

TROPHÉES de l'entreprise



PRÉSENTATION DU PROJET

CATÉGORIE 3 : BLEU, BLANC, VERT

ENTREPRISE : SAS HISTOIRES VERTES

Tout commence d'une envie de changer les choses, tel des colibris, nous apportons notre pierre à l'édifice.

Nous avons créé notre entreprise du "pays sage" et nous développons la taille douce saisonnière. Ceci afin de faire profiter à chacun du potentiel naturel de son extérieur. Nous souhaitons valoriser notre environnement et participer la sauvegarde de la biodiversité.

Après chaque visite de jardin, nous élaborons, grâce à notre connaissance des végétaux un calendrier des tailles permettant d'intervenir sur la bonne plante au bon moment. Ainsi nous apportons plus de vie dans les espaces verts. Avant de nous connaître, les jardins de nos clients étaient taillés en un seul passage et certains végétaux ne fleurissaient jamais. Les jardins étaient en forme de boules mais sans expressions.

Aujourd'hui, nos clients voient la différence et nous en félicitent. Tailler une haie est devenu un travail gratifiant et nous sommes fiers de mettre en place ce fonctionnement.

Nos clients expriment régulièrement leur satisfaction. Ces témoignages sont encourageant, et nous aident à faire connaître notre entreprise et notre service de taille saisonnière.

PROJET : NECTAR ET POLLEN

Racontez-nous !

Description de votre projet : sa genèse, vos motivations au démarrage, les éléments déclencheurs

Tout commence d'une envie de changer les choses, tel des colibris, nous apportons notre pierre à l'édifice.

Expliquez-nous !

Détaillez-nous votre démarche de projet : comment avez-vous procédé pour mettre en œuvre ce projet ? Avec quels apports en compétences internes ou externes ? Comment avez-vous conduit le changement au sein de vos équipes ? Quelle a été la durée de mise en œuvre ? Quels freins avez-vous (peut-être) rencontrés ?

Nous avons créé notre entreprise du "pays sage" et nous développons la taille douce saisonnière. Ceci afin de faire profiter à chacun du potentiel naturel de son extérieur. Notre démarche est responsable, respectueuse de l'environnement et participe à la sauvegarde de la biodiversité.

Après chaque visite de jardin, nous élaborons, grâce à notre connaissance des végétaux un calendrier des tailles permettant d'intervenir sur la bonne plante au bon moment.

Notre seule limite est le temps de déplacement par rapport au coût de l'intervention.

PLUS-VALUE DU PROJET

Détaillez-nous les changements internes !

En quoi ce projet est innovant par rapport aux pratiques ou aux activités habituelles de votre entreprise : pouvez-vous nous expliquer la notion de rupture par rapport à vos pratiques antérieures ? Quels sont les changements constatés au sein de l'entreprise ?

Ce projet se veut innovant car nous apportons plus de vie dans les espaces verts. Avant de nous connaître, les jardins de nos clients étaient taillés en un seul passage et certains végétaux ne fleurissaient jamais. Les jardins étaient en forme de boules mais sans expressions. Aujourd'hui, nos clients voient la différence et nous en félicitent. Tailler une haie est devenu un travail gratifiant et nous sommes fiers de mettre en place ce fonctionnement. Notre employé se trouve également valorisé par la taille douce car il augmente chaque jour ses connaissances botaniques. Il arrive le matin avec le sourire.

Détaillez-nous les changements externes !

En quoi ce projet est en rupture ou en évolution par rapport à l'environnement de votre entreprise : quel est votre nouveau positionnement marché dans votre environnement concurrentiel ? Quelles sont les évolutions induites au sein de votre marché de référence ? Comment vous positionnez-vous ou vous démarquez-vous par rapport à vos concurrents ?

Cette démarche nous permet de nous placer en tant qu'expert chez nos prospects. Elle nous permet également de nous positionner dans un secteur haut de gamme. Ce positionnement nous permet d'intervenir chez quelques personnes plus modestes mais ayant un goût pour l'écologie. Pour ces personnes nous réduisons nos coûts, leurs permettant d'avoir notre professionnalisme dans leur budget.

RÉSULTATS ATTENDUS

Nos clients expriment régulièrement leur satisfaction : sur la fiche Google de notre entreprise, par oral, dans leurs mails... Ces témoignages sont encourageants, et nous aident à faire connaître notre entreprise et notre service de taille saisonnière.

