



N°14 - 14 mars 2016

Les infos immanquables

- Deux coop françaises lancent une start-up d'OAD agronomique
- L'Argentine met «de grands domaines» à disposition des start-up
- Génomique: une start-up veut lancer des tests à 15\$
- Sofinnova investit dans les biopesticides d'Agrosafve
- Axéreal et Noriap proposent des challenges aux start-up

INITIATIVES

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

A la fin de l'année dernière, deux grandes coopératives françaises, [Terrena](#) et [Axéreal](#), 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».

Axérial et Noriap proposent des challenges aux start-up

Les coopératives agricoles [Axérial](#) et [Noriap](#) participent à «[l'appel à challenges](#)», lancé par le pôle technologique francilien [Teratec](#) (qui héberge notamment la start-up agricole [Cybeletech](#)) en partenariat avec plusieurs autres industriels, [Intel](#) et l'Etat.

Les start-up, TPE et PME intéressées ont jusqu'au 3 avril minuit pour déposer leur candidature sur le site de [DataPoC](#). Le jury annoncera les lauréats le 24 avril. Il se verra financé par l'Etat «45% ou 35% des dépenses affectées à la réalisation de sa Preuve de Concept (PoC), dans un délai de 12 mois maximum, avec un plafond de 70 k€ d'aide».

Le [challenge](#) proposé par Noriap consiste à développer un outil permettant d'anticiper les évolutions des cultures du blé. Pour ce faire, la coopérative met à disposition des données dont elle dispose.

Axereal a proposé deux challenges: le [premier](#) consiste à construire un outil d'aide à la décision pour le conseiller agricole pour son choix de variétés ; elle met également à disposition des jeux de données et des règles agronomiques.

[Son autre challenge](#) consiste à proposer un conseil de fertilisation ajusté et réactualisé dans le temps, sous forme d'application mobile et de solution dans le cloud.

INNOVATIONS

Garden Healer va connecter les agriculteurs et leur sol

La start-up toulousaine [Garden Healer](#) annonce la commercialisation en juin/juillet d'une sonde « qui connecte les agriculteurs à leur sol ». Actuellement en bêta-test, l'outil indique en temps réel la température, l'humidité, la teneur en nutriments du substrat, plus des données météo. Garden Healer définit alors les besoins du sol en fonction des espèces cultivées.

« Le lancement est prévu en Afrique de l'Ouest, pour commencer », déclare le cofondateur [Junior Kabore](#), dont le père est agriculteur au Burkina Faso.

Plusieurs clients sont déjà en vue, entre autres le leader burkinabais du sucre [SN Sosuco](#) et ses milliers d'hectares de plantations. Egalement le centre de recherche français [Cirad](#), qui a collaboré à la mise au point de la sonde.

La France fait partie des marchés cibles, mais pas avant l'an prochain. « Notre différence par rapport aux concurrents : un prix abordable », avance Junior Kabore.

Génomique: une start-up veut lancer des tests à 15\$

La start-up californienne [TL Biolabs](#) vient de lever 4 millions de dollars pour développer des tests génomiques à 15 dollars (14 euros) en génomique bovine (viande et lait).

Le génotypage permet d'évaluer le potentiel d'un jeune animal avant sa mise en production. En France, son coût est de 40 euros. Il a été divisé par trois depuis sa commercialisation, il y a trois ans. 135 000 tests ont été vendus en France en 2016. Le coût est un des facteurs limitants au développement de cette technologie.

TL Biolabs assure avoir développé une technologie brevetée qui permet de baisser les coûts significativement sans baisser la qualité des données.

INVESTISSEMENTS

Sofinnova investit dans les biopesticides d'Agrosavfe

La start-up belge [Agrosavfe](#) qui développe des biopesticides à base d'anticorps de camélidés, vient de réaliser une nouvelle levée de fonds de 10,9 millions d'euros (après sa levée de 7,8 millions d'euros en octobre). Le fonds français [Sofinnova](#) s'est ajouté à la liste des investisseurs.

Les investissements seront utilisés pour accélérer le développement de ses produits et les demandes d'approbation réglementaire internationales.

L'idée d'AgroSavfe est d'utiliser des petites protéines qui s'attaquent à la membrane cellulaire des champignons présents sur les cultures.

La priorité du spin-off, créé en 2013 par le [Flanders Institute for Biotechnology](#) (VIB), est le marché des phytos pour fruits et légumes. Suivront les fongicides sur céréales, soja, mais aussi les insecticides.

