

Boursagri®Press



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

Sommaire



BOURS**AGRI**
La place des marchés en ligne

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

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)

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, 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 campagnes, 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 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 campagnes, 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 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 **Jeady dégage sa plateforme de commerce en ligne**

Agrodistribution | Publié le jeudi 30 août 2018 - 12h05

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



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

Cela fait trois ans que les Ets Jeady 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 Jeady, 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 Jeady, 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 Jeady. 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 Jeady 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 Jeady.

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 Jeady.

Une plateforme ouverte aux courtiers

Les Ets Jeady se rémunéreront 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 Jeady. D'un autre côté, « on peut aussi en gagner grâce à cette nouvelle image », tempère Gilles Jeady.

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 Jeady. 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 Jeady.

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 négociés. En 2018, nous ne sommes plus que 400 négociés, 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 MONTET • 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), 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 négoces (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 primés :

- 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 d'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 cultivateurs ont jusqu'en juillet 2018 le droit de vendre directement leurs récoltes de céréales.

« **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 qualité 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

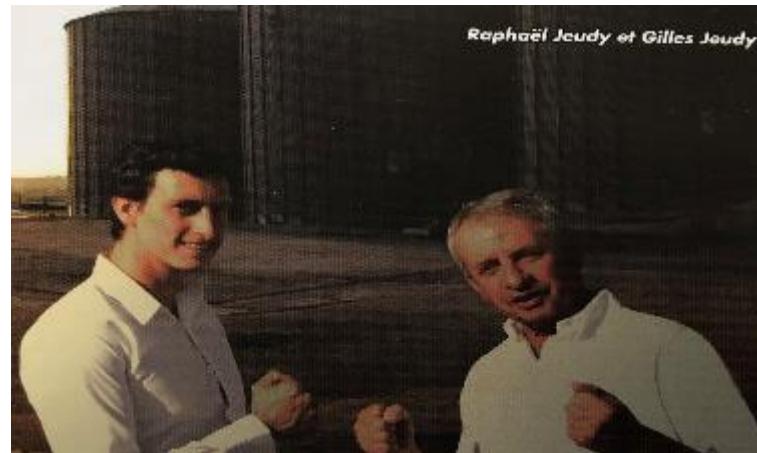
Conçue par un négoce familial qui rayonne sur les départements de l'Allier, de la Nièvre, du Puy de Dôme et du Cher et qui fête en 2018 ses 90 ans d'activités, la plate-forme Boursagri affiche d'entrée un gage de sérieux. Spécialisés dans l'Appro et la collecte de céréales, les Ets JEUDY, dont le siège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



BOURSA**AGRI**[®]
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^{er} 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^{er} 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, « une 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 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. « Nou 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

Accéléré 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 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 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 accompagne la révolution numérique de l'économie française à laquelle n'échappent pas 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, 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 appelées 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.



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 → Négocier

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 jeudi 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 d'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

le Betterav



ENTRETIEN
Arnaud Rousseau
président du groupe
Avril et de la Fop
« Se passer des phytosanitaires
est irresponsable »
LIRE P. 17



BETTERAVES
La cercosporiose
explose dans
plusieurs régions
LIRE P. 20

ARRACHAGE
COMPTER
S'ATTENDRE
AUX

Les frais de récolte
sortir une main
de betteraves
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. 32

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. 44-50

La France Agric

Hébergement n°3754 - 14 septembre 2016 - www.lfranceagricole.fr

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 ENTREPRENEUR



L'ÉLEVAGE
EN PLEINE



dossier
Retour
éq

Réussir

Produire, gérer, vendre, innover

cultures
Décaler son semis
de blé offre certains
avantages P. 32



AGRO DISTRIBUTION

Sécurité alimentaire
Traçabilité
Économie d'énergie
Bio, non-GMO
Mutualisation
Bien-être animal
Data

La nutrition
animale
répond
aux enjeux
sociétaux

LA COOPÉRATIVE DU MOIS
Terre d'Horizon : le bon
mix coop-magasins p. 44

HERBICIDES CÉRÉALES
Le désherbage
d'automne se consolide p. 46

COMMUNICANTS
Restez
branchés ! p. 48

LE MAGAZIN

Terre-net

N°75 SEPTEMBRE 2014
Terre-net.fr - Web-agrifr - Terre-net occasions.fr

Pac 2020

7 points clés pour anticiper

NOUVELLE FORMULE



Editorial
L'irrigation, « une solution, pas un problème »
Irrigants de France a défendu le stockage de l'eau dans un contexte de changement climatique. Le 21 novembre lors du congrès de l'Union des Irrigateurs de France (UIF), l'irrigation était au cœur de la réflexion. L'irrigation est une vraie solution, pas un problème. Elle permet de faire face à la sécheresse, de sécuriser la production et de préserver les ressources. L'irrigation est une véritable solution pour faire face aux défis du futur.