Nous espérons augmenter le volume de CA correspondant à la taille douce saisonnière, et pourquoi pas développer cette activité à l'échelle nationale.

Faites-nous rêver !

Quelles sont vos prochaines étapes ? Peut-être avez-vous d'autres idées pour l'avenir ?

Créer une pépinière éco-responsable.

Pour aller plus loin :

https://api.typeform.com/responses/files/2f8164d64c61edc85e43006a0fd299c90eae0fc27e0d73710970f3ccab0c8b46/Histoires_Vertes_Flyer_Juin2020_Entretien.pdf

https://api.typeform.com/responses/files/d24bd16a675cea58e75b5cbcf609c0ada1d689b51d1f8e08c2a2f23370879371/Calendrier_Jardin_Histoires_Vertes.pdf

https://api.typeform.com/responses/files/4daefc3380cc943da29f28ed78531890b4cea83f83c84532a4cfb06e24b4309b/CaptureFB_Com_video.JPG

CONTACT

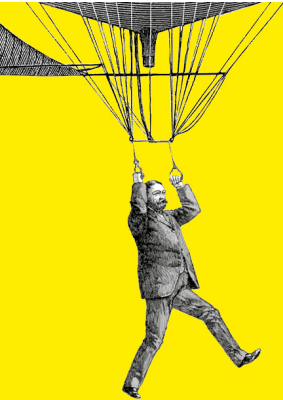
Nom(s) du/des dirigeant(s) : Thomas BUADES & Magali ROUX

Nom de la personne en charge du dossier : Magali ROUX, Directrice générale

Téléphone : 06 09 39 50 07

Email générique : contact@histoiresvertes.fr

Site Internet : <https://www.histoiresvertes.fr/>



TROPHÉES de l'entreprise



PRÉSENTATION DU PROJET

CATÉGORIE 3 : BLEU, BLANC, VERT

ENTREPRISE : CHESTNUT

ChestNut développe et commercialise des gammes d'extraits de plantes locales pour les marchés des cosmétiques et de l'alimentaire

ChestNut développe et commercialise des gammes d'extraits de plantes locales pour les marchés des cosmétiques et de l'alimentaire. Tous les produits de ChestNut reposent sur ses principes fondateurs qui sont le développement d'une activité économique circulaire, respectueuse de l'environnement et impliquant tous les acteurs d'une filière courte et locale.

PROJET : LEON

Racontez-nous !

Description de votre projet : sa genèse, vos motivations au démarrage, les éléments déclencheurs

ChestNut développe, produit et commercialise des gammes d'extraits de plantes locales pour les marchés des cosmétiques et de l'alimentaire. Tous les projets de ChestNut reposent sur les principes fondateurs de ChestNut qui sont le développement d'une activité économique circulaire, respectueuse de l'environnement et impliquant tous les acteurs d'une filière courte et locale. Le projet LEON ne déroge pas à cette philosophie et a pour objectif de produire un extrait à partir d'un co-produit de l'agriculture locale peu valorisé, des rameaux de pêcher. Cet extrait sera fabriqué selon un procédé d'extraction conçu pour respecter l'environnement et la sécurité des consommateurs. Enfin les résidus d'extraction seront réintroduit dans la filière agricole comme amendement organique.

Expliquez-nous !

Détaillez-nous votre démarche de projet : comment avez-vous procédé pour mettre en œuvre ce projet ? Avec quels apports en compétences internes ou externes ? Comment avez-vous conduit le changement au sein de vos équipes ? Quelle a été la durée de mise en œuvre ? Quels freins avez-vous (peut-être) rencontrés ?

En association avec un arboriculteur de la Drôme qui est partie prenante du projet LEON, la faisabilité technique est développée dans le laboratoire de ChestNut au Technosite de Valence. Soutenu par AgroParisTech depuis sa création, leur laboratoire dédié à la conception de procédé participe au projet principalement sur l'éco-conception du procédé de fabrication de l'extrait. En développement depuis 8 mois, les premiers extraits commerciaux vont être testés par nos clients. Un deuxième extrait enrichi en actifs est en cours de développement avec une mise sur le marché prévue en fin d'année.

PLUS-VALUE DU PROJET

Détaillez-nous les changements internes !

En quoi ce projet est innovant par rapport aux pratiques ou aux activités habituelles de votre entreprise : pouvez-vous nous expliquer la notion de rupture par rapport à vos pratiques antérieures ? Quels sont les changements constatés au sein de l'entreprise ?