Agtech: deux importantes levées de fonds aux États-Unis

Dernière actualité en date dans le secteur bouillant des nano-satellites à usages agricoles : la levée de fonds de 15 millions d'euros par la start-up américaine [Astro Digital](#), qui a annoncé dans la foulée le lancement de huit satellites pour l'année 2017, selon le média américain [Agfunder](#).

Astro Digital annonce qu'elle pourra offrir une image mise à jour tous les deux jours en fin d'année, avec pour objectif d'atteindre la mise à jour quotidienne au premier trimestre. Parmi les clients de la start-up, des sociétés de conseil aux agriculteurs, d'assurance agricole ou même des fonds d'investissements, rapporte Agfunder.

Quelques jours plus tard, c'est au tour de l'américain [Farmers Business Network](#) (FBN), spécialiste des données sur les semences et les intrants, d'annoncer une [importante levée de fonds de 37 millions d'euros](#). Comme lors de son précédent tour de table en 2015 (14 millions d'euros), FBN a obtenu des investissements de la part de [Google ventures](#).

Ces fonds seront utilisés pour développer les outils d'analyse de données de FBN, ainsi que son site d'achat d'intrants en lignes (FBN Direct).

Ynsect lance sa première usine de production

La start-up française [Ynsect](#) a inauguré Yn-site, son unité de démonstration industrielle de production d'insectes le 23 février à Dole dans le Jura. Elle fonctionne et doit atteindre sa capacité maximale de production (300 tonnes de protéines et 100 tonnes d'huiles) d'ici quelques mois, «le temps de constituer l'élevage de larves», précise Ynsect.

Depuis 2013, Ynsect produisait en laboratoire à Evry (91). «C'est une grande fierté (...) de voir Dole devenir un hub mondial pour la production de protéines d'insectes», selon Antoine Hubert, président d'Ynsect. Quinze personnes travaillent sur le site.

Les produits sont destinés à l'alimentation des animaux de compagnie. A partir de juillet, ils seront aussi valorisés en aquaculture. En 2016, la start-up a levé 14,2 M€, notamment pour développer une unité de production commerciale en 2018. Plus de 20000 tonnes de protéines d'insectes pourront y être produites chaque année.

Crowdfunding pour la géolocalisation du vin naturel

[Raisin](#) est une start-up qui a lancé une appli mobile du même nom permettant de géolocaliser, dans le monde entier, les producteurs de vin naturel (600) et les établissements où en acheter (presque 2000 cavistes, bars...).

Elle lancera début avril une campagne de crowdfunding via le site kiss kiss bank bank, dans le but de récolter 25000€. Cette somme permettra de développer la version android de l'appli, actuellement uniquement disponible sur i-phone. La start-

up travaille aussi à la définition d'un modèle économique viable (à ce jour, les membres sont tous bénévoles).

« Nous tenons à ce que l'appli reste gratuite » précise [Jean-Hugues Bretin](#), fondateur de la start-up. Car pour lui, le vin naturel - qui permet une juste rémunération des vignerons et promeut des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement – constitue un modèle à suivre pour l'agriculture de demain.

STRUCTURATION

IoT: L'UE, Nokia et Bilberry planchent sur une plateforme 5G

La branche numérique de l'Institut européen de l'innovation et des technologies ([EIT Digital](#)) planche sur une nouvelle plateforme de l'internet des objets (IoT) pour aider les agriculteurs à réduire les pesticides.

Il s'agit d'offrir « une plateforme de gestion et d'IoT efficace fonctionnant sur les futurs réseaux tels que la 5G », avec l'objectif de « réduire l'utilisation de produits phytosanitaires grâce aux innovations IoT, Big Data et 5G », selon un communiqué.

Le projet a comme partenaires Nokia, Mines Télécom et l'université de Tampere (Finlande), qui apporteront leur expertise, tant sur la conception de business model, que la mise en place de pilotes.

« Il n'existe pas de solution de détection des mauvaises herbes disponible aujourd'hui sur le marché pour surveiller les grandes parcelles », note [Guillaume Jourdain](#), PDG de Bilberry, start-up et chef de projet sur cette activité.

VISIONS



L'Argentine met de grands domaines à disposition des start-up

Entretien avec [Pablo Hary](#), l'un des quatre membres du directoire de [Nest](#), le dernier né des incubateurs de start-up agricoles argentins. Il nous présente l'écosystème argentin de l'agtech.

Le lancement officiel de Nest a eu lieu ce mois-ci, d'où partez-vous ?

