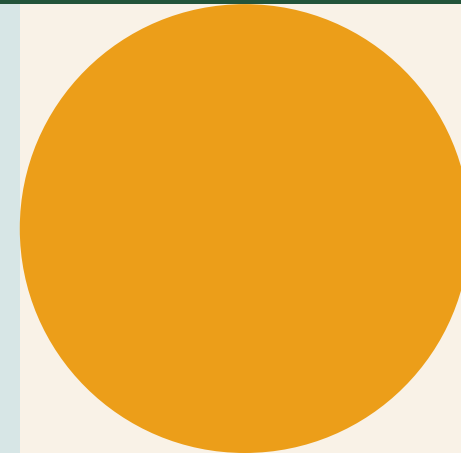


Rapport sur l'impact et la durabilité



2025



Au programme

01

Un mot du champ

02

Récolte 2025 : ce que nous avons cultivé ensemble

03

Unir nos forces pour aller plus loin : la Ruche qui dit Oui !

04

Rendre l'agriculture biologique régénérative possible pour les agriculteurs

05

Une approche holistique pour améliorer la chaîne d'approvisionnement alimentaire

06

Plan de réduction de l'empreinte carbone et des émissions

07

Gouvernance : comment nous gérons l'exploitation

08

Les prévisions pour une année 2026 fructueuse

Comment nous parlons de ce que nous cultivons

Voici le vocabulaire que vous devez connaître avant de vous aventurer dans l'univers de CrowdFarming.

Biologique : désigne les produits agricoles, et les agriculteurs qui les produisent, qui ont été cultivés et transformés conformément aux règles de l'agriculture biologique établies par l'Union européenne (UE), lesquelles interdisent l'utilisation de produits chimiques synthétiques et d'organismes génétiquement modifiés.

Conversion à l'agriculture biologique : désigne les agriculteurs qui ont déjà entamé le processus de certification biologique de l'Union européenne. Ces pratiques sont déjà contrôlées par un organisme officiel, comme en témoigne le document que chaque agriculteur transmet à titre de preuve sur la plateforme CrowdFarming.

Agriculture régénérative : désigne une approche holistique et axée sur les résultats, qui vise à restaurer les écosystèmes tout en améliorant les moyens de subsistance des agriculteurs. Elle combine un ensemble de pratiques (telles que les cultures de couverture, le travail minimal du sol et l'intégration du bétail) afin d'améliorer la santé des sols, d'accroître la biodiversité, de séquestrer le carbone et l'eau, et d'améliorer la densité nutritionnelle des denrées alimentaires. Chez CrowdFarming, nous savons que l'agriculture régénérative dépend de chaque contexte : le plus important c'est de démontrer que les actions entreprises dans chaque exploitation ont un impact positif et mesurable sur l'environnement.

La Ruche qui dit Oui ! (LRQDO) : une plateforme créée en 2011, en France, qui met en relation les consommateurs et les producteurs locaux via des points de retrait communautaires appelés « ruches ». CrowdFarming a racheté la plateforme en mars 2025 pour associer son modèle de distribution hyperlocal à notre réseau logistique paneuropéen. Ensemble, nous avons mis en place le plus grand réseau de vente directe du producteur au consommateur en Europe, offrant ainsi une alternative solide et concrète aux supermarchés traditionnels.

1 % pour le sol : une initiative de CrowdFarming qui alloue 1 % du chiffre d'affaires brut (hors TVA) des exploitations agricoles régénératives pour soutenir la transition de 10 000 hectares de terres agricoles européennes vers l'agriculture régénérative, intégralement financée par CrowdFarming. Elle rassemble également une communauté croissante de consommateurs qui s'engagent à soutenir ce changement par le partage des connaissances et l'action collective.

Adoption : une adoption crée un lien direct entre producteurs et consommateurs. Lorsqu'un client adopte un arbre, un animal ou un lopin de terre, il reçoit le produit de son adoption directement chez lui au moment de la récolte. Entre-temps, il reçoit des informations sur la façon dont ses aliments sont produits et sur les personnes qui les produisent. Chaque adoption

s'accompagne d'un nombre spécifique de livraisons tout au long de la saison.

Abonnement : un abonnement permet aux CrowdFarmers de recevoir un produit régulièrement tout au long de la saison, sans avoir besoin de commander à chaque fois. Les abonnements offrent une grande souplesse, qu'il s'agisse d'offres saisonnières (comme les caisses d'été ou d'hiver) ou de livraisons régulières de fruits, de légumes, de fromages ou de tout autre produit de saison. Pour les agriculteurs, les abonnements apportent une prévisibilité et une stabilité de planification. Pour les CrowdFarmers, ils permettent de disposer d'un approvisionnement régulier en produits alimentaires dignes de confiance et de renforcer le lien au rythme des récoltes.

CrowdGiving : initiative créée par CrowdFarming pour permettre aux utilisateurs de faire don d'aliments frais et biologiques directement des agriculteurs aux banques alimentaires européennes.

All Is Good : All Is Good est un projet de CrowdFarming conçu pour utiliser au mieux les fruits et légumes qui sont trop mûrs pour être livrés aux foyers des CrowdFarmers. Au lieu d'être gaspillés, ils sont transformés en délicieux produits (confitures, jus ou fruits secs), ce qui nous rapproche un peu plus de la fin du gaspillage alimentaire.

CrowdLog : l'entreprise de logistique de CrowdFarming, créée pour fournir des services de transport et de cueillette aux agriculteurs européens. Sa plateforme logistique interne, CrowdLog-Museros, a ouvert ses portes à Valence (Espagne), et CrowdLog collabore désormais aussi avec des prestataires logistiques externes (souvent des agriculteurs eux-mêmes) qui proposent ces services à d'autres acteurs de leur région. L'objectif est d'améliorer l'expérience client sans imposer de charge logistique supplémentaire aux agriculteurs, ce qui leur permet d'augmenter leur volume de ventes sans avoir à préparer eux-mêmes chaque colis.

CrowdSender : plateforme logistique développée par CrowdFarming pour aider les entreprises d'e-commerce à gérer et à automatiser leurs envois à partir d'une interface unique.

Farmeneur : une plateforme numérique développée par CrowdFarming et conçue pour centraliser la gestion des exploitations, la coordination logistique et la planification opérationnelle. Son objectif principal est d'aider les agriculteurs en allégeant leur charge administrative et en améliorant la gestion quotidienne de leurs projets, pour qu'ils puissent ainsi se concentrer sur ce qu'ils font le mieux : cultiver la terre.

01

**Un mot
du champ**



« Notre mission : rendre l'agriculture biologique régénérative viable pour les agriculteurs et accessible pour les consommateurs. »

Dans l'agriculture, aucune récolte ne se ressemble, et donc, chez CrowdFarming, aucune année ne se ressemble non plus.

Les phénomènes climatiques comme les pluies torrentielles, la grêle ou la chaleur extrême ne sont pas nouveaux, mais ils sont difficiles à prévoir, et cette année encore, ils ont bouleversé nos projets. Beaucoup d'agriculteurs ont perdu toute leur récolte du jour au lendemain à cause de ces intempéries. C'était une tragédie pour eux et un chaos pour certains de nos clients.

Que pouvons-nous faire ? Nous aurions tort de penser que, simplement parce que ces événements sont imprévisibles, nous ne pouvons rien faire. Nous pouvons informer nos clients de ce qui s'est passé afin qu'ils comprennent les changements. Nous devons devenir plus agiles dans nos communications internes et externes. Nous pouvons rechercher des agriculteurs dans d'autres zones géographiques afin de limiter les risques. Et nous pouvons venir en aide aux agriculteurs qui ont subi des pertes en utilisant leurs récoltes endommagées pour fabriquer nos confitures All Is Good (notre marque de produits transformés).

Même si l'agriculture régénérative ne peut empêcher la grêle, nous devons continuer à collecter et à exploiter les données afin de convaincre les agriculteurs d'adopter des pratiques régénératives. Un sol exploité selon les principes de l'agriculture régénérative agit comme une éponge : il est capable

d'absorber l'eau lors de pluies torrentielles et de retenir l'humidité pendant les vagues de chaleur, les sécheresses ou les feux de forêt.

Continuons à nous mobiliser pour que davantage d'agriculteurs comprennent que les pratiques régénératives n'ont pas pour but de vendre à des prix plus élevés, mais de rendre les exploitations agricoles plus résilientes et plus productives à long terme. Des coûts de production plus stables et des aliments plus nutritifs avec moins d'engrais chimiques. Grâce à la croissance enregistrée cette année, nous avons pu débloquer la deuxième tranche d'un prêt de la Banque européenne d'investissement (d'un montant de 7 millions d'euros), ce qui nous permettra de poursuivre notre croissance et d'investir dans l'amélioration des services proposés aux agriculteurs, tout en conservant la majorité de l'entreprise entre les mains de l'équipe fondatrice.

Cette croissance serait impossible sans la confiance que nos agriculteurs nous accordent. Nous devons les remercier pour leur patience lorsque nous avons commis des erreurs et pour leur dévouement sans faille. Plusieurs agriculteurs ont reçu des menaces de la part d'intermédiaires travaillant pour des supermarchés, qui leur ont fait savoir qu'ils cesseraient de s'approvisionner chez eux s'ils continuaient à vendre leurs produits via CrowdFarming. Le fait qu'un agriculteur puisse se permettre de dire non à un intermédiaire montre clairement que nous sommes sur la bonne voie !

Notre croissance est également possible grâce à des personnes prêtes à se compliquer la vie : acheter directement auprès des agriculteurs présente des avantages bien connus, mais cela nécessite également un changement d'habitudes. Lorsque les clients achètent via CrowdFarming, ils ne peuvent ni voir ni toucher le produit au préalable ; et si des conditions météorologiques retardent la maturation ou si d'autres problèmes surviennent, ils peuvent devoir attendre plusieurs semaines avant de recevoir leur commande. Les supermarchés proposent des fruits de toutes les régions du monde tout au long de l'année. Au total, nous avons dépassé les 500 000 foyers actifs au cours des 12 derniers mois. Plus d'un demi-million de foyers choisissent d'acheter leurs produits alimentaires directement auprès des agriculteurs, préférant renoncer à la commodité des supermarchés au profit de produits plus frais, plus savoureux et biologiques. La plupart de ces foyers acceptent les retards, à condition que la communication soit claire et rapide. Nous devons continuer à œuvrer pour rendre la vente directe accessible non seulement aux plus fervents adeptes, mais aussi à toute personne souhaitant recevoir régulièrement des produits biologiques à domicile.

Bonne récolte pour 2026 !

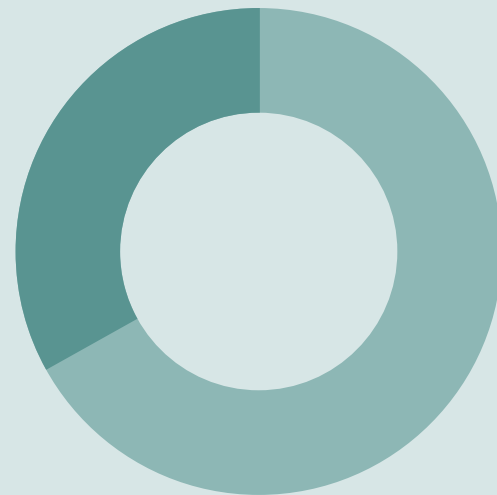


Gonzalo Úrculo, Agriculteur et cofondateur de CrowdFarming

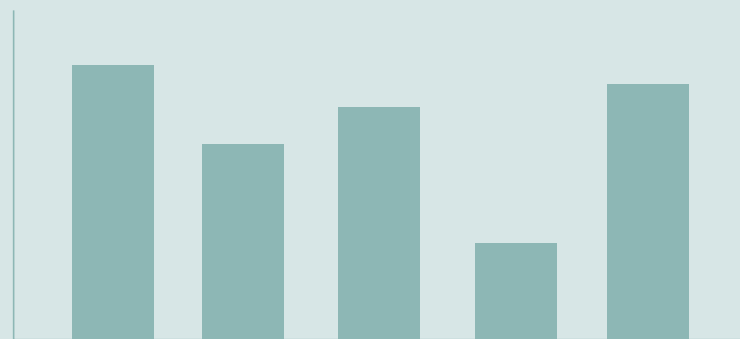


01

Récolte 2025 : ce que nous avons cultivé ensemble



%



Une communauté croissante d'agriculteurs...

311 agriculteurs

vendant nos récoltes sans intermédiaires (+ 5,78 % par rapport à 2024)

En 2025, nous avons cultivé et expédié des produits issus d'exploitations agricoles situées dans

15 pays différents.

Nos volumes les plus importants provenaient d'Espagne, d'Italie, d'Allemagne, de France et d'Autriche.

