

Les agriculteurs misent sur les récoltes 3.0

PAILLY ■ Pour lancer sa plateforme de crowdfunding *yeswefarm.ch*, Nicolas Oppliger a choisi de coacher le projet de la famille Gschwind. Ensemble, ils espèrent réunir 11 000 francs en cinquante jours pour booster leurs ventes directes.

Victime du succès de sa cabane de vente directe, la famille Gschwind était dos au mur. «J'ai lancé ce projet avec mon papa pour promouvoir les produits de la ferme et voir si ce concept de vente en libre service allait intéresser les gens», confie Steve Gschwind. Et apparemment, il a fait plus que susciter l'intérêt, puisque l'échoppe a généré un véritable engouement de la part des villageois et des gens qui passent devant la boutique située à Pailly. «Les ventes de certains de nos produits comme le lait ont triplé depuis le lancement de la cabane, en décembre 2016, renchérit son épouse Caroline. Ça nous arrive de devoir réapprovisionner plusieurs fois par jours nos étagères et frigos.»

La famille Gschwind a donc souhaité agrandir ce petit cabanon de 2,5 m². Et pour trouver rapidement le budget nécessaire, la jeune génération, à savoir Steve et Caroline Gschwind, ont voulu tester la méthode du financement participatif. Mais ils ne sont pas allés sur les plateformes traditionnelles comme *wemakeit.com*, ils ont préféré faire confiance à un fils d'agriculteur neuchâtelois, Nicolas Oppliger. «C'est en lisant un article dans *Agri* qu'on a entendu parler du site internet *yeswefarm.ch* qui se mettait en place. On s'est dit qu'on voulait aller plus loin dans la démarche, alors on a demandé à Nicolas Oppliger des explications», raconte

Steve Gschwind. Le jeune de 25 ans a su convaincre les Nord-Vaudois de se jeter à l'eau en lançant, le 15 août, le premier projet de la plateforme (*lire encadré*). «Développer un petit projet qui met en relation les agriculteurs et la population, c'était typiquement ce que j'imaginai pour lancer mon site», ajoute le Neuchâtelois.

Convaincre en 50 jours

Pour mener à bien la levée de fonds, le couple Gschwind a dû définir précisément son projet. «On a trouvé un cabanon de 10,2 m², on a lancé les procédures au niveau de la Commune et on a regardé pour augmenter notre offre avec des produits qui viennent des paysans des alentours, comme de la farine, du jus de pomme, des huiles, etc., détaille le père de famille. L'idée, c'est que dès qu'on a les fonds, on puisse construire la nouvelle cabane.»

Objectif de la quête: récolter 11 000 francs en cinquante jours. Pour que cela fonctionne, le duo a dû apprendre à jouer avec les réseaux sociaux et à faire de la communication, notamment via une vidéo. «Heureusement qu'on a eu le temps pour réfléchir et pour modifier notre campagne avant de la lancer», témoigne Caroline Gschwind. «Le but, c'est de montrer aux gens comment ça se passe dans le monde agricole, et ça nous fait plaisir, car c'est dans la ligne de ce que l'on fait



Nicolas Oppliger (à g.), fondateur de *yeswefarm.ch*, à côté de la famille Gschwind, composée de Dani, Steve, Léonie, Caroline et la petite dernière, Louane (de g. à dr.). *Carole Akabas*

à travers des journées à la ferme pour les enfants, par exemple», relève son époux.

A vingt-et-un jours de la fin de la campagne, les Gschwind ont récolté 61% de la somme, soit un peu plus de 6760 francs. Mais ils n'auront rien

tant qu'ils n'ont pas atteint le seuil des 80%. «Ce qui est étonnant, c'est que ce ne sont pas tant ceux qui viennent à la cabane qui nous soutiennent mais plutôt les autres», conclut Steve qui croise les doigts.

CHRISTELLE MAILLARD ■

Ensemble, on peut tout faire

La recette du nouveau site *yeswefarm.ch*, lancé en août par Nicolas Oppliger, est de mixer deux concepts à mode: le financement participatif et la création d'un lien direct entre les artisans et les citoyens. Car la spécificité de la plateforme, c'est de proposer uniquement des projets liés à l'agriculture ou à l'alimentation. Le jeune titulaire d'un bachelier en économie d'entreprise s'est lancé dans cette aventure en remarquant une pratique inexploitée dans ce domaine. «J'ai souvent aidé mes

parents à la ferme, je suis donc conscient des besoins de ce milieu et je suis persuadé qu'il y a une multitude de petits projets qui peuvent être financés par le crowdfunding», confie Nicolas Oppliger, qui a travaillé durant six mois pour une plateforme similaire. Ce dernier souhaite se démarquer de la concurrence en apportant son expertise. «Je vais regarder au préalable si le projet est faisable ou non pour avoir des projets sympas, concrets et qui réussissent», conclut-il. *C. Mo* ■