Un espace spécialement conçu à leur attention leur permettra de pérenniser leurs activités sur la plate-forme. « S'il y a un courtier entre Boursagri et l'acheteur, nous le rémunérerons par un pourcentage de courtage » précise Gilles Jeudy.

Le 07.12.18



**BOURSAGRI**  
La place des marchés en ligne

## **Un outil simple d'usage dont le point fort repose sur un « matching » pointu entre vendeur et acheteur**

Un exemple concret permet de mieux comprendre le fonctionnement de la nouvelle plate-forme digitale dédiée au commerce du grain. Un agriculteur d'Issoudun (Indre) dépose sur Boursagri une offre de vente : « récolte 2018 pour 1 camion d'orge fourragère aux normes. » Le prix pivot souhaité par le vendeur est de 185 Euros/ T, base juillet 2018 à charger sur Issoudun entre le 1<sup>er</sup> septembre et le 31 décembre 2018.

L'acheteur est un fabricant d'aliments du bétail du Cher, qui veut acheter : « récolte 2018, 5 camions à charger soit dans l'Indre + le Cher + l'Allier entre le 1<sup>er</sup> juillet 2018 et le 31 mars 2019.

Un contrat part alors par e-mail de Boursagri vers le vendeur, et un autre vers l'acheteur.

Les Ets Jeudy SAS vendent au fabricant d'aliments demandeur 1 camion sur 5 demandés (4 restants à couvrir sur le marché à pourvoir), au prix de vente de base (Prix pivot augmenté de la rémunération de la plate-forme). « La transparence totale est atteinte du fait que les offres de vente et les demandes d'achats sont toujours accessibles et visibles par les acteurs de la transaction sur le marché » précise Raphaël Jeudy. La sécurité de la transaction financière est assumée par les Ets Jeudy SAS « ce qui permet d'effectuer du business en toute sérénité. »

## Boursagri, lancement début janvier

11/12/18

**Le négoce Jeudy SAS lance une plateforme internet innovante de vente de grains en direct, Boursagri. Des réunions de présentation ont permis de prendre le pouls.**

Une sorte de marché en ligne physique et intuitif, proche dans son fonctionnement du Matif, qui a pour ambition de faire se rencontrer acheteurs et vendeurs... sans intermédiaire. Pour l'heure, il suffit de s'inscrire. Le marché s'ouvrira définitivement début janvier.

Les établissements Jeudy, sont basés au Montet dans l'Allier et réputés depuis 80 ans pour leur sérieux en tant qu'organisme stockeur. « Nous savons qu'avec cette plateforme nous faisons concurrence à notre propre profession, mais c'était ça ou mourir ». À la manœuvre, le père, Gilles, et le fils, Raphaël, qui travaillent ensemble sur le projet depuis trois ans.

C'est là toute l'innovation de ce produit. « Tous les agriculteurs qui le souhaitent peuvent s'inscrire et vendre en direct, sans avoir à subir la marge des intermédiaires :



Notre plateforme attire les vendeurs dans la mesure où elle leur redonne du pouvoir dans la transaction », explique Gilles Jeudy. « Nous visons essentiellement les céréaliers qui vendent en direct et ils sont de plus en plus nombreux à vouloir reprendre la main. Ils étaient 5 % il y a dix ans, ils seront sans aucun doute 50 % demain. Cet outil leur facilitera la tâche. Mais les coopératives pourront également venir faire leur marché ».

## Les acheteurs ?

Qui seront les acheteurs ? En théorie, la liste est longue : les vendeurs d'aliments, les meuniers, les éleveurs eux-mêmes, etc. En pratique, ce sont eux qui au lancement attireront les vendeurs potentiels. « Les gros clients des établissements Jeudy devraient suivre », assure-t-on en coulisses. Le duo a fait une large promotion du produit. La curiosité pourrait convaincre les curieux sceptiques. « Mais nous voulons maintenir le secret sur les acheteurs potentiels, souligne Raphaël Jeudy car le principe de la plateforme, c'est aussi la liberté de s'engager. Nous ne forçons personne ». Seule certitude, Sanders, un des plus gros acheteurs de Jeudy, s'est engagé dans la boucle. Réussir à faire monter la mayonnaise, là est l'enjeu du lancement. « Nous souhaitons que très rapidement, le commerce se fasse de façon fluide, ce qui suppose de nombreux acheteurs et vendeurs dès le départ ».

## La logistique ?

Parmi les caractéristiques de cette plateforme, c'est la gestion en direct de certaines tâches qui étaient autrefois dévolues à l'OS (organismes stockeurs), comme par exemple la logistique. « Nous avons essayé de penser à tout avec nos juristes, insiste Gilles Jeudy, même à ceux qui n'ont pas de pont-bascule... ». La logistique a été ultra cadrée dans les statuts, comme beaucoup d'autres critères de transaction. « Côté prix, le transport sera à la charge de l'acheteur ».

## Quatre euros de marge maximum pour Jeudy

Et sur la qualité, qui aura la main ? « Les établissements Jeudy se portent garants de la vente dans son ensemble ». C'est l'autre force de cette plateforme, un rempart à l'anonymat avec une marque de sérieux en filigrane de la contractualisation. « L'acheteur nous paye et nous payons au vendeur. En cas de problème, sur la qualité notamment, nous gérons d'hommes à hommes, comme ça se fait aujourd'hui », rassure Gilles Jeudy. En contrepartie, acheteurs et vendeurs s'engagent à payer le service de cette transaction, « à hauteur de quatre euros maximum », précise Raphaël Jeudy. Objectif d'ici trois ans, 80 000 tonnes de transaction, « un somme conséquente, quoiqu'elle ne représente qu'1 % du marché français ».

## Pourquoi personne n'y a pensé avant ?

« Parce que nous acceptons une baisse significative de notre marge sur la vente des produits. Monter cette plateforme nous met en difficulté, clairement. Car elle met en danger la raison d'exister des organismes stockeurs. Je pense que beaucoup de groupes auraient eu la capacité de développer un tel site. S'ils ne l'ont pas fait, c'est parce qu'à leur échelle, c'est un véritable suicide. Nos établissements, plus petits, vont souffrir mais ils traverseront la tempête. Je suis certain d'une chose, c'est que ce projet sera salutaire. Si nous ne l'avions pas fait, d'autres l'auraient fait. Nous avons gardé le secret pendant quatre ans, toujours avec cette peur au ventre de voir un projet comme le nôtre sortir du chapeau », affirme Gilles Jeudy.

## S'inscrire

Le site, [www.boursagri.com](http://www.boursagri.com) compte déjà plus de 645 ins-criptions depuis l'ouverture le 8 août 2018. La plateforme sera activée début janvier 2019. En attendant, les dirigeants du négoce font la promotion de leur nouveau service partout dans le Centre de la France. « Nous voulions parler en direct aux agriculteurs de notre région. C'était important pour nous de commencer par nos clients les plus fidèles ». Après le lancement en janvier, le duo fera un grand tour de France.

## Chez Jeudy, père et fils autour d'une **plateforme innovante**

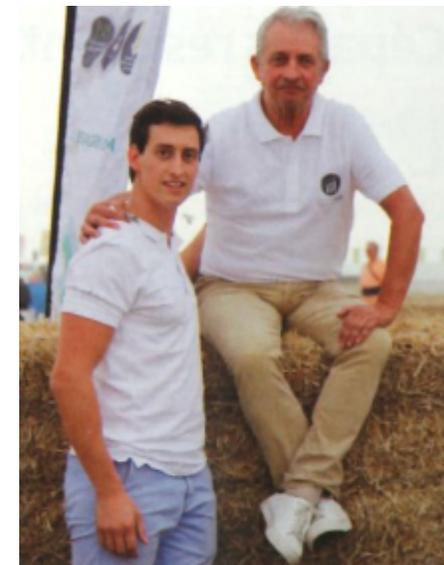
Gilles Jeudy et son fils Raphaël font un pari sur l'avenir avec un outil de marché jugé révolutionnaire.