Le revenu moyen par exploitation agricole a atteint

102 541 €

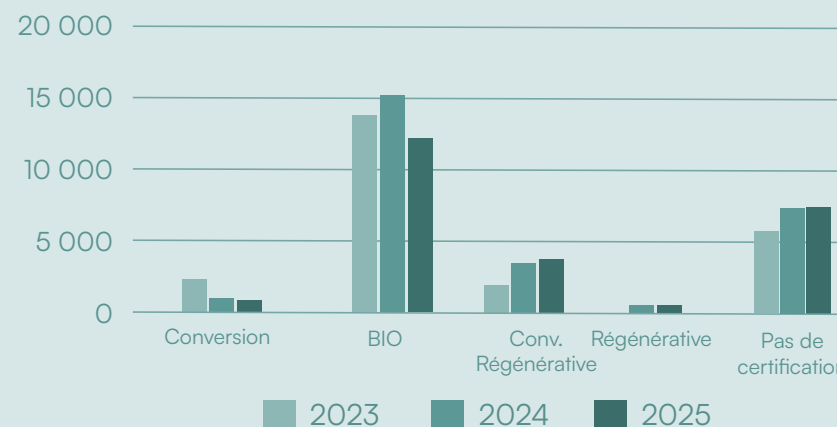
(+ 21 % par rapport à 2024), ce qui prouve que la vente directe constitue une véritable voie vers la rentabilité.

Nous avons proposé

308

différents types de produits sur la plateforme, soit une augmentation de 6,2 % par rapport à notre catalogue de l'année précédente. Ce chiffre englobe à la fois le produit lui-même et ses variétés spécifiques (par exemple, une mangue Kent et une mangue Sensation sont considérées comme deux produits distincts).

Évolution du nombre d'hectares dans CrowdFarming



Ce que disent nos agriculteurs (enquête 2025 auprès des agriculteurs)

Notre NPS (Net Promoter Score) pour les agriculteurs s'élève à 40. Bien qu'il soit légèrement inférieur à notre pic de 2024, ce résultat reste une preuve significative de la confiance et de la satisfaction solides dont nous jouissons auprès des producteurs avec lesquels nous travaillons, en particulier au cours d'une année fortement marquée par des phénomènes climatiques extrêmes.

59 % des agriculteurs interrogés ont déclaré avoir vu leurs revenus augmenter depuis qu'ils ont rejoint CrowdFarming. Parmi eux, une écrasante majorité (82 %) attribue cette réussite financière, au moins en partie, à notre modèle de vente directe.

91 % de nos agriculteurs estiment avoir acquis des connaissances précieuses grâce à CrowdFarming, notamment en ce qui concerne les tendances de consommation, les emballages durables, et les pratiques régénératives.

« En tant que producteur, ce que j'apprécie le plus chez CrowdFarming, c'est la possibilité de reconnaître la valeur du travail quotidien dans les champs, qui exige soin et dévouement, tout en sachant que nous disposons d'un canal direct vers les consommateurs. Cela nous offre une plus grande sécurité au niveau des ventes, ce qui réduit les risques liés au marché traditionnel et nous permet de mieux planifier la production. »

Azienda agricola Gambuzza, Italie

... en expédiant leurs produits directement dans un nombre croissant de foyers.

Au cours de l'année 2025, un total de

529 691

(+ 10 % par rapport à 2024) de foyers dans 30 pays différents ont reçu des produits directement d'un agriculteur, ce qui représente en moyenne 18 720 nouveaux consommateurs par mois.

Nous avons terminé l'année avec

67 298

abonnements mensuels

pour recevoir une sélection de fruits, de légumes et de fromages différents. Nous avons également lancé une caisse destinée à aider les agriculteurs dans leur conversion à l'agriculture biologique, ainsi que des abonnements adaptés à chaque région.

Nous avons atteint

273 350

adoptions ; le lien le plus fort avec le champ reste au cœur de CrowdFarming.

Nous avons battu notre propre record avec

2 272 161

expéditions

au cours de l'année, ce qui représente une augmentation de 18,5 % des commandes par rapport à 2024.

Le total des ventes via les plateformes (CrowdFarming et LRQDO) représentent

85,17 M €

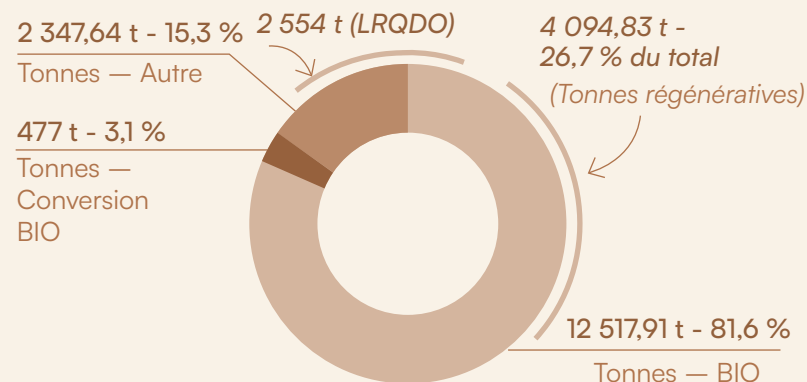
(+ 31 % par rapport à l'année dernière !)

85 %

du volume total des ventes de CrowdFarming provenait de projets biologiques, régénératifs ou en cours de conversion, et 99,8 % des aliments expédiés via le site Web de CrowdFarming étaient d'origine végétale.

15 343 t

de nourriture ont été expédiées vers des foyers européens (+ 15,7 % par rapport à l'année dernière !), en cumulant les volumes de CrowdFarming et de La Ruche qui dit Oui !.



Sur la base du volume d'aliments vendus et de l'utilisation moyenne de pesticides par hectare dans chaque pays d'origine, nous estimons que nos expéditions de 2025 ont permis d'éviter l'utilisation de

3,27

 tonnes de pesticides de synthèse.

Depuis le moment où le produit est récolté sur l'exploitation agricole jusqu'à ce qu'il arrive chez le consommateur, le délai moyen de livraison était de

4,77

 jours.

Flux financiers : Chiffre d'affaires et allocation des ressources

Le schéma suivant donne un aperçu des principaux flux financiers de CrowdFarming pour 2025. Ce document montre comment le chiffre d'affaire a été généré et réparti entre les différents secteurs de notre activité, depuis les coûts d'exploitation directs jusqu'aux investissements dans la croissance et la communauté. Toutes les valeurs sont exprimées en euros (€).

Caisses de saison (€)
39 315 845

Adoptions (€)
15 789 044

Abonnements mensuels (€)
16 822 423

Ruches (€)
13 077 385

Autres revenus (€)
172 318

Chiffre d'affaires (€)
85 177 015

Perte nette (€)
5 394 385

Coûts directs (€)
64 049 914

Coûts indirects (€)
26 521 485

Revenus des agriculteurs (€)
39 202 410

Logistique (Transport et emballage) (€)
22 975 697

Moyens de paiement sécurisés (€)
1 871 807

Développer et prendre soin de la communauté (€)
11 059 998

Coûts liés aux équipes et aux opérations (€)
10 449 001

R&D (solutions numériques et soutien aux agriculteurs) (€)
5 012 486

Caisses de saison : revenus générés par la vente de caisses de produits de saison, livrées directement par les agriculteurs aux consommateurs. Cela constitue un élément central de notre modèle de vente directe aux consommateurs.

Adoptions : chiffre d'affaire provenant de notre modèle d'« adoption », dans le cadre duquel les consommateurs soutiennent les agriculteurs en finançant directement la culture de plantes ou l'élevage d'animaux spécifiques.

Abonnements mensuels : revenus provenant des abonnements mensuels récurrents, qui constituent une source de revenus stable et assurée à notre communauté un accès régulier à des produits frais.

Ruches : chiffre d'affaire généré par notre modèle de distribution hyperlocal, intégré à la suite de l'acquisition de la Ruche qui dit Oui !. Ce canal correspond aux ventes réalisées via des points de retrait physiques (traditionnellement appelés « ruches »).

Autres revenus : sources de revenus supplémentaires, notamment les caisses personnalisées, le CrowdGiving, les ventes des agriculteurs aux entreprises, les frais et d'autres ventes, qui contribuent à la santé financière globale de CrowdFarming.

Chiffre d'affaires : le total des revenus générés par CrowdFarming en 2025, en combinant tous les canaux de vente.

Coûts directs : dépenses directement liées à l'approvisionnement et à la livraison de nos produits aux consommateurs. Elles comprennent les revenus des agriculteurs, la logistique et les frais de traitement des paiements.

Revenus des agriculteurs : la part des coûts directs qui soutient directement notre réseau d'agriculteurs, garantissant ainsi une rémunération équitable pour leur travail acharné et leur dévouement.

Logistique et transport : les coûts liés au transport et à l'emballage des produits depuis les exploitations agricoles jusqu'à nos clients, un aspect essentiel de notre chaîne d'approvisionnement.

Moyens de paiement sécurisés : frais liés à la maintenance des systèmes de paiement en ligne sécurisés et fiables qui permettent d'effectuer des transactions sur notre plateforme (SEPA, PayPal, Stripe, etc.).

Coûts indirects : frais généraux qui soutiennent le fonctionnement global et la croissance de CrowdFarming, qui ne sont pas directement liés aux transactions individuelles sur les produits.

Coûts liés aux équipes et aux opérations : les coûts associés aux salaires de notre équipe, aux fonctions administratives et au fonctionnement général au quotidien de l'entreprise.

Investissements en R&D : fonds alloués à la recherche et au développement, axés sur des domaines clés tels que l'optimisation logistique (CrowdSender), l'amélioration des outils d'accompagnement des agriculteurs (Farmeneur), la transition vers l'agriculture biologique et régénérative, ainsi que le perfectionnement de notre plateforme numérique.

Développement et maintien de la communauté : investissements dans des activités et des initiatives visant à développer et à renforcer la communauté CrowdFarming, notamment dans les domaines du marketing, de la gestion de la relation client (CRM), de la communication et de l'engagement de la communauté.

Perte nette : le résultat de notre stratégie délibérée consistant à réinvestir nos marges et à mobiliser des emprunts pour bâtir l'avenir de l'écosystème agricole. Bien que nos activités principales de vente directe soient fondamentalement rentables, nous consacrons délibérément des ressources importantes au développement d'une chaîne d'approvisionnement alimentaire plus solide, plus évolutive et plus efficace à long terme.

Nos principales initiatives en matière d'impact

Agriculture régénérative et « 1 % pour le sol »

53 agriculteurs

font officiellement partie de notre programme d'agriculture régénérative ; ils suivent des formations, font évaluer les résultats de leur exploitation et reçoivent des conseils sur la manière de régénérer davantage leurs sols.

Une nouvelle plateforme de suivi de l'agriculture régénérative, développée en partenariat avec

Soil Association Exchange,

est désormais disponible gratuitement pour les agriculteurs régénératifs de CrowdFarming.

400

enfants ont été sensibilisés, en partenariat avec la **Regeneration Academy** à l'exploitation La Junquera, qui contribue à sensibiliser le public à l'agriculture régénérative et aux systèmes alimentaires sains.

Au-delà du programme officiel, la sensibilisation progresse rapidement :

95 %

de nos agriculteurs interrogés déclarent appliquer au moins une pratique régénérative par eux-mêmes.

399 578 €

investis en 2025 par le biais de notre fonds 1 % pour le sol afin de soutenir la formation, le suivi, la sensibilisation et les outils numériques pour l'agriculture régénérative.

9 formations terrain sur le

organisées dans 4 pays (Espagne, France, Italie et Allemagne), auxquelles ont participé plus de 150 personnes.

Notre communauté bio-régénérative continue de se développer, avec plus de

3 319

consommateurs conscients participant activement à notre initiative 1 % pour le sol.



Nos principales initiatives en matière d'impact

What The Field?! et réseaux sociaux

Nous avons publié **43 articles** et lancé **10 nouveaux épisodes de podcast**, atteignant des pics de

44 957
visites sur le blog

et **13 349 téléchargements audio** en un mois seulement.

Nous avons déjà une communauté de près de

630 000
abonnés

sur l'ensemble de nos réseaux sociaux, dont Instagram, Facebook, YouTube, TikTok, LinkedIn et Reddit.

Nous avons figuré dans la presse

86 fois
au total au cours de l'année.

([Forbes Business](#), [Le Monde](#), [Europa Press](#), [Süd-deutsche Zeitung](#), etc.)

CrowdGiving

Nous avons livré

6 023
caisses

d'aliments frais et biologiques (soit un total de **34 676 kg**) à **5 ONG** dans toute l'UE, ce qui représente **217 981 €** de GMV (valeur brute des marchandises) donnés.

Notre équipe

Nous avons clôturé l'année 2025 avec une équipe de

298 personnes

qui s'efforcent de révolutionner la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

All Is Good *← Cliquez ici*

Nous avons lancé

12 nouveaux produits,

atteignant ainsi un total de 24 produits différents dans notre catalogue et évitant le gaspillage de 58 980 kg de nourriture.

