

Les conférences du ZOOPOLE

Les conférences du ZOOPOLE

Animé par **INNOZH**



MODELES ECONOMIQUES DE DEMAIN :
Comment faire de la RSE une stratégie gagnante pour votre entreprise ?

JEUDI 22 JUN 2023 | ISPAIA - PLOUFRAGAN

PARCOURS
PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF
Booster, s'adapter, s'entraider !



immaTerra

Avec le soutien de **Côtes d'Armor**
le Département

PREAMBULE

Le jeudi 22 juin 2023 s'est tenue la deuxième édition des Conférences du ZOOPOLE organisées par INNOZH, avec le soutien du Conseil Départemental des Côtes d'Armor.

Un format d'animation dont l'objectif est double : faire rayonner le parc scientifique et technique du ZOOPOLE et, apporter des sujets d'ouverture bénéficiant aux acteurs du ZOOPOLE.

INNOZH

INNOZH, c'est une association loi 1901, qui œuvre depuis 30 ans pour promouvoir et accompagner l'innovation auprès des entreprises et du territoire à travers 4 composantes métiers :

Santé et productions animales

- Etudes cliniques et zootechniques toutes filières animales pour les médicaments, vaccins, additifs, solutions nutritionnelles, équipements, etc.
- Expérimentation en élevage ou en station expérimentale
- Accompagnement de projets d'innovation : veille, expertise projet, mise en relation avec des partenaires techniques, scientifiques et financiers.
- Animations techniques.

Formation

- Formations expertes en santé et productions animales, industrie agroalimentaire et laboratoire d'analyse, restauration collective
- Création de formations sur mesure
- Développement de jeux pédagogiques ludiques en Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement, Bien-être Animal, etc. et mise en place d'outils personnalisés
- Organisation d'événements scientifiques.

Composite

- Conseil, expertise et formation en ingénierie produits et procédés multi-matériaux, éco-conception
- Développement de produits innovants : étude de faisabilité, choix des matériaux, technologies, conception et réalisation de prototypes, pré-industrialisation et industrialisation
- Analyses : caractérisation matériaux, essais mécaniques, thermiques, analyses physico-chimiques & rhéologiques.

Technopole

- Accompagnement sur mesure des entreprises innovantes de toutes filières (stratégie, financement, etc.), au stade de la création comme du développement
- Programmes de formations et d'accompagnement collectif, de l'incubation à l'accélération
- Animation de l'écosystème des entreprises innovantes, mise en réseau.

Contact :

Claudie LE MEUR-BOURDON, Chargée de mission INNOZH

07 63 09 26 44 - claudie.lemeur@innozh.fr

1. Table-ronde

Introduction de Sébastien Marquant, Immaterra (<https://www.immaterra.com/>)

Les missions d'Immaterra :

- Venir challenger les modèles en place pour voir comment faire un pas de côté et orienter les choses différemment pour avoir plus d'impact.
- Aller chercher des parties prenantes internes et externes.
- Dynamiser pour faciliter les transitions : une action devenue primordiale !

Conviction profonde : pour réussir les transitions, 95% de ce qui est nécessaire est déjà présent dans les entreprises ou les territoires, il faut le révéler !

On parle des richesses des ressources, dont l'humain.

Tour de table :

- Nina Rizzo : entreprise Original Maté, créée il y a 3 ans, infusions de maté bio
- Marie-Paule Lévêque : elle a créé une en 1987 avec son mari, puis extension d'activité pour faire face aux quotas laitiers avec une fromagerie. Ensuite, ils ont vendu leur troupeau en 2014, et ils se sont associé avec leur voisin pour transformer son lait.
- Sébastien Le Glatin : il gérait un élevage de porc naisseur engraisseur et, il voulait faire autre chose. Il a choisi de transformer ses propres céréales et, il est aujourd'hui producteur de farines et d'huiles. A ce jour, il a conservé son élevage de porcs en engraissement.

Question : vous avez tous un point commun, celui d'avoir un jour bifurqué sur une autre voie, opéré un changement de cap... Pourquoi ? Dans quel(s) objectif(s) vous avez envisagé autre chose ?

