

Wiuz poursuit son déploiement

#fournisseurs



Par **Eloi Palloux** - Publié le 08/02/2019



La start-up Wiuz, active depuis la fin de l'année 2016, propose aux coopératives de taille moyenne à grande, une plateforme de conseil global, dédiée aussi bien aux agriculteurs qu'à leurs conseillers. Avec 1,8 Mha couverts, Wiuz poursuit son déploiement. Les explications de Marc Hoppenot, fondateur et directeur.

Référence-appro : Où en est le développement de Wiuz ?

Marc Hoppenot : Nous continuons notre déploiement, avec 1,8 million d'hectares couverts. D'autres suivront rapidement, car nous en sommes encore au stade du lancement chez certains clients. Nous travaillons avec une quinzaine de sociétés, Terrena et Axéreal restant deux clients importants pour nous, répartis sur 20 % environ du territoire français, nous intervenons sur 38 départements. Nous sommes restés fidèles à nos axes stratégiques initiaux : notre offre est dédiée à la fois aux agriculteurs et aux conseillers. Notre plateforme, qui joue à la fois le rôle de base de données et d'outil d'aide aux décisions, est désormais «

déclinée » sous forme d'application mobile embarquant la cartographie parcellaire. Depuis un an, 460 conseillers l'utilisent au quotidien pour tracer leurs conseils et les partager avec les agriculteurs. L'application « agriculteurs » est disponible depuis octobre 2018, et compte déjà plus de 1000 utilisateurs

R.A. : Quelles sont les évolutions notables pour votre plateforme de conseil ?

M.H. : Nous avons toujours été focalisés sur le principe d'ouverture et l'interopérabilité. Nous accentuons cet aspect de notre métier, avec aujourd'hui 17 partenaires, tels qu'Airbus pour les données satellites, un laboratoire d'analyse de terres, des fabricants de stations météo connectées... mais aussi des instituts techniques comme Arvalis et Terres Inovia, à travers le projet Colza digital, lancé en 2018 et centré sur le suivi en temps réel de la croissance du colza d'hiver par la télédétection. Plus il y a de pourvoyeurs de données, et d'utilisateurs, plus notre plateforme est pertinente. C'est aussi un challenge permanent : plus nous avons d'utilisateurs, plus nous avons de problématiques à résoudre.

R.A. : Quelles sont les perspectives d'avenir pour votre activité ?

M.H. : L'enjeu de la propriété des données est de plus en plus sensible, pour nos clients comme pour nos partenaires. Notre approche initiale a été la bonne, si bien que l'émergence en Europe du règlement général sur la protection des données (RGPD) nous a confortés dans nos méthodes.

Nous nous sommes lancés dans les démarches pour obtenir la labellisation des outils de calcul de dose, pour la fertilisation, créée par le Comifer. Avec le volume d'OAD qui croît sensiblement, il nous apparaît important d'obtenir cette reconnaissance, gage de notre exigence.

Enfin, nous suivons attentivement la séparation du conseil et de la vente des phytos. C'est un potentiel bouleversement pour nos clients, et donc pour nous. Nous anticipons d'ores et déjà des modifications dans nos fonctionnalités. Quant aux conséquences sur le marché, difficile de dire aujourd'hui si cela représente une opportunité ou non.

En chiffres

La plateforme Wiuz pour la campagne 2018-19 :

- 700 technico-commerciaux utilisateurs, dont 460 en mobile
- 4200 agriculteurs, dont 1100 en mobile
- Surface d'utilisation : 1,8 millions d'hectares
- Présence sur 38 départements français