01.12.18

L'idée est venue « de façon complice lors d'un petit-déjeuner en famille », relate Raphaël Jeudy pour expliquer la naissance du tout dernier-né du négoce auvergnat éponyme: Boursagri, la place de marché en ligne pour céréales. Avec son père, Gilles Jeudy, ils ont bossé de concert durant trois ans, assistés d'un consultant, sur ce projet qui s'est concrétisé par son lancement officiel fin août dernier. « Nous allons révolutionner la commercialisation des céréales avec cette innovation », affirme le jeune négociant, DG depuis janvier dernier, après être entré dans l'affaire familiale au CA de 40M€ il y a un peu plus d'un

an. Ce nouvel outil de marché vient accompagner en fait la reprise de la société par Raphaël. Son père continue à apporter son soutien depuis son départ à la retraite en juillet dernier. Président de la société, il assure à son fils que « c'est toi qui me mettras dehors ! Je prendrai le temps dont tu as besoin pour t'accompagner. » Plein d'entrain, le jeune négociant de 28 ans a eu, dès le bac, l'envie de reprendre l'affaire familiale. Aussi, dans cet objectif, il a intégré un IUT de gestion, ensuite l'école de commerce de Clermont-Ferrand, suivant ainsi les traces de son père. Pour parfaire le tout, il a mis une touche agricole avec un cursus

Accélééré d'ingénieur en agriculture en huit mois à l'école de Purpan. Afin d'élargir au mieux ses horizons, il a travaillé quelques mois pour Nestlé, puis dans un cabinet de défiscalisation avant d'embrayer durant quatre ans chez Syngenta. Fort de ce bagage, Raphaël apprivoise peu à peu son nouveau défi. S'il affirme bien sûr qu'une transmission se prépare, il assure que « la meilleure transition se fait au quotidien, avec mon père dans le même bureau et dans une très bonne entente », notamment à peaufiner leur plateforme digitale Boursagri, avec laquelle ils espèrent traiter 80 000 t de marchandise au bout de trois ans.



**Gilles Jeudy et son fils Raphaël à Innov-Agri, en septembre dernier, où ils étaient venus présenter Boursagri, avec toute la complicité qui les caractérise.**



## Ventes et achats de céréales : Boursagri ambitionne de devenir le Airbnb du négoce agricole

Gilles et Raphaël Jeudy, négociants agricoles, ont lancé une plateforme internet sur laquelle les agriculteurs et les fabricants d'aliments, les meuniers et les autres industriels commercent en direct. Avec Boursagri, ils ont doté leur négoce d'un outil numérique national qui révolutionne la profession.

« Redonner de la valeur » est la stratégie des Ets Jeudy, situés dans l'Allier. Ils ont lancé fin août la plateforme [www.boursagri.com](http://www.boursagri.com) sur laquelle les agriculteurs commercialisent directement leurs grains par lot de trente tonnes.

Boursagri n'est ni plus ni moins qu'un missile lancé sur la place du négoce des grains en France et Europe. C'est une plateforme gagnante pour toutes les parties.

Elle est gagnante pour les agriculteurs car elle redonne du pouvoir aux céréaliers qui ont dorénavant la main sur la commercialisation de leurs produits au meilleur prix.

Elle est gagnante pour les fabricants d'aliments car ils achètent moins cher leurs matières premières en s'approvisionnant directement auprès des céréaliers, si possible situés à proximité pour ne pas avoir à supporter des frais logistiques élevés.

Et enfin, elle est gagnante pour les Ets Jeudy qui se dotent d'un nouvel outil pour répondre, à la fois aux niveaux local et national, aux demandes grandissantes de commercialisation « départ ferme ». Toutes les questions logistiques sont prises en charge par les acheteurs, qui organisent le transport, et par les vendeurs, qui assurent le chargement.

Le principe de fonctionnement de la plateforme est simple et calqué sur celui du Matif, mais il s'agit, dans ce cas de figure, de transactions physiques.

Les agriculteurs s'inscrivent sur [www.boursagri.com](http://www.boursagri.com) puis mettent en vente leurs grains en déposant un ordre de vente.

Dès qu'un acheteur se porte acquéreur (en déposant une demande d'achat aux mêmes critères), le match s'opère automatiquement. Un contrat s'émet alors instantanément entre les deux parties.

Ce contrat est ensuite envoyé par mail par les Ets Jeudy qui s'occupent de toutes les formalités contractuelles, gage de sécurité pour les acteurs de la plateforme. *« L'entreprise se rémunère à la tonne sur chaque opération, explique Raphaël Jeudy. La marge prélevée est un pourcentage faible et demeure plafonnée au mini maxi. Elle est répartie équitablement entre l'acheteur et le vendeur ».*



Par ailleurs, le contrat, envoyé instantanément après le match, retranscrit la quantité, le prix, les critères de qualité, les dates de livraison, etc, correspondant au match. Toutes les céréales, les protéagineux et les oléagineux peuvent être vendus sur la plateforme.

### Accompagner la révolution numérique agricole

La plateforme [www.boursagri.com](http://www.boursagri.com) accompagne la révolution numérique de l'économie française à laquelle n'échappent par les agriculteurs.

Ils ont toujours été pionniers pour s'équiper en outils de communication afin de sortir de leur isolement. Ils ont même adopté le minitel et les portables dès leur lancement.

« Sur [www.boursagri.com](http://www.boursagri.com), les offres et les demandes sont passées anonymement. Tous les acteurs sont ainsi traités à la même enseigne, sur un pied d'égalité, explique encore Raphaël Jeudy. Et ils se reposent sur la notoriété de notre société de négoce, acquise au fil des campagnes, pour commerce sur la nouvelle plateforme. Mais gare aux fraudes ! On trompe une fois son client, pas deux ! »

La création de la plateforme Boursagri est l'aboutissement d'une remise en cause totale de la profession de négociant par Gilles et Raphaël Jeudy. Après plusieurs campagnes difficiles (faible récolte 2016, prix bas durant trois ans), la profession est devenue très vulnérable. Il est de plus en plus difficile de marger, qui plus est, dans une conjoncture déprimée.

### Les qualités s'une start-up sans les contraintes

Dans le même temps, les agriculteurs ont augmenté leurs capacités de stockage et se sont dotés de ponts à bascule. Certains analysent même la qualité de leurs grains. Ces céréaliers possèdent donc les moyens logistiques pour commercialiser leur produits. Cependant, ils sont les otages d'une organisation commerciale qui ne leur rapporte plus de réel service.

La nouvelle activité de négoce en ligne des Ets Jeudy ne remet pas en cause les autres activités traditionnelles du groupe appelés à s'étendre. Elle s'inscrit dans la volonté de capter de la valeur ajoutée, en développant, à son niveau, les circuits courts et en réduisant le nombre d'intermédiaires.

La révolution numérique touche ainsi toute la filière céréalière. Dans cette dynamique, Boursagri possède les qualités d'une start-up, sans en avoir les contraintes. Il s'agit en effet d'une entreprise aux fondations solides, et experte du métier.

Le lancement de la plateforme Boursagri ne constitue pas un risque financier démesuré pour les Ets Jeudy. Les objectifs affichés (10 000 tonnes pour 2019), très modestes en apparence, montrent que la société a au contraire les moyens financiers d'accompagner en toute quiétude les activités de sa plateforme.

Cette année, l'enjeu du lancement de Boursagri est la réussite de la campagne d'adhésions lancée dans toute la France auprès des agriculteurs et des fabricants d'aliments à la recherche d'une source d'approvisionnement à proximité.

