



Focus stratégie et innovation

Services sur mesures :



Stratégie & innovation

Des conseils pour (re)définir un modèle d'innovation aligné avec vos savoir-faire, vos capacités industrielles et les tendances du marché, en mobilisant vos équipes

Quels sont les enjeux rencontrés par nos clients en Stratégie et Innovation ?



- J'ai une stratégie peu formalisée
- J'ai trop d'idées et pas de priorisation
- J'ai un manque de vision portefeuille
- Je rencontre des difficultés à mobiliser en interne
- Je n'ai pas le temps
- Je n'ai pas la compétence
- Je veux améliorer les performances de mes innovations
- Je veux faire émerger les idées / challenge créatifs
- Je veux aligner les équipes
- Je veux ouvrir l'innovation à l'extérieur de ma structure





Offre Valorial : Stratégie & Innovation

- **Clarifier vos priorités et orienter vos efforts sur les bons sujets**
=> Définition de votre stratégie
- **Aligner et embarquer les équipes sur une vision commune et diffuser les bonnes pratiques**
=> Ateliers acculturation au management de l'innovation, fresques...
- **Analyser votre organisation pour identifier les leviers de progrès et mettre en place la road map**
=> Audit de votre performance d'innovation
- **Détecter des pistes de croissance ou débouchés potentiels**
=> Exploration de nouvelles opportunités marché
- **Faire émerger, challenger et structurer de nouveaux projets au sein de votre structure**
=> Conception du pipe innovation, ateliers émergence d'idées et de projets

Résultats : Une innovation plus lisible, priorisée et actionnable



« 3 Témoignages » - Stratégie & Innovation

1



Favoriser la collaboration entre Grand groupe et start up

2



Elaboration de la feuille de route stratégique de la section oeuf

3

Anonyme Stratégie de diversification

Témoignage



Service apporté : Accompagnement du concours Even'up
Société et nom de l'intervenant : EVEN'UP, Baptiste Mel



Date : 26/05/26

Cluster d'innovation pour des filières agri & agro-alimentaires durables



Contexte : Accompagnement du concours Even'up

- 1^{ère} édition en 2018, 2^{ème} édition en 2021 et 3^{ème} édition en 2025
- Valorial partenaire associé depuis la 1^{ère} édition

Quel était votre enjeu initial ?

- Sourcer de nouvelles solutions au regard des métiers et des défis du groupe
- Favoriser l'émergence de startups au service des agriculteurs, des consommateurs et de l'économie bretonne en général

Comment notre expertise a-t-elle transformée votre projet ?

Ce qui a été fait : concrètement qu'est-ce qui vous a aidé ?

- **Diffusion de l'appel à candidatures** au sein du réseau et auprès de contacts ciblés (plus de 80 relais activés), pour faire connaître le concours et toucher le maximum de startups
- **Expert au sein du jury** composé de 18 membres
 - 4 « externes » dont Valorial, Village by CA, Supernova et Circul'egg (ancien lauréat) + 14 « internes » (salariés et coopérateurs)
 - Valorial pose un regard extérieur et une vision élargie de l'inno dans le secteur agri-agro
 - Valorial apporte son expertise dans l'analyse des dossiers soumis et l'aide à la sélection (40 dossiers en 2025)
- **Lancement de la collaboration** groupe Even x Startup par l'animation d'ateliers « Feuilles de route » structurant l'année d'accompagnement 2026-2027 entre chaque startup et le groupe

Relai de communication autour des lauréats



Accompagnement du concours Even'up

- Résultats :

- Implémentation de nouvelles solutions dans les usines
- Implication / embarquement des collaborateurs, en particulier les « parrains » des startups en interne
- Amélioration de l'image et de la notoriété du groupe
- Intégration des lauréats parmi les adhérents Valorial : effet synergique entre apports du concours x adhésion (mises en relation, mises en visibilité, etc.)

« L'objectif du Groupe Even était de coopérer avec de jeunes entreprises qui veulent innover mais ont besoin d'un coup de pouce. Grâce à notre soutien, elles vont déboucher sur des applications très concrètes. J'ai ressenti une grande fierté parmi nos équipes. En retour, les startups nous ont nourris de leurs idées et ont boosté notre R&D. »

Guy Le Bars, Président du Groupe Even suite saison 2

Témoignage

Service apporté : Elaboration feuille de route de la section Oeufs
Société et nom de l'intervenant : UGPVB, Mathilde Roux



Date : 26/05/26



Stratégie

Elaboration feuille de route de la section Oeufs

Mathilde Roux, Directrice UGPVB

Présenté par JL Perrot, Directeur Valorial

Contexte : Elaboration feuille de route de la section Oeufs

Quel était votre enjeu initial ?

- Notre enjeu était de capitaliser sur la dynamique existante de la section pour définir collectivement des actions concrètes et une vision partagée à horizon 2030 avec l'ensemble de nos OP membres.

Pourquoi avoir choisi Valorial

- Valorial a été choisi pour son expertise reconnue en animation collective et en stratégie de filière, ainsi que pour sa capacité à faire émerger un consensus entre des acteurs aux intérêts hétérogènes.

