



**RECUEIL DES RESUMES
DES MEMOIRES DE FIN D'ETUDES
SOUTENUS EN 2020
- 48^e PROMOTION -**

Novembre 2020

Ce document présente les résumés des Mémoires de Fin d'Études (M.F.E), soutenus en 2020 en fin de 5^{ème} année à l'Isara, par les étudiants de la 48^e promotion. Sont aussi mentionnés les M.F.E des étudiants de la 47^e promotion en parcours bi-diplômants.

Ces mémoires ont été réalisés à partir d'un travail de 6 mois, dans des entreprises, des organisations professionnelles, des instituts de recherche, des collectivités territoriales et des administrations.

Les M.F.E non confidentiels sont directement consultables via le portail documentaire du Centre de Documentation La Source.

Gwenaële LECOMTE
Responsable des Mémoires de Fin d'Etudes

Pour consultation des Mémoires de Fin d'Etudes,
Contacter le centre de Documentation La Source ou via le portail isar@net
☎ 04 27 85 85 90
<https://doc.isara.fr/>

Table des matières

COMMERCIAL	11
CAIOLA - VELAY Pauline	12
VALRHONA SA.....	12
DUCROT-LECOQ Laura	13
NUTRISENS	13
LECOUR Benoit.....	14
TIMAC AGRO	14
VALLIN Trécy.....	15
AGIS	15
ECONOMIE / DEVELOPPEMENT	16
AMBLARD Joseph	17
CONSEIL DEPARTEMENTAL DE L'ISERE	17
BOULANGUÉ-VETEAU Barbara	18
LOCAL EN BOCAL SARL	18
DELAMADELEINE Damien.....	19
CREDIT AGRICOLE SUD RHONE ALPES	19
DUBOURG-GOURTNER Matthÿas.....	20
BLEDINA.....	20
DUMAS Mathieu.....	21
GRANULATS VICAT	21
ELATRI Sylvain	22
BANQUE POPULAIRE AUVERGNE RHONE ALPES	22
FAURE Solène.....	23
CHAMBRE D'AGRICULTURE DU GARD	23
FODDIS Clara	24
TRIESSÉ.....	24
JEANNIN Lucie	25
CHAMBRE D'AGRICULTURE DU RHONE.....	25
JOLIS Laurine	26
SYNDICAT MIXTE DU SCOT ET DU PAYS DU VIGNOBLE NANTAIS.....	26
LAVENU François.....	27
LABEYRIE FINE FOODS.....	27
LIGNEAU Quentin.....	28
COMMUNAUTÉ DE COMMUNES COEUR DE SAVOIE.....	28
PAREDES Clara	29
SNCF RESEAU INFRAPÔLE PACA	29
PASCAULT Simon	30
ENACTUS FRANCE	30
RIMETTE Vincent.....	31
SAINT LOUIS SUCRE	31
THAREAU Simon.....	32
ASSOCIATION FILAPVAULX.....	32
VASSELON Hugo	33
LE BUREAU D'ÉTUDES DE GALLY	33
GESTION DE PRODUCTION/SUPPLY CHAIN	34
ALBERT Nina	35
ECKES GRANINI FRANCE	35
AÏB-PERRIER Vanille	36

GROUPE PANZANI	36
BARRIEUX Clément	37
SHCB	37
BASIC Bryan.....	38
PHILICOT SAS	38
BOURDIN Eloïse	39
CEMOI CONFISEUR SAS	39
BREILLAD Paul	40
REFRESCO FRANCE	40
DARLOT Julien.....	41
BRESSOR SA	41
DESMURS Alice	42
SA EAUX MINERALES EVIAN	42
GERARD Maximilien	43
SODIAAL-CANDIA	43
GERHARDT Alison	44
SOCOPA.....	44
JANSON Julie	45
ECKES GRANINI FRANCE	45
JUBAN Joana	46
FROMAGERIES BEL PRODUCTION	46
LAEBOUSSE Adam.....	47
STEF LOGISTIQUE BRIGNAIS	47
MARIE Julien.....	48
LDC BOURGOGNE	48
MATHY Geoffrey	49
CANDIA-SODIAAL	49
NAQUIN Samuel.....	50
FRANCE FRAIS	50
PAGNAC Laure	51
SAINT JEAN.....	51
PERRET Clarisse.....	52
LDC BOURGOGNE	52
REVEL Alice	53
BIOVITIS	53
SANZEY Louis.....	54
SANOFI PASTEUR	54
SENTISSI Camille.....	55
SCC DIETHAMIX	55
SUBLET Benjamin.....	56
COMPAGNIE FROMAGERE DE LA VALLEE DE L'ANCE	56
TARIF Noémie	57
LACTALIS NESTLE ULTRA FRAIS MARQUES SA.....	57
THEVENET Auriane	58
PANZANI - USINE DE LA MONTRE.....	58
MANAGEMENT	59
LEDRAPPIER Remy.....	60
VIVATRANSFO SARL.....	60
LOBA Marion.....	61
ID'VAL.....	61
MARKETING/STRATEGIE	62
ADOLPHE Alix.....	63
BONDUELLE FRAIS FRANCE	63