WeFarmYou

Nous avons lancé avec succès notre nouvelle plateforme d'agrotourisme, terminant l'année avec

22 exploitations

activement intégrées pour proposer des visites et des expériences au sein d'une exploitation, afin de rapprocher les consommateurs de la source de leurs aliments.

Parmi les organisations avec lesquelles nous avons collaboré pour distribuer ces denrées alimentaires aux plus démunis, citons « Amigos de la Calle » et Banco de Alimentos de Valencia (Espagne), Tafel à Mannheim (Allemagne), les Banques Alimentaires de l'Hérault (France) et la Banque alimentaire de Varsovie à Piastów (Pologne).

03

**Unir nos forces
pour aller
plus loin :
la Ruche qui
dit Oui !**

3. Unir nos forces pour aller plus loin : la Ruche qui dit Oui !

Depuis des décennies, la chaîne d'approvisionnement traditionnelle a été optimisée pour les grands producteurs de produits transformés, laissant les petits et moyens producteurs de produits frais avec des marges non viables.

En mars 2025, **CrowdFarming a finalisé avec succès l'acquisition de la plateforme française La Ruche qui dit Oui !** afin de remédier à cette inefficacité. En fusionnant ces deux plateformes, nous mettons en place un solide circuit de distribution européen, de la ferme au consommateur, afin d'offrir une véritable alternative aux grandes chaînes de supermarchés.



« Il y a un an, j'ai rencontré Juliette Simonin et Gonzalo Úrculo, les fondateurs de CrowdFarming. Tout a commencé par quelques appels vidéo pour échanger sur les défis auxquels nous étions confrontés et sur la manière dont nous les relevions. Lorsque nous avons réalisé à quel point le courant passait bien entre nous, Gonzalo m'a invité à passer quelques jours dans son exploitation d'oranges. C'est là que nous avons commencé à prendre conscience du potentiel que nous pouvions avoir ensemble. »

Philippe Crozet, Ancien PDG de la Ruche qui dit Oui !

« En 2017, juste avant de fonder CrowdFarming, je vendais mes oranges par l'intermédiaire de la Ruche qui dit Oui ! Pouvoir fusionner nos projets aujourd'hui, c'est la concrétisation d'un grand rêve. Les agriculteurs ont besoin d'un solide circuit de vente directe pour disposer d'une alternative à la vente via les supermarchés »

Gonzalo Úrculo, cofondateur et PDG de CrowdFarming

3. Unir nos forces pour aller plus loin : la Ruche qui dit Oui !

Cette acquisition permet de fusionner deux modèles hautement complémentaires.

Ce que CrowdFarming apporte :

- Une infrastructure logistique solide et une technologie de pointe pour permettre la livraison de l'exploitation au consommateur.
- Un réseau de **plus de 300 agriculteurs biologiques et régénératifs, soumis à des contrôles rigoureux.**
- Un demi-million de consommateurs actifs.
- Des programmes dédiés pour aider les agriculteurs à passer à l'agriculture biologique et régénérative.

Ce que la Ruche qui dit Oui ! apporte :

- Un modèle de distribution hyperlocal basé sur des points de retrait physiques (« ruches »).
- Un vaste portefeuille de **plus de 4 000 agriculteurs** proposant une grande variété de produits.
- Une base de données de **plus de 2 millions de clients.**
- Un fort sentiment de communauté et un lien direct et didactique entre le consommateur et la réalité du champ.



« Gonzalo et Juliette ont une vision très claire : développer l'agriculture biologique et régénérative grâce à la vente directe. Ce qui m'a le plus frappé, c'est la simplicité avec laquelle ils l'ont expliqué : la vente directe permet aux agriculteurs de dégager de meilleures marges, qu'ils peuvent réinvestir dans la production de produits biologiques plus nutritifs, appréciés par les consommateurs et bénéfiques pour leur santé. »

Philippe Crozet, Ancien PDG de La Ruche qui dit Oui !



« La vente directe permet aux agriculteurs de réaliser une marge plus importante. Le programme d'agriculture régénérative de CrowdFarming permet de réinvestir cette marge supplémentaire dans leurs champs afin que, à moyen terme, leurs sols soient plus résilients et nécessitent moins d'intrants externes pour produire de la nourriture »

Juliette Simonin, cofondatrice et COO de CrowdFarming



Notre union est profondément enracinée dans une mission commune. Les deux plateformes ont été conçues sur la base d'une philosophie fondamentale identique : donner aux producteurs les moyens d'agir grâce à la vente directe.

Mais le partage de valeurs n'était que le point de départ. Nous avons rapidement constaté que nos modèles opérationnels se complétaient parfaitement. Le système unique de marchés hyperlocaux (« ruches ») de La Ruche Qui dit Oui ! complète parfaitement l'infrastructure logistique et technologique paneuropéenne très développée de CrowdFarming. Par ailleurs, chaque plateforme était historiquement leader dans des régions différentes. En unissant nos forces, nous associons le meilleur du développement de communautés locales à la vente directe sans frontières, ce qui nous permet d'offrir un service de meilleure qualité et plus complet aux agriculteurs et aux consommateurs responsables dans toute l'Europe.

En s'appuyant sur cette base philosophique et opérationnelle solide, le regroupement de nos plateformes crée d'énormes opportunités de ventes croisées et d'importantes synergies en matière de coûts et de revenus, ce qui rend notre modèle plus viable financièrement et plus évolutif. L'année 2026 sera l'occasion d'exploiter pleinement ces opportunités ; au cours de cette année, nous nous emploierons à finaliser la fusion complète de la marque et des sites Web, ce qui marquera l'étape ultime de notre action en tant que force unique et unifiée au service de la révolution agricole européenne.

04

**Rendre
l'agriculture
bio-régénérative
possible pour
les agriculteurs**



Le secteur agricole européen est pratiquement contraint de s'attendre, année après année, à « une année marquée par de profonds contrastes et des épreuves sans précédent ». Les agriculteurs savent que de graves revers sont inévitables, mais c'est précisément pour cette raison que notre mission consiste à renforcer leur résilience. S'ils doivent toujours anticiper l'imprévu, notre objectif est de faire en sorte que leurs systèmes agronomiques et économiques soient suffisamment solides pour y faire face.

En 2025, les agriculteurs de tout le continent se sont retrouvés en première ligne face aux phénomènes climatiques extrêmes, confrontés à des sécheresses prolongées, à des vagues de chaleur inhabituelles pendant les périodes de floraison et à des pluies torrentielles dévastatrices, telles que les inondations DANA en Espagne et les « bombes d'eau » en Italie.

D'après l'enquête annuelle que nous avons menée en 2025,

les conditions météorologiques imprévisibles et extrêmes constituent la principale préoccupation de 79,2 % de nos agriculteurs. Ces chocs environnementaux ont été aggravés par des pressions économiques persistantes (67,5 % de nos agriculteurs ayant vu leurs coûts d'exploitation augmenter), ce qui a déclenché des vagues de manifestations agricoles à

travers l'Europe pour réclamer des prix équitables et des aides.

Malgré ces obstacles complexes, le secteur de l'alimentation biologique a fait preuve de résilience.

Les dernières données révèlent une reprise du marché après les ralentissements liés à l'inflation, les terres agricoles biologiques de l'Union européenne atteignant 17 millions d'hectares, soit 10,9 % de la superficie agricole totale.

En particulier, l'Espagne a consolidé sa position en tant que pays possédant la plus grande superficie de terres biologiques d'Europe, avec 3 millions d'hectares. Néanmoins, la réalisation de l'objectif ambitieux de l'UE dans le cadre de la stratégie « Farm to Fork », qui vise à porter la part des terres agricoles biologiques à 25 % d'ici 2030, reste un défi de taille qui nécessite un soutien politique accru et un développement du marché.

Sur le plan réglementaire, l'année 2025 a marqué un tournant décisif. La politique agricole commune (PAC) a poursuivi son déploiement, avec des débats en cours autour de ses « programmes écologiques » et de la nécessité de simplifier les charges administratives pour les producteurs biologiques. Parallèlement, le cadre européen pour la séquestration du carbone et l'agriculture carbone (CRCF) a commencé à jeter les bases techniques nécessaires pour récompenser une agriculture favorable au climat et prévenir le « greenwashing ».

Pour CrowdFarming, notre réponse à ce contexte marqué par la vulnérabilité climatique et les revirements politiques imprévisibles, tels que la récente « Vision de l'UE pour l'agriculture et l'alimentation » et le projet de Politique agricole commune (PAC) pour l'après-2028, est claire : **s'appuyer exclusivement sur les subventions publiques est une stratégie fragile.**

Si les institutions européennes affichent des intentions louables, elles ne disposent souvent pas des méthodologies claires nécessaires pour récompenser les résultats environnementaux concrets plutôt que de simples pratiques prescrites. Par conséquent, nous devons redoubler d'efforts pour soutenir nous-mêmes la transition régénérative.

Nous sommes fermement convaincus que l'agriculture bio-régénérative n'est plus seulement une aspiration écologique, mais le moyen le plus pragmatique de renforcer la résilience agronomique et économique à long terme.

Si pas moins de 95 % des agriculteurs interrogés déclarent mettre déjà en œuvre de leur propre initiative des pratiques régénératives pour protéger leurs cultures contre les phénomènes météorologiques extrêmes, ils restent confrontés à des obstacles de taille, notamment les coûts d'investissement initiaux et le manque de connaissances techniques.

C'est là que nous intervenons. Grâce à notre modèle de vente directe, qui offre une protection économique plus stable

face aux aléas politiques, ainsi qu'à des outils numériques permettant de mesurer les résultats concrets sur les écosystèmes et à des financements spécifiques tels que notre initiative « 1 % pour le sol », notre mission consiste à lever ces obstacles. Nous construisons déjà l'alternative à partir du sol, en démontrant que durabilité et productivité peuvent aller de pair, et en rendant cette transition réellement possible pour les agriculteurs.



« Nous pensons que nous pouvons atténuer les effets du changement climatique, produire des aliments plus nutritifs tout en prenant soin de nos sols, et inverser la dégradation des sols grâce à une agriculture qui garantit la rentabilité pour les agriculteurs, des produits sains et la protection de l'environnement. »

« Proyecto Los Aires » (une exploitation d'huile d'olive en Espagne)

1 % pour le sol : des actions concrètes pour la transition

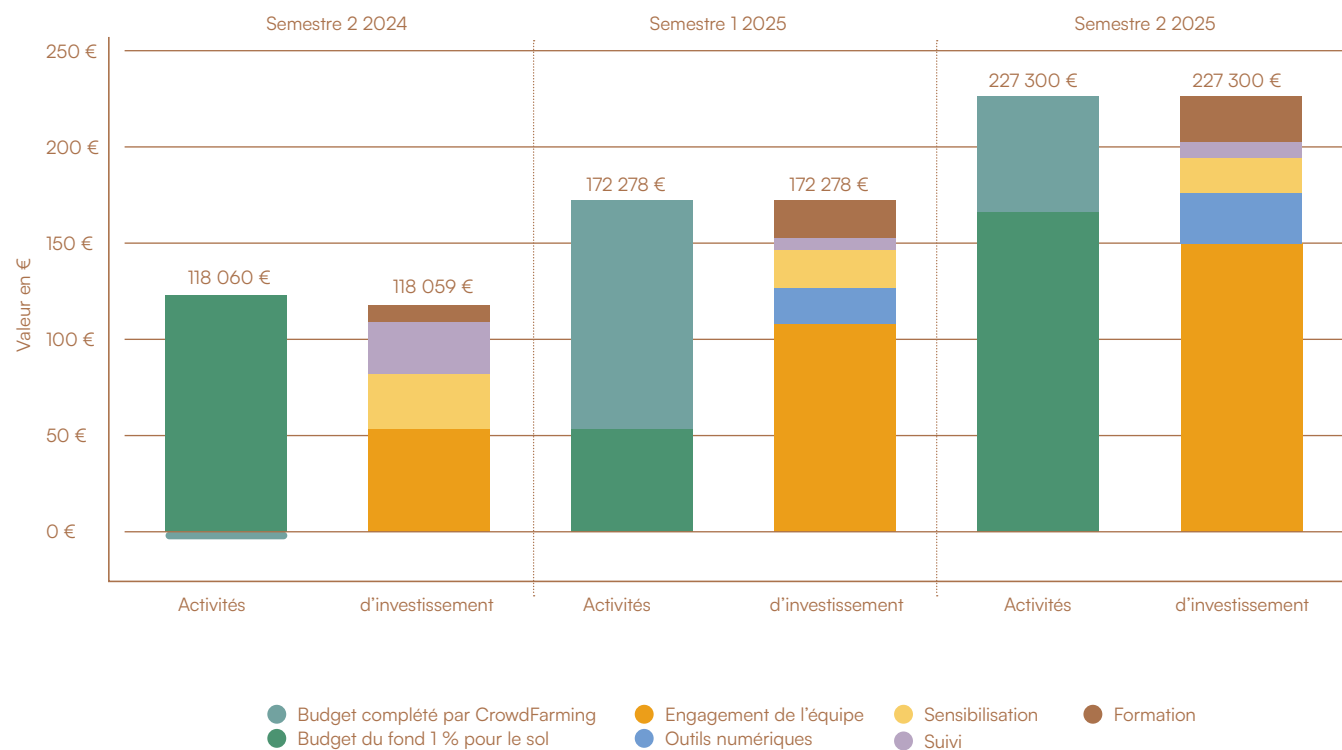
Afin d'apporter un soutien réel et concret, notre initiative 1 % pour le sol alloue 1 % de tous les revenus bruts de nos exploitations agricoles régénératives au financement de la transition vers l'agriculture régénérative.