Nous avons démarré il y a six mois en investissant notamment dans la start-up Sima, qui fait du monitoring de ravageurs et de cultures, et [Auravant](#), qui prescrit la fertilisation azotée en blé et maïs par imagerie satellitaire et l'usage de drones. Nous sommes basés à Buenos Aires et Rosario, à la recherche de nouveaux projets.

Dans quel contexte lancez-vous en Argentine, ce mois-ci officiellement, votre accélérateur de start-ups agricoles, Nest ?

Il y a une profusion de projets axés sur la commercialisation des machines agricoles, des intrants, du bétail et sur le monitoring des cultures. Un écrémage va se faire naturellement sous peu.

Quatre incubateurs autres que nous sont déjà présentes en Argentine dans le secteur : [NXTP Labs](#), qui fait des investissements de 250 000 à un million de dollars ; [Endeavor](#) et [Wayra](#), qui évaluent un grand nombre de projets ; [Frontec](#), du célèbre agro-entrepreneur du soja [Gustavo Grobocopatel](#). Il s'intéresse surtout au big-data. [AACREA](#) aussi promeut de jeunes pousses de l'agro-tech avec son CREA Lab.

Quel est votre méthode pour faire monter en puissance les entreprises sélectionnées par Nest? Quels sont vos atouts?

Nous sommes à la fois un *business angel* et un accélérateur. Nous nous engageons pleinement dans l'évaluation de projets, selon la méthode du parrainage, avec des dotations importantes à la clef, à partir de 100 000 dollars, allouées à trois à six projets par an.

Chacun de nos parrains, baptisés les « Nestros », sont des producteurs de grains et entrepreneurs référents du secteur, comme [Elio Martín](#), fondateur de [GeoAgris](#), spécialisé dans la télémétrie de machines agricoles, et [Alejandro Larosa](#), directeur de [Agrofy](#), le premier marché on-line d'Argentine de machinisme et d'intrants.

De plus, nous facilitons aussi l'arrivée des start-ups dans la région, depuis l'insertion dans les réseaux d'affaires, jusqu'au test de leur produit à grande échelle. À deux ou trois, nous pouvons facilement mettre à leur disposition 20 000 hectares. Les accélérateurs traditionnels ne disposent pas de telles ressources.

Êtes-vous réceptifs à des technologies venues de l'étranger ?

Bien sûr. Nous confirmons la vocation de l'Argentine à recevoir des projets aboutis, ou pas, sur son territoire pour y tester de nouvelles technologies à grande échelle.

Par notre correspondant en Amérique du Sud, Marc-Henry André

EVENEMENTS

Un «Start-up weekend» dédié à l'agriculture du 17 au 19 mars

Un évènement « [start-up weekend](#) » sera consacré à l'agriculture, du 17 au 19 mars à Paris. Le concept de Startup weekend a été créé en 2007 aux Etats-Unis. Il s'agit de passer d'une idée à une start-up en 54 heures.

Série de présentations le vendredi, puis prise en charge des projets par des équipes de 5 à 10 personnes coachées par des professionnels. Puis 48 heures de réflexion pour créer un modèle économique viable. Et enfin présentation finale.

Au programme: «développer le potager du futur, connecter votre frigo aux producteurs pour lutter contre le gaspillage alimentaire ou encore reinventer les liens entre agriculteurs et consommateurs. »

ARCHIVES

N°1 - [Les premiers pas de la Blockchain dans le commerce de grains](#)

N°2 - [FarmLeap, le premier Ceta numérique lancé début 2017](#)

N°3 - [StartupFarmers, bientôt un nouveau fonds agtech à Paris](#)

N°4 - [Microbiote des plantes: les start-up se lancent sur le marché](#)

N°5 - [Les agtech émergentes selon Monsanto growth venture \(MGV\)](#)

N°6 - [Simulation numérique: Cybeletech se lancera déploiera son offre en 2017](#)

N°7 - [Capagro veut plus que doubler ses investissements](#)

N°8 - [Robots agricoles: Agreenculture en pleine levée de fonds](#)

N°9 - [Agtech: «Les surévaluations vont faire mal au secteur»](#)

N°10 - [Les mini-robots Octopus débarquent dans les poulaillers](#)

N°11 - [Aux USA, les start-up estiment la valeur de la terre à la parcelle](#)

N°12 - [Connecting food veut installer la blockchain dans l'alimentaire](#)

N°13 - [Big data: CTM va booster la prédiction des cours en volaille](#)