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

Déryptage en chiffres
« Boursagri pour agriculteurs »

Habituellement de nature discrète, les établissements dans l'achat, le stockage et la vente de céréales sont devenus de plus en plus actifs. Ils ont même commencé à se lancer dans la production de céréales. Cette tendance est appelée « agribashing ». Elle consiste à utiliser les outils et les méthodes du monde financier pour gérer les activités agricoles. Cette tendance est-elle une bonne ou une mauvaise chose ?

Comment ça marche ?

Le principe est très simple. On achète des céréales à un prix bas, on les stocke, et on les revend à un prix plus élevé. C'est tout. Mais attention, il y a des risques. Les prix des céréales peuvent baisser, et on peut se retrouver avec un stock de céréales qui ne se vend pas. Il faut donc être très prudent.

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

WIKIAGRI

LE SAVOIR PARTAGÉ

N°32 - TRIMESTRIEL SEPTEMBRE 2014

ISSN 2258-0944 | 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 rapprochement ? WikiAgri livre des opinions divergentes.

Industries des Céréales

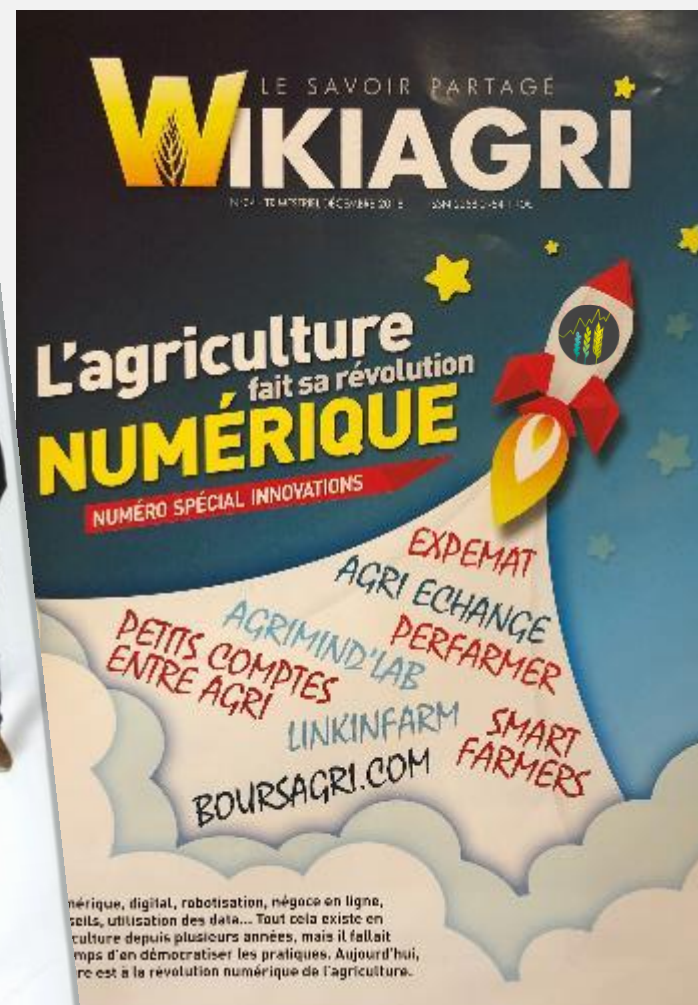
La seule revue technique, scientifique et économique dédiée aux filières céréalières

Revue officielle des 67^{es} JTIC

NUMÉRO DÉDIÉ AUX :

- SCIENCE & TECHNOLOGIE
- ANALYSE SENSORIELLE DES PRODUITS SANS GLUTEN
- TECHNOLOGIE & PROCESS
- STOCKAGE DES GRAINS, UNE ÉTAPE À OPTIMISER
- MÉTIER
- LA MEUNERIE SE PROJETTE DANS L'ÈRE DU DIGITAL
- DOSSIER
- POPCORN ET CORNFLAKES, DES DIVERSIFICATIONS POUR PLUS DE VALEUR
- INTERVIEW
- FRANÇOIS CHOLAT, PRÉSIDENT DU SNIA

67^{es} JTIC INTERNATIONAL 7 & 10 NOV 2014



AGRO
DISTRIBUTION

Terre-net

la montagne

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

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

cultivar

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

LaFranceAgricole
www.lafranceagricole.fr

Industries
des **Céréales**

leBetteravier 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

Actura

Bref
RHÔNE - ALPES

RLF

REVUE LAITIÈRE FRANÇAISE

L'ECO

CIRCUITS_{culture}