

INITIATIVES

Deux coop françaises lancent une start-up d'OAD agronomique

A la fin de l'année dernière, deux grandes coopératives françaises, [Terrena](#) et [Axérial](#), ont discrètement lancé la start-up [WiuZ](#), spécialiste des outils d'aide à la décision agronomique pour les conseillers agricoles et les agriculteurs. Si discrètement que beaucoup ne la connaissaient pas lorsque son CEO [Marc Hoppenot](#) l'a présentée au dernier Sima. Pourtant le projet est d'ampleur - il concerne déjà 1,2 million d'hectares - et il a été lancé il y a deux ans.

A l'origine, [WiuZ](#) est le projet de deux coopératives qui en sont actionnaires à 50% chacune (le capital est de 1,5M€). Mais il y a six mois, [WiuZ](#) a mis ses services sur le marché et recrute des clients notamment parmi les coopératives françaises. Les conseils fournis par [WiuZ](#) portent notamment sur les apports en fertilisation, le calcul des risques en phytosanitaires, et le respect de la réglementation.

Comme la société [Smag](#), récemment rachetée par [Invivo](#), [WiuZ](#) propose des conseils aux agriculteurs par l'intermédiaire de leurs conseillers. «Nous pensons qu'il faut des gens d'expérience pour faire du conseil. Les conseillers peuvent faire tourner les OAD sur des dizaines d'exploitations. Ils en ont une bonne maîtrise», explique [Marc Hoppenot](#) (ci-dessous) à [Agra'up](#). Mais une partie des applications reste ouverte aux agriculteurs (calcul des marges).

Comme son nom l'indique, [WiuZ](#) mise sur un usage pratique de ses outils: «Notre point fort, ce sont les taux d'usage qui sont plus élevés que la moyenne. On entend beaucoup parler d'OAD dans la presse, mais quels sont les usages réels par les conseillers derrière?», fait remarquer [Marc Hoppenot](#). «Il faut que les conseillers s'approprient les données, sinon les vieilles procédures restent en doublon». Par exemple, [WiuZ](#) a beaucoup travaillé sur la possibilité d'utiliser les outils en zone blanche (sans réseau).

[WiuZ](#) a également «une politique d'ouverture très forte» de ses outils, explique [Marc Hoppenot](#). En clair, les clients partenaires peuvent accéder aux codes sources des logiciels et participer au développement de nouvelles solutions.

Sur le plan financier, [WiuZ](#) souhaite «réussir son amorçage avec ses deux actionnaires actuels». Mais [Marc Hoppenot](#) se dit ouvert à l'avenir à des investisseurs, qui devront rester, il le souhaite, des «opérateurs métiers».