

MAG

en ligne

- Numéro spécial agrochimie 2016
- Première enquête exclusive sur les équipes...
- ...

ANNUAIRE

Les 3946 contacts du monde de l'appro-collecte

Actualités

Innovations

Réglementation

Services +

Édition n° 458 du lundi 20 mars 2017

Marc Hoppenot, directeur de Wiuz, « Le big data impacte profondément le fonctionnement d'une coop »

La start-up Wiuz n'est active que depuis la fin de l'année 2016, mais la plateforme de conseil est déjà utilisée par deux coopératives de premier plan (Axéreal et Terrena) et par plus de 3 000 agriculteurs en ligne, pour 1,2 million d'hectares. « Nous avons travaillé plus d'un an et demi avant le lancement de la société, pour avoir les épaules solides dès le début », introduit son fondateur, Marc Hoppenot. Il s'appuie sur son expérience chez InVivo, où il travaillait déjà sur les OAD.



La start-up Wiuz n'est active que depuis la fin de l'année 2016, mais la plateforme de conseil est déjà utilisée par deux coopératives de premier plan (Axéreal et Terrena) et par plus de 3 000 agriculteurs en ligne, pour 1,2 million d'hectares. « Nous avons travaillé plus d'un an et demi avant le lancement de la société, pour avoir les épaules solides dès le début », introduit son fondateur, Marc Hoppenot. Il s'appuie sur son expérience chez InVivo, où il travaillait déjà sur les OAD.

Référence-apro : À qui s'adresse le service proposé par Wiuz ?

Notre client est la coopérative, et la plateforme s'adresse à la fois à ses techniciens et à ses adhérents, sur toutes cultures. Les approches sont complémentaires, mais conçues spécifiquement pour chacun de ces utilisateurs. Le conseiller couvre plusieurs exploitations, des surfaces importantes et a un mode de travail plus nomade que l'agriculteur, qui travaille plus souvent derrière son bureau ou sur smartphone. Leurs objectifs ne s'expriment pas de la même manière. Les deux interfaces sont adaptées à ces deux regards. Dans tous les cas, les données entrées sur la plateforme sont protégées, et ne sortent pas du giron de la coopérative.

R.-A. : Quels sont les champs couverts par le conseil délivré ?

La nature et la richesse du conseil dépendent directement de la manière dont le client utilise et alimente la plateforme. Fertilisation, calcul du risque maladie, aspects réglementaires, choix des variétés, météo... plus il y a de données, plus les préconisations s'affinent. Au fur et à mesure d'une campagne, les premiers choix opérés sont également pris en compte pour la suite.

Nous travaillons directement avec les conseillers. Nos dix salariés vont sur le terrain, où ils échangent avec des spécialistes. Nous avons notamment identifié des experts sur chacun des domaines d'intérêt pour Wiuz : de la réglementation à la connectivité, en passant par les OAD existants, l'agronomie... Notre rôle, c'est de mettre en musique ces connaissances en fonction des attentes des agriculteurs.

R.-A. : Quelle est la réceptivité des coopératives face à ces nouveaux outils ?

L'émergence et l'explosion du big data impactent profondément le fonctionnement d'une coopérative. C'est très structurant, tout en étant une forme de révolution : chaque structure prend logiquement le temps de se positionner, d'appréhender cette réalité. De part sa richesse et ses

multiples utilisations possibles, exploiter au mieux la plateforme nécessite d'y consacrer du temps et de la ressource humaine. De fait, notre offre s'adresse plutôt aux moyennes et grandes coopératives.

Aujourd'hui, nous travaillons avec Terrena et Axéreal, qui sont également les actionnaires de Wiuz. Mais des discussions, engagées avec d'autres structures, devraient aboutir dans les mois à venir.

R.-A. : Le secteur de la prestation de service digital est en plein essor. Comment vous distinguez-vous ?

Notre vision est la suivante : c'est l'usage régulier et l'investissement des utilisateurs qui permettent de tirer un maximum de bénéfices de la plateforme. Chez nos clients, 79 % des surfaces sont numérisées. C'est très au-dessus des standards, et c'est ce qui rend la plateforme pertinente.

Nous misons également sur l'autonomie de nos clients. Nos algorithmes leur sont ouverts, dans le sens où chaque coopérative peut s'approprier nos méthodes pour implémenter l'un de ses propres OAD. Cette liberté permet à chacun d'avancer à son rythme, sans être limité par la vitesse du plus lent.

Cette approche « open » a plusieurs entrées : elle s'applique à nos clients, mais aussi à nos potentiels partenaires. Avec 320 000 ha couverts, nous sommes l'un des premiers utilisateurs de Farmstar, dont les fonctionnalités sont intégrées à la plateforme. Là aussi, des discussions sont engagées pour établir de nouvelles connections.

En termes d'objectifs, nous avons plusieurs scénarios en fonction des retours du marché, avec dans tous les cas l'idée d'assurer la pérennité de la plateforme sans compromettre son adaptabilité.

Propos recueillis par Eloi Pailloux