Notre objectif principal est clair : assurer la transition de 10 000 hectares de terres agricoles européennes vers des systèmes régénératifs. Nous sommes fiers d'annoncer qu'à la fin de l'année 2025, nous régénérons déjà activement 4 176 hectares, ce qui nous rapproche de notre objectif.

La transition nécessite un soutien financier important. En 2025, nous avons investi près de **399 578 €** dans la transition vers l'agriculture régénérative. **60 %** de cet investissement ont été directement financés par le fonds 1 % pour le sol, tandis que les **40 %** restants ont été directement fournis par CrowdFarming pour couvrir en partie le travail de l'équipe et les coûts supplémentaires du projet.

Ce budget a été largement investi dans la mise en place des bases d'un changement à long terme et évolutif, autour de **quatre piliers clés** : Formation, suivi et outils numériques, recherche et sensibilisation.

Budget détaillé et activités par semestre



Pilier 1 : Formation

D'après notre enquête annuelle de 2025, alors qu'une écrasante majorité (**95 %**) de nos agriculteurs mettent en œuvre de leur propre initiative des pratiques régénératives, un tiers d'entre eux ont cité le manque de connaissances techniques et de formation comme l'un des principaux obstacles les empêchant de s'engager davantage dans une transition vers l'agriculture régénérative. En 2025, nous avons continué à mettre l'accent sur les initiatives de formation, afin de garantir à nos producteurs le soutien agronomique dont ils ont besoin pour réussir.

En 2025, notre approche pédagogique a combiné des événements pratiques sur le terrain et un soutien numérique continu :

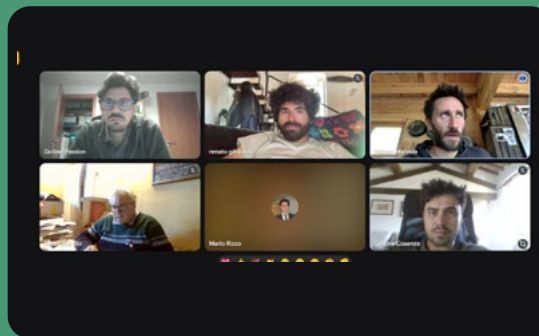
Événements de formation sur le terrain

Nous sommes convaincus que l'agriculture régénérative dépend fortement du contexte et qu'il est préférable de l'apprendre sur le terrain. Tout au long de l'année, nous avons organisé 9 formations sur le terrain en présentiel dans quatre pays clés : **Espagne, France, Italie et Allemagne**. Ces sessions ont réuni plus de **150 participants** et ont permis de mettre en relation nos agriculteurs avec des formateurs spécialisés et des experts européens de premier plan.



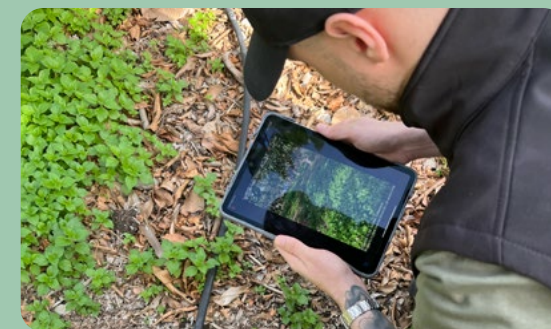
Accompagnement en ligne et soutien continu

Conscients que la transition vers des modèles régénératifs nécessite un accompagnement continu, nous avons organisé **6 séances de formation** en ligne au cours de l'année. Ces sessions ont été conçues pour fournir des conseils techniques en continu, répondre aux questions du quotidien et aider les agriculteurs à interpréter leurs données afin d'élaborer leurs plans de gestion régénérative.



Former nos agronomes

La formation ne s'est pas arrêtée à la porte de l'exploitation. Afin d'aider nos agriculteurs à suivre avec précision leurs progrès en matière d'environnement, tous les agronomes de CrowdFarming ont suivi une formation spécifique sur le prélèvement d'échantillons sur le terrain et l'utilisation de notre nouvelle plateforme numérique de suivi **Soil Association Exchange (SAX)**. Ainsi, notre équipe interne dispose de tous les outils nécessaires pour guider les agriculteurs de manière experte tout au long du processus de mesure, de rapport et de vérification.



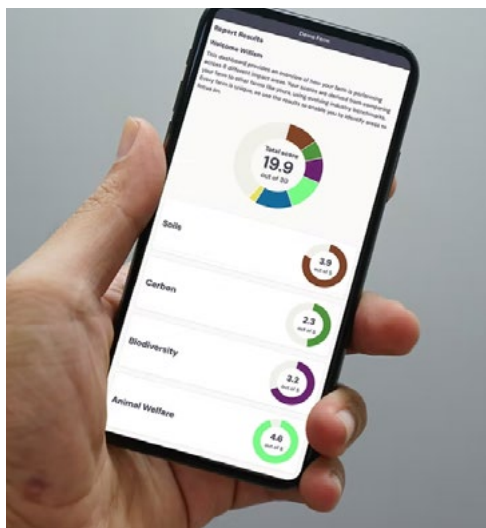
En combinant ces formations immersives et approfondies en présentiel avec un soutien en ligne permanent, nous veillons à ce que la transition vers l'agriculture bio-régénérative s'appuie sur les meilleures connaissances scientifiques et pratiques possibles.

Pilier 2 : Suivi et outils numériques

Si vous examinez nos chiffres, vous constaterez que nous n'avons pas augmenté le nombre d'exploitations participant à notre programme de régénération en 2025. Il s'agissait d'une décision stratégique délibérée. Nous avons consacré l'intégralité de cette année à la transition vers un nouveau protocole de suivi et un nouvel outil de mesure de pointe.

Pour y parvenir, nous nous sommes associés à Riverford et à Innocent Drinks afin d'élaborer les exigences et de déployer la plateforme numérique Soil Association Exchange en Espagne, qui servira de passerelle vers d'autres pays européens. Cela a nécessité un travail considérable « en coulisses » : évaluation de la plateforme, mise à jour des protocoles de mesure, intégration des sources de données européennes et espagnoles, et formation de tous nos agronomes.

En consacrant l'année 2025 à l'adaptation à cette nouvelle méthodologie rigoureuse, nous avons mis en place le backend, les bases de données et les protocoles solides nécessaires pour faire de 2026 une année de croissance exponentielle, avec l'objectif de doubler le nombre de nos exploitations intégrées pour atteindre 100 exploitations d'ici juin 2026.



Voici ce que certains des pionniers de notre projet pilote en Espagne ont déclaré :



« Pour moi, [faire partie de CrowdFarming], c'est faire partie du progrès, progresser vers l'agriculture de l'avenir grâce à un beau projet. »

María, Finca Los Pepones



« Le nouveau protocole de suivi change la donne. Cela prouve non seulement que nos pratiques de régénération portent leurs fruits, mais cela met également en évidence les domaines sur lesquels nous devons nous concentrer à présent pour continuer à renforcer la résilience de notre verger d'agrumes. »

Javier, Verger de Alicia



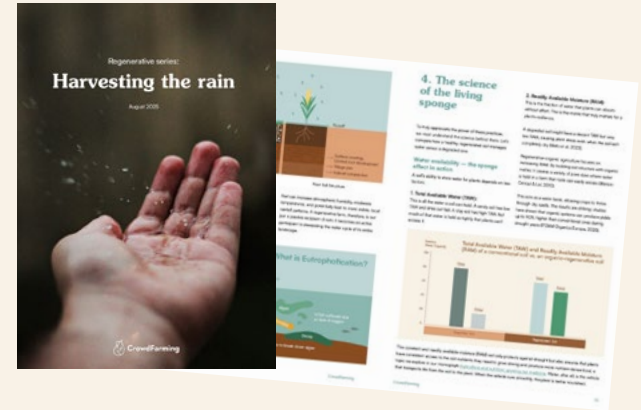
Pilier 3 : Recherche

On ne peut pas améliorer ce que l'on ne comprend pas. En plus de notre rapport fondateur « Cultivating Our Medicine » publié fin 2024, qui abordait le « paradoxe nutritionnel » et mettait en évidence la manière dont les pratiques régénératives peuvent augmenter la matière organique jusqu'à 31 %, la teneur en vitamine C des oranges de 30 % et la teneur en antioxydants des raisins de 23 %, nous avons ajouté en 2025 deux nouveaux rapports de recherche majeurs à la série The Regeneration Series.

Ces nouvelles études établissent une base scientifique et économique solide pour l'agriculture régénérative :

Eau *← Cliquez ici pour le lire !* (« Harvesting the Rain ») :

Nous avons démontré que les sols sains agissent comme des réservoirs vivants. Une augmentation de seulement 1 % de la matière organique du sol permet à un hectare de terres agricoles de stocker **75 000** litres d'eau supplémentaires et d'augmenter les taux d'infiltration jusqu'à **256 %**. Des exemples concrets provenant de nos agriculteurs, tels que La Junquera, BioSanz et Tropiterráneo, démontrent que ces pratiques permettent d'absorber les excès d'eau et de réduire de moitié les besoins en irrigation.



Rentabilité (« Wealth Beneath Our Feet ») :

Pour répondre à la question cruciale de savoir si « les comptes sont justes », ce rapport quantifie l'impact économique de la transition des sols dégradés vers des sols vivants. Il démontre que la régénération n'est pas un luxe biologique, mais l'un des rares leviers réels permettant aux agriculteurs de retrouver des marges, de la stabilité et de l'autonomie.



À l'horizon 2026, nous concentrerons fortement nos efforts de recherche sur la nutrition, en participant activement à des projets de l'UE et en menant nos propres études en collaboration avec des laboratoires spécialisés.



Pilier 4 : Sensibilisation et communauté

Communauté 1 % pour le sol



Cette initiative est bien plus qu'un mécanisme de financement : c'est la plus grande communauté de consommateurs de produits biologiques régénératifs d'Europe.

Actuellement, plus de **3 319** citoyens très engagés participent activement au processus décisionnel pour la transition.

Nous nous réunissons avec cette communauté tous les six mois pour faire le point sur les progrès réalisés, et une fois par an, ses membres votent activement pour décider des initiatives à fort impact sur lesquelles nous devrions nous concentrer au cours du semestre à venir. Il s'agit d'un véritable effort collectif pour régénérer la terre.



“

« J'adore vos actualités sur l'initiative 1 % pour le sol. Je suis vraiment heureuse de contribuer à la concrétisation d'une vision aussi extrêmement importante. C'est formidable que les agriculteurs soient si ouverts et partagent leurs défis. Vous faites un travail fantastique. »

« Continuez votre excellent travail en équipe — votre initiative est formidable ; utiliser les revenus pour développer la communauté et inciter davantage d'agriculteurs à la rejoindre. »

« J'adore cette idée ! Elle repose sur une vision à long terme, ce qui fait défaut dans la plupart des initiatives. J'aime aussi la durabilité et l'approche : recueillir des informations, consulter la communauté et décider par consensus. »

« Cela peut sembler être une goutte d'eau dans l'océan, mais c'est une goutte qui a un grand impact. »

« J'adore le sentiment de communauté, le fait que tout le monde s'efforce d'atteindre le même objectif. »

Membres de la communauté 1 % pour le sol

Le nouveau blog et podcast What The Field?!

À la suite de notre fusion avec la Ruche qui dit Oui !, nous avons lancé ce portail agroalimentaire commun, qui doit servir de bibliothèque de contenus informés et accessibles, en unifiant nos voix autour d'un objectif clair : **mettre en lumière les véritables raisons qui sous-tendent les événements qui se déroulent actuellement dans le secteur agroalimentaire européen.** Notre vision va au-delà de la simple critique ; nous voulons imaginer et mettre en place une meilleure façon de produire et de consommer nos aliments.

À travers le journalisme et la science, nous abordons des sujets complexes tels que les produits chimiques de synthèse, la gestion de l'eau et la réalité de l'agriculture régénérative.



En 2025, nous avons publié :

43
articles

10
épisodes de
podcast

Nous comptons plus de

500 000

abonnés dans toute l'Europe.

L'accueil a été extraordinaire, avec des pics de près de

45 000

visites sur le blog et plus de

13 000

téléchargements de podcast en un seul mois.

