

Alimenterre

1. Problématique

Aujourd'hui, la consommation locale alimentaire dans la région lémanique est un secteur dynamique, innovant et comprend une multitude d'acteurs. Dans la réalité, les différents acteurs prenant part à cette consommation locale sont peu reliés et ne communiquent pas forcément entre-eux. Le projet "Alimenterre" vise à résoudre ce problème en proposant une plateforme WEB afin de créer un espace d'échange entre les différentes thématiques autour de la consommation locale.

2. Solution envisagée

La solution envisagée est la création d'une plateforme communautaire afin de créer un espace d'échange entre les acteurs agricoles et non-agricoles de la région lémanique.

3. Team + emails

Développeurs

Yannick Mermod : yannick.mermod@students.hevs.ch

David Felley: david.felley@students.hevs.ch

Economistes

Nathan Pointet: nathan.pointet@heig-vd.ch

Emilien Hautier : emilien.hautier@heig-vd.ch

Porteur de projet : Astrid Gerz

4. Liens vers les prototypes / copies d'écran

<https://www.dropbox.com/s/zzae1opyplyckrg/Alimenterre3.zip?dl=0>

Recherche Transformateur

Canton

Produit

Type de Produit

Compétences

Activité

Rechercher

La recherche « Transformateur » est celle disponible pour les personnes enregistrées en tant que transformateurs. Ils pourront rechercher des producteurs de matière première en fonction du produit exact qu'ils recherchent, ou du type de produit recherché. Ils pourront également rechercher des conseillers ou coachs en fonction de leurs compétences ou métier (Activité).

Recherche Tiers

Canton

Compétences

Activité

Rechercher

La recherche « Tiers » est celle disponible pour les personnes enregistrées en tant que coach, association ou conseiller. Ils pourront donc rechercher des producteurs ou transformateurs en fonction de leur localisation, leur secteur d'activité (Activité). Mais également d'autres tiers en fonction de leurs compétences.

Recherche Producteur

Canton

Compétences

Activité

Rechercher

La recherche « Producteurs » est celle disponible pour les personnes enregistrées en tant que producteurs. Ils pourront rechercher des coachs ou conseillers basé sur leurs compétences ou leur métier (Activité).

Alimenterre Recherche pour Producteur Recherche pour Transformateur Recherche pour Tiers S'enregistrer

Sélectionner un rôle utilisateur

- Producteur
- Transformateur
- Tiers

Remplir le formulaire

Nom :

Prenom :

Adresse :

Telephone :

Mail :

Société :

Type Produit :

Nom Produit :

Description :

Compétences :

Valider

Ci-dessus le prototype de formulaire pour s'inscrire à la plateforme.

5. Sources Image Documents

Transformation, distribution et valorisation des produits agricoles sur le territoire de la métropole lémanique, 04.06.2018 documentation délivrée par la cheffe de projet.

Transformation, distribution et valorisation des produits agricoles sur le territoire de la métropole lémanique, 22.01.2019 documentation délivrée par la cheffe de projet.

6. Documentation économique

a. Etat l'art

Le présent état de l'art a pour objectif de démontrer si un projet comme "Alimenterre" est déjà existant, que ce soit dans le même secteur ou un domaine différent.

D'après la documentation remise par la cheffe de projet¹, au niveau de la métropole lémanique (Suisse romande), il n'existe pas de projet supra-cantonal d'échange entre entrepreneurs agricoles et non-agricoles. Le décloisonnement des différents secteurs concernés et la création de synergie est donc nécessaire afin de motiver les interactions et générer de l'innovation.

En Suisse, la société coopérative Fenaco² met en relation les agriculteurs et les commerçants par la transformations des produits. Dans tous les cas, il ne s'agit pas d'une plateforme mettant en relation les entrepreneurs agricoles et non-agricoles.

A une échelle différente, nous avons remarqué qu'il existe une interface permettant la mise en relation entre agriculteurs et privés pour divers travaux agricoles. Il s'agit de la plateforme www.prestagri.com. Toutefois, celle-ci est développée uniquement sur le territoire français et concerne seulement la relation entre clients privés et agriculteurs. Il ne s'agit pas d'une plateforme de type réseau social car il fonctionne sur la mise en ligne d'annonce par les utilisateurs.