AUBERT Laurine	64
DANONE NUTRICIA AFRICA & OVERSEAS.....	64
BERBEZIER Julie.....	65
BJORG BONNETERRE ET COMPAGNIE	65
BILGA Amélie.....	66
SYNGENTA FRANCE SAS	66
BORDINARO Coralie.....	67
EYGUEBELLE SAS	67
CARPENTIER Morgane	68
EZDO SAS	68
CHENG Jean-Rémy.....	69
FROMAGERIE GUILLOTEAU	69
CRAUSAZ Mélanie.....	70
L'EAU VIVE	70
DELORD Agnès	71
MERIEUX NUTRISCIENCES CORPORATION	71
DERUAZ Julianne.....	72
ALPINA SAVOIE.....	72
DONCARLI Myriam.....	73
BJORG BONNETERRE ET COMPAGNIE	73
DOZOUL Sidonie.....	74
BJORG BONNETERRE ET COMPAGNIE	74
EZERZER Domitille	75
EVIAN VOLVIC SOURCES	75
FERRÉOL Amélie	76
VALRHONA SA.....	76
FERRÉOL Marion.....	77
BLEDINA.....	77
FORESTIER Marion	78
XR REPRO.....	78
FORET Fanélie	79
LES BREUVAGES BEC	79
GILBERT Robin.....	80
ELVIR SAS ELLE & VIRE INTERNATIONAL	80
GRESLE-FARIELLO Alexis.....	81
BANQUE POPULAIRE AUVERGNE RHÔNE ALPES	81
GUIBAL Margaux	82
BJORG BONNETERRE ET COMPAGNIE	82
HENRY- - GRISILLON Océane	83
L'ATELIER TRAITEUR	83
LE TOURNEUR DU BREUIL Thibault	84
BLEDINA.....	84
MAIGNAN Laëtitia.....	85
BIENVENUE A LA FERME BRETAGNE.....	85
MARTINEZ Clara	86
REVILLON CHOCOLATIER.....	86
MICHELOT MARCHAL Desline.....	87
VIRBAC FRANCE SA	87
MONTLAHUC Joséphine.....	88
POMONA EXPORT	88
MOTTE Bérénice	89
ELVIR SAS ELLE & VIRE INTERNATIONAL	89
MOUDEN Stéphanie	90
ANDROS.....	90

PERRUCAUD Alice.....	91
PROSOL EXPLOITATION.....	91
REGNIER Constance.....	92
BONDUELLE FRESH EUROPE - CENTRE D'INNOVATION.....	92
REY Clémentine.....	93
LES 2 MARMOTTES.....	93
RIBOUD Mathilde.....	94
SEGUY NUTRITION ANIMALE.....	94
RONY Clémentine.....	95
BLEDINA.....	95
ROULLET-REVOL Ophéline.....	96
SAVENCIA.....	96
SURGET Amandine.....	97
LACTALIS FOOD SERVICE.....	97
TERNOY Laurine.....	98
NESTLE FRANCE SAS.....	98
VANEL Laurie.....	99
DELPEYRAT.....	99
VIGREUX Charles.....	100
PIERRE HERMÉ.....	100
PRODUCTION AGRICOLE.....	101
BOUILLOT Romain.....	102
CERFRANCE RHONE & LYON.....	102
CHEVALIER Laurine.....	103
DIJON CEREALES.....	103
COUZON Claire.....	104
COOPERATIVE TERRE COMTOISE.....	104
COUZON Matthieu.....	105
BASF FRANCE DIVISION AGRO.....	105
HYBORD Quentin.....	106
SYNDICAT MIXTE DU PARC NATUREL RÉGIONAL DE CHARTREUSE.....	106
LEUVREY Florine.....	107
SODIAAL INTERNATIONAL SA.....	107
MAGNIN Guillaume.....	108
INRAE.....	108
MEILLAND Marie.....	109
TERRE DE FRANCE.....	109
NAKO Laure-Emilie.....	110
CHAMBRE D'AGRICULTURE NORD PAS DE CALAIS.....	110
PASCAL Gaëtan.....	111
LA VIOLAINE SAINT JOSEPH SCEA.....	111
RADISSON Simon.....	112
SENURA.....	112
ROMANET Magali.....	113
CANAAN LAND.....	113
QUALITE-SECURITE-ENVIRONNEMENT.....	114
ARDAIN Estelle.....	115
SNCF INFRAPOLE ALPES.....	115
BAUFRETON Corentin.....	116
SNCF RESEAU.....	116
BITAUD Pierre.....	117
AGRIVAIR.....	117
BRESSOT Justine.....	118

SICODIS	118
CADILHAC Zoé	119
LA VIE CLAIRE	119
CHAMBÉRON Coralie	120
FROMAGERIE DE LA TOURNETTE SAS	120
CHANA Soukaïna	121
CARAMBAR & CO	121
DELANNOY Juliette	122
BACKACIA	122
DUINAT Chloé	123
MONS FROMAGER AFFINEUR	123
FIAT Emilie	124
DELACRE UNITED BISCUIT	124
GELIN Mariane	125
AGIS	125
GENEVRIER Caroline	126
ROYAL CANIN	126
GRATIEN Coline	127
ETS GUILLOT COBREDA	127
GUIN Pauline	128
MARTINET SA	128
HERGAULT Justine	129
MONBANA	129
KHELLADI Chérine	130
BARILLA FRANCE SAS	130
LARDON Apolline	131
AOSTE SNC	131
LEDOUX Hugo	132
LA COOPERATION AGRICOLE SUD	132
LEPAGE Pauline	133
MARTINET SA	133
LERVY-MAYÈRE Nils	134
EKIBIO	134
PICOT Bérangère	135
DELMOTTE-MADEMOISELLE DESSERTS	135
PINATEL Benoit	136
DOUGLAS	136
PLANTIER Elodie	137
SARL ATELIER ALPIN FROMAGERIE DE LA DURANCE	137
QUIBLIER Anaïs	138
SANOFI PASTEUR	138
REGOURD Mathilde	139
MOULINS SOUFFLET SA	139
RIACHI Marc	140
UNESP-IBILCE	140
RONDEAU Chloé	141
BAYER SAS	141
ROTONDO Marina	142
LABORATOIRE AGUETTANT	142
RUDELLE Camille	143
SANOFI PASTEUR	143
SABY Céline	144
ALPINA SAVOIE	144
SATRE-VIAL Madeleine	145