What The Field?!

Programme Farmer Ambassador

Afin de faire connaître directement aux consommateurs la réalité des champs, nous avons lancé notre programme de Farmer Ambassador. Magdalena, notre ambassadrice, a parcouru l'Europe et visité **50 exploitations** pour entendre directement les témoignages et les défis de nos agriculteurs. Ces histoires ont été partagées dans des « **Field Notes** » sur notre blog et dans des vidéos sur YouTube, touchant ainsi plus de **100 000** personnes.



Projet « Viva el Campo »

Élu par notre communauté 1 % pour le sol comme projet clé à soutenir cette année, le programme éducatif « Viva el Campo » se déroule à l'exploitation La Junquera. Dans de nombreuses zones rurales d'Espagne, y compris dans la région de Murcie, les jeunes grandissent souvent sans jamais avoir mis les pieds dans une exploitation agricole. Cette initiative les fait sortir de leur salle de classe pour les emmener dans les champs, afin qu'ils puissent prendre une poignée de terre, identifier des vers de terre et constater par eux-mêmes l'impact des conditions météorologiques et de la pénurie d'eau sur les cultures. **400 élèves** ont participé à cette initiative, qui a concerné **95 %** des établissements d'enseignement secondaire de la région nord-ouest de Murcie, incitant ainsi les jeunes esprits à considérer le sol comme le fondement vivant de la vie.

**Nos
protagonistes :
de vrais
exemples de
transition dans
l'exploitation**



Cabrillas de Vélez (Malaga, Espagne). Le retour à une exploitation agricole familiale résiliente



« Je pratique l'agriculture régénérative parce que je pense qu'elle représente l'avenir, pour contribuer à laisser un monde meilleur à mes enfants. Nous y contribuons en produisant des produits de meilleure qualité et en améliorant l'environnement. Cette année, notre plus grande réussite est l'amélioration des sols. »

Carlos Clavero, Cabrillas de Vélez
Exploitation

Conversion à l'agriculture biologique et à l'agriculture régénérative

Carlos Clavero est un agriculteur de la troisième génération, originaire de la région d'Axarquía. Dans les années 1980, ses grands-parents ont été des pionniers en

introduisant et en plantant des avocateurs et des manguiers dans la région. Carlos a d'abord emprunté une voie différente, travaillant pendant sept ans dans une usine d'amandes, mais il a finalement ressenti une profonde vocation à revenir à ses racines et à prendre en charge les activités agricoles quotidiennes de sa famille, de la taille des arbres à la récolte.

Pourquoi cette transition ?

Exerçant son activité dans le sud de l'Espagne, où l'eau est de plus en plus rare et précieuse, Carlos a réalisé qu'il devait rendre son exploitation plus résiliente face aux phénomènes climatiques extrêmes. Pour lui, la transition vers l'agriculture biologique et régénérative ne se résume pas à l'obtention d'une certification ; il s'agit d'une conception fondamentale de l'agriculture : produire des aliments tout en améliorant la qualité des sols, en protégeant les ressources en eau et en tissant un lien direct avec les personnes qui consomment ses fruits.

Pratiques et impact

Dans un environnement sauvage, l'approche de Carlos se caractérise par la patience et l'observation. En prenant délibérément du recul, en réduisant les interventions agressives et en laissant la nature s'exprimer, la renaissance de l'écosystème est indéniable. Ils ont permis à un étang naturalisé de s'épanouir ; celui-ci constitue désormais un habitat dynamique et abrite même une famille de canards résidents. C'est un magnifique exemple de transition progressive : en améliorant l'exploitation année après année, la biodiversité revient naturellement sur les terres.

Cabrillas de Vélez

Mangues et avocats

Vélez-Malaga, Espagne

Profil d'exploitation agricole régénérative



Pratiques régénératives

- Cultures de couverture indigènes**
 Végétation spontanée et indigène gérée comme paillis vivant pour protéger et enrichir le sol.
- Paillage**
 Résidus verts utilisés comme paillis de surface pour retenir l'humidité et éliminer les mauvaises herbes.
- Naturalisation d'étangs**
 Étangs d'exploitation restaurés en tant qu'habitats pour la faune au service des amphibiens, des oiseaux et de la vie aquatique.
- Réserves de biodiversité**
 Zones non cultivées mises en jachère de manière permanente en tant que couloirs fauniques et refuges naturels.
- Compost biologique**
 Le compostage agricole permet de restituer les nutriments de manière naturelle, sans engrais de synthèse.
- Hôtels à insectes**
 Des structures mises en place pour favoriser la présence des pollinisateurs et des insectes utiles dans les exploitations agricoles.



Moosfeld Gemüse (Singen, Allemagne) — À l'avant-garde de l'agriculture vegan biocyclique régénérative



Conversion à l'agriculture biologique et à l'agriculture régénérative

Jakob Mannherz est un exemple fascinant de la manière dont l'agriculture régénérative peut s'adapter à des philosophies très spécifiques et à des environnements modernes. Installé à Singen, en Allemagne, Jakob est profondément engagé dans une méthode agricole unique : l'agriculture vegan biocyclique.

Pourquoi cette transition ?

Jakob souhaitait mettre en place un système agricole hautement résilient, innovant et autosuffisant, fonctionnant entièrement sans intrants d'origine animale. Son objectif est de prouver qu'il est possible de cultiver des légumes de haute qualité en utilisant uniquement la puissance des plantes et des énergies renouvelables, tout en régénérant l'écosystème.

Pratiques et impact

Jakob démontre que la régénération est possible même dans des environnements contrôlés tels que les serres. Il utilise exclusivement des engrais d'origine végétale et applique activement des pratiques régénératives en plantant, avant chaque culture principale, des cultures de couverture contenant une forte proportion de légumineuses. Ces légumineuses fixent naturellement l'azote et enrichissent le sol.

Pour compléter cette vision durable, il alimente son exploitation innovante en utilisant des énergies renouvelables issues du soleil et de la biomasse, son propre système photovoltaïque produisant plus de 50 % de l'électricité consommée par son exploitation. Le résultat est un système en circuit fermé hautement résilient, qui allie parfaitement la technologie moderne à un profond respect de l'écologie.

Moosfeld Gemüse

Légumes et cultures mixtes Bavière, Allemagne Profil d'exploitation agricole régénérative



Pratiques régénératives

- Cultures de couverture indigènes**
 Végétation spontanée et indigène gérée comme paillis vivant pour protéger et enrichir le sol.
- Naturalisation d'étangs**
 Étangs d'exploitation restaurés en tant qu'habitats pour la faune au service des amphibiens, des oiseaux et de la vie aquatique.
- Compost biologique**
 Le compostage agricole permet de restituer les nutriments de manière naturelle, sans engrais de synthèse.
- Paillage**
 Résidus verts utilisés comme paillis de surface pour retenir l'humidité et éliminer les mauvaises herbes.
- Réserves de biodiversité**
 Zones non cultivées mises en jachère de manière permanente en tant que couloirs fauniques et refuges naturels.
- Hôtels à insectes**
 Des structures mises en place pour favoriser la présence des pollinisateurs et des insectes utiles dans les exploitations agricoles.



Présentation de la viande régénérative : le « pourquoi » de cette décision

L'agriculture régénérative ne concerne pas seulement les sols et les plantes ; elle vise à reconstruire des écosystèmes entiers. Dans le cadre de cette approche, le bétail joue un rôle essentiel lorsqu'il est géré de manière durable et éthique, car il contribue au cycle des nutriments, à la biodiversité et à la résilience globale de l'exploitation agricole.

Si certains de nos agriculteurs commencent à envisager d'intégrer des animaux pour soutenir des pratiques telles que la gestion des cultures de

couverture, le rôle du bétail dans les systèmes régénératifs va bien au-delà de cela. Lorsqu'ils sont correctement gérés, les animaux peuvent contribuer à la fertilité des sols grâce à l'apport naturel de fumier, aider à améliorer la structure des sols grâce à leurs déplacements et favoriser la dispersion des graines dans le paysage.

Cependant, cette redécouverte a mis en évidence un problème majeur : la rareté des bergers qualifiés en raison de l'essor de l'agriculture intensive et de la faiblesse des revenus économiques. Pour que les agriculteurs puissent se charger de la gestion des

troupeaux et réintégrer les animaux dans leurs exploitations, ils ont besoin d'une viabilité financière. C'est pourquoi nous avons décidé d'introduire de la viande issue d'un approvisionnement responsable, dans le prolongement du modèle de CrowdFarming, qui se concentrait jusqu'alors principalement sur les fruits et légumes. En mettant en place un réseau de vente directe stable, nous apportons un soutien économique concret aux agriculteurs qui montrent la voie en matière d'élevage biologique et régénératif.

Nous avons lancé cette catégorie en nous appuyant sur des principes stricts et non négociables :

Certifié BIO

Les animaux sont élevés **en plein air sans OGM**, et l'interdiction des engrais azotés de synthèse réduit intrinsèquement le risque d'émissions de N₂O.

Agriculture Index

Les agriculteurs doivent mettre en œuvre activement des pratiques mesurables, telles que le **pâturage tournant**, qui font l'objet d'un suivi dans le cadre de notre protocole de mesure, de notification et de vérification (MRV).

Animaux nourris au pâturage

L'alimentation des herbivores est composée à 100 % d'herbe et de fourrage provenant de pâturages permanents, tandis que les omnivores (comme les porcs) ont besoin d'une **alimentation composée d'au moins 70 % de pâturage**. Cette démarche exclut la finition intensive en parc d'engraissement.

Nous respectons profondément le fait que de nombreuses personnes choisissent un mode de vie vegan ou végétarien pour des raisons éthiques et environnementales, un choix soutenu par de grands organismes scientifiques tels que le GIEC. Cependant, pour ceux qui continuent à consommer de la viande, il reste difficile de trouver des produits de haute qualité qui respectent le bien-être animal et la protection de l'environnement. **En proposant une alternative véritablement régénérative, nous donnons aux consommateurs les moyens de faire des choix éclairés qui soutiennent directement les agriculteurs qui restaurent nos écosystèmes communs.**



Nos protagonistes : de vrais exemples d'élevages à la tête de la transition

Ecoibéricos (Huelva, Espagne) : les cochons qui sauvent la dehesa des feux de forêt

Miguel Ramón López Delgado est un artiste, musicien et ancien pharmacien qui a autrefois construit un petit village en République dominicaine pour vivre en harmonie avec la nature. Malgré ses voyages, il a ressenti une profonde vocation à revenir à ses racines dans la Sierra de Aracena, abandonnant finalement sa carrière de pharmacien pour sauver les terres abandonnées de sa famille. Pour lui, les porcs 100 % ibériques qui évoluent sur son domaine de 700 hectares ne sont pas de simples animaux d'élevage ; ce sont des outils de conservation essentiels. Dans la dehesa méditerranéenne, les **animaux sont les gardiens naturels de l'écosystème**.

Miguel explique que sans leur broutage constant, les pâturages disparaîtraient en moins d'une décennie, ce qui entraînerait une accumulation massive de broussailles sèches et un risque élevé d'incendies de forêt dévastateurs. En laissant ses porcs paître en toute liberté, Miguel contribue activement à la prévention des feux de forêt tout en produisant une viande qui respecte les normes les plus strictes en matière de bien-être animal.





Gut & Bösel (Berlin, Allemagne) Les vaches, des « machines à compost ambulantes »

Économiste agricole, auteur et ancien professionnel de la finance, Benedikt Bösel a quitté son entreprise pour exploiter un laboratoire vivant de 3 000 hectares sur les sols sablonneux et difficiles du Brandebourg. Animé par la conviction que l'agriculture est le principal levier dont nous disposons pour résoudre les crises du climat et de la biodiversité, il se concentre sur la régénération des sols afin de créer un avenir vivable. Au lieu de planter des monocultures à l'infini, il a intégré des bovins Black Angus et Salers robustes, qui font office de « machines à compost ambulantes ».

Déplacées quotidiennement à l'aide de clôtures mobiles, les vaches paissent sur des terres arables, ce qui permet de fixer naturellement le CO₂ dans le sol et d'améliorer la rétention d'eau. Mais ce qui rend ce projet vraiment exemplaire, c'est son engagement radical en faveur du bien-être des animaux : le troupeau reste uni toute sa vie, et Benedikt applique la **méthode de l'« abattage au pâturage »**. En abattant l'animal directement dans le pâturage, entouré de son troupeau, ils garantissent l'absence totale de stress lié au transport et un respect absolu jusqu'au tout dernier instant.



Ferme de Beau Printemps (Petit-Réderching, France) Le rôle régénératif des poules

Michel Botzung est né dans une exploitation agricole, mais il a beaucoup voyagé, étudié et travaillé à l'étranger, faisant d'incroyables découvertes à travers le monde. Finalement, il a réalisé que le chapitre le plus passionnant de sa vie l'attendait chez lui, au bout de la Rue des Marguerites. En 2021, son frère Gilles et lui ont repris l'exploitation familiale afin de redonner un sens profond à la production agricole et de profiter du privilège de travailler avec des systèmes vivants.