ChestNut est une toute jeune entreprise créée en 2020 et le projet LEON concrétise pour la première fois le concept et les valeurs de l'entreprise.

Détaillez-nous les changements externes !

En quoi ce projet est en rupture ou en évolution par rapport à l'environnement de votre entreprise : quel est votre nouveau positionnement marché dans votre environnement concurrentiel ? Quelles sont les évolutions induites au sein de votre marché de référence ? Comment vous positionnez-vous ou vous démarquez-vous par rapport à vos concurrents ?

ChestNut par ce projet s'implique dans le développement d'une industrie locale en lien avec l'agriculture, respectueuse de l'environnement et de l'humain et dans un principe d'économie circulaire qui profite à tous les acteurs de la filière. ChestNut a développé un partenariat fort avec le monde agricole en créant de nouveaux débouchés économiques pour les agriculteurs grâce à l'utilisation de co-produits non valorisés et peu sensibles aux aléas climatiques, ce qui permet de garantir un revenu régulier et supplémentaire.

RÉSULTATS ATTENDUS

Le projet LEON concrétise qu'il est possible d'imaginer un projet industriel qui apporte des revenus complémentaires aux agriculteurs, qui respecte l'environnement et qui implante une activité locale en dehors des grands pôles industriels.

Faites-nous rêver !

Quelles sont vos prochaines étapes ? Peut-être avez-vous d'autres idées pour l'avenir ?

La prochaine étape du développement de ChestNut est de faire grandir ses équipes et trouver un lieu en phase avec cette croissance.

Pour aller plus loin :

https://api.typeform.com/responses/files/84947ed5fa4dcd335c639e7df56eba0b4c9b2ebb7bad5a80b84f165700a4b03c/IMG_0065b.jpg

https://api.typeform.com/responses/files/345bfc147d90588ee016e02919656423cd0cb655bf423e663367b4018a9f8c8a/IMG_6387.jpg

https://api.typeform.com/responses/files/428744cbf9b0f956d651873f5a8b400287d93ae3f3f3a69117bfc2bdf8d4a50f/IMG_6380.jpg

CONTACT

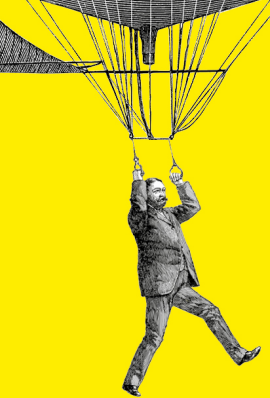
Nom(s) du/des dirigeant(s) : Christian MAGRO

Nom de la personne en charge du dossier : Christophe GUILBAULT - CMO

Téléphone : 07 49 45 85 33

Email générique : leon.ippocastano@chestnut-co.com

Site Internet : <https://www.chestnut-co.com>



TROPHÉES

de l'entreprise



PRÉSENTATION DU PROJET

CATÉGORIE 3 : BLEU, BLANC, VERT

ENTREPRISE : AGRINICHOIRS.FR

Faire confiance au vivant! En construisant, installant et en réalisant le suivi d'occupation de nichoirs dans des centaines de fermes en France, la SARL Agrinichoirs accompagne les agriculteurs vers la diminution des traitements. En effet les oiseaux et les chauves souris sont des alliés précieux qui peuvent consommer les insectes ravageurs des cultures, alors pourquoi s'en passer?!

PROJET : PLUS DE NICHOKS POUR MOINS DE TRAITEMENTS!

Racontez-nous !

Description de votre projet : sa genèse, vos motivations au démarrage, les éléments déclencheurs

L'entreprise Agrinichoirs, unique en France, a proposé une solution permettant de fabriquer des nichoirs accessibles, simples à la construction comme à l'installation, tout en conservant une bonne résistance...C'est une solution clef en main: fabrication de modèles adaptés, installation en parcelle agricole en haute densité, et suivi; chaque nichoir est d'ailleurs géolocalisé avec une application spécifiquement développée, permettant de disposer d'un rapport précis et détaillé des occupations, et donc de pouvoir observer l'évolution de la présence des espèces, sans les déranger. Le résultat est aujourd'hui assuré !

