

### CONTACT

FARMEX SAS  
60 rue de l'ormelet,  
14790 Mouen, France  
www.linkin.farm

+33 (0)6 78 61 44 49  
p.fournier@linkin.farm

### INFORMATIONS FINANCIÈRES

Stade de développement :  
Beta finalisée

Capital actuel : 30 000 €  
Love money identifiée : 200k à  
350k€  
Capitaux recherchés : 150k à  
300k€

### UTILISATION DES FONDS

35% développement produit  
50% Marketing / Buisness déve-  
loppement  
15 % Legal / Autre

### DIRECTION

**Philippe Fournier,**  
*Ingénieur agricole, Président*  
15 ans d'expérience dans le  
secteur du machinisme agricole.  
Responsable marketing Massey  
Ferguson Turquie et Afrique au  
cours des 4 dernières années.

**Bertrand POIRIER,**  
*Ingénieur Agricole, DG*  
**David BATTU,**  
*Ingénieur Agricole, associé*  
**Florian BRISARD,**  
*Maîtrise d'informatique, associé*  
Ces 3 associés fondent ensemble  
en 2006 la société Equideclit,  
une agence de webmarketing,  
aujourd'hui leader dans le sec-  
teur de la filière cheval. En 2011,  
ils vendent leur activité dans le  
domaine de la santé humaine à  
un groupe international de com-  
munication.

### PITCH

linkinfarm est une plateforme web pour acheter et vendre de la prestation de travaux agricoles. Elle permet de **faciliter**, **fiabiliser** et **sécuriser** les relations entre les agriculteurs et les prestataires de travaux agricoles.

### PROBLÈME / OPPORTUNITÉ

Aujourd'hui les prestataires de travaux agricoles rencontrent des difficultés à organiser optimiser le taux d'occupation de leurs machines. Ils doivent jongler avec les fenêtres météo, les pannes matériels, la pression des clients et les temps de trajet. Ils sont également nombreux à ne pas être rigoureux dans leur gestion administrative, les factures sont éditées tardivement et les relances des impayés sont chronophages. Cela ne leur laisse que peu de temps pour développer leur activité.

Les agriculteurs quant à eux cherchent pour des raisons financières ou de diminution de la main d'œuvre à externaliser la prestation de service. Ne travaillant bien souvent qu'avec un seul prestataire et ils doivent jongler avec sa disponibilité. Pour regagner en autonomie beaucoup s'équipent en s'endettant.

### SOLUTION

A l'aide de notre solution, le prestataire de travaux agricoles reçoit des demandes de chantier, il est guidé jusqu'à la parcelle, à l'issue du chantier sa facture est éditée et ses prélèvements planifiés.

L'agriculteur quant à lui trouve plus facilement un prestataire disponible pour réaliser ses chantiers. Pour s'adapter à ses problématiques de trésorerie, les règlements sont planifiés. Rassuré par la disponibilité des prestataires il peut réduire ses investissements en matériel économisant ainsi du temps et sa trésorerie.

### BUSINESS MODEL

Des commissions sur les transactions avec un taux variable selon les profils.

Des services premium pour les Entreprises de Travaux Agricoles via abonnement.

D'autres sources de revenus sont identifiées mais ne seront pas ciblées dans un premier temps : exploitation de la data, commissions sur vente de produit et apporteur d'affaire, CRM...

Nous visons une rentabilité à 3 ans avec 1% du marché de la prestation agricole passant sur notre plateforme.

## MARCHÉ

Le marché de la mécanisation des sols en France est de l'ordre de 8 Milliards d'euros en 2016, 2 Milliards étant réalisé par le biais de la prestation de service.  
Il ne fonctionne jusque-là que par le bouche à oreille.

## CONCURRENCE

Aujourd'hui il n'existe pas de sociétés sur le marché proposant ce genre de place de marché. Des initiatives ont été menées par de petits opérateurs pour permettre à des agriculteurs de déposer des appels d'offres mais le référencement de l'offre n'y est pas fait.  
Nous imaginons que la société WeFarmUp, récente gagnant des BFM academy positionnée actuellement sur le marché de la location de matériel agricole s'intéressera à court ou moyen terme à ce marché de la prestation.

## NOS POINTS FORT

Une équipe qui maîtrise l'ensemble de la chaîne de valeur sur ce genre de projet : technique, marketing et marché.

Un timing idéal, car le secteur agricole connaît une crise sans précédent et va pousser les agriculteurs et prestataires à changer leurs habitudes de travail.

Une solution réfléchie et orientée utilisateur avec des outils d'identification de parcelles, d'échelonnement des règlements déjà en place.

## PLAN D'ACTION

Nous lançons en version Beta une première version de notre plateforme à l'occasion du salon des ETAs les 13 et 14 Décembre au Mans.

Notre solution est dépendante du référencement de l'offre, aussi le lancement sera ciblé géographiquement.

Lancement officiel prévu au 1er Janvier 2018 sur les 3 départements de Basse-Normandie.  
Ouverture progressive des départements dès que le niveau de l'offre est suffisant.

## TRACTION

La première version de la plateforme est présentée à l'occasion du salon des ETA.  
Nous avons levé un grand nombre de freins technologiques : référencement du parcellaire français, solution de règlements offertes via CB et prélèvements.

Nous avons activé nos réseaux d'anciens collègues et d'anciens élèves d'école d'ingénieur agricole et avons réussi à mobiliser bon nombre d'entre eux.  
Qu'ils soient banquier professionnels agricoles, Responsable marketing dans des coopératives, Travaillant dans le machinisme ou dans les produits phyto, Prestataire Agricoles, Agriculteurs... les avis sont unanimes, ce projet répond aux problématiques les plus profondes du monde agricole.

FINANCES	2018	2019	2020
REVENUS	75,6 k€	465 k€	2 231 k€
CHARGES	377,2 k€	657 k€	1 218 k€
EBITDA	- 301 k€	-192 k€	1 013 k€