Le chiffre d'affaires suivra quand toutes les parties auront compris les avantages de faire appel à la plateforme. « *Boursagri pourrait alors devenir le Airbnb du négoce céréalier !* », ambitionne Raphaël.

En attendant, la nouvelle activité du négoce en ligne a imposé une réorganisation des tâches au sein des

Ets Jeudy. Le projet est aujourd'hui porté par l'ensemble de l'équipe, renforcée par l'arrivée de nouveaux collaborateurs. Mais ce n'est qu'un début. D'autres recrutements sont programmés.

**Frédéric Hénin**  
**Le 10.12.18**





## Boursagri, allez-vous savoir « matcher » ?

Quatre ans de recherches et de tests pour faire se rencontrer l'offre et la demande, c'est la cadeau de début d'année qu'offre l'entreprise Jeudy aux agriculteurs. C'est en effet en janvier 2019 que la plateforme Boursagri sera officiellement ouverte. Redonner de la marge aux professionnels du monde agricole grâce à la digitalisation du négoce tout en faisant entrer le métier de négociant dans une nouvelle ère, est son objectif.



**BOURSAgri**  
La place des marchés en ligne

Implantée dans le centre de la France depuis cinq générations, cette entreprise spécialisée dans l'approvisionnement et la collecte de céréales compte aujourd'hui une dizaine de points de collecte, une quarantaine de salariés et

---

*Offrez, demandez, matchez*

---

réalise un CA annuel d'environ 40 millions d'euros. Céréaliers puis négociants en grain de père en fils, les établissements Jeudy, avec l'arrivée de Raphaël Jeudy comme directeur général, ont choisi d'aborder le virage de la digitalisation. Sur un métier particulièrement chahuté, le père, Gilles et le fils font un pari qu'ils disent eux-mêmes risqué, mais qui répond à de nouveaux fonctionnements qui ne peuvent être ignorés. Faire évoluer leur façon de faire du commerce était une nécessité, car tous les organismes stockeurs ont vu se développer la concurrence d'exploitations de plus en plus grandes avec de grosses capacités de stockage et suffisamment équipées pour court-circuiter le négociant. Les coûts structurels des silos, de transport et de logistique de plus en plus important, des prix des produits en berne, etc, ont fait le reste.

Boursagri.com propose de donc mettre en relation acheteurs et vendeurs pour de nombreuses variétés de grains. L'inscription sur le site est gratuite pour tous, ainsi que le dépôt d'un ordre de vente ou d'achat. Un algorithme breveté remplace avantageusement la philosophie du matif qui, sur papier et virtuellement, le fait se rencontrer ou « matcher » une offre et une demande.



Sur Boursagri.com le vendeur renseignera en amont cinq critères de match : la récolte, le produit, les données logistiques, la période de charge, le prix. L'acheteur, quant à lui, indiquera en sus la zone géographique sur laquelle il est prêt à acheter. S'il y a concordance de critères, il y a matching. Un contrat Boursagri est alors envoyé instantanément aux deux parties sur leur boîte mail. Une fois le match conclu, les Etablissements Jeudy achètent au vendeur le produit et le revendent à l'acheteur. Ils sécurisent toute la procédure car il s'occupent de la logistique, règlent le vendeur à trente jours, et garantissent à l'acheteur, qui les règle directement, la qualité du produit.

Les avantages de la plateforme sont une transparence totale et une constante visibilité des prix par les acteurs du *deal*, la sécurisation de la transaction par l'entreprise Jeudy, la contribution par les vendeurs et les acheteurs de façon égalitaire à la rémunération du négociant qui, par le biais de la plateforme, est modeste et plafonnée. Notons que les courtiers n'ont pas été oubliés, puisqu'un espace spécifique leur est dédié.

Raphaël Jeudy de conclure : « *L'attente est bien présente car en trois mois, depuis l'ouverture du site pour pouvoir se référencer, il y a eu plus de 600 inscrits. Et nos membres attendent désormais avec impatience l'ouverture officielle pour pouvoir démarrer les transactions.* »

Le 12.12.18



## Allier → Négoce

### **Boursagri, l'innovation agrinumérique**

**01/12/18**

Négociant en produits pour l'agriculture depuis 90 ans, Jeudy (pdg : Gilles Jeudy ; Le Montet ; CA 2017 : 41 M€ ; 40 pers.) a créé Boursagri®, une place de marché en ligne pour les céréales : « Trois ans de R&D avec des spécialistes du Web ont permis la création de cette plateforme interconnectée qui est totalement transparente, sécurisée, égalitaire et compétitive, explique l'équipe qui a mis au point un « modèle unique basé sur une innovation brevetée ».

Un nouveau métier pour les Etablissements Jeudy qui proposent à travers cette plateforme des lots de

céréales, à la vente et l'achat, après une inscription et des dépôts d'ordres gratuits. Dès qu'une offre et une demande sur un même produit, ainsi qu'une même échéance correspondent, l'opération est conclue. Un contrat part alors immédiatement de Boursagri®, qui assure la transaction financière, vers le vendeur et l'acheteur. Ces derniers contribuent de manière égalitaire à la rémunération de Boursagri®. Une solution qui a déjà fait mouche auprès de 600 inscrits. Le lancement de la plateforme est imminent.



L'ECO

## **BOURSAGRI, LA REVOLUTION AGRINUMERIQUE**

**01/12/18**

La plateforme BOURSAGRI®, en est un parfait exemple, en prônant la révolution digitale dans les métiers du grain...

BOURSAGRI® est la toute nouvelle marque déposée par Jeudy SS, négociant en produit pour l'agriculture depuis 90 ans. Depuis 1928 c'est entreprise d'approvisionnement et de collecte, basée à Le Montet, appartient 100% à la famille Jeudy et rayonne sur les départements de l'Allier, de la Nièvre, du Puy de Dôme et du Cher. Aujourd'hui, alors que les organismes stockeurs souffrent des coûts structurels, de la faiblesse des cours, des plus grosses capacités de stockages et technologiques des exploitations agricoles et du développement des ventes directes, l'entreprise Jeudy a inventé BOURSAGRI®, une plateforme en ligne de lots réels de céréales. « 3 ans d'investissement et de travail avec des spécialistes du web ont permis la naissance des algorithmes – soumis à brevet – qui font l'originalité de la plateforme BOURSAGRI®.

Cette place des marchés physiques en ligne est totalement transparente, sécurisée, égalitaire et compétitive », explique l'équipe dirigée par Gilles Jeudy et son fils Raphaël. Un nouveau métier pour la société, qui propose des lots de céréales à la vente et l'achat après une inscription et des dépôts d'ordres gratuits. « Quand une offre et une demande sur un même produit et une même échéance correspondent, il y a matching entre les deux et l'opération est conclue. Un contrat part alors immédiatement de BOURSAGRI®, qui assume la transaction financière, vers le vendeur et l'acheteur », précise Raphaël Jeudy, appelé à succéder à son père. Vendeurs et acheteurs contribuent de manière égalitaire à la rémunération de BOURSAGRI®. Une solution qui a déjà fait mouche auprès de 700 inscrits et sur les salons agricoles (Innov-Agri/ Le Sommet de l'Élevage ou encore les JTIC).

[www.boursagri.com](http://www.boursagri.com)

Le 11.02.19

En juillet 2017, Raphaël Jeudy, fils de Gilles, est devenu directeur général du négoce. Un poste spécialement créé afin de préparer la transmission.