b. Business model canvas

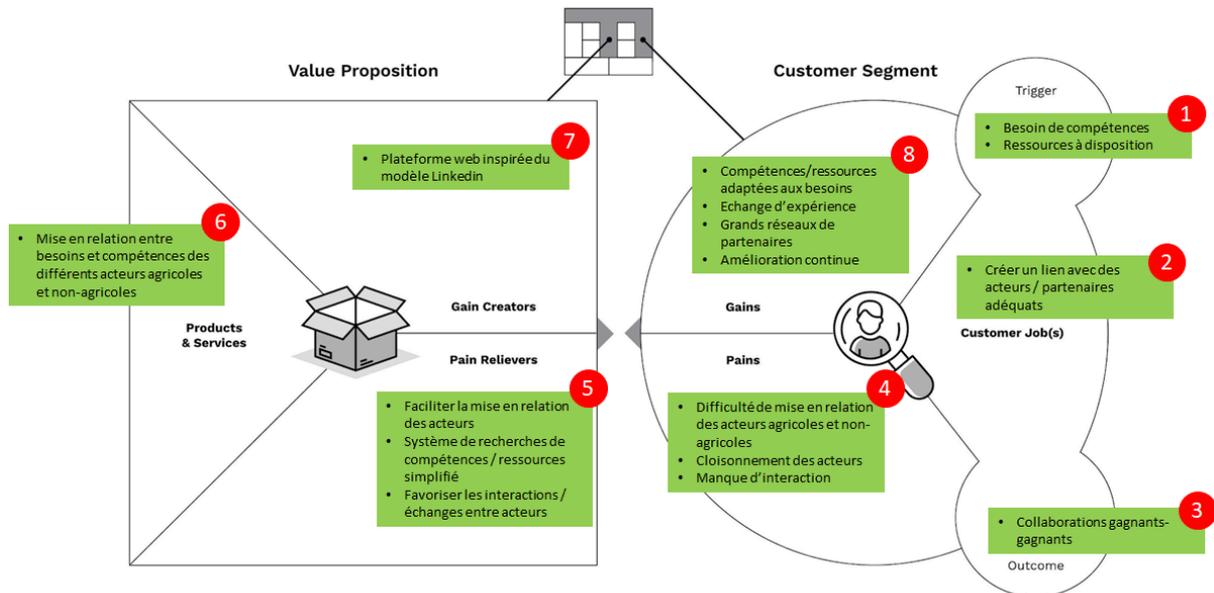
Selon la problématique définie ci-dessous, les différents acteurs agricoles et non-agricoles seraient avantagés à :

- Travailler avec des partenaires fiables qui trouvent tous un intérêt à collaborer dans la durée selon un modèle gagnant-gagnant.
- Diversifier les circuits de commercialisation ; développer un réseau de distribution en adéquation avec les modes de production et de transformation et au service d'une bonne visibilité et accessibilité.
- S'avoir s'entourer, notamment de conseillers, qui apportent compétences, reconnaissance et leur propre réseau.

¹ Transformation, distribution et valorisation des produits agricoles sur le territoire de la métropole lémanique, 04.06.2018 documentation délivrée par la cheffe de projet.
Transformation, distribution et valorisation des produits agricoles sur le territoire de la métropole lémanique, 22.01.2019 documentation délivrée par la cheffe de projet.

² <https://www.fenaco.com/fr/portrait-de-fenaco>

Le schéma ci-dessous permet de mieux visualiser la création de valeur apportée par cette plateforme :



Customer Job(s)

1. L'acteur recherche des compétences propres à son domaine d'activité. De l'autre côté, un partenaire potentiel dispose de ressources/compétences exploitables par cet acteur...
2. Un lien pourrait être établi entre ces derniers...
3. et créer une collaboration gagnant-gagnant.

Pains

4. Une barrière apparaît à cette étape du fait que la mise en relation entre ces différents acteurs agricoles et non-agricoles n'est aujourd'hui pas possible étant donné qu'il n'existe pas d'outils le permettant...

Pains relievers

5. Afin de supprimer cet obstacle, il est nécessaire d'apporter un outil facilitant cette mise en relation; l'identification des partenaires disposant des compétences/ressources recherchées doit être aisée afin de pouvoir interagir entre ces acteurs.

Products & Services

6. La plateforme offre donc un espace de mise en relation entre les besoins recherchés et les compétences disponibles des différents acteurs.

Gain Creators

7. Inspirée du modèle du réseau social professionnel en ligne "LinkedIn", la plateforme "Alimenterre" permettrait la création d'un profil pour chaque acteur mentionnant ses compétences et ses potentiels besoins.

Gains

8. Ainsi, les bénéfices apportés par la plateforme permettraient d'associer des compétences adaptées aux besoins, de favoriser l'échange d'expérience, de permettre la création d'un vaste réseaux de partenaires, ceci dans un esprit d'amélioration continue.

Quant à la viabilité économique du projet, un flux de revenus a été créé par l'équipe de projet. Disponible dans la documentation remise par la cheffe de projet³, le tableau ci-dessous distingue les différents éléments sources de revenus potentielles:

| | 2020 | 2021 | 2022 |
|--|----------------|----------------|----------------|
| Vaud | ? | ? | ? |
| Genève | ? | ? | ? |
| Fribourg | ? | ? | ? |
| Total cantons (min) | 100'000 | 100'000 | 100'000 |
| AGRIDEA | 60'000 | 60'000 | 60'000 |
| Parrainages | 15'000 | 20'000 | 25'000 |
| Contributions propres (Bio Suisse,...) | 20'000 | 25'000 | 30'000 |
| Cotisations (porteurs projets & experts) | 5'000 | 5'000 | 7'000 |
| TOTAL | 200'000 | 210'000 | 222'000 |

Il est à relever que les sources de revenus ne sont pas totalement déterminées et fixées. Le tableau ci-dessus ne prend pas en compte les tarifications liées aux contenus sponsorisés tels que présentés dans la partie stratégie marketing car ils ne sont pas encore fixés.