Afin de renforcer véritablement la résilience agronomique et économique, ils ont transformé leur modèle traditionnel en un système mixte culture-élevage florissant. Ils ont intégré un **troupeau de poules pondeuses** pour compléter leurs cultures et leurs limousines. Hébergées dans un poulailler mobile innovant qui se déplace sur l'exploitation, les poules participent activement au cycle de fertilisation de l'exploitation, ce qui prouve que l'intégration de différentes espèces est la clé de la création d'un écosystème agricole solide, autosuffisant et vivant.

05

**Une approche
holistique pour
améliorer la chaîne
d'approvisionnement
alimentaire**



Nous avons pris conscience d'une réalité fondamentale : il ne suffit pas de proposer simplement un canal de vente directe via crowdfarming.com. Pour réparer une chaîne d'approvisionnement alimentaire fondamentalement défaillante, nous devons nous attaquer à ses inefficacités sous tous les angles possibles, en **mettant en place un écosystème complet qui va de la sensibilisation des consommateurs à la logistique matérielle.**

Cependant, alors que nous nous apprêtons à mettre en place cet écosystème, nous avons été confrontés à un problème structurel : bien que nous aurions volontiers utilisé des outils tiers existants, les outils disponibles aujourd'hui sont entièrement conçus pour le système alimentaire conventionnel.

Depuis des décennies, la chaîne d'approvisionnement traditionnelle a été optimisée pour les supermarchés, les grands producteurs de produits transformés et les longues durées de stockage. Ces outils conventionnels ne fonctionnent tout simplement pas pour la vente directe, flexible et à la demande, de produits frais.

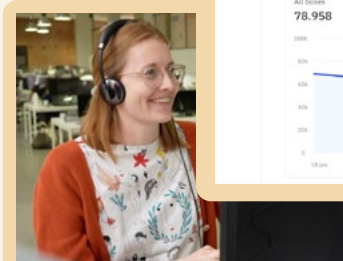
C'est pourquoi nous créons des solutions lorsqu'elles n'existent pas et les mettons à la disposition du public, afin d'aider d'autres acteurs confrontés aux mêmes défis et d'accélérer ainsi la transition vers des chaînes d'approvisionnement biologiques, régénératives et courtes. Voici comment nous mettons en œuvre ces solutions propriétaires pour aborder la chaîne d'approvisionnement de manière globale.

Repenser le transit : logistique et gaspillage alimentaire

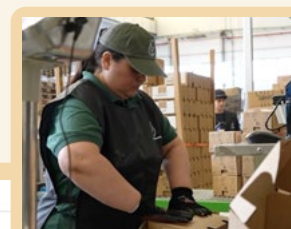
En 2025, nous avons consolidé une suite d'outils et de services propriétaires conçus pour nous donner un contrôle total sur la chaîne d'approvisionnement, en garantissant la rapidité, l'évolutivité et l'absence de gaspillage :

CrowdSender, le pilier technologique

CrowdSender est une plateforme logistique conçue pour gérer et automatiser les envois à partir d'une interface unique. À la fin de l'année 2025, nous avons fait évoluer CrowdSender pour qu'il fonctionne comme un système de gestion d'entrepôt (WMS) à part entière, ce qui nous permet de bénéficier d'une traçabilité en temps réel sans précédent sur nos envois. Il automatise l'attribution des transporteurs et valide les adresses afin de réduire considérablement les erreurs de livraison. La préparation et la livraison des commandes sont désormais entièrement intégrées, ce qui élimine tout recours à des logiciels externes.



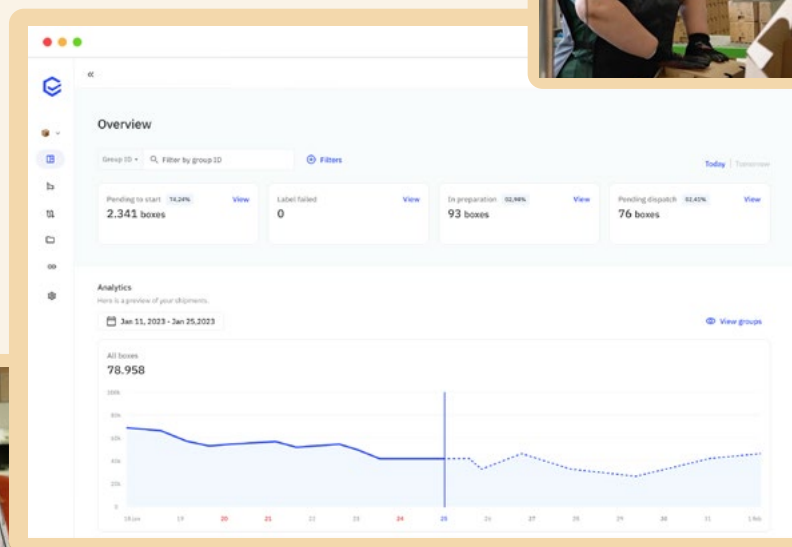
Emballage



Réception et stockage



Suivi et traçabilité



CrowdLog, un réseau logistique sans frontières

Afin de développer les ventes directes sans imposer de charge administrative et logistique supplémentaire à nos agriculteurs, nous avons créé CrowdLog. Outre notre **propre centre logistique (1PL) à Museros, dans la province de Valence**, nous avons mis en place un réseau stratégique de cinq plateformes logistiques tierces (3PL) dans des régions de production clés en Italie (Calabre), en France (Avignon), en Espagne (Malaga, Huelva) et en Allemagne (Fribourg). Contrairement aux supermarchés conventionnels, nos plateformes 1PL et 3PL ne stockent pas les produits frais à long terme.

Au lieu de cela, elles servent de points de coordination locaux et rapides, où les produits récoltés à la demande sont reçus directement des agriculteurs des environs, conditionnés ou regroupés dans des caisses mixtes et des abonnements. Cette infrastructure partagée permet de mutualiser les efforts et de résoudre un problème commun aux petites et moyennes exploitations agricoles, qui, autrement, ne pourraient pas gérer seules des volumes élevés d'expéditions individuelles. Museros a augmenté sa capacité de conditionnement

multiproduits en 2025 pour s'adapter à l'évolution des volumes, les caisses multiproduits devenant le principal format d'expédition.

Cette capacité accrue en matière de gestion de plusieurs produits a été essentielle pour soutenir notre modèle d'abonnement en pleine expansion. À la fin du mois de décembre 2025, nous avons atteint 67 298 abonnements actifs. Afin de continuer à développer notre offre et à soutenir les agriculteurs de différentes régions et à différents stades de certification, nous avons lancé avec succès cette année trois nouvelles caisses d'abonnement (en plus des 4 caisses déjà existantes) :

- Fruits et légumes en conversion vers l'agriculture biologique
- Caisse de produits BIO français et de fruits méditerranéens
- Caisse de produits italiens



Notre réseau de hubs logistiques



S'attaquer au « middle mile » avec l'HVO

Chez CrowdFarming, nous parlons souvent de la santé des sols et des pratiques régénératives dans les exploitations, mais que se passe-t-il une fois que la récolte a quitté les champs ?

Alors que les études mondiales générales indiquent souvent que le transport ne représente que **10 à 12 %** de l'empreinte carbone d'un produit alimentaire, la réalité pour les ventes transfrontalières directes d'aliments biologiques d'origine végétale est que le transport constitue le principal facteur contribuant à l'empreinte carbone d'un produit, représentant environ **70 %** des émissions totales. Comme nos agriculteurs n'utilisent pas d'engrais synthétiques à fortes émissions et privilégient les pratiques régénératives, l'empreinte carbone au niveau de l'exploitation est exceptionnellement faible. Lorsque l'empreinte de la production est aussi faible, la part des émissions dues au transport (comme un trajet de 2 200 km entre Valence et Berlin) augmente naturellement pour devenir la plus importante. Nous sommes fiers de notre faible empreinte de production, mais cela rend impérative la lutte contre les émissions liées au transport

Au cours de l'année 2025, nous avons consolidé notre partenariat avec Trucksters afin d'exploiter nos principales lignes long-courriers en utilisant de l'huile végétale hydrotraitée (HVO) de

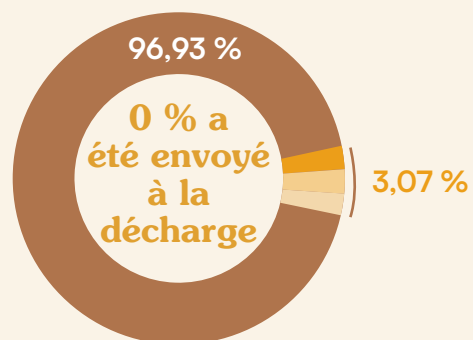
2e génération. **Ce biocarburant réduit les émissions de gaz à effet de serre jusqu'à 80 à 90 % par trajet par rapport au diesel conventionnel. Rien qu'en 2025, cette initiative spécifique a permis d'éviter l'émission de plus de 142 700 kg de CO₂e.**

Pour comprendre l'ampleur de cette réussite : selon notre analyse du cycle de vie, le transport d'un kilo d'oranges de Valence à l'Allemagne génère 0,45 kg de CO₂e. Par conséquent, les émissions évitées grâce à l'utilisation du HVO équivalent au transport de plus de 300 tonnes d'oranges vers l'Allemagne avec absolument zéro émission liée au transport.



Réduire au minimum le gaspillage à la source

Comme notre réseau permet aux produits de circuler plus rapidement et d'être récoltés à la demande, nous évitons les pertes alimentaires massives liées à la distribution traditionnelle. Dans nos centres CrowdLog, le tri est hautement optimisé.



En 2025, seuls 3,07 % du volume traité par CrowdLog Museros ont été jugés impropres au transport.

48 % ont été donnés aux banques alimentaires et à des initiatives sociales (dans le cadre de notre programme CrowdGiving).

36 % ont été réaffectés à la transformation industrielle (par exemple, en jus).

16 % ont été destinés à la valorisation biologique (compost et alimentation animale).

En outre, nous avons continué à développer notre marque d'upcycling All Is Good, ce qui nous a permis d'économiser

58 980 kg

de produits frais en les transformant en **24 délicieux produits** tels que des confitures et des chutneys.



En bonus : optimiser chaque envoi

Au début de l'année 2025, nous avons lancé une nouvelle fonctionnalité conçue pour tirer le meilleur parti de l'espace disponible dans chaque envoi. Cette option permet aux utilisateurs d'ajouter un produit supplémentaire à leur caisse, ce qui réduit l'empreinte logistique par kilogramme transporté et offre la possibilité de découvrir de nouveaux produits sans qu'il soit nécessaire d'effectuer un envoi supplémentaire ou d'acheter de gros volumes.



Autonomiser
la source : **Outils
opérationnels
pour les
agriculteurs**

Farmeneur

La vente directe doit permettre aux agriculteurs de prendre en main leur activité, et non les submerger de tâches administratives. Pour réellement aider nos producteurs, nous devons leur fournir les bons outils numériques afin d'alléger leur charge administrative, pour qu'ils puissent se concentrer sur ce qu'ils font le mieux : cultiver la terre.