## Les Ets Jeudy au goût du jour

de carburants, les Ets Jeudy rayonnent sur les départements limitrophes : le Cher, le Puy-de-Dôme et la Nièvre. Si le commerce de produits pétroliers semble singulier pour un OS, cette activité est historique pour Jeudy et pèse pas moins de 9 M€, ce qui l'impose comme un acteur incontournable dans la région. Par le passé, ce négoce bourbonnais s'est également construit une notoriété nationale grâce à son activité de semences de pommes de terre destinées avant tout aux jardineries. Mais la crise que connaît le secteur de la jardinerie ces dernières années a affaibli cette activité qui fut pourtant « la vache à lait de l'entreprise pendant de nombreuses années », reconnaît Gilles Jeudy. Et de poursuivre : « Au 1<sup>er</sup> juillet 2017, nous avons arrêté notre activité de semences de pommes de terre par manque de rentabilité ».

Le négoce familial de l'Allier mise sur de nouvelles activités afin de répondre aux évolutions des besoins de ses clients, mais également pour donner une nouvelle dynamique au métier du négociant.

Nous en sommes à quarante bilans positifs de suite, j'espère que mon fils connaîtra le même succès pour les quarante années à venir. » C'est là le principal souhait de Gilles Jeudy, président des Ets Jeudy,

pour son négoce familial, bien implanté au cœur de l'Allier, au Montet, avec plus de cent ans d'existence. « On ne sait pas exactement, on a retrouvé un papier de mon arrière-grand-père datant de 1914 », précise-t-il. Par leurs activités classiques de négoce de céréales, mais également grâce à la commercialisation

KEVIN LAURENT, chauffeur

### « Un profil atypique »

« J'ai commencé comme chauffeur dans un établissement de santé, puis pour le transporteur officiel des Jeudy où j'ai acquis toute mon expérience de transport du grain. Depuis dix mois, je travaille pour Jeudy, ma zone de travail s'étend sur l'Allier, le Puy-de-Dôme, le Cher, la Nièvre, la Creuse et aussi l'Indre. Revenir dans l'agriculture est important pour moi. J'ai en effet un BEP et un bac pro agricole, un BTS ACSE et une licence pro en gestion du risque adaptée aux entreprises agro et agroalimentaires. J'ai toujours voulu faire agriculteur, mais je n'avais pas les capitaux et pas appris ce métier. »

La décision a été prise « de l'apporter aux établissements Perriol ». Cette entreprise ardéchoise est membre de Carré Jardin, association créée pour succéder à France Plants, comme l'était Jeudy. De cette réorganisation, sont nés les Ets Perriol-Jeudy, où les Ets Jeudy sont actionnaires minoritaires. « Il n'y a eu aucun licenciement et aucune casse sociale », se félicite Gilles Jeudy.

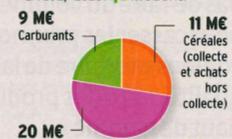
### Un rayonnement sur le centre de la France

Le négoce Jeudy, dont le siège est au Montet dans l'Allier, est implanté physiquement sur treize sites répartis dans trois départements.



### En chiffres

► CA 2017-2018: **40 M€** dont:



► Céréales (collecte et achats hors collecte) 2017-2018: **52 684 t** dont:



► Capacité de stockage: **52 000 t**.

► Effectif: **40 salariés**.

► Clients: **2 300 agriculteurs** (60% dans l'Allier, 35% le Cher, 2,5% dans la Nièvre, 2,5% le Puy-de-Dôme).

### Assurer la transmission

Autre changement en juillet 2017, Raphaël Jeudy, fils de Gilles et représentant de la cinquième génération familiale, est devenu directeur général du négoce. Ce poste a été spécialement créé pour lui afin de préparer la passation à la présidence. Bien qu'à la retraite depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2018, Gilles Jeudy a fait le choix de rester dans l'entreprise pour assurer la transmission. « Depuis un an, Raphaël a été principalement mobilisé par nos projets avec plutôt des actions de management commercial, je n'ai pas encore pu lui transmettre tout mon métier spécifique de négociant » « Quand je me sentirai prêt, je le laisserai partir », continue son fils en évoquant une perspective de deux ans. La volonté de se réinventer est désormais le quotidien de cette entreprise familiale qui multiplie les projets pour assurer son objectif premier de « répondre aux exigences de [ses] clients ». Depuis maintenant quatre ans, la famille Jeudy travaille sur un projet ambitieux pour la commercialisation des céréales : Boursagri, ou « la place des marchés en ligne ». Cette plateforme, qui a ouvert en janvier 2019, consiste à mettre en relation directe le vendeur, donc l'agriculteur, et l'acheteur.

Elle repose sur le « matching » entre l'offre et la demande. « On est parti du constat dramatique que notre métier d'OS change », commence Gilles Jeudy. L'essor du stockage à la ferme, induit par l'augmentation de la taille des exploitations agricoles, s'avère une menace pour les collecteurs, avec notamment des charges de structures qui ne sont pas rentabilisées. « De plus en plus souvent, mes TC viennent me dire que l'on n'est pas placé », commente le néo-retraité. L'agriculteur stockeur n'a plus le réel besoin de passer par un collecteur. « Il saute la case négoce ou coopérative, analyse-t-il, si on ne fait rien, si on n'a pas d'offre typée pour ces agriculteurs stockeurs, on va au-devant de difficultés ; avec Boursagri, on veut vendre la marchandise agricole sans y toucher, sans contact commercial. » Pour Raphaël Jeudy, « cet outil est une véritable révolution numérique qui digitalise le métier où la transparence est de plus en plus importante ».

De plus, « l'agriculteur fixe son prix, c'est le seul outil qui propose cela ». Les Ets Jeudy se rémunèrent grâce un pourcentage sur chaque vente, réparti entre le vendeur et l'acheteur. Trois personnes ont été recrutées : un chargé de projet, un chargé de communication et un référent digital. Avec cette nouvelle corde à son arc, le négoce affirme son ambition de couvrir le territoire national, cette dimension étant nécessaire pour la pérennité de la plateforme.

## Lancement d'une gamme de produits mash

Autre corde à son arc, le triage à façon depuis maintenant trois ans, avec « 1 eudy Taf ». Un service de traitements de semences à la ferme est ainsi proposé aux agriculteurs. « Cela permet d'apporter de la valeur ajoutée à l'agriculteur qui souhaite être de moins en moins dépendant des semenciers et valoriser ses productions, ce service est très apprécié par nos clients », commente Raphaël Jeudy. Il est proposé dans les départements de l'Allier, du

Puy-de-Dôme, du Cher et de la Nièvre. La demande étant présente et grandissante, l'entreprise a investi dans une deuxième machine lors de la campagne 2018. Les Ets Jeudy se sont également lancés dans la fabrication de leur propre aliment à la fin de l'année 2018. « En tant que collecteur de céréales, nous ne vendions que de l'aliment de partenaires, mais nous avons la volonté de valoriser nos propres céréales », explique Raphaël Jeudy. Une gamme de produits mash, sous la marque déposée « Jeudy Mash », a ainsi vu le jour. Un atelier de fabrication pour « de la transformation pure et dure » avec des cellules de stockage a été créé sur le site de Trévol (Allier), avec un objectif de vente en gros volume. Une responsable aliment a également été recrutée pour piloter la gamme.