Sébastien : Lassitude du métier, une rencontre avec sa compagne : Edwige. Il a transformé une partie de l'élevage, avec la volonté de conserver les terres et les valoriser différemment.

3 mots clés : coopération, envie et ressources.

Marie-Paule : lors de vacances en Auvergne, ils ont vu des producteurs de fromages et, ont eu envie de passer le cap au moment des quotas laitiers.

En 2014 : vente du troupeau laitier et contrat avec un agriculteur voisin. Le risque principal aujourd'hui : 1 seul producteur mais, ils font le pari de la confiance assumée.

Transformation de la salle de traite en fromagerie.

Leurs enfants ne souhaitent pas reprendre. Ils réfléchissent donc à la revente de l'activité.

Mot clé : Confiance. On a confiance en ce qu'on a développé et ça a de la valeur.

Nina : au lancement d'Original Maté, nous passons par un prestataire, nous faisons du négoce avec une idée des infusions que l'on souhaitait proposer et on pensait que l'on vendrait uniquement via le digital (B to C)

En 2020 : grâce à l'effet Griezmann, le maté devient très tendance.

Mais, ils souhaitent ne pas proposer le maté original non, et travailler le maté en infusion.

Ils ont vendu sur les marchés pendant un an et demi.

Et, à la suite d'un contact avec Grain de sàil (Morlaix), ils ont créé une offre B to B. Aujourd'hui, ils vendent en régional, dans le Grand Ouest. Pour le 1^{er} anniversaire, ils se sont installés dans un local et sont devenus assembleurs d'infusion et non plus négociant avec un besoin de maîtrise les approvisionnements. Ensuite, le B to B grandi sur la marque Original Maté. Et, ils ont décidé de faire découvrir leurs produits plus grand nombre, en s'ouvrant aux grandes surfaces avec une nouvelle marque : Yñana.

Mots clés : co-développement, confronter le marché en allant vers les clients utilisateurs.
Codévelopper avec toutes les parties prenantes.

Question : au-delà du projet, quels sont les effets/impacts que vous pouvez générer ?

Sébastien : maîtrise, on apporte de la confiance aux clients. Exigence sur la qualité. Proximité, partage.

Quand on est éleveur de porc, pour valoriser ses 100ha, le modèle est plutôt orienté en monoculture ou en culture relativement classiques. Maintenant dans les assolements, il maîtrise ses cultures et s'oriente vers d'autres végétaux : colza, chanvre, lin, cameline, sarrasin, blé, seigle, épeautre, chanvre... Sébastien découvre avec plaisir le monde du végétal.

Immaterra : « Le vivant est une source d'inspiration incroyable ! »

Marie-Paule : fort ancrage local, elle connaît ses clients, c'est contraignant mais valorisant. Elle fait beaucoup de rencontres sur les marchés, les clients sont aussi heureux de venir à la ferme, dans sa boutique. Ils ont rénové le bâtiment pour le rendre plus accueillant. Ils ont souhaité donner une âme, du charme au bâtiment agricole.

L'été, ils organisent des visites et ils accueillent volontiers des groupes pour expliquer l'histoire et faire découvrir les personnes qui œuvrent pour offrir des bons et beaux produits.

Elle a souvent des retours clients : « votre site internet est très bien fait et il vous ressemble ! » A la question : « Vous faites des promos ? », Marie-Paule répond souvent : « Non non, nous vendons au prix juste toute l'année ! » Il faut être aligné entre ce qu'on est et ce que l'on produit.

Nina : leur produit est une nouveauté sur le secteur de la boisson, sur le marché des tisanes. Il y a un aspect santé avec également le pouvoir des plantes et du végétal. Le maté est sacré dans certains peuples d'Amazonie. On apporte de la mixité, grâce à une double culture.

Immaterra : « Une marque doit raconter une histoire »

Question : Comment avez-vous accepté de participer au programme PARCOURS ?

Nina : après 2 ans et demi, il fallait prendre du recul et connecter avec d'autres personnes qui vivent la même chose. Ils ont trouvé la richesse humaine qu'ils étaient venus chercher. Ils considèrent qu'ils se sont penchés sur de nombreux sujets à travers les ateliers et, qu'ils n'auraient pas pris le temps de creuser...