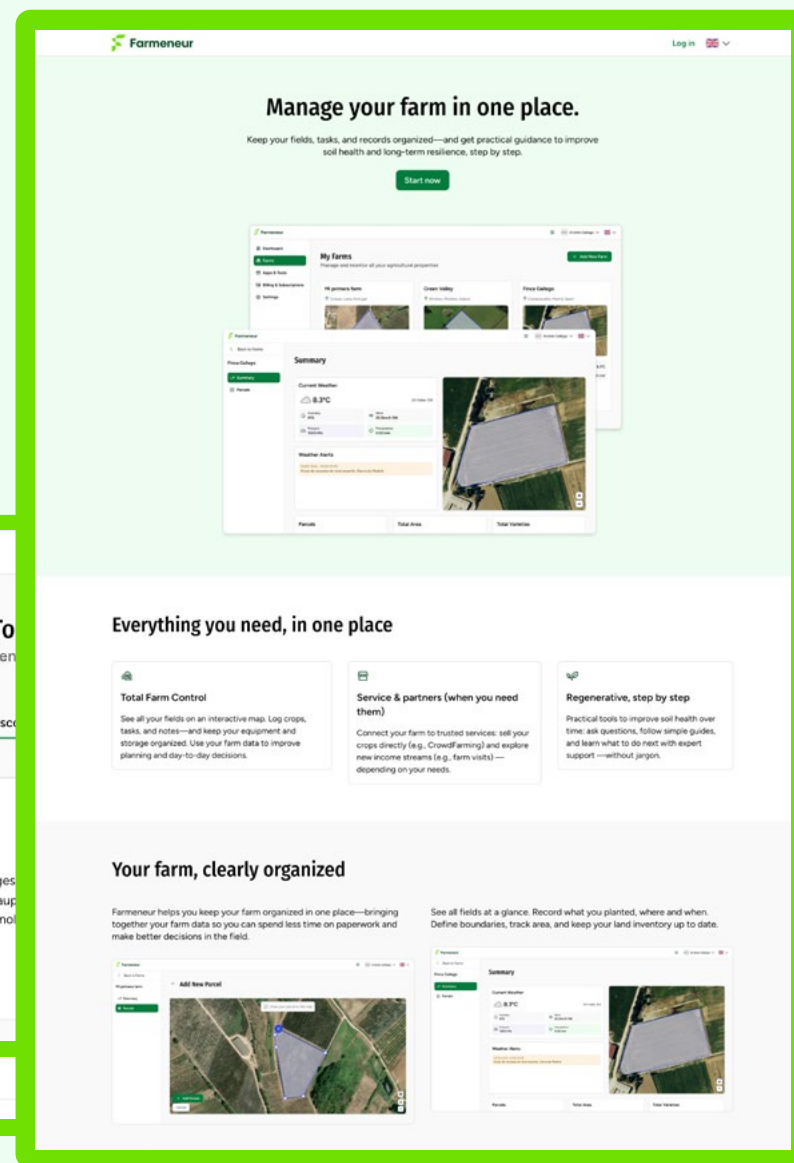
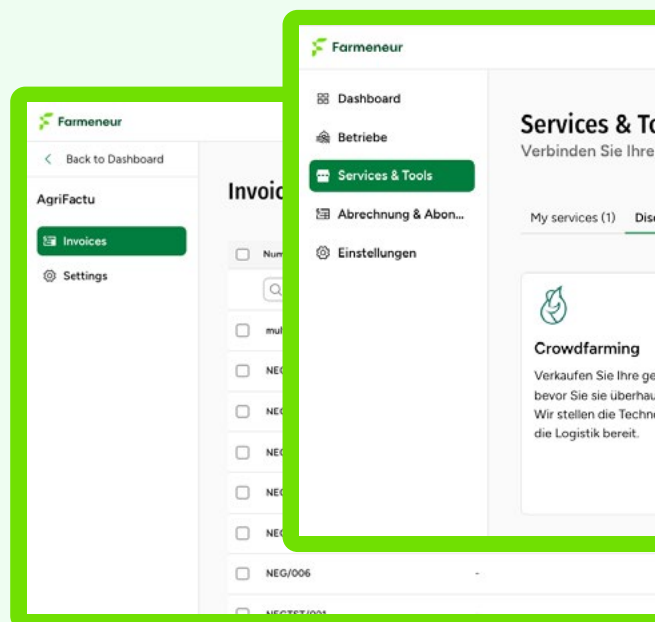
En 2025, nous avons lancé avec succès Farmeneur, notre plateforme numérique propriétaire conçue pour centraliser la gestion des exploitations, la coordination logistique et la planification opérationnelle.

Elle offre aux agriculteurs une interface fluide et intelligente pour gérer sans effort la mise en œuvre quotidienne de leurs projets, ce qui les aide à réduire considérablement leur charge administrative. En regroupant les outils essentiels au sein d'un centre opérationnel unique, Farmeneur permet aux professionnels de l'agriculture de s'affranchir de processus administratifs fragmentés et de conserver une vue d'ensemble plus claire et mieux organisée de l'ensemble de leur activité.

Sur le plan pratique, Farmeneur aide les agriculteurs à rationaliser leurs activités quotidiennes en leur proposant des fonctionnalités intégrées telles que la cartographie officielle des parcelles connectée au SIGPAC, l'enregistrement des tâches quotidiennes et des prévisions

météorologiques de haute précision. En outre, en intégrant des solutions ciblées telles qu'AgriFactu pour la facturation électronique, la plateforme réduit au minimum le temps consacré aux formalités administratives complexes.

Cette approche numérique centralisée simplifie la gestion des stocks et de la logistique, ce qui, en fin de compte, fournit aux agriculteurs les données objectives et les flux de travail rationalisés dont ils ont besoin pour prendre des décisions éclairées et mener des activités plus efficaces et plus résilientes.



WeFarmYou

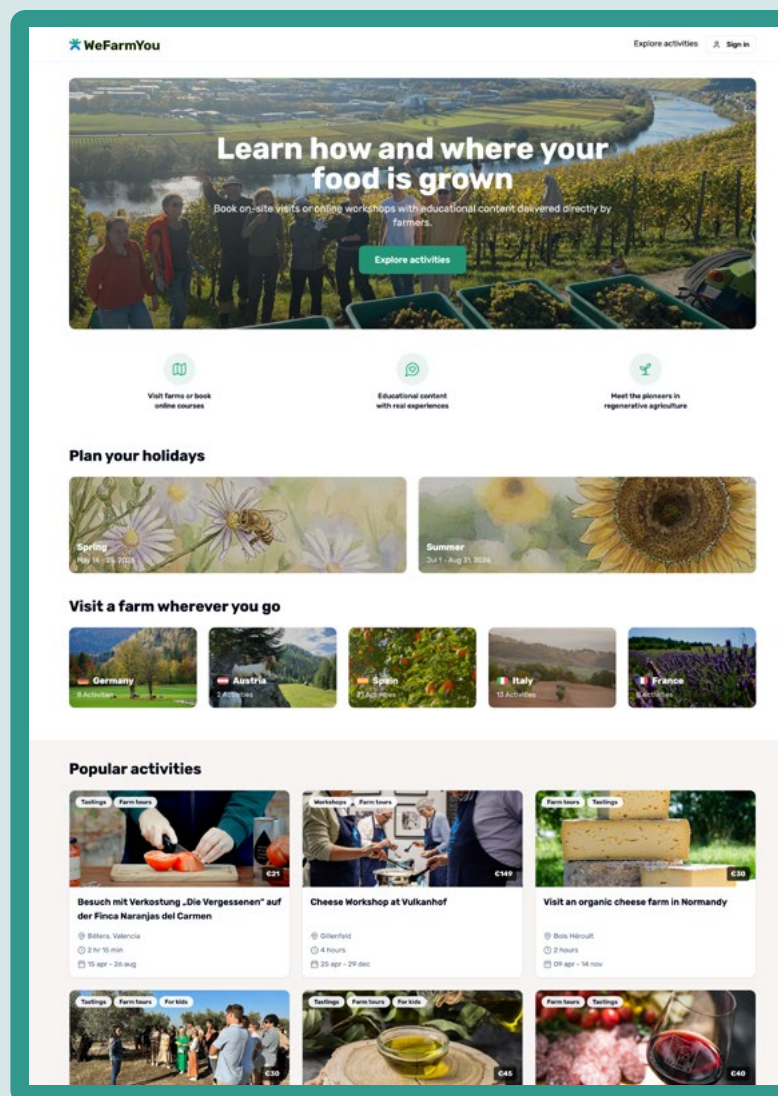
Afin de faire passer notre communauté du monde numérique aux champs physiques, nous avons lancé avec succès WeFarmYou, une plateforme d'agrotourisme dédiée. Elle permet aux consommateurs de découvrir leurs racines européennes en réservant des visites sur place, des dégustations et des activités pratiques directement auprès des personnes qui cultivent les produits qu'ils consomment en Espagne, en Allemagne, en Autriche, en France et en Italie.

Nous avons clôturé l'année avec **22 exploitations** activement intégrées à la plateforme, qui ont coordonné au total **335 visites d'exploitations**.

Cela permet non seulement de rapprocher les citoyens de la source de leurs aliments, mais aussi de créer une source de revenus précieuse et diversifiée pour nos agriculteurs.



Un groupe de personnes lors d'un événement à Mostviertler Bio-Kürbishof Metz, une exploitation de citrouilles.



 WeFarmYou



“

« Derrière un produit, il n'y a pas qu'une seule personne visible ; il y a de nombreuses personnes et familles impliquées dans un projet. Et grâce à ces projets, les familles peuvent rester dans leurs villages et leurs villes, près de leurs proches, et n'ont pas à partir ou à émigrer pour travailler ; le travail agricole est aussi digne et important que n'importe quel autre travail. »

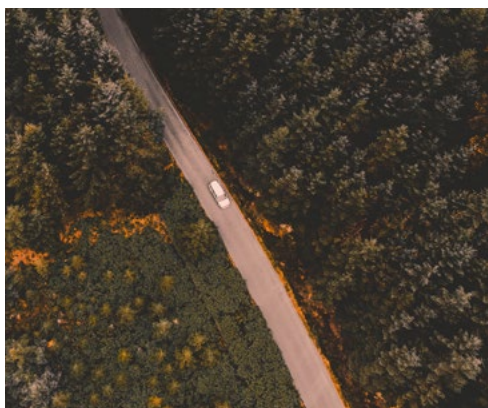
Exploitation « Un Olivo », Espagne

06

**Plan de
réduction de
l'empreinte
carbone
et des émissions
(2026-2031)**



Nous ne pouvons pas prétendre améliorer la chaîne d'approvisionnement sans assumer pleinement la responsabilité de notre propre impact environnemental. Nous mesurons en permanence notre empreinte afin de pouvoir la réduire activement. Notre Plan de réduction des émissions vise à dissocier nos émissions de gaz à effet de serre (GES) de la croissance de notre activité, conformément à l'Accord de Paris et aux objectifs de neutralité climatique de l'UE à l'horizon 2050.



Suivi de notre évolution (2022-2025)

Lorsque nous examinons notre impact environnemental, il est essentiel d'évaluer à la fois nos émissions absolues et notre intensité carbone (émissions par tonne de produits alimentaires expédiés). Étant donné que nous avons considérablement augmenté nos ventes directes au cours des dernières années, les émissions totales de notre entreprise ont naturellement fluctué, mais notre efficacité opérationnelle s'est considérablement améliorée.

2022

393,58 tCO₂e au total. (Intensité opérationnelle directe : 8,14 kg de CO₂e par tonne expédiée.)

2023

292,41 tCO₂e au total. (Intensité opérationnelle directe : 3,94 kg CO₂e par tonne expédiée) — Cette année, nous avons réussi à réduire considérablement nos émissions absolues en faisant passer nos bureaux et nos installations CrowdLog à une alimentation électrique 100 % renouvelable.

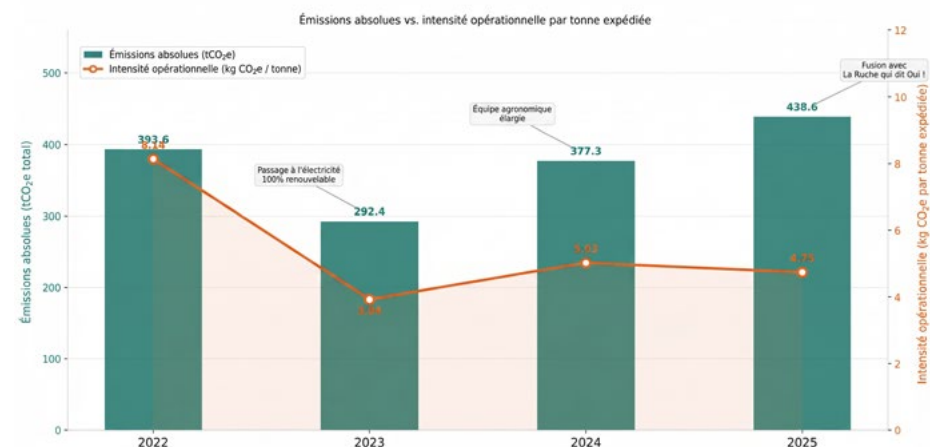
2024

377,32 tCO₂e au total. (Intensité opérationnelle directe : 5,03 kg de CO₂e par tonne expédiée) — Les émissions absolues ont augmenté à mesure que nous avons renforcé notre équipe agronomique et multiplié les visites sur le terrain, mais l'intensité est restée très efficace.

2025

438,65 tCO₂e au total. (Intensité opérationnelle directe : 4,75 kg de CO₂e par tonne expédiée.) L'intensité des émissions opérationnelles a diminué, passant de 5,03 à 4,75 kg de CO₂e par tonne expédiée, ce qui marque le retour à une tendance à la baisse après l'augmentation liée à la croissance en 2024.

Suivi de l'évolution de notre empreinte carbone



Ventilation 2025

Scope 1 (véhicules de l'entreprise — 57,57 tCO₂e) : principalement dues à la mobilité de nos équipes agronomiques sur le terrain.

Scope 2 (électricité du marché — 0,00 tCO₂e) : pour la deuxième année consécutive, nos émissions de Scope 2 liées au marché sont restées à zéro tonne absolue. Toute l'électricité utilisée dans les bureaux de CrowdFarming et dans notre centre CrowdLog provient de fournisseurs d'énergie 100 % renouvelable.

Scope 3 (Émissions indirectes — 381,08 tCO₂e) : ce scope englobe les émissions indirectes partielles, telles que la consommation d'eau liée à nos activités, les trajets domicile-travail des employés, les déplacements professionnels et les activités de télétravail.

