



Vivons des transitions heureuses !



Société Coopérative d'Intérêt Collectif

# Les 3 questions que toute marque et entreprise doit se poser aujourd'hui ?

1

En 2030, est-ce que vos clients voudront ou pourront encore acheter vos produits ou services ?

2

Comment vous pouvez coopérer avec vos parties prenantes pour développer vos capacités d'impacts positifs ?

3

Comment traduire monétairement ces impacts positifs pour qu'ils constituent de nouveaux modèles économiques ?

À quel niveau évaluez-vous la capacité de vos organisations à y répondre avec pertinence ?

De 0 à 3

# Alignement stratégique

Stratégie de croissance et de développement en volume



## Nouveaux modèles économiques

- Moins dépendants des volumes
- Mieux valorisés sur les effets positifs qu'ils peuvent générer.



innovation

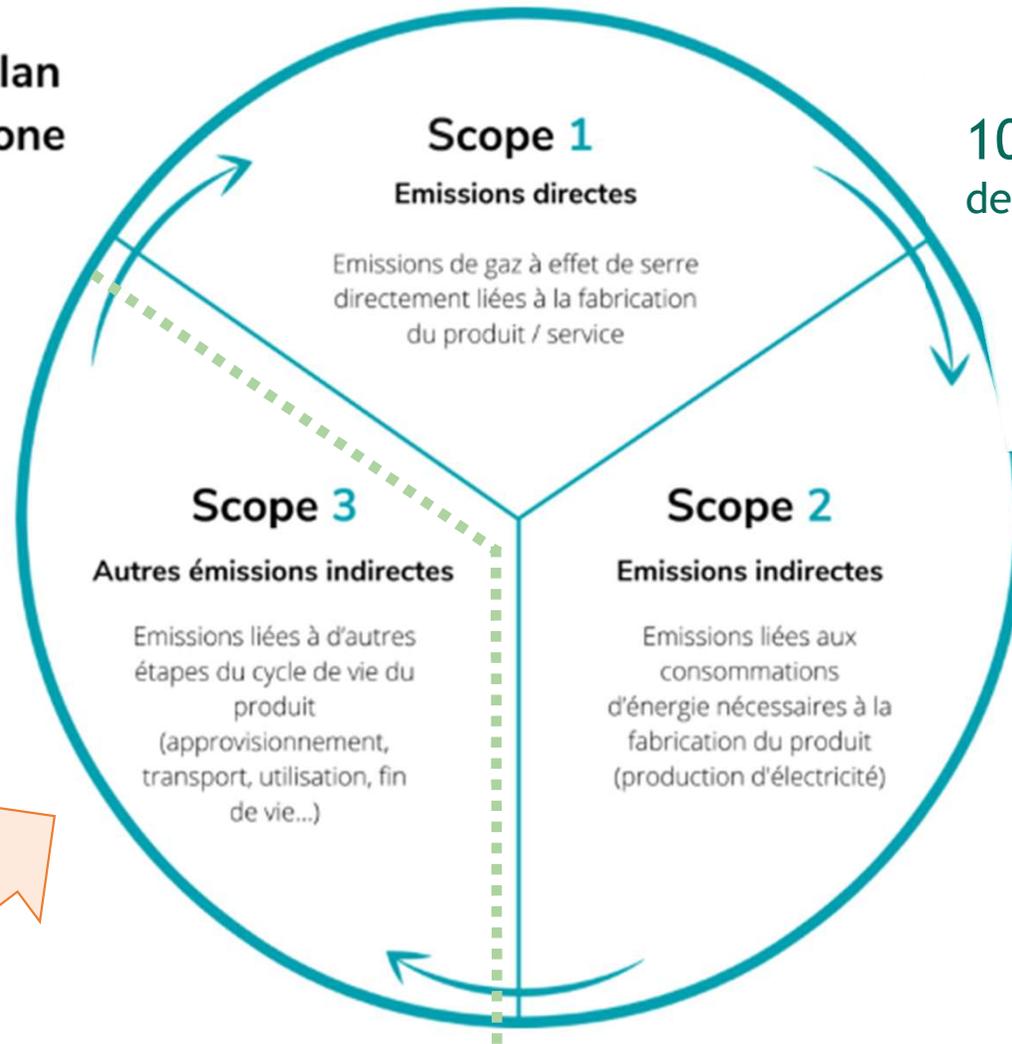
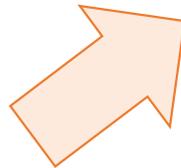


# Où faudra-t-il agir ?

Le Bilan  
Carbone

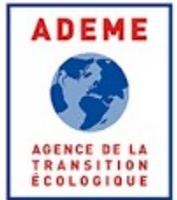


70 à 90%  
des impacts



10 à 30 %  
des impacts

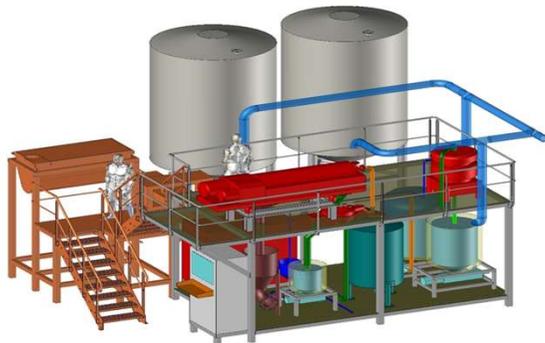
# Principe clé d'une approche en EFC (Economie de la Fonctionnalité et de la Coopération) :



Passer de la vente ou de l'achat  
d'un produit ou d'un service en volume



A la contractualisation de la  
"performance" globale de son usage



Permettre aux opérateurs de la filière  
agroalimentaire de développer de  
nouvelles stratégies  
de valorisation de leurs co-produits

- Valorisation matière
- Efficience économique
- Impact environnemental



Unité de valorisation  
des coproduits sur site



# Les grandes phases d'un projet

Cadrage de l'approche  
Pour répondre aux enjeux

**Cycle 1**  
Prototypage  
et coopération  
4-6 mois

**Cycle 2**  
Mise en oeuvre  
12-14 mois

Fonctionnement  
Ajustement



Dirigeants

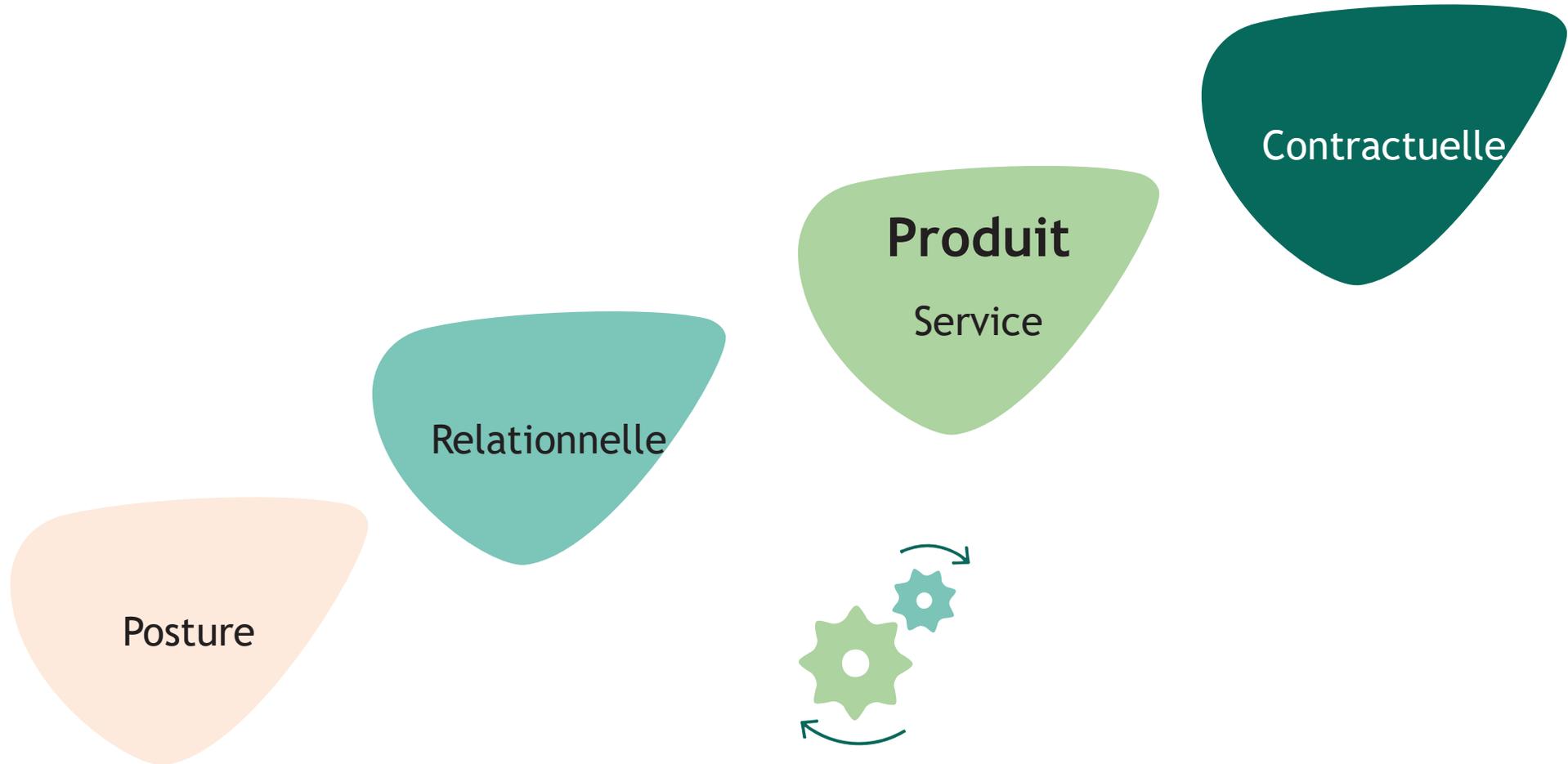


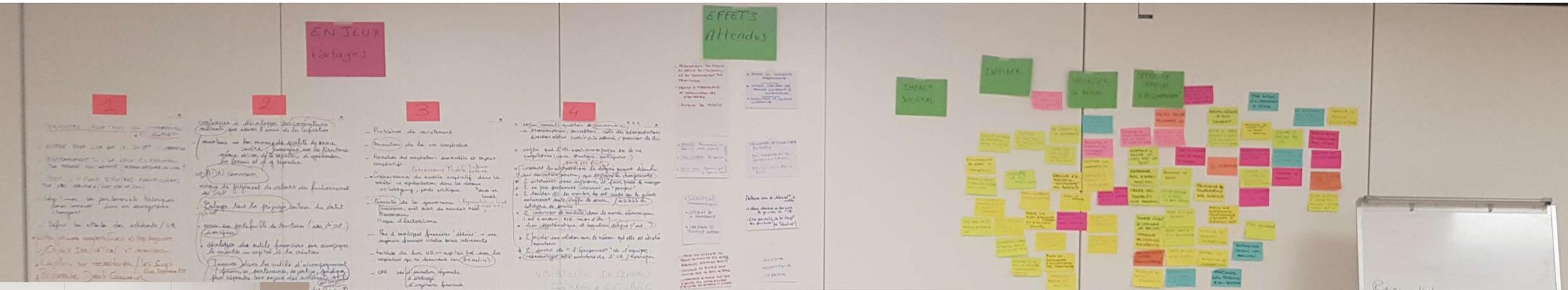
Équipe projet



Parties prenantes internes et externes

# Les 4 niveaux d'innovation à mobiliser ?





**ATELIER RAISON d'ETRE**  
**1 journée avec une 30<sup>e</sup> de parties prenantes**

- 10 de l'entreprise
- 10 Clients
- 10 fournisseurs - partenaires



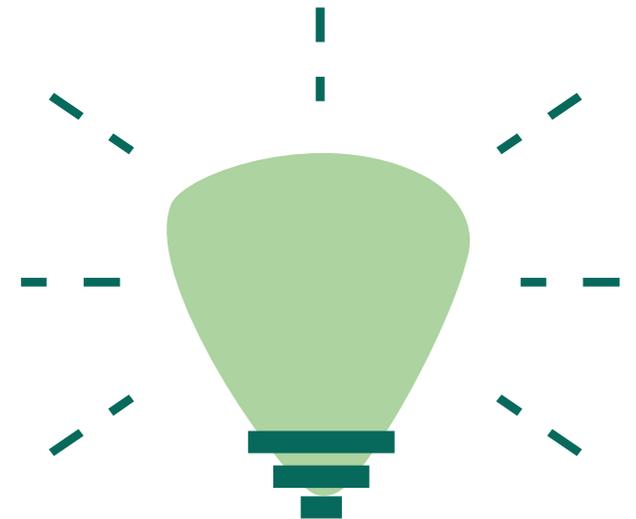
# Quelques références ...



# Pourquoi adhérer au réseau Valorial ?

*Se mettre en mouvement pour réfléchir autrement*

1. Faire partie d'un réseau
2. Diffuser les nouveaux modèles économiques dans les pratiques du secteur agri-agro du Grand Ouest
3. Mixer nos compétences sur l'innovation de transition





**Merci**

Cassandre Le Cozannet