Deux types de nichoirs sont installés en routine, à chauves-souris, et à mésanges. Ceux en bambou accueillent les mésanges bleues et les mésanges charbonnières, tandis que les petits abris en bois sont pour les chauves-souris pipistrelles. Ces deux espèces, très présentes dans les biotopes français, représentent un grand intérêt pour nous, puisqu'elles sont connues pour leur grande consommation d'insectes, notamment ceux causant des dégâts dans les vignes et les vergers. D'ailleurs, ce sont ces espèces qui ont été visées car elles sont très étudiées, et sont donc celles pour lesquelles on dispose de plus de certitudes sur l'efficacité de ces installations.

Brice le Maire, agronome gérant et créateur de la SARL, à ce jour, a déjà installé plus de 10 000 nichoirs sur toute la France et constate à chaque suivi des résultats très prometteurs. En effet, un contrôle d'occupation est réalisé sur chaque nichoir tous les ans. En moyenne, les nichoirs sont occupés à plus de 50 % dans les 3 années qui suivent l'installation, jusqu'à parfois atteindre 80% sur certains vergers ou vignes. De célèbres châteaux, des instituts de recherche et des coopératives travaillent déjà avec notre structure qui existait sous forme de microentreprise depuis 2018 et doit faire face à une demande enthousiasmante.

Expliquez-nous !

Détaillez-nous votre démarche de projet : comment avez-vous procédé pour mettre en œuvre ce projet ? Avec quels apports en compétences internes ou externes ? Comment avez-vous conduit le changement au sein de vos équipes ? Quelle a été la durée de mise en œuvre ? Quels freins avez-vous (peut-être) rencontrés ?

Beaucoup de travail par itération: beaucoup de données scientifiques existaient mais peu en réalité sur les fermes, il a fallu essayer beaucoup de choses et évoluer à chaque fois. Au démarrage les nichoirs étaient faits à l'aide de tuyaux d'évacuation pvc! Mais cela nous a permis de développer, d'avoir des retours techniques et d'améliorer. Il a fallu être très à l'écoute des expériences et attentes des utilisateurs/producteurs.

L'autre point fort a été de mettre en place tout de suite le suivi d'occupation ce qui a permis d'objectiver les résultats et de pouvoir mieux comprendre les réussites et les échecs de la technique.

Les freins ont été à chaque fois de passer les paliers de développement et d'adapter ainsi la technique et les investissements, il a fallu changer les techniques de saisie de données, de suivi, retravailler la question des coûts et des prix, les matériaux et leurs problématiques propres. Par exemple le passage du PVC au bambou nécessitait de conserver les caractéristiques de prix, de rapidité de travail de résistance... bref, un vrai casse tête qui continue d'être résolu en permanence, vers du mieux.

PLUS-VALUE DU PROJET

Détaillez-nous les changements internes !

En quoi ce projet est innovant par rapport aux pratiques ou aux activités habituelles de votre entreprise : pouvez-vous nous expliquer la notion de rupture par rapport à vos pratiques antérieures? Quels sont les changements constatés au sein de l'entreprise ?

C'est plus une évolution par rapport au milieu, il s'agit de proposer une nouvelle technique, un nouveau modèle d'accompagnement

Détaillez-nous les changements externes !

En quoi ce projet est en rupture ou en évolution par rapport à l'environnement de votre entreprise : quel est votre nouveau positionnement marché dans votre environnement concurrentiel ? Quelles sont les évolutions induites au sein de votre marché de référence ? Comment vous positionnez-vous ou vous démarquez-vous par rapport à vos concurrents ?

Agrinichoires est la seule entreprise en France (et en Europe sans doute) à proposer ce service spécifique de manière complète et professionnelle.

RÉSULTATS ATTENDUS

Les perspectives commerciales sont très bonnes, les demandes sont extrêmement nombreuses et les projets aux quatre coins de la France et hors de France. Le métier est diversifié et enthousiasmant sur de nombreux aspects, il permet de découvrir de très près de nombreux terroirs. Au niveau stratégique des partenariats importants sont en train de se monter dans différents endroits de France pour la prochaine saison d'installation de nichoirs (automne/hiver). Des réflexions sont en cours pour industrialiser certaines parties de production.

Faites-nous rêver !

Quelles sont vos prochaines étapes ? Peut-être avez-vous d'autres idées pour l'avenir ?

Nous travaillons sur d'autres installations à développer dans les fermes de demain, des mares agricoles, des hibernaculums et encore d'autres types de nichoirs pour que toutes les fermes de France soient "nichoirisées!". Il est urgent! N'oublions pas qu'une espèce disparaît toutes