Quant aux coûts du projet, nous les avons estimés comme suit:

| | Coûts annuel |
|---|-------------------|
| Hébergement du site | 500.00 |
| Salaire employé gestion du site (50%) | 30'000.00 |
| Nom de domaine | 50.00 |
| Elaboration système recommandations de compétences | 50'000.00 |
| IA pour la gestion des recommandations de compétences | 100'000.00 |
| TOTAL | 180'550.00 |

Le salaire comprend l'engagement d'un collaborateur à 50% pour la gestion et validation des inscriptions afin que les acteurs inscrits soient bien ceux ciblés pour cette plateforme.

Le calcul est basé sur un salaire de CHF 4'500.00 à 50% sur 13 mois. Nous avons inclus

³ Transformation, distribution et valorisation des produits agricoles sur le territoire de la métropole lémanique, 04.06.2018 documentation délivrée par la cheffe de projet.

dans le budget ci-dessus les frais relatifs à l'élaboration et mise en place de l'IA détaillée dans le point n°7 ci-après.

c. Customer Journey

L'objectif de la customer journey est de comprendre le parcours client depuis sa recherche des besoins jusqu'aux recommandations.



Recherche d'informations

La première phase de la customer journey est la recherche d'information par le client. Dans notre projet, nous considérons le client comme l'utilisateur de la plateforme WEB. Durant cette première phase, celui-ci va rechercher un partenaire qui pourra répondre à ses besoins. Par exemple, une brasserie cherche un partenaire local pouvant lui fournir du houblon. En fonction de ses besoins (recherche de matières premières locales), elle sera amenée à effectuer une recherche par critères en fonction de la localisation, activités, produits, catégories de produits et/ou compétences. En fonction de la requête saisie, des résultats seront affichés.

Décision

Sur la base des résultats affichés, le client sera amené à choisir un partenaire disposant des compétences nécessaires. Dans le cas de la brasserie susmentionnée, elle devra choisir celui qui pourra lui permettre de se fournir en houblon. Afin de l'aider dans son choix, les partenaires seront notés en fonction des précédentes relations qu'ils ont établies. Cette fonctionnalité permettra de choisir idéalement les partenaires en fonction des prestations qu'ils ont effectuées.

Mise en relation

Une fonctionnalité "mise en contact" sera présente sur chaque résultat de recherche. Cela permettra l'ouverture de la page personnel du contact choisi présentant son profil et ses données personnelles telles que ses compétences, besoins, etc. Le contact pourra ensuite être établi par mail ou par messagerie directement sur la plateforme.

Recommandation

Suite à la relation établie, les deux parties prenantes pourraient se noter via un système de recommandations. Cette fonctionnalité aura pour objectif de permettre à la communauté de prendre connaissance des différents avis. Ces recommandations seront visibles sur la partie profil de chaque utilisateur. L'objectif est d'installer un climat de confiance dans la communauté tout en incitant aux partages.

d. Stratégie marketing

Promotion : La plateforme cible les acteurs agricoles et non-agricoles (ex : Communes et associations de communes, organisations faïtières, acteurs de l'agriculture, acteurs du soutien à l'innovation & à la création d'entreprise, etc). La promotion du projet pourrait être effectuée dans un premier temps via des campagnes sponsorisées Facebook/Linkedin, Google Ads ainsi que des publications sur les sites partenaires (Cantons, Sofies, Food Hack, Hautes écoles, organismes de coaching).

Place: Le projet sera déployé dans un premier dans la région de l'arc lémanique. Un agrandissement à la Suisse Romande est envisageable en cas de succès.

Produit: La plateforme WEB se base sur le principe du site LinkedIn destiné à la mise en relation entre les acteurs agricoles et non-agricoles de la région lémanique.

Prix : En se basant sur la tarification des services proposés par certaines plateformes en ligne comme Google, LinkedIn, Facebook, etc. l'utilisation et l'enregistrement à la plateforme seraient gratuits. De contenus sponsorisés permettant de mettre en avant des compétences ou besoins pourrait être proposé. Le tarif de ces prestations seraient semblables à celles proposées par les plateformes mentionnées ci-dessus.

7. Améliorations possibles

Une fois un réseau suffisamment dense, il serait possible qu'une personne privée désirant se mettre à son compte puisse avoir accès au profil d'entreprise travaillant dans le même secteur. Ainsi, il serait possible d'identifier les partenaires de cette dernière et faciliter la mise en relation avec les partenaires utiles à son domaine d'activité.

Afin de favoriser une amélioration continue de la plateforme, il serait envisageable de se pencher sur un système de recommandation de compétences. Pour ce faire, l'intelligence artificielle pourrait être utilisée. Cette dernière permettrait d'identifier des compétences qui n'ont pas nécessairement été indiquées dans le profil de chaque acteur. Ainsi, la plateforme "Alimenterre" serait non seulement un espace d'échange, mais également un consultant virtuel. Ainsi, l'entreprise se verrait redirigée vers des acteurs pouvant lui apporter une/des compétences nécessaires à sa prospérité.