### De nouvelles cultures, comme le lin certifié Bleu-Blanc-Cœur

« Notre objectif avec cette gamme est d'intégrer nos filières de céréales à paille standards, mais aussi d'intégrer de nouvelles cultures, comme le lin, autant que possible », explique Raphaël Jeudy. La valorisation des hectares de lin cultivés localement est en effet au cœur de cette nouvelle activité. « Nous vendons de la semence de lin et du conseil technique à nos clients et nous leur rachetons leur production, détaille Raphaël Jeudy, cette activité est nouvelle et encore petite. » Ce lin est ensuite envoyé dans une usine sous-traitante de la Vienne pour être extrudé. Le tourteau de lin répondant au cahier des charges Bleu-Blanc-Cœur est finalement

FLORENCE CHAPUT,  
responsable aliment

#### « Une approche éleveur dans son intégralité »

« J'ai vingt ans d'expérience en nutrition animale, dix ans en Poitou-Charentes et dix ans dans le secteur. J'ai été recrutée par les Ets Jeudy il y a un an pour m'occuper de la partie production d'aliment avec la gamme mash, mais également afin d'entretenir les relations et partenariats avec nos fournisseurs Sanders et Soréal, où je travaillais avant. Ce nouveau projet mash reflète la volonté de l'entreprise de s'afficher dans la profession aliment et également d'avoir une approche éleveur dans son intégralité. Avec notre gamme mash, nous allons au plus proche des éleveurs en leur proposant une valorisation de leur production. »

intégré au mash sur le site de Trévol. De la matière particulière certifiée BBC est aussi achetée dans la Vienne pour enrichir les mélanges. « Notre objectif n'est pas de faire du volume pour casser les prix, nous voulons produire de la qualité, faire des produits haut de gamme », affirme le directeur en justifiant l'adhésion à Bleu-Blanc-Cœur. En janvier 2019, après seulement quelques semaines de production, une centaine de tonnes de mash avaient déjà été vendues. « Les premiers retours sont très positifs, le produit semble de qualité », se réjouit Gilles Jeudy.

Lucie Petit Photos Jérôme Chabanne

OLIVIER DURAND, technico-commercial,  
chauffeur-livreur, magasinier

#### « Le couteau suisse de Jeudy »

« Cela fait dix-huit ans que je suis dans cette entreprise. J'ai plusieurs cordes à mon arc, technico-commercial pour la partie productions animales, magasinier et chauffeur livreur. On m'appelle le couteau suisse de Jeudy; je sais tout faire et ce qui me plaît, c'est justement de toucher à tout, je ne veux pas faire que de la vente. Quand je vais dans une ferme avec mon camion, j'arrive toujours à vendre de l'aliment. Je suis basé au dépôt de Sancoins avec des clients dans les trente kilomètres aux alentours et quelques clients dans l'Allier que j'ai gardés de mon ancien travail, dans une entreprise belge d'aliment. Pour la partie conseil, je m'occupe des bovins viande, dans mon secteur il n'y a plus de laitier, et des ovins. »



Le 15.03.19

## Boursagri® révolutionne le marché des céréales

C'est une première nationale. C'est né dans l'Allier. Et c'est un succès ! Il y a quelques semaines, depuis Le Montet, les Rts Jeudy ont lancé Boursagri®. Après 4 ans d'investissement et de développement, en lien avec une société clermontoise, l'organisme stocker de céréales a ouvert la première place des marchés en ligne se basant sur le *matching*.

Les producteurs de céréales de toute la France peuvent en direct définir leurs prix de vente et les acheteurs prendre connaissance des offres. L'inscription et les dépôts d'ordre sont gratuits. Avec son innovation, l'entreprise bourbonnaise, comptant une quarantaine de salariés et chiffre d'affaire de 40 M€, s'adapte aux mutations de son métier, où les agriculteurs sont de moins en moins nombreux, contrairement au stockage, en pleine expansion. C'est du gagnant-gagnant. En supprimant les intermédiaires, les agriculteurs augmentent leurs marges et peuvent bénéficier d'une transparence totale. Les Est Jeudy, qui conservent leur métier historique, assure les transactions financières, avec un faible pourcentage variant de 2,50 € à 4 € la tonne, contre 20 € pour le stockage physique. Et en tant que collecteur de taxes, la société du Bocage élargit sa zone d'influence au niveau



national, amortissant ainsi les potentielles pertes financières au niveau local.

PLUS D'INFOS

[www.boursagri.com](http://www.boursagri.com)

## Trophées des entreprises de l'Allier : Jeudy fait entrer le commerce de céréales dans l'ère 2.0

Publié le 26/03/2019 à 14h00



Mettre en relation les acheteurs et les vendeurs de céréales via une place de marché en ligne, c'est le concept de Boursagri. Raphaël et Gilles Jeudy (en arrière plan) ont embauché deux salariés supplémentaires pour faire tourner le site Internet lancé en début d'année © Philippe BIGARD

La famille Jeudy, au Montet, est dans le négoce de grains depuis plus de cent ans. Ça ne l'empêche pas de dessiner l'avenir de la profession avec un site Internet hébergeant et organisant les transactions entre vendeurs et acheteurs de céréales. L'entreprise Jeudy est nommée dans la catégorie "Ils innovent", aux Trophées des entreprises de l'Allier, événement organisé par La Montagne et la CCI, le 4 avril à Vichy.

Beaucoup de vendeurs et d'acheteurs de céréales ne devraient pas tarder à connaître Boursagri. C'est en tout cas l'ambition de la société Jeudy. Basée au Montet, elle a mis en place ce concept totalement nouveau, voire même révolutionnaire dans le domaine des transactions céréalières. Boursagri, c'est quoi ? Lancée en début d'année, c'est une place de marché mettant en relation, à l'échelle nationale, vendeurs et acheteurs de céréales via un site Internet : boursagri.com. Après une inscription obligatoire afin de commercer librement, les professionnels peuvent ensuite se connecter à volonté pour effectuer leurs transactions en direct.

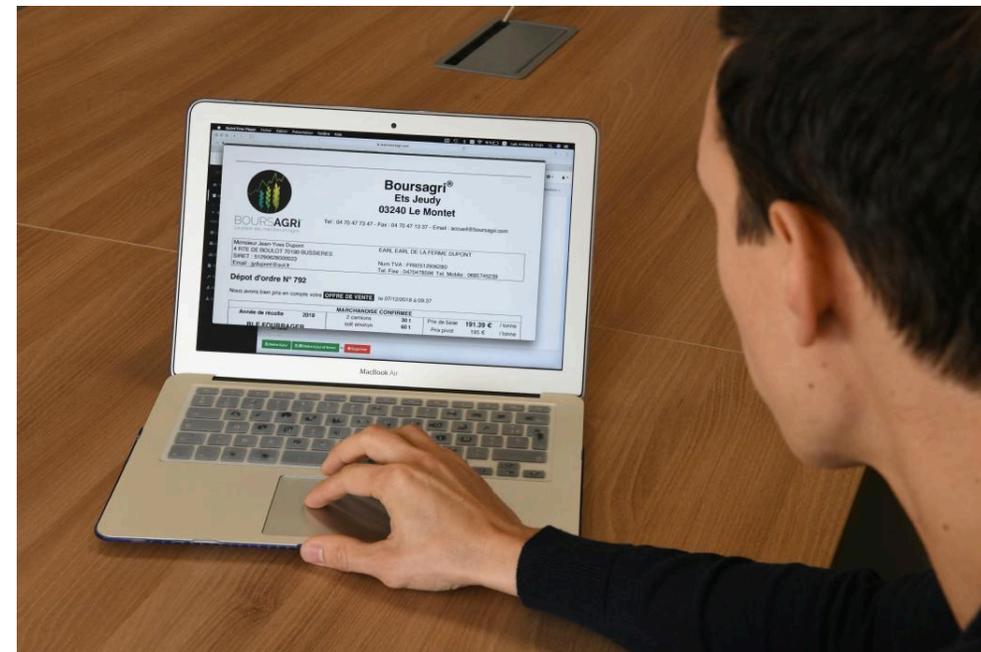
# LA MONTAGNE

Si les deux parties concluent l'affaire, c'est l'entreprise Jeudy qui établit ensuite officiellement, jusque dans les moindres détails, le contrat commercial et qui, le cas échéant, se charge aussi de régler les litiges. Sans vendre la peau de l'ours, Boursagri est sans doute promise à un bel avenir.