SOBERCO ENVIRONNEMENT	145
SKONIECZNY Louise	146
NOVO NORDISK PRODUCTION	146
TARDY Marine	147
SANOFI PASTEUR	147
TIRARD-GATEL Mathilde	148
COMPAGNIE NATIONALE DU RHONE-CNR	148
TOURRE Lili.....	149
JACOBS DOUWE EGBERTS FRANCE (JDE).....	149
VEDEL Emma.....	150
LACTALIS NESTLE ULTRA FRAIS	150
RECHERCHE - DEVELOPPEMENT	151
ANGLADE Hugo.....	152
CHICHE	152
BALZAN Armance.....	153
BRIOCHE PASQUIER SUD.....	153
BEDRE-DINE Safia	154
INRAE CENTRE OCCITANIE MONTPELLIER.....	154
BOUGATTAYA Jead	155
SOCIÉTÉ DES ATELIERS LOUIS VUITTON.....	155
BOUTARFA Mohamed Reda	156
STATION D'EXPERIMENTATION ARBORICOLE LA PUGERE	156
BRENANS Laura	157
FROMAGERIE HENRI HUTIN.....	157
DELAISSE Léa	158
IDELE INSTITUT DE L'ÉLEVAGE	158
DELORE Jean-Marc.....	159
MCCAIN FOODS HOLLAND BV	159
DOMINIQUE Sandra	160
IDELE INSTITUT DE L'ÉLEVAGE	160
FAURE Emma	161
CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA DROME	161
FLEURY Maxime.....	162
CREA.....	162
FOURNIER Gaëlle.....	163
SYNGENTA FRANCE SAS	163
FUGIER Julie	164
SEMENCES DE PROVENCE.....	164
GARNIER Eva	165
FRCUMA OUEST.....	165
GODAT Axelle	166
ORANGINA SUNTORY FRANCE.....	166
GRANGIS Maud	167
INRAE CENTRE OCCITANIE MONTPELLIER.....	167
GUIBERT Philippine.....	168
BEERSCUIT SAS	168
HOFFMAN Nadège	169
AROMANDISE.....	169
JEAN Nathan	170
INRAE AVIGNON	170
KECH Hugo.....	171
INRAE CENTRE ANGERS-NANTES.....	171
KOEBEL Florentin	172

AOSTE	172
LAPILLONNE Anaïs	173
AGIS	173
LASSABLIERE Lucie.....	174
ENZA ZADEN FRANCE RECHERCHE STATION CHATEAURENARD	174
LEGRAND Clémence	175
INSTITUT FRANÇAIS DU CHEVAL ET DE L'ÉQUITATION	175
LUQUE Melvyn.....	176
ATELIERS BIO DE PROVENCE.....	176
MARIN Marilou	177
LES REPAS SANTE NUTRISENS	177
MARTIN Coralie	178
ALPES BISCUITS SARL	178
MARTINEZ Antoine	179
ENCIS ENVIRONNEMENT	179
MISSE Nicolas	180
INTERUNIVERSITY INSTITUTE FOR MARINE SCIENCES	180
MONTAGNON Aurélie.....	181
DUMOULIN SA	181
NICOLAIDIS Emilie.....	182
INRAE PLANTES ET SYSTEMES DE CULTURES HORTICOLES	182
PERRET Nadège	183
GRANULATS VICAT	183
PERRON Noé.....	184
CIRAD.....	184
PERS William.....	185
BRIOCHE PASQUIER CHARANCIEU	185
PLASSON Mélanie	186
LACTALIS NESTLE ULTRA FRAIS MARQUES SA.....	186
POTARD Vanessa.....	187
FOREZIA	187
RAJOELISOLO Menja	188
AOSTE	188
REBOUL Simon.....	189
COCEBI BIOBOURGOGNE.....	189
RIGAULT Emilie.....	190
AOSTE - JUSTIN BRIDOU COCHONOU CALIXTE.....	190
ROBERT Noémie	191
DLF FRANCE	191
ROZIER Audrey	192
INRAE	192
SAUVIGNET Marine.....	193
CTIFL CENTRE TECHNIQUE INTERPROFESSIONNEL FRUITS ET LEGUMES	193
SUTTER Loriane.....	194
NESTEC SA - NESTLÉ RESEARCH AND DEVELOPMENT ORBE.....	194
TERRIER Luna	195
FÉDÉRATION DÉPARTEMENTALE DES CIVAM DE LOIRE ATLANTIQUE	195
VIAL Valentin.....	196
CIRAD.....	196
VITI/VINI	197
BOUCHOT Emie.....	198
MAISON LOUIS JADOT	198
BOURDIER Clémence.....	199

CAVE DE TAIN L'HERMITAGE	199
CARRERE Camille	200
INSTITUT FRANCAIS DE LA VIGNE ET DU VIN	200
DEGUELDRE Clémence	201
MHCS	201
LAMY Thaïs	202
GIE DES MEILLEURS DOMAINES	202
MONTET Marion	203
CAVE DE TAIN L'HERMITAGE	203
AUTRES	204
AUDOUNET Mickaël	205
NESTLE FRANCE SAS	205
AURAY Vincent	206
PARC NATUREL REGIONAL DU LUBERON	206
BENADADA Ghyzlane	207
COOPÉRATIVE AGRICOLE DE NOIRMOUTIER	207
CHAKROUN Myriam	208
ELAN	208
CHORLIET Laurent	209
JUARA TURTLE PROJECT	209
COLBERT Edward	210
SISTEMA BIO	210
DELIAVAL Jérémy	211
LACTALIS	211
DESCOTES-GENON Héloïse	212
EVEA	212
ERBLAND Maxime	213
COOPERATIVE AGRICOLE DE CEREALES	213
PETITJEAN Rémi	214
DOMAINE BINI	214

COMMERCIAL

Processus et leviers de développement lors de nouveaux produits

Quelles sont les attentes des clients B To B du marché des sauces et fudges au chocolat premium ?

Development processes and levers for new products

What are the expectations of B to B customers in the premium chocolate sauces and fudges market ?

Mots-clés : chocolat, innovation, développement produit, marketing, commerce

Key-words : chocolate, innovation, product development, marketing, commerce

Résumé :

Ma mission résulte d'un appel d'offres d'un client compte clés pour la fabrication de sauce au chocolat et fudge caramel.

