



Recherche



# AGRO

DISTRIBUTION

ACTUALITÉS

COOPS-NÉGOGES

APPROS

DÉBOUCHÉS

RESSOURCES HUMAINES

 **CORTEVA** agricience **biologicals** plateforme d'innovation



La nouvelle source  
d'azote complémentaire

**Utrisha'N**  
EFFICACITÉ  
NUTRITIONNELLE



TWEETER



PARTAGER



Partager



IMPRIMER



ENVOYER PAR MAIL

## Et les lauréats du challenge Négoc-up' sont...

RÉSERVÉ AUX ABONNÉS

08.09.22

Négoce Expansion

Groupe Carré

Groupe Bernard

Groupe Isidore

Start-up



De gauche à droite : Perrine Magreault et Pierre Compère (Agri Sud-Ouest Innovation), John Guillaume (Groupe Bernard), Olga Bondoux (Assolia), Henri Desesquelles (Osiris), Stéphanie Peyrot (Groupe Isidore), Cassandre Feray (UV Boosting), Yann Lamy (Négoce Expansion) et Sébastien Evain (Syngenta), le 7 septembre, à Innov-Agri.

Négoce Expansion a dévoilé, mercredi 7 septembre, lors du salon Innov-Agri, les vainqueurs du challenge Négoc-up'. Trois start-up parrainées par trois négociants se partagent une enveloppe de 50 000 euros.

Le challenge « Néoce-up' », lancé il y a quelques mois pour faire émerger des solutions innovantes en faveur de la transition agroécologique, s'est clos avec la remise des prix, mercredi 7 septembre, sur le stand du Contrat de solutions au salon Innov-Agri.

### Carré, Bernard et Isidore parrains gagnants

Trois start-up, parrainées par trois négociants, ont remporté le concours. Elles se partagent une enveloppe de 50 000 € et bénéficieront d'un accompagnement sur mesure s'appuyant sur les expertises de leur négoce parrain, ainsi que des deux partenaires du challenge, Syngenta et Agri Sud-Ouest Innovation.

Il s'agit d'Osiris (parrainée par le groupe Carré), qui va disposer de 20 000 € pour son projet de système d'aspersion sous feuillage pour une utilisation plus efficace de l'eau et l'intégration de biosolutions au plus près des besoins des cultures ; d'Assolia, 18 000 €, pour son outil de simulation d'assolement pluriannuel (Groupe Bernard) ; et d'UV Boosting, 12 000 €, pour son projet de stimulation des défenses naturelles de la vigne par flash UV (Groupe Isidore).

### Trois coups de cœur

Le comité de sélection a également décerné trois coups de cœur à Toopi Organics pour son projet de développement de biosolutions urino-sourcées (parrainée par le groupe Isidore), Rosella pour sa solution d'analyse et de prédiction de la qualité des fourrages (parrainée par D2N), et IAGE pour sa solution de gestion du risque Aphanomyces euteiches dans les parcelles de légumineuses (parrainée par Asel).

Sept autres dossiers regroupant un couple start-up — négociants avaient été déposés : Abelio — Maison François Cholat, Naturelution — Vaesken, Veragrow — Dumesnil, Aptimiz — GN solutions, Rize — Martignon, Farm connect — D<sup>2</sup>N, Permagro — Groupe Perret.

### « Impressionnés par la qualité des dossiers »

« Pour une première édition, nous avons été impressionnés par la qualité des dossiers et le potentiel qu'offrait la collaboration avec les négoce agricoles », souligne Pierre Compère, directeur du développement des entreprises chez Agri Sud-Ouest Innovation. « Le négoce agricole va permettre d'inscrire le projet des start-up dans le quotidien des agriculteurs », ajoute François Claude Cholat, président de Néoce Expansion et président de la Maison François Cholat.

Renaud Fourreaux