Entreprise ancestrale âgée de plus de 100 ans, l'entreprise Jeudy regarde vers l'avenir avec Boursagri. Car cette place de marché en ligne permet de résorber les charges structurelles des acheteurs et des vendeurs, explique Raphaël Jeudy qui dirige avec son père, Gilles, l'entreprise familiale : « Dans le négoce traditionnel, quand le vendeur touche, par exemple, 100 € la

tonne, l'acheteur paie 120 € du fait de ses charges-là. En ligne, le vendeur peut espérer obtenir 107 € et l'acheteur débours 112 €. Tout le monde est gagnant ! » Y compris l'entreprise Jeudy qui dégagne une marge de 1,85% sur chaque transaction réalisée. Une vingtaine de contrats ont été signés depuis le lancement du concept Boursagri. Techniquement, le site est très simple d'utilisation et fonctionne à merveille : « Nous n'avons eu absolument aucun bug et les retours des utilisateurs sont très bons ». Tout à été mis en oeuvre pour arriver à ce résultat probant : « Boursagri, c'est quatre ans de travail, un cahier des charges très dense et 25.000 tests avant son lancement, souligne Raphaël Jeudy. On s'est attaché les services de la société clermontoise Oversacan pour développer un outil informatique très performant ! ».

Comme quoi une entreprise ancestrale âgée de plus de 100 ans comme celle des Jeudy peut également regarder vers l'avenir. Et même davantage que cela : contribuer à le définir.



# LA MONTAGNE

## Qui seront les gagnants des Trophées des entreprises de l'Allier 2019 ?

Publié le 03/04/2019

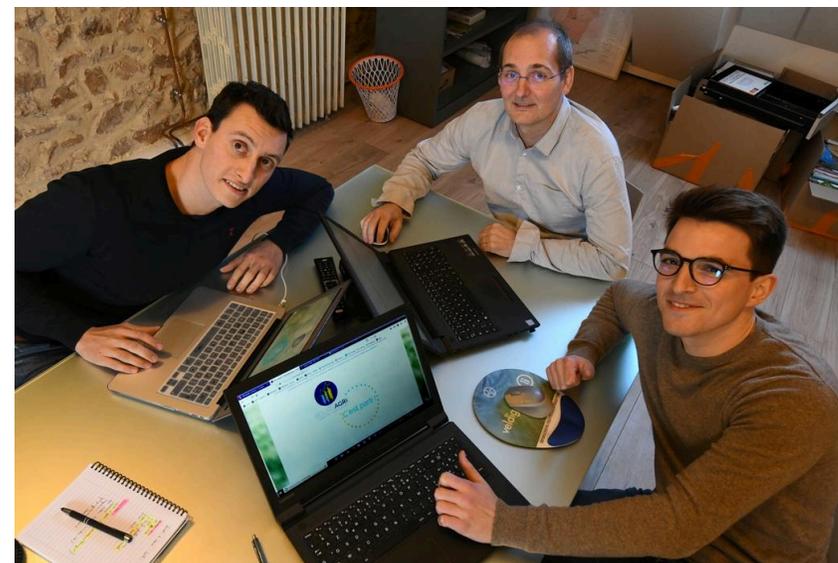


Organisée jeudi soir au Palais des congrès de Vichy, à partir de 19 heures, la première édition des Trophées des entreprises de l'Allier met en avant ceux qui osent et réussissent.

Quinze nominés ont été sélectionnés parmi la cinquantaine de candidatures déposées par les entreprises bourbonnaises. Ce sera au public, ce soir, de désigner les lauréats dans six catégories : création, performance économique, innovation, export, responsabilité sociétale et coup de coeur. L'occasion, au cours de cette soirée dédiée au monde économique bourbonnais, de mettre en lumière les réussites du territoire et des aventures humaines.

### Catégorie ils innovent

**ETS JEUDY.** La famille Jeudy, au Montet, est dans le négoce de grains depuis plus de cent ans. Ça ne l'empêche pas de dessiner l'avenir de la profession avec un site Internet hébergeant et organisant les transactions entre vendeurs et acheteurs de céréales.



# LA MONTAGNE

## Retour en images sur la soirée des Trophées des entreprises de l'Allier

Publié le 04/04/2019

Le département de l'Allier est le grand gagnant des premiers Trophées des entreprises, organisés ce jeudi soir à Vichy, par La Montagne et la CCI de l'Allier. Plus de 500 personnes ont assisté à cette cérémonie qui a permis de découvrir quinze entreprises sélectionnées, représentant les secteurs de l'industrie et des services très variés.

La première édition des Trophées de l'Allier s'est déroulée ce jeudi soir, au Palais des congrès de Vichy. Quinze entreprises étaient en lice dans cinq catégories: Ils réussissent; Ils se lancent; Ils s'exportent; Ils innovent; Ils s'engagent. Un prix Coup de coeur du public a aussi été décerné en fin de soirée.



Plus de 500 personnes, principalement des acteurs économiques du département, ont participé aux votes des lauréats des Trophées des entreprises de l'Allier.



Jean-Claude Mazza, directeur général adjoint du Crédit agricole Centre France, a remis le trophée « Ils innovent » à Raphaël Jeudy, de la société familiale Jeudy, installée au Montet.

Publié le 12/07/19

**L'entreprise bourbonnaise Jeudy SAS, spécialisée dans la collecte de grains, vient de créer Boursagri, une plateforme interconnectée permettant de commercialiser les céréales en direct et au meilleur prix. Le Crédit Agricole Centre France a soutenu ce projet inédit.**



Raphaël Jeudy (à gauche) et son père Gilles (à droite). © Jeudy

C'est la première du genre en France, mise sur pied par Gilles et Raphaël Jeudy, quatrième et cinquième générations à la tête des établissements Jeudy-Agriculture Service dans l'Allier. Père et fils ont choisi de révolutionner le négoce en jouant les intermédiaires sur la toile. Ce virage 2.0 met en relation les agriculteurs et les utilisateurs – industriels, minotiers ou fabricants d'aliments – sans passer par les intermédiaires habituels. *« Cela permet à l'agriculteur de proposer ses produits au meilleur prix et à l'acheteur de payer moins cher »*, assure Raphaël Jeudy, à

*l'initiative de cette « start-up » quasi centenaire. « Le vendeur dépose un ordre de vente et l'acheteur un ordre d'achat dans la plus grande transparence. Lorsque les critères sont égaux, les ordres matchent et le contrat est émis automatiquement. En plus de la marge, Boursagri permet de sécuriser le paiement car les établissements Jeudy s'occupent de la transaction. On ne touche plus à la marchandise. En faisant du direct, on évite un double transport, ce qui favorise aussi l'emprunte carbone », explique-t-il.*

## Une révolution « agri-numérique »

Boursagri a décroché le prix de l'Innovation lors du premier Trophée des entreprises de l'Allier qui s'est tenu à Vichy en avril dernier. Un événement, dont la [Caisse régionale Centre France](#) est partenaire, destiné à mettre en avant les réussites et le savoir-faire de l'économie locale. « *Le Crédit Agricole nous a fait confiance pour financer ce projet inédit, resté confidentiel pendant quatre ans, poursuit l'entrepreneur. Nous avons des charges importantes, justifiées par la collecte et le stockage de grains. Notre offre de mise en marché n'était plus adaptée face à des agriculteurs en quête du prix le plus haut et des acheteurs à l'affût du prix le plus bas. C'est sur ce postulat qu'a germé Boursagri qui permet aux vendeurs de gagner 5 à 8 € supplémentaires par tonne, comparé au circuit classique.* »

Depuis sa mise en ligne, le 1<sup>er</sup> février dernier, mille agriculteurs et une cinquantaine d'acheteurs se sont inscrits sur Boursagri. La plateforme espère assurer 80 000 tonnes de transaction d'ici trois ans.