La feuille de route 2026-2031

Nous nous engageons à **réduire l'intensité de nos émissions totales d'entreprise de 15 % d'ici 2031** (par kilogramme de produit expédié).

> Pour établir notre niveau de référence : en 2025, notre intensité opérationnelle directe (Scope 1 et 2) s'élevait à **4,75 kg de CO₂e** par tonne de produits alimentaires expédiés. Si l'on prend en compte nos émissions indirectes mesurées (Scope 3), le niveau de référence de notre intensité totale au niveau de l'entreprise était de **31,7 g de CO₂e** par kilogramme de produit.

> En nous engageant à **réduire de 15 %** cette intensité totale de référence, nous garantissons que chaque caisse que nous livrons devient progressivement plus propre et plus efficace, quel que soit notre volume global de ventes.

Pour atteindre ces objectifs, nous mettons en œuvre une feuille de route opérationnelle pragmatique :



Déplacements professionnels responsables

Plutôt que de nous contenter de réduire les budgets de déplacement, nous changeons notre état d'esprit. Avant tout déplacement, nous nous demandons : ce déplacement est-il strictement nécessaire ? Existe-t-il une option plus durable, comme le train ? Si le déplacement est inévitable, nous nous engageons à en maximiser la valeur en combinant les tâches, en prolongeant les séjours pour couvrir plusieurs objectifs et en faisant en sorte que chaque déplacement soit utile.



Décarbonation et optimisation de la flotte

Nous remplacerons progressivement nos véhicules d'entreprise par des véhicules à faibles émissions ou hybrides. Notre façon de conduire est tout aussi importante : nous organisons et coordonnons activement nos visites chez les agriculteurs afin de garantir que nos itinéraires soient aussi efficaces que possible, ce qui permet de réduire les kilomètres inutiles.



Maintenir l'utilisation d'énergies renouvelables

Nous maintiendrons notre alimentation électrique 100 % renouvelable, qui sera encore renforcée par notre installation photovoltaïque sur site, récemment mise en service chez CrowdLog.

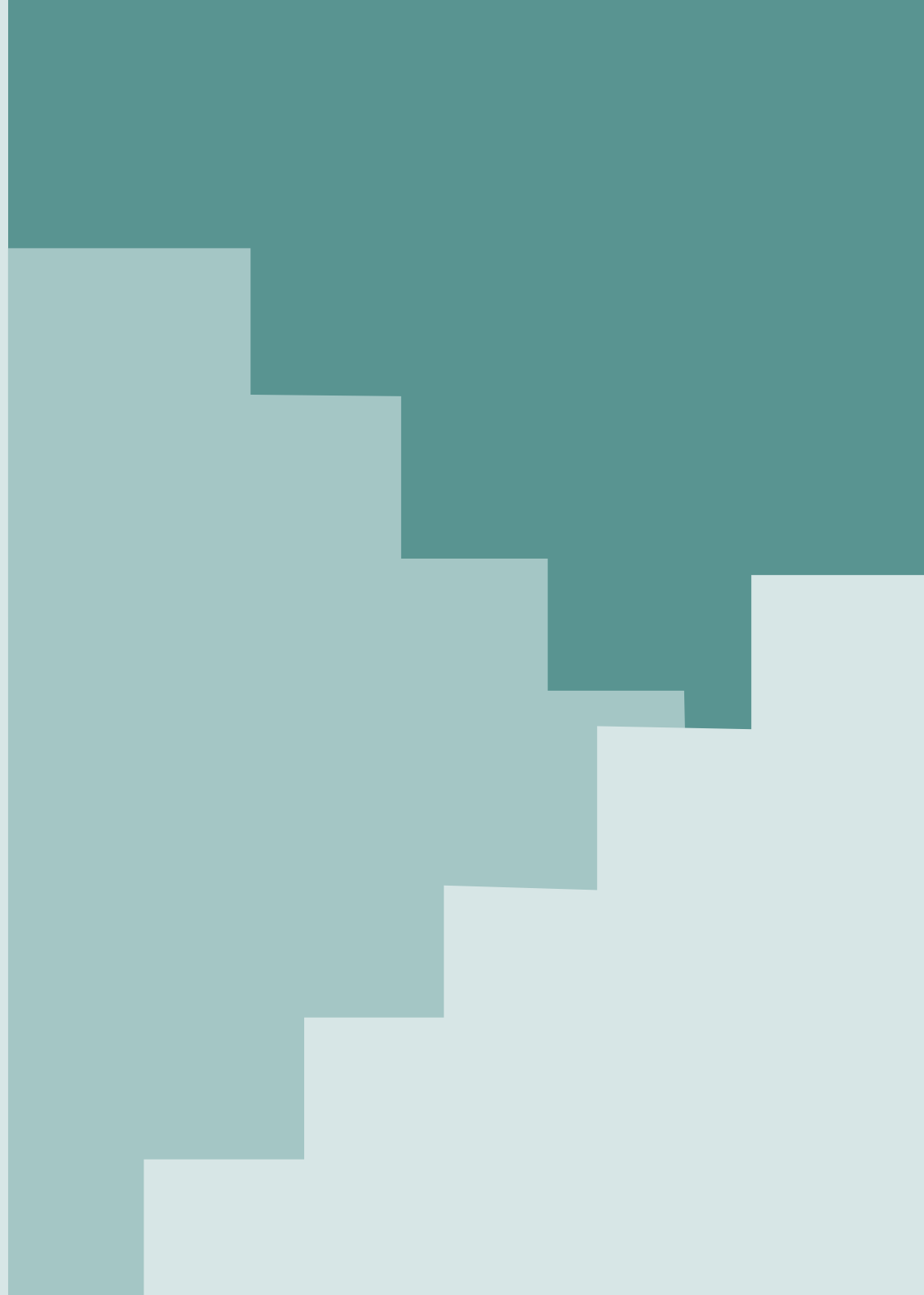


Trajets domicile-travail écologiques

Les trajets domicile-travail de nos employés représentent une part importante de notre empreinte. Nous continuerons à soutenir des politiques de télétravail flexibles afin d'éviter les déplacements quotidiens inutiles, et nous étudierons des initiatives visant à encourager la mobilité durable au sein de notre équipe, telles que la promotion des transports en commun, du vélo ou du covoiturage.

07

**Gouvernance :
Notre
organisation
interne**



L'impact ne concerne pas seulement la manière dont nous produisons des aliments ; il concerne également la manière dont nous développons notre entreprise. Une gouvernance axée sur l'objectif garanti que nos engagements environnementaux et sociaux sont intégrés, sur le plan juridique et structurel, dans notre processus décisionnel quotidien.



Diversité, équité et inclusion

Un écosystème résilient a besoin de diversité, tout comme une entreprise résiliente.

À la fin de l'année 2025, notre effectif était composé de près de

300 employés,

représentant une multitude de nationalités et d'origines diverses.

62,8 %

de notre équipe est composé de femmes, et elles occupent **45,4 %** de nos postes de direction.

Tout en célébrant cette diversité, nous assurons également un suivi rigoureux de nos indicateurs internes, tels que notre écart de rémunération entre les hommes et les femmes non ajusté (actuellement de **48,8 %**), afin de mettre en œuvre activement des plans d'égalité et de garantir une rémunération et une évolution de carrière équitables à tous les niveaux.

Fiers d'être une B Corp

Nous pensons que le fait qu'un tiers définisse un ensemble de normes contribue à instaurer la confiance à plus grande échelle. En avril 2023, nous avons officiellement intégré le réseau de B Lab Europe, en obtenant la certification B Corp avec un score exceptionnel de

106,6 points.

Cette certification nous sert de boussole et nous permet de garantir que nous maintenons les normes les plus élevées en matière de performance sociale et environnementale, de responsabilité et de transparence.



Éthique et conformité

Pour exercer nos activités dans plusieurs pays européens, nous devons disposer de cadres éthiques solides. Nous avons formalisé notre approche de tolérance zéro à l'égard de la corruption et des pots-de-vin au moyen d'une politique globale de lutte contre la corruption et la fraude, en complément de notre Code de conduite à l'échelle de l'entreprise.

De plus, nous encourageons activement la mise en place d'espaces de débat interfonctionnels au sein de l'entreprise afin de garantir que les décisions stratégiques ayant des implications éthiques (telles que le lancement de notre gamme de viande issue de pratiques régénératives) soient abordées dans un esprit de transparence, en tenant compte de points de vue diversifiés et en s'appuyant sur une réflexion interne approfondie.

08

**Les prévisions
pour une
année 2026
fructueuse**





“

Chaque fruit, légume ou céréale qui arrive dans votre assiette est le fruit de nombreuses heures de travail, d'incertitudes et de risques qui ne sont pas toujours visibles : le climat, les ravageurs, le coût des intrants et les longues journées de labeur physique. Rien n'est garanti, et pourtant nous continuons à planter dans l'espoir que la terre nous répondra et que quelqu'un appréciera cet effort. C'est pour moi une source de fierté de suivre les traces de mon grand-père, de poursuivre l'exploitation familiale et de donner de la valeur à ce qu'il a acquis au prix de tant d'efforts ».

Finca La Zahurda, Espagne

Une véritable résilience doit être construite à partir du sol, au niveau de l'exploitation, et soutenue par une communauté forte.

C'est pourquoi notre approche holistique est plus pertinente que jamais. Le travail que nous avons accompli en 2025 a jeté les bases, et notre feuille de route pour 2026 est conçue pour consolider cette résilience, en allant au-delà des promesses et en obtenant des résultats mesurables :

Agir en tant que force européenne unifiée

Pour offrir véritablement une alternative au système alimentaire conventionnel, nous avons besoin d'agir à grande échelle. À la suite de notre acquisition de la Ruche qui dit Oui !, l'année 2026 marquera la finalisation de la fusion complète de nos sites Web.

En mettant en œuvre une stratégie de double marque, nous favoriserons l'enrichissement mutuel de nos communautés, en **associant le meilleur du développement de marchés locaux à la vente directe sans frontières**, afin d'offrir aux agriculteurs un accès inégalé aux marchés.

Développer la régénération à grande échelle

Nous refusons de laisser l'« agriculture régénérative » devenir soit un mot à la mode vide de sens, soumis au greenwashing, soit une solution de niche. En 2026, nous nous attacherons à étendre la **plateforme numérique Soil Association Exchange (SAX) à plus de 100 agriculteurs**.

Au-delà de projets pilotes isolés, nous utiliserons ces données pour élaborer des plans d'action climatique fondés sur des données factuelles, ce qui nous permettra de rendre compte des progrès environnementaux à l'aide de données rigoureuses et vérifiées.

Soutenir la transition vers l'agriculture biologique

L'Union européenne ayant pour objectif de porter la part des **terres agricoles biologiques à 25 %** d'ici 2030, les agriculteurs ont besoin d'un soutien structurel, et pas seulement d'objectifs. En 2026, nous lancerons un programme de soutien spécifique pour accompagner les agriculteurs depuis l'« Année 0 » jusqu'à l'obtention de leur certification biologique officielle de l'UE.

Cette initiative contribuera à couvrir la courbe d'apprentissage, à fournir une assistance administrative et à offrir un soutien financier essentiel pendant les années les plus difficiles de la transition.

Développer le lien physique

Nous souhaitons intégrer davantage d'agriculteurs à notre **application d'agrotourisme WeFarmYou**.

Cela permet non seulement de diversifier leurs sources de revenus, mais aussi de créer des liens directs et physiques avec les CrowdFarmers, en donnant aux citoyens la possibilité de mettre les pieds sur les terres qu'ils soutiennent et de comprendre la réalité des champs.

Soutien global aux agriculteurs via Farmeneur

À mesure que les risques climatiques augmentent, nos outils de soutien doivent évoluer. Nous continuerons à améliorer **Farmeneur** afin de centraliser la gestion des exploitations et de réduire les charges administratives.

De plus, dans la mesure où nous souhaitons proposer des services allant au-delà de la simple vente, nous étudierons la possibilité d'intégrer des polices d'assurance agricole négociées collectivement ainsi que des services de financement afin de protéger nos agriculteurs contre les aléas environnementaux imprévisibles.

Démontrer la valeur nutritionnelle de l'agriculture bio-régénérative

En 2026, nous concentrerons fortement nos efforts de recherche sur le « **paradoxe nutritionnel** ». En participant activement à des projets de l'UE et en menant nos propres études en collaboration avec des laboratoires spécialisés, nous visons à démontrer scientifiquement la valeur nutritionnelle supérieure et la viabilité économique des pratiques d'agriculture bio-régénérative.

L'année 2026 sera l'année où nous prouverons que l'agriculture régénérative à grande échelle, soutenue par une communauté consciente et engagée dans la vente directe, n'est pas seulement une aspiration écologique, mais le moyen le plus pragmatique et le plus viable d'assurer notre avenir alimentaire.



CrowdFarming