

# La plateforme digitale Wiuz séduit coop et négoce

#fournisseurs



Par **Eloi Pailloux** - Publié le 31/01/2020

*La start-up Wiuz propose aux coopératives et négoce une plateforme de conseils et de suivi global, dédiée aussi bien à leurs conseillers qu'aux agriculteurs. Son fondateur, Marc Hoppenot, analyse les tendances liées à l'utilisation d'un tel outil au sein de la distribution agricole.*



Marc Hoppenot, fondateur de Wiuz.

## **Référence appro : Avec combien d'acteurs de la distribution agricole travaillez-vous ?**

**Marc Hoppenot :** Aujourd'hui, nous comptons 24 clients, coopératives et négoce, répartis sur 49 départements. Terrena et Axérial, qui sont aussi actionnaires, restent deux structures importantes dans notre portefeuille. Il y a encore deux ans, je pensais que notre plateforme correspondait mieux aux besoins des grands groupes, notamment parce qu'elle nécessite des ressources humaines dédiées pour être pleinement exploitée. La diversité des tailles de nos clients montre que même les « petits » s'y retrouvent, quitte à cibler certains usages : fertilisation ou approche « filière » par exemple. Pour soigner l'accompagnement de ces coopératives et négoce, nous étoffons notre équipe, qui devrait atteindre les 14 salariés à la fin de l'année, contre douze actuellement.

## **R.A. : Comment caractériseriez-vous la tendance, dans votre secteur de marché ?**

**M.H. :** La progression de notre entreprise est un indicateur ! Le recours à une plateforme comme la nôtre, pour les coopératives ou les négoce, trouve plusieurs origines. Notamment, la démocratisation du numérique, en agriculture comme ailleurs. Il y a trois ans, la question de lancer une appli, pour une structure comme Wiuz, se posait. Aujourd'hui, il n'y a plus d'hésitation. D'autant que nos partenaires suivent aussi cette dynamique, avec des potentiels intéressants dans l'interopérabilité de nos outils respectifs. Je sens, par ailleurs, un besoin de plus en plus grand, de la part de nos clients, pour un accompagnement sur les démarches « filières ». On dépasse le cadre du champ, avec un intérêt de plus en plus fort pour la traçabilité, mais aussi pour les signatures durables, notamment la HVE ou le bio. Du côté des freins, il faut clairement citer le flou autour de la séparation du conseil et de la vente, qui incite clairement certains acteurs à temporiser avant d'investir, en attendant d'y voir plus clair...

## **R.A. : La nature des prestations proposées par votre plateforme évolue-t-elle avec le temps ?**

**M.H. :** Nous demeurons fidèles à notre ligne de conduite. Notre plateforme est mise à disposition de nos clients, qui peuvent se l'approprier aussi bien sur le fond que sur la forme. Ils peuvent l'intégrer à leurs outils, la renommer... Notre projet reste de faire profiter à chacun de nos partenaires et clients de l'ensemble des données captées, avec une grande rigueur dans le respect de l'anonymat et de la propriété de ses données. Nous avons des liens solides avec Terres Inovia et Arvalis, nous sommes en discussion avec Inrae... Ces instituts sont intéressés par la richesse de notre banque d'information.

Mais notre développement nous oblige aussi à évoluer. Si la dimension « météo » de la plateforme reste un incontournable, sur lequel nous travaillons pour évoluer vers des prévisions plus précises géographiquement, nous avons « découvert » de nouvelles cultures, ou approfondi certains enjeux comme le biocontrôle ou le suivi et l'enregistrement des chantiers mécaniques dans les parcelles. Le profil de nos clients est aussi amené à se diversifier. Des acteurs de l'aval, des industries agro-alimentaires, nous ont contactés. Notre travail sur la traçabilité, nos partenariats avec des spécialistes de la blockchain, les intéressent. Cette diversité et cet enrichissement progressif de notre réseau nous incitent à réfléchir à la construction d'une communauté d'échange, à travers des événements physiques et une interface digitale.

## **Les chiffres de la plateforme Wiuz pour 2019-20 :**

- Surface d'utilisation : 1,95 million ha
- Technico commerciaux : 850 dont 625 via l'appli mobile
- Agriculteurs : 5 600 dont 2 150 via l'appli mobile
- Présence sur 49 départements
- 24 structures clientes