# LA MONTAGNE

## Boursagri, les débuts réussis du "Leboncoin" bouronnais de la vente de céréales en ligne

Publié le 06/11/2019 à 09h30



Boursagri® est disponible via une application smartphone et sur ordinateur. Une facilité d'utilisation qui a séduit Édouard Pointu (à droite), ici en compagnie de Raphaël Jeudy, à l'origine de ce nouveau concept © Philippe BIGARD

Lancée en février, Boursagri®, la première place de marché en ligne de céréales à l'échelle nationale, connaît des débuts prometteurs. De quoi permettre à ses concepteurs bouronnais d'envisager l'avenir avec appétit. Sur les bords de la Nationale 7, à un coup de tracteur du château d'Avrilly (Allier), la récolte du maïs bat son plein. Les silos d'Édouard Pointu se garnissent rapidement. Comme des ventres bien remplis. L'agriculteur bouronnais, qui cultive 205 hectares de maïs en propre, auxquels s'ajoutent 150 supplémentaires dont s'occupe son entreprise de travaux agricoles, ne répond pas, à première vue, au portrait-robot du geek patenté.

### Première place de marché en ligne

Pourtant, depuis quelques mois, le céréalier a choisi de commercialiser une partie de sa production sur Boursagri®, la première place de marché en ligne, qui met en relation vendeurs et acheteurs sans intermédiaire. Un concept dont il loue les mérites.

« Jusqu'à présent, je travaillais avec des négociants, des coopératives et des courtiers en vendant au plus offrant. Le problème, c'est que j'ai des courtiers qui partent en retraite, d'autres qui font faillite. Et pour diversifier mes débouchés, Boursagri® tombait très bien. J'ai déjà vendu dix camions. Et neuf autres suivront en avril prochain. Le système est simple et j'ai eu mes premiers règlements sans problème », se félicite-t-il.

### "Une véritable tendance du marché"

Acheteur sur Boursagri, Thomas Poux, du Moulin de Massagettes (Puy-de-Dôme) souligne les atouts de la plate-forme : « Nous avons un contact direct avec l'agriculteur. Ça rapproche. Ensuite, cela nous donne une véritable tendance du marché sur notre territoire. Et c'est nouveau. Il faut quand même faire attention où on achète pour limiter les coûts de transport. Il reste à apporter quelques améliorations sur les procédures. »

Dans l'ancienne grainerie familiale du Montet qui date de 1928, où bat le cœur numérique de Boursagri®, Raphaël Jeudy, qui pilote le projet, affiche un large sourire. « Depuis le lancement, le 1er février, nous avons enregistré 1.500 inscriptions et plus de 1.700 transactions. Une vraie communauté s'est créée. Au départ, elle se concentrait sur l'Allier et les départements limitrophes (63, 18, 58, 71, 21, 89, 39 et 01). Mais, progressivement, elle s'étend au grand centre, au nord-est et même à l'ensemble du pays. Nous le vérifions désormais tous les jours. Il nous a fallu plus de trois mois pour faire vivre cette plate-forme. La plus grande satisfaction est d'avoir vu apparaître une liquidité. C'est-à-dire un afflux massif d'acheteurs et de vendeurs qui entrent, du coup, en concurrence », avance-t-il.

### "Une nouvelle image et de nouveaux clients »

La société Jeudy, spécialisée dans le commerce physique de céréales, à l'origine de ce concept novateur, n'a pas été, jusqu'ici, impactée par une baisse de son activité. « Au contraire, Boursagri® nous a donné une nouvelle image qui nous a amené de nouveaux clients », glisse Raphaël Jeudy, dont l'entreprise collecte et commercialise en direct chaque année entre 50 et 60.000 tonnes de céréales.



Edouard Pointu a déjà vendu dix camions de maïs, neuf autres suivront en avril prochain.

## "Une transparence pour tout le monde"

Céréaliier à Trevol (Allier), Édouard Pointu souligne les avantages du concept Boursagri® : « Le problème avec un courtier, c'est qu'il peut acheter à 170 et revendre à 190. Et vous ne le savez pas. Là, il y a une transparence pour tout le monde. Vous mettez votre prix. Ça passe ou ça passe pas mais vous gardez la maîtrise ».

Bref, l'unique place de marché en ligne de vente et d'achat de céréales en France trace son propre sillon. « Ce qui est assez fou, c'est qu'elle tourne en permanence. En plein milieu de la nuit, une transaction peut se conclure. L'exemple typique, c'est un agriculteur de la Nièvre qui a posté une offre et qui a fait affaire avec un acheteur de l'Aube. Ce dernier avait plusieurs livraisons à effectuer dans la région et sa hantise était de revenir à vide. Notre concept répond au prix et aux contraintes logistiques. C'est quelque chose qui n'existe absolument pas en France. »



Le lancement de Boursagri a permis la création de trois emplois au Montet.



Pour Édouard Pointu, céréaliier dans l'Allier, "vous mettez votre prix, ça passe ou ça passe pas mais vous gardez la maîtrise".

Même si Boursagri® reste très discret sur les chiffres, l'objectif des 10.000 tonnes vendues la première année devrait être largement dépassé.

### Quand acheteur et vendeur « matchent »

Le lancement de Boursagri® a généré la création de trois emplois : un pour la gestion des réseaux informatiques, un autre pour la communication, le tout chapeauté par Victor Havet, le chef de projet. C'est ce trio qui suit en temps réel l'activité de la place de marché et les transactions qui se réalisent selon un système décrit par Raphaël Jeudy comme « imparable ». « Les vendeurs et acheteurs sont classés par zones géographiques. Les vendeurs indiquent le tonnage mis en marché et le prix demandé. Et, en face, les acheteurs rentrent la quantité recherchée et le prix qu'ils souhaitent payer. Si ces deux données matchent, la transaction se fait automatiquement en ligne », explique Victor Havet.

# le Betterav

**ENTRETIEN**  
Arnaud Rousseau  
président du groupe  
Avril et de la Fop  
« Se passer des phytosanitaires  
est irresponsable »  
LIRE P. 7

**ARRACHAGE**  
**COMI**  
**S'ATT**  
**AUX**

**BETTERAVES**  
La cercosporiose  
explose dans  
plusieurs régions  
LIRE P. 20

Les frais de récolte  
sortir une masse  
de betteraves et  
être une piste ?  
LIRE P. 24



**NEONICOTINOÏDES**  
Plusieurs pays vont  
accorder des dérogations  
P. 6

**GESTION**  
La réforme de la fiscalité  
agricole est lancée  
P. 12

**LE CAHIER TECHNIQUE**  
Bilan : le désherbage des betteraves  
Un point sur : la durabilité des résistances génétiques à la rhizomanie  
Focus : l'observatoire de la durabilité des résistances en zones FFR  
P. 14-20

# La France Agric

166 boulevard d'Alsace - 14 septembre 2018 - www.lfranceagricole.com

**À LA UNE**  
**Grains**  
La logistique  
à la peine

**CAS DE GESTION**  
En système sans labour,  
évaluer le coût  
de la fin du glyphosate



## Chemins ruraux Vers un partage sans conflit



# LA MONTAGNE ENTREP



## L'ÉLEVAGE EN PLEINE



**dossier**  
**Retrouver l'équilibre**

# Réussir

Produire, gérer, vendre, innover

**cultures**  
Décaler son semis  
de blé offre certains  
avantages



SPECIAL  
AGROALIMENTAIRE

# AGRO DISTRIBUTION

- Sécurité alimentaire
- Tropabilité
- Économie d'énergie
- Bio, non-DGM
- Mutualisation
- Bien-être animal
- Data

## La nutrition animale répond aux enjeux sociétaux

**LA COOPÉRATIVE DU MOIS**  
Terre d'Horizon : le bon  
mix coop-magasins

**HERBICIDES CÉRÉALES**  
Le désherbage  
d'automne se consolide

**COMMUNIQUANTS**  
Restez  
branchés !

# LE JOURNAL AGRICOLE

Editorial

L'irrigation, « une solution, pas un problème »

Les irrigants de France ont défendu le stockage de l'eau dans un contexte de changement climatique. Le 21 novembre lors du congrès du titre, à Montpellier (Haut-Rhône), l'irrigation est une vraie solution, pas un problème. Le président de l'Union de France agricole, Jean-François Viret, a souligné son rôle majeur dans le développement agricole. Il a appelé à faciliter la mise à disposition de l'eau et à améliorer le rendement et la qualité des produits. Il a également souligné le rôle de l'irrigation dans la lutte contre les incendies et la sécheresse. Il a enfin appelé à une meilleure gestion de l'eau et à une plus grande transparence dans la tarification.