La problématique traitée dans ce mémoire est la suivante : Quelles sont les attentes des clients B To B du marché des sauces et fudges au chocolat premium et quels sont les processus et levier de développement lors du lancement de nouveaux produits ?

Le développement de nouveaux produits est une mission transversale qui touche plusieurs secteurs. Dans un premier temps, le marketing avec la réalisation d'études de marché et de questionnaires. Puis le développement produit avec la réalisation de prototypes, de tests de vieillissement ainsi que des analyses sensorielles. Pour finir le commerce avec de la prospection et la réalisation d'outils d'aide à la vente. Ce mémoire s'appuie sur le processus d'innovation du service comptes clés qui présente des forces mais également des pistes d'améliorations. Les pistes d'améliorations identifiées sont les suivantes :

- Réalisation d'une préannonce en début de projet à destination des commerciaux pour leur présenter le nouveau produit lorsque le client ne demande pas l'exclusivité sur le produit. Cette préannonce a pour but d'avoir les remontées terrain afin d'identifier le potentiel de vente du produit.
- Création d'un poste au marketing innovation en lien direct avec le service comptes clés afin de confirmer ou non le potentiel du produit à l'aide d'études marketing lorsque le service comptes clés décèle un potentiel marché sur une innovation qu'ils ont créé pour un client mais qui n'a pas abouti à la vente et qui se retrouve sans débouché commercial.

Abstract :

My mission is the result an invitation for tenders from a key account customer for the manufacture of chocolate sauce and fudge caramel.

The problem of this thesis is: What are the expectations of B to B customers in the premium chocolate sauces and fudges market and what are the process and development leverage when launching new products? The development of new products is a transversal mission that affects several sectors. Firstly, marketing with the realization of market research. Then the R&D with the realization of prototypes and different tests (DDM, sensory analysis...) Finally, the commerce with the realization of sales support tools. This thesis is based on the innovation process of the key account department which presents strengths but also leads to improvements. The tracks of improvement identified are:

- Making a pre-announcement at the beginning of the project to present the new product to sales forces when the customer does not request exclusivity on the product. The purpose of this pre-announcement is to have the feedback from the sales forces in order to identify the sales potential of the product.
- Creation of an employment in innovation marketing directly linked to the key account department to confirm or not the potential of the product with marketing research when the key account department detects a market potential on an innovation they have created for a customer but which has not concluded by sale.

Nombre de pages du document final : 97

Demandeur (entreprise, organisme...) :
VALRHONA SA

Optimisation de la stratégie commerciale de Nutrisens

Les facteurs clés de succès pour l'implantation massive d'une PME sur le marché de la nutrition clinique en EHPAD face aux multinationales

Optimisation of Nutrisens' business strategy

The key success factors for massive establishment of the SMB on the clinical nutrition in nursing homes' market facing multinational corporations

Mots-clés : Commerce, Stratégie, Marketing, Nutrition clinique, EHPAD

Key-words : Business, Strategy, Marketing, Clinical nutrition, Nursing home

Résumé :

La nutrition clinique est définie comme la frontière entre deux domaines industriels : l'agroalimentaire et la pharmaceutique. Ce secteur regroupe les aliments diététiques destinés à des fins médicales spéciales permettant de répondre aux besoins nutritionnels des patients grâce à leurs propriétés spécifiques. Initialement destinée aux personnes ayant des besoins nutritionnels spécifiques dus à une hospitalisation, la nutrition clinique se décline aujourd'hui sur la prévention avec pour objectif un meilleur accompagnement du vieillissement. Depuis quelques années le marché de la nutrition clinique est particulièrement porteur. En effet, l'allongement de l'espérance de vie et les pathologies associées contraignent les patients à consommer des produits diététiques. C'est donc une opportunité pour les industries agroalimentaires de se positionner sur des produits à très forte valeur ajoutée qui génèrent davantage de marges que les produits de grande consommation. Aujourd'hui le marché est principalement occupé par 4 multinationales possédant une grande notoriété et ainsi une longueur d'avance non négligeable sur la concurrence. Nutrisens est une PME agro-alimentaire française spécialisée dans la nutrition santé et particulièrement dans la nutrition clinique. Elle s'adresse aux professionnels de santé (hôpitaux, EHPAD, centre spécialisés) dans l'objectif de les accompagner dans la lutte contre la dénutrition et la dysphagie. Celle-ci redouble d'effort afin de s'implanter sur le marché face aux grands groupes bien présents sur le marché. Cependant leur force commerciale est aujourd'hui très inférieure à celle des multinationales et la PME n'a pas d'autre choix que de se différencier afin d'augmenter ses parts de marché. L'objectif de cette étude est de comprendre le contexte actuel et de trouver des solutions afin de s'implanter massivement sur le marché de la nutrition médicale.

Abstract :

Clinical nutrition is defined as the boundary between two industrial fields: on the one hand the food-processing industry, and on the other the pharmaceutical industry. This sector gathers healthy food designed for special medical purposes that allows to meet the nutritional needs of the patients thanks to their specific properties. Initially intended for people that have specific nutritional needs due to hospitalisation, clinical nutrition branches out into prevention in order to assist the elderly as best as possible. For a few years the clinical nutrition market has been particularly booming. Indeed, the growth of life expectancy and the correlated illnesses obligate patients to consume nutritional products. Thus, it is an opportunity for food-processing industries to turn to high added value products that will generate more margin than high consumption products. Nowadays the market is mainly taken up by 4 multinationals that own a huge renown and thereby have a substantial head start on competition. Nutrisens is a french food-processing SMB specialized in health nutrition and more particularly clinical nutrition. It is aimed at health professionals (hospitals, nursing homes, mental health units) to help them fight against undernourishment and dysphagia. It works twice as hard to establish itself on the market facing multinationals. However, its commercial strength is considerably lower than the one from multinationals which forces the SMB to differ from them in order to increase its market share. The goal of this study is to understand the current context and to find solutions in order to implant massively on the clinical nutrition market.