Marie-Paule : cela lui permis de sortir de son isolement. Il y a énormément de sujets à connaître lorsqu'on est entrepreneur mais, ils sont trop souvent sous la vague... Alors que ce sont de vrais sujets, que l'on peut travailler sans trop le savoir ! Et là ils ont pu mettre des mots sur ces sujets. Mots clefs : Humain et Amitié.

Sébastien : le programme PARCOURS lui a permis de se former sur certains sujets et d'en découvrir de nouveaux. Il a également pu partager des informations, sans jugement. Et, cela lui a également permis de découvrir d'autres secteurs d'activité : avec des participants qui ne sont pas uniquement dans le milieu agricole. On ressort boosté ! Le seul problème est de se libérer pour participer aux ateliers.

Questions : quel conseil aux entrepreneurs ?

N'ayez pas peur... Il faut oser !

Les 3 témoins sont en couple et entreprennent à 2. Ils estiment que si il n'avaient pas été en binôme, leur histoire n'aurait pas été la même.

Des questions sur le programme PARCOURS ?

Contactez Claudie LE MEUR-BOURDON, Chargée de mission INNOZH

07 63 09 26 44 - claudie.lemeur@innozh.fr

2. Conférence de Sébastien Marquant – IMMATERRA Modèles économiques de demain : comment faire de la RSE une stratégie gagnante pour votre entreprise.

La conférence de Sébastien Marquant d'Immaterra explore la nécessité de repenser les modèles économiques des entreprises pour s'adapter à un avenir en mutation. Elle met en avant plusieurs axes de réflexion.

Anticiper les besoins des clients est crucial, en se projetant par exemple à un horizon vers 2030. Les changements d'habitudes, la concurrence croissante, l'épuisement des ressources et les évolutions réglementaires sont autant de facteurs qui peuvent faire varier le modèle actuel d'une entreprise. La coopération avec les parties prenantes est présentée comme une voie essentielle pour développer des impacts positifs et créer de la valeur au-delà des volumes.

Certains concepts ont pu être illustrés avec des cas concrets. Par exemple, l'entreprise Grand Ouest Etiquette a transformé son modèle en proposant, à la place des rouleaux d'étiquettes classiques (générateurs d'un déchet important de glassine : la feuille sur laquelle est collée l'étiquette) par une machine permettant d'imprimer et coller l'étiquette directement sur les produits. Cette démarche réduit considérablement les déchets. Des entreprises telles qu'Yves Rocher et Mer Alliance sont aujourd'hui clientes.

La transition vers des modèles économiques durables est replacée dans le contexte des scénarios de l'ADEME pour 2050. Les quatre scénarios, allant de la "Génération frugale" à la "Coopération territoriale" soulignent la nécessité de repenser les modèles pour faire face aux défis environnementaux et économiques. La baisse de la biodiversité et la nécessité de produire plus efficacement sont également mis en avant.

Un autre exemple concret, celui de l'entreprise CADIOU, qui a réorienté sa raison d'être vers "façonner des espaces de vie fonctionnels et harmonieux." Ils ont collaboré avec des fournisseurs pour améliorer la qualité et l'innovation de leurs produits. Fabricant de portail de clôture, ils ont imaginé l'avenir avec des terrains de construction de plus en plus petits qui ne permettent plus d'avoir un portail de clôture et, ils ont développé une boîte à colis. En interrogeant également leurs installateurs, ils ont identifié le besoin crucial de main-d'œuvre et ont développé des services pour les attirer.

La conférence met en lumière l'impact des externalités, qu'elles soient négatives ou positives, sur l'image de marque des entreprises. Un exemple de collaboration réussie est celui de Solev, une entreprise de paysagisme ayant coopéré avec la SNCF pour réduire l'utilisation de pesticides et les interruptions de trafic.

En conclusion, la conférence souligne l'importance de définir clairement la raison d'être de l'entreprise ainsi que le fait de mener une réflexion autour des modèles économiques durables.