Comment notre expertise a-t-elle transformée votre projet ?

Ce qui a été fait : concrètement qu'est-ce qui vous a aidé ?

- Les **entretiens individuels** menés par Valorial avec chaque Organisation de Producteurs nous ont permis de nous exprimer librement et de sentir que nos priorités étaient entendues, créant un **terrain de confiance** avant le travail collectif.
- Le **séminaire** nous a ensuite offert un **cadre structuré** et **neutre** pour aligner nos positions parfois divergentes, et aboutir à des **axes stratégiques** et des actions **concrètes** que nous avons co-construits et que chacun s'est approprié.



Quelques chiffres :

3

**Témoignages
d'entreprises**

33

**Pistes de
diversification**

4

**Idées classées
dans le Top**

Quels résultats / valeur ajoutée avez-vous obtenus grâce à Valorial ?

Qu'est-ce que cela a permis ?

- Avoir de bonnes bases communes aux membres du CA sur la notion de diversification
- Développer ensemble une réflexion pour préparer notre avenir
- Partir avec des pistes à explorer pour la suite

Quel(s) conseil(s) donneriez-vous à une structure qui hésiterait à se faire accompagner ?

- Ne pas hésiter à faire appel à un conseil extérieur pour prendre du recul, faire un « pas de côté »,
- Valorial a une vaste connaissance des filières agri-agro qui favorise l'expertise et la prise de recul.



Ils nous ont fait confiance, **Stratégie & Innovation**

	Leurs besoins	Notre réponse	Résultats clés
	Définir une stratégie d'innovation dans la filière bovine	Clarifier vos priorités et orienter vos efforts sur les bons sujets.	70 idées → 20 projets priorisés
 Définition de la stratégie	Avoir une vision filière complète	Étude prospective élevage bovin 2035 10 interviews	Synthèse prospective de l'élevage 2035 vu par l'aval (abattoir / laiterie)
	Avoir une vision globale de l'ensemble des innovations	Définition de la stratégie d'innovation Inventaire de projets et matrice	Portefeuille structuré

Ils nous ont fait confiance, **Stratégie & Innovation**



Etude exploratoires



	Leurs besoins	Notre réponse	Résultats clés
	Exploration d'opportunités pour collaborer avec des startups/TPE innovantes sur les 4 axes stratégiques du groupe	Sourcing Sélection de 250 startups / TPE Qualification maturité / match possible Ciblage des + pertinentes à contacter	Gain de temps Mises en relation Opportunités de partenariats, externalisations R&D, projets etc.
	Exploration des voies de transformation et de valorisation possibles d'une culture maraîchère	Interview transformateurs et utilisateurs finaux Qualification de leurs attentes, besoins, critères qualité, consentement à payer / origine locale etc. Evaluation de la faisabilité technique (en partenariat avec BSB)	Voies de valorisation les + à potentiel identifiées Compréhension des verrous réglementaires Mises en relation et initiation de partenariats Tests de diverses approches techniques au stade labo puis pilote (en partenariat avec BSB)

Ils nous ont fait confiance, **Stratégie & Innovation**

	Leurs besoins	Notre réponse	Résultats clés
  Conception de pipe innovation, Émergence d'idées, Challenges créatifs	- Communiquer en interne sur le portefeuille de projets d'innovation - En analyser les forces et faiblesses	Création d'un portefeuille projet	2 portefeuilles de projets innovation Matrice de priorisation
	Garnir le portefeuille de projets d'innovation à moyen et long terme	Émergence concepts projets innovation alimentaire avec l'organisation d'une « semaine de l'innovation », en partenariat avec une prospectiviste	Challenge créatif défini 100 idées 20 fiches concepts priorisées

Marketing & Innovation Culinaire

- **Compréhension de vos marchés et de vos cibles**
Tendances culinaires, études qualitatives, focus group, entretiens individuels, études sémiologiques, observations in situ
- **Analyse d'usage, tests produits, benchmarking**
Exploration culinaire, Tests d'applications, tests et benchmark produits/usages, diagnostic et structuration de gamme, stratégie d'offre en cohérence avec les attentes et usages de vos cibles
- **Démarche créative et prototypage culinaire**
Workshop créatif, aide à la génération de concepts, défis créatifs en cuisine, prototypage culinaire, co-tests utilisateurs, formation créativité culinaire de vos équipes

Des innovations plus proches des attentes clients et utilisateurs !

Quelques exemples

	Type de prestation	Résultat clé
	Études qualitatives	Rapport de synthèse avec recommandations sur les produits/services/segmentations d'offres
	Analyse d'usage, tests et benchmarking	Recommandations pour optimiser les performances Performances validées par un tiers
	Analyse d'usage, tests et benchmarking	Synthèse des forces et faiblesses par produit et par application Outils de visualisation des performances par applications
	Démarche créative et prototypage culinaire	Concepts finaux originaux Prototypes élaborés avec des chefs



Q&A