Nombre de pages du document final : 80

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> NUTRISENS</p>
--

Conception d'un support de vente pour exploitation polyculture-élevage

Conception of a sales support for mixed crop-livestock farm

Mots-clés : Polyculture-élevage, système d'élevage, agro-fourniture, analyse commerciale

Key-words : Mixed crop-livestock farming, breeding system, agro-supply, business analysis

Résumé :

TIMAC Agro propose aux éleveurs des solutions permettant d'améliorer l'efficacité de leur système sur l'ensemble de celui-ci : meilleure valorisation des ressources à disposition, augmentation de la production fourragère en quantité et qualité, conservation des fourrages, valorisation de la ration par des animaux en bonne santé. Cependant malgré cette offre globale en élevage, la majorité des commerciaux de l'entreprise positionnent dans un même élevage soit des produits de production animale soit des produits de production végétale. Ce projet a visé à déterminer dans un premier temps les difficultés des commerciaux à réaliser plus souvent une approche globale en élevage et à l'inverse les facteurs de réussite. Pour cela je me suis notamment appuyé sur des enquêtes par entretiens semi-directifs auprès de la force de vente. Puis dans un deuxième temps il a été question de définir quelle aide apporter aux commerciaux, notamment via la construction d'un support de vente, pour lever les difficultés identifiées. Le principal levier de développement retenu pour la construction du support est d'avoir une démarche d'expert de la polyculture-élevage en réalisant une approche globale en élevage et en adoptant une démarche commerciale en commençant par l'identification d'un enjeu dans le système de l'agriculteur. Le support construit permettra aux commerciaux d'adopter cette démarche en ferme. Mais réduire la ségrégation faite entre les gammes demandera également une animation des commerciaux pour l'adoption d'une approche globale plus large que la construction du support.

Abstract :

TIMAC Agro offers livestock farmers solutions to improve the efficiency of their system on the whole of it: better use of available resources, fodder production, better recovery of forage by healthy animals. However, in spite of this global offer in livestock farming, the majority of the company's sales representatives position either animal or plant production products in the same farm. This project first sought to determine the difficulties of the sales representatives in more often implementing a global approach to livestock farming and, conversely, the factors for success. In order to do that, I conducted a survey based on semi-structured interviews with the sales force. Then, the second step was to define how to help the sales force, in particular through the construction of a sales support, to overcome the difficulties identified. The main development tool retained for the construction of the support is to have an expert approach of mixed crop and livestock farms by carrying out a global approach to livestock farming and adopting a commercial approach starting with the identification of an issue in the farmer's system. The support built will enable sales representatives to adopt this approach on farm. However, reducing the segregation between our ranges will also require a sales representatives animation for the adoption of a global approach broader than the conception of a sales support.

Nombre de pages du document final : 102

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> TIMAC AGRO</p>

REPENSER L'OFFRE DES MDD DANS UN CONTEXTE DE REcul CHRONIQUE DES VENTES

Cas d'application : Plats cuisinés frais en libre-service

RETHINKING THE PRIVATE LABELS IN A CONTEXT OF CHRONIC SALES DECLINE

Practical case : Self service fresh ready-meals

Mots-clés : MDD, distributeur, fabricant, sous-traitance, plats cuisinés

Key-words : private labels, supplier, manufacturer, subcontracting, ready-meals

Résumé :

Agis, fabricant de plats cuisinés frais pour les marques de distributeurs (MDD), évolue dans un environnement concurrencé avec des clients de plus en plus attentifs aux conseils des fabricants. Si le segment des plats cuisinés est en croissance, ce n'est pas le cas des MDD qui affichent une perte de parts de marché depuis plusieurs années. L'étude a pour objectif de trouver des leviers afin de redynamiser l'offre des marques de distributeurs. La démarche retenue consiste à émettre des hypothèses de travail grâce à une analyse du marché des plats cuisinés et des MDD, puis, de valider celles-ci à travers une étude qualitative et quantitative. L'activité de « sous-traitant » auprès des enseignes de la grande distribution se base sur le suivi d'un cahier des charges précis englobant, les aspects commerciaux et marketing d'un lancement de produit : de la création en R&D jusqu'à la commercialisation en passant par le suivi de fabrication et les emballages. Depuis quelques années, les clients, de plus en plus exigeants, sont ouverts aux propositions faites par les fabricants, traduisant ainsi leur légitimité en tant qu'experts.

Abstract :

Agis, food manufacturer of fresh ready meals for private labels, operates in a competitive environment with customers increasingly attentive to the advice of manufacturers. If the ready meals segment is growing, this is not the case for private labels which have posted a loss of market share for several years. The study aims to find levers to reinvigorate the supply of private labels. The approach adopted consists of issuing working hypotheses through an analysis of the ready meals and private label market, then validating these through a qualitative and quantitative survey.

The activity of "subcontractor" with retailers is based on the monitoring of precise specifications including the commercial and marketing aspects of a product launch: from creation in R&D to marketing follow-up through manufacturing and packaging monitoring. In recent years, customers, more and more demanding, have been open to proposals made by manufacturers, thus translating their legitimacy as experts.

Nombre de pages du document final : 80

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> AGIS</p>

ECONOMIE / DEVELOPPEMENT

Evaluation du Projet agro-environnemental et climatique du Sud Isère

Evaluation of agri-environment and climate project of Sud Isère

Mots-clés : développement rural PAEC PAC collectivités publiques territoire

Key-words : rural development AECP CAP public entities territory

Résumé :

Les mesures agro-environnementales et climatiques font partie de la politique de développement rural européenne. En France, les programmes de développement rural sont élaborés à l'échelle régionale et le choix a été fait de mener des Projets agro-environnementaux et climatiques (PAEC) pour la mise en œuvre locale de ces mesures. Le projet doit être conçu comme un partenariat entre des institutions des secteurs agricoles et environnementaux. Le Département de l'Isère gère un PAEC dans le sud du département. En 2020, le PAEC Sud Isère arrive à son terme et doit être évalué. Ma tâche, durant mon stage, était de mener cette évaluation. Ce rapport décrit l'évaluation du PAEC. Il vise à montrer comment le porteur local du projet (le Département) peut piloter cette évaluation, en prenant en compte les cadre régionaux, nationaux et européen dans lesquels elle s'inscrit. Il décrit le contexte, la méthode et les résultats de cette évaluation.

Abstract :

Agri-environment-climate measures is a part of European rural development policy. In France, rural development programs are prepared on a regional basis and the choice was made to conduct agri-environment and climate projects (PAEC) for the implementation of these measures at local level. The project must be designed as a partnership with local institutions both from agricultural and environment protection sectors. The Department of Isère manage a PAEC on the south side of the department. In 2020, the PAEC of Sud Isère comes to its end and needs to be evaluate. This was my task to conduct this evaluation during my internship. This report describes the evaluation of the PAEC. It aims to explain how the local manager of the project (the Department) can lead the evaluation, taking account of the regional, national and european frames in which the project takes place. It describes the context, method, and results of the evaluation.

Nombre de pages du document final : 42

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CONSEIL DEPARTEMENTAL DE L'ISERE</p>

Un réel engagement RSE peut-il être une valeur ajoutée pour la performance globale d'une entreprise?

Can a real CSR commitment be added value for the overall performance of a company?

Mots-clés : Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), Performance globale, Développement Durable, Valeur ajoutée, TPE/PME

Key-words : Corporate Social Responsibility (CSR), Global Performance, Sustainable Development, Added Value, VSE/SME

Résumé :

Ce mémoire s'inscrit dans la démarche RSE de Local en Bocal, une conserverie artisanale basée sur Avignon qui transforme uniquement des fruits et légumes de second choix, bio et locaux. Cette entreprise est une TPE qui souhaite contribuer à un développement économique responsable de sa région en créant de l'emploi, en respectant l'environnement et en ayant des relations saines et équitables avec ses partenaires. L'objectif de ce document est d'analyser les actions RSE mises en place dans l'entreprise et de déterminer si celles-ci sont un levier efficace dans sa performance globale. Par le biais d'analyse de documents, d'entretiens semi-directifs avec le personnel et par un audit interne, les résultats montrent que l'ensemble des domaines de la RSE (Gouvernance, Relations employeur/employés, Environnement, Ancrage territorial, Santé des consommateurs et Achats/Ventes responsables) ont un impact sur la performance globale d'une entreprise. Cependant, ces résultats ont aussi montré certains dysfonctionnements sur lesquels Local en Bocal doit axer ses efforts. Des recommandations sur les courts, moyens et longs termes vont permettre à l'entreprise d'optimiser sa performance globale.

Abstract :

This thesis is part of the CSR approach of Local en Bocal, an artisanal cannery based in Avignon that processes only second-choice organic and local fruits and vegetables. This company is a very small business that wishes to contribute to a responsible economic development in its region by creating jobs, respecting the environment and having healthy and fair relationships with its partners. The purpose of this document is to analyze the CSR actions implemented in the company and to determine if these are an effective lever in its overall performance. Through document analysis, semi-structured interviews with the employees and an internal audit, the results show that all areas of CSR (Governance, Employer/Employee relationship, Environment, Territorial anchoring, Health of consumers and Responsible Supplies/Sales) have an impact on a company's overall performance. However, these results also showed some dysfunctions on which Local en Bocal must focus its efforts. Recommendations on the short, medium and long terms will allow the company to optimize its overall performance.

Nombre de pages du document final : 80

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LOCAL EN BOCAL SARL</p>
--

Agriculture, Transitions & Crédit Agricole

Accompagnement des conseillers bancaires agricoles dans la dynamique des transitions agricoles

Agriculture, Transitions & Crédit Agricole

Support of the agricultural banking advisors in the dynamic of transitions

Mots-clés : Agriculture, Transitions, Résilience, Banque, Exploitant

Key-words : Agriculture, Transitions, Resilience, Bank, Farmer

Résumé :

Le Crédit Agricole, premier financeur et partenaire historique des agriculteurs français, est conscient du caractère mouvant d'un monde agricole en pleine transition (aléas climatiques, normes environnementales, production d'énergie renouvelable, tendances alimentaires, volatilité des prix). C'est dans ce contexte que la Banque Verte (et ses conseillers agricoles) s'interroge sur les actions à mener afin d'accompagner ses clients agriculteurs et leurs exploitations vers plus de résilience. Ce mémoire comporte : un état des connaissances sur le thème des transitions caractéristiques du monde agricole ; les résultats d'une enquête qualitative menée auprès de 40 agriculteurs de la région Sud Rhône Alpes (Isère, Drome, Ardèche) permettant d'appréhender leurs représentations et attentes ; des pistes de réflexion autour de l'accompagnement des transitions par un établissement bancaire. Le résultat opérationnel du mémoire est la création de fiches techniques, à destination des conseillers bancaires agricoles (qui ne disposent pas toujours d'un cursus agricole), encadrant les thèmes de la transition à l'agriculture biologique, du photovoltaïsme, du changement climatique et de la commercialisation en vente directe.

Abstract :

Credit Agricole bank is an historical partner of french farmers. It is well aware of the moving characteristic of an agriculture in full transition (climate imbalance, environmental norms, production of renewable energy, dietary trends, price volatility). In this context, the "Green Bank" (and its advisors) is wondering about the actions to carry out in order to support its farmer clients towards more resilience. This dissertation include a current knowledge about agricultural transitions ; the results of a qualitative analysis conducted with 40 farmers of the Sud Rhône Alpes area (Isère, Drome, Ardèche) ; lines of thought about the support of farmers by a banking establishment in the dynamic of transitions. The operational result is the writing of technical specifications sheet bound for bank advisors (who are not always trained about agricultural details). The technical specifications sheets deal will organic farming, photovoltaics, climate change and direct selling.

Nombre de pages du document final : 51

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CREDIT AGRICOLE SUD RHONE ALPES</p>
--

Quels déterminants d'analyse mobiliser lors de la fusion de deux entreprises pour proposer des scénarii de réorganisation réalistes?

Cas de la fusion des forces de vente de Blédina et Nutricia

Which analytical determinants should be mobilized during the merger of two companies in order to propose realistic reorganization scenarios?

Case of the merger of the sales forces of Blédina and Nutricia

Mots-clés : Fusion, Déterminants, Changement.

Key-words : Merger, Determinants, Change.

Résumé :

Ces dernières années, la nutrition spécialisée a connu un regain d'intérêt surtout depuis que les consommateurs accordent une place plus importante à leur alimentation car conscients de l'enjeu qu'elle représente pour leur santé. Les leaders de ce marché ont rapidement réalisé tout le potentiel de ce créneau et l'intérêt pour eux à se développer en investissant notamment via le rachat d'entreprises ou de laboratoires spécialisés sur certains créneaux. Ceci afin de compléter la diversité de leur offre et ainsi conforter leur leadership.

De grands groupes comme celui auquel se réfère ce mémoire peuvent simplement opter pour la fusion de filiales dont la complémentarité favorisera la recherche, l'innovation ou encore l'optimisation de la force commerciale. L'enjeu pour l'entreprise est de mobiliser ses atouts pour gagner en compétitivité, augmenter son potentiel d'action auprès des clients et ainsi gagner de nouvelles parts de marché. L'exercice de fusion, et en particulier celui d'équipes commerciales abordé ici, reste très délicat autant sur ses aspects stratégiques qu'humains. Dans le processus d'élaboration de la future organisation, le choix des déterminants d'analyse est crucial pour appréhender au mieux l'ensemble des enjeux afin de proposer des scénarii pertinents.

Abstract :

In recent years, there has been a resurgence of interest in specialist nutrition, especially since consumers are giving more importance to their diet because they are aware of the importance it represents for their health. Leaders in this market have quickly realised the full potential of this niche and the interest in developing it by investing, in particular through the acquisition of companies or laboratories specialising in certain niches. This was done in order to complete the diversity of their offer and thus consolidate their leadership.

Large groups such as the one referred to in this brief may simply opt for the merger of subsidiaries whose complementarity will promote research, innovation or the optimization of the sales force. The challenge for the company is to mobilize its assets to gain in competitiveness, increase its potential for action with customers and thus gain new market share. The merger exercise, and in particular that of the sales teams discussed here, remains very delicate in terms of both its strategic and human aspects. In the process of developing the future organisation, the choice of analytical factors is crucial in order to better understand all of the issues at stake and to propose relevant scenarios.

Translated with www.DeepL.com/Translator (free version)

Nombre de pages du document final : 64

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BLEDINA</p>
--

Le potentiel de développement d'une carrière alluvionnaire sans réserve de gisement
Etude de cas de la carrière Granulats Vicat de Niévroz (01), située à proximité d'un centre urbain

The development potential of an alluvial quarry without deposit reserves
Case study of the Granualts Vicat quarry of Niévroz (01), located near an urban centre

Mots-clés : carrière granulats, économie circulaire, technosol, durabilité économique

Key-words : aggregates quarry, circular economy, technosol, economic sustainability

Résumé :

La carrière Granulats Vicat de Niévroz (01) est située à une trentaine de kilomètres du centre de Lyon (69). La carrière dispose d'une faible réserve de gisement, la société a étudié les potentialités d'évolution du site dans un contexte d'évolution de la consommation de matériaux pour l'aménagement urbain. Aujourd'hui, la carrière possède de nombreux atouts pour maintenir son activité économique : une emprise foncière, un positionnement géographique idéal, des autorisations administratives, des moyens humains et matériels, des connaissances techniques, des fournisseurs et des clients. Le scénario d'évolution permet de maintenir les emplois actuels et limiter les investissements. Nous proposons de traiter des tout-venant et déblais inertes terreux issus des chantiers de l'aménagement urbain, pour produire des granulats et des terres recyclées en vrac et en big-bag à destination des entreprises de travaux publics et de paysagistes notamment. Avec le développement de ce site, la société Granulats Vicat maintient son maillage local important. Le Groupe Vicat développe ainsi son activité circulaire et maintient sa réputation d'acteur du territoire et de la construction urbaine.

Abstract :

The Granulats Vicat quarry in Niévroz (01) located about 30 kilometres from the centre of Lyon (69). The quarry has a small reserve of deposits and the company is studying the potential for development of the site in a context of changing consumption of materials for urban development. Today, the quarry has many assets to maintain its economic activity : a land hold, an ideal geographical positioning, administrative authorizations, human and material means, technical knowledge, suppliers and customers. The evolution scenario makes it possible to maintain current jobs and limit investment. We propose to treat alluvial deposits and inert earthy debris from urban development sites, to produce aggregates and recycled soil in bulk and in big-bags for public works companies and landscapers in particular. With the development of this site, Granulats Vicat maintains its extensive local network.) The Vicat Group is thus developing its circular activity and maintaining its reputation as a player in the territory and in urban construction.

Nombre de pages du document final : 78

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> GRANULATS VICAT</p>
--

Développement commercial de la Banque Populaire dans les filières agricoles du Pays-de-Gex

Commercial development of Banque Populaire in the agricultural sectors located in the Pays de Gex.