Retour sur... **Le concours !** Le palmarès et les gagnants de plus en plus prisés

Décryptage en chiffres

## « Boursagri peine agriculteurs »

Habituellement de nature discrète, les agriculteurs se sont spécialisés dans le stockage et la vente de céréales. Et ce n'est pas pour rien. En effet, ils ont vu leur chiffre d'affaires augmenter de 20% en 2013. Mais ils ont aussi vu leur marge diminuer de 10%. Pourquoi ? Parce que les acheteurs de céréales ont commencé à négocier avec les agriculteurs. Ils ont proposé de leur acheter les céréales directement, sans passer par les négociants. Cela a permis aux agriculteurs de vendre plus cher, mais a aussi entraîné une baisse de leur marge. En effet, les négociants ont commencé à acheter les céréales plus cher, ce qui a entraîné une augmentation de leur chiffre d'affaires. Mais ils ont aussi vu leur marge diminuer. Pourquoi ? Parce que les agriculteurs ont commencé à vendre plus cher, ce qui a entraîné une augmentation de leur chiffre d'affaires. Mais ils ont aussi vu leur marge diminuer.

Comment ça marche ?

Le principe est très simple. Les agriculteurs ont commencé à vendre plus cher, ce qui a entraîné une augmentation de leur chiffre d'affaires. Mais ils ont aussi vu leur marge diminuer. Pourquoi ? Parce que les négociants ont commencé à acheter les céréales plus cher, ce qui a entraîné une augmentation de leur chiffre d'affaires. Mais ils ont aussi vu leur marge diminuer.

**ESSAI**  
**Tracteur Claas Arion 660**  
Le confort comme point fort

**Multiplication de semences**  
Le défi du maintien de la pureté en réduisant les herbicides

Retrouvez-nous lors de **07.12 | 9h30** Le Montet



# Terre-net LE MAGAZIN

Terre-net.fr - Web-agrif - Terre-net occasions.fr

## Pac 2020 7 points clés pour anticiper

NOUVELLE FORMULE



Les pistes de...

# WIKIAGRI

LE SAVOIR PARTAGÉ

N°75 - TRIMESTRIEL - SEPTEMBRE 2014

ISSN 2288-0944 | 10€

## AGRIBASH LE DÉBUT

L'agribashing, cette tendance visant à dénigrer jusqu'à vouloir leur abolition pure et simple. Faut-il s'opposer à toutes ces tendances qui peuvent s'apparenter aussi à un rappel de WikiAgri livre des opinions divergentes.

SCIENCE & TECHNOLOGIE  
ANALYSE SENSORIELLE DES PAINS SANS GLUTEN

TECHNOLOGIE & PROCESS  
STOCKAGE DES GRAINS, UNE ETAPE A OPTIMISER

MÉTIER

LA MEUNERIE SE PROJETTE DANS L'ÈRE DU DIGITAL

INTERVIEW  
FRANÇOIS CHOLAT, PRÉSIDENT DU SNIAC

NUMÉRO DÉDIÉ AUX...  
**67<sup>e</sup> JTIC**  
INTERNATIONAL  
7 & 10 NOV 2014

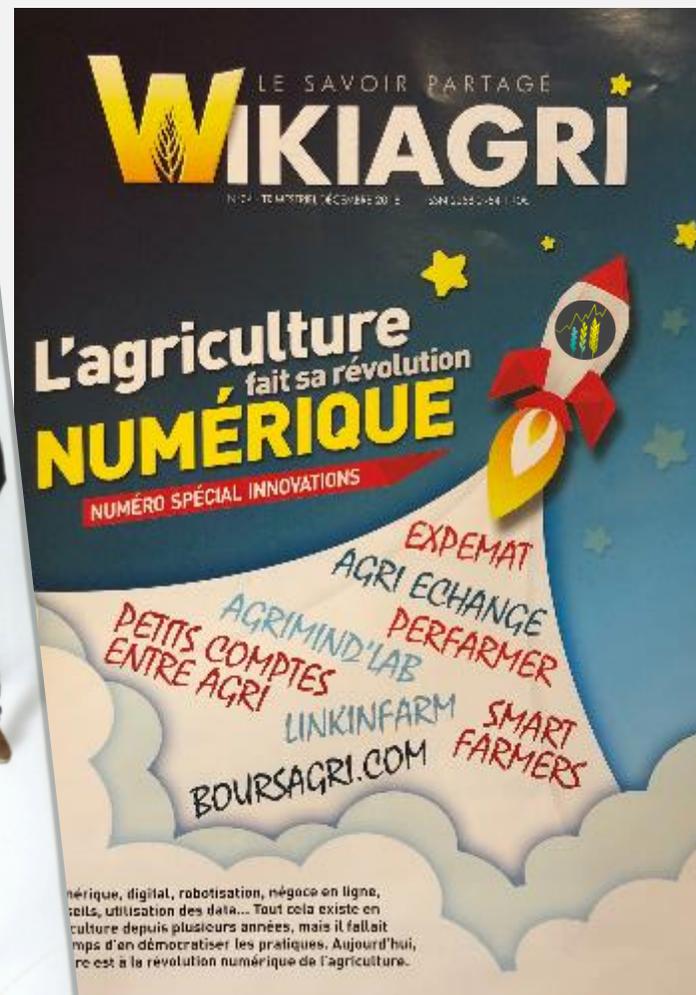
# Industries des Céréales

Revue officielle des **67<sup>e</sup> JTIC**

La seule revue technique, scientifique et économique dédiée aux chaînes céréalières



DOSSIER  
POPCORN ET CORNFLAKES, DES DIVERSIFICATIONS POUR PLUS DE VALEUR



**AGRO**  
DISTRIBUTION

Terre-net

**la montagne**

 **Agrisalon.com**  
Votre quotidien d'information agricole

**cultivar**

**pleinchamp.com**  
Votre site d'expertise agricole.

**Réussir** Grandes **Cultures**  
Produire, gérer, vendre, investir

**La France Agricole**  
www.lafranceagricole.fr

Industries  
des **Céréales**

**le Betteravier** FRANÇAIS

REUSSIR  
**L'union**  
JOURNAL BI-HEBDOMADAIRE du Cantal

REUSSIR



LA MONTAGNE  
**ENTREPRENDRE**

**L'ALLIER**  
**GRICOLE**



**WIKIAGRI.FR**

**agriDées**  
RÉFLÉCHIR • PARTAGER • AVANCER



**LE COURRIER  
DES ENTREPRISES**



**AGRICULTURE & NOUVELLES  
TECHNOLOGIES**

**Le Paysan  
Tarnais** 

**REUSSIR**

**REUSSIR l'agriculteur  
normand**   
LA PRESSE AGRICOLE DE NORMANDIE

**HAUTE LOIRE**  
**HLP**  
**REUSSIR Paysanne**  
[www.haute-loire-paysanne.com](http://www.haute-loire-paysanne.com)

Actura

Bref

R H Ô N E - A L P E S

L'ECO

RLF

REVUE LAITIÈRE FRANÇAISE

REFLETS  
LE MAG DU CONSEIL  
DÉPARTEMENTAL

d'Allier

CIRCUITS culture

[Sommaire](#)