Mots-clés : Développement, Commerce, Agriculture, Banque, Stratégie, Marché

Key-words : Development, Trade, Agriculture, Strategy, Bank, Market

Résumé :

Le Pays de Gex est un territoire dynamique et à fort potentiel commercial pour la Banque Populaire. En effet, cette zone est atypique du fait de sa proximité avec la Suisse. L'agriculture évolue dans un environnement favorable aussi bien d'un point de vue agronomique qu'économique. La question qui se pose ici derrière ce constat est celle de la méthode à adopter afin d'accroître la part de marché de l'agence BP. Les résultats des entretiens semi-directifs auprès de différents acteurs du monde agricole ont permis l'ébauche d'un plan d'action. La ligne directrice consiste en une pré-prospection permettant l'enrichissement du CRM. En partant d'une liste d'exploitations exhaustives, le premier travail vise à sélectionner les agriculteurs à rencontrer en priorité et de collecter des données précises tels que le numéro de mobile, le type de profil (ouvert, réfractaire, attente) en rédigeant un commentaire synthétique de l'échange. Un étudiant qui ferait ce travail à plein temps peut théoriquement pré-prospector 80 agriculteurs par mois. Le conseiller récupère alors la liste une fois complétée et se focalise sur les profils enclins à une relation commerciale. L'ouverture de ce rapport, expose des changements moins opérationnels à court terme. L'organisation interne doit être repensée vers un modèle plus agile. Le métier de chargé de clientèle va évoluer avec l'automatisation du travail type back office par le biais d'un outil informatique performant. Les chargés de clientèle deviendront de plus en plus autonomes et indépendants vis-à-vis du siège.

Abstract :

The Pays de Gex is a dynamic territory with a strong commercial potential for the Banque Populaire. This area benefits from its proximity to Switzerland, a rich economy, whose higher life-style spills over the frontier between the two countries. Agricultural activities are evolving in a favourable environment from both agronomic and economic points of view. This report aims to define a new approach in operational marketing that could progressively improve BP's market share. Initial results were obtained by semi-directive interviews in the form of a Market Study well received by a variety of stakeholders in the agricultural world. This led to the drafting of a project action plan. Fundamentally, this is an exercise in pre-prospection in order to enrich future customer portfolios in the existing CRM application. The starting point here is an exhaustive list of all farms. On-site contacts with farmers can provide contact data (names, addresses, correct telephone numbers), client activities and initial information about profiles, short / medium / long term potential, and possible opportunities. Including a synthesis of exchanges. In theory, an agricultural student working full-time could conclude up to 80 interviews per month. All this information should enable a Bank Counsellor to select his priority targets and have an accurate measure of the potential of the Pays de Gex. Increased automation of back office activities and a high-performance IT tool will certainly help. Over time, Account Managers will become more autonomous while keeping Head Office fully informed about all prospecting activities.

Nombre de pages du document final : 62

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BANQUE POPULAIRE AUVERGNE RHONE ALPES</p>
--

L'élevage pastoral, une offre de compensation sur le territoire des Garrigues ?

Pastoralism, an offsetting offer on heath land ?

Mots-clés : Séquence Eviter Réduire et Compenser (ERC), élevage, pastoralisme, compensation environnementale, compensation collective agricole, garrigue

Key-words : Avoid, Reduce and Offset order, farming, pastoralism, environmental offset, collective agricultural offset, heath

Résumé :

La pression urbaine et les travaux d'aménagement entraînent tant une perte de la biodiversité que de ressource en sol pour l'usage agricole. Parallèlement, l'agriculture tente de se démarquer du modèle industriel classique en voulant proposer une alimentation respectueuse qui, notamment pour les éleveurs, passe par des pratiques extensives où le besoin en terre de pâturage est fortement sollicité. Cette étude préalable rentre dans le projet d'une opportunité pour l'élevage Gardois de rouvrir des terres de garrigues à travers les obligations réglementaires des aménageurs. En effet, en cas de construction d'ampleur (carrière, axe routier, axe ferré, zone d'habitat, etc.) les porteurs de projet sont soumis à étude d'impacts environnementale et agricole si leur projet remplit certains critères. Dès lors, ils se doivent d'appliquer la séquence Eviter, Réduire et Compenser pour limiter et contrebalancer les nuisances. Le dispositif permet de recourir à des mesures agroenvironnementales occasionnant ainsi des conventions entre aménageurs et agriculteurs volontaires. Les enquêtes réalisées auprès des éleveurs en garrigues ont permis de mettre en évidence les critères correspondant à un bon profil, soit un éleveur dont les pratiques sont adéquates pour contractualiser dans ce cadre. Un travail cartographique d'identification des surfaces éligibles a aussi été réalisé pour superposer les données spatiales recueillies auprès des éleveurs, les déclarations agricoles, des données environnementales et les aménagements soumis à la séquence ERC dans le Gard. L'analyse révèle une diversité d'éleveurs regroupés en trois filières majoritaires dont certaines se révèlent être plus adaptées que d'autres pour collaborer avec des aménageurs. A l'intérieur même des filières, diverses pratiques semblent être plus appropriées que d'autres selon les caractéristiques de la compensation en fonction de chaque projet.

Abstract :

Urban pressure and planning generate biodiversity and farming soil resources losses. In addition, agriculture try to be different to industrial model by proposing conscientious farming. For breeders, this cultivation could involve extensive uses with an important need of pastureland. The preliminary study incorporate the project for which one developers' regulatory framework is an opportunity for Gardois' farms to open again heath land. Indeed, in the event of construction (quarry, trunk road, railway, accommodation area ...), leads are subjected to environmental and agricultural studies if construction meets requirements. Since then, they have to implement Avoid, Reduce and Offset order for limit and cancel out problems. The package allows to put agroecology measures and to create convention between leads and voluntary farmers. The surveys made with heath farmers permitted to highlight criteria corresponding at a good profile, so farmers' useful appropriated to contractualize in this context. Geographical work to identify eligible areas was done to overlay spatial data collected with farmers, agricultural declaration, environmental data and constructions submit to Avoid, reduce and Offset order in Gard. Analysis indicate a diversity of farmers gathered in three pathways. Some of them are more appropriated than other to create convention between leads and voluntary farmers. Based on projects' offset, some practices turned out to be more suitable than others in pathways themselves.

Nombre de pages du document final : 116

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CHAMBRE D'AGRICULTURE DU GARD</p>
--

LES COOPERATIVES AGRICOLES FACE A LA NECESSITE DE TERRITORIALITE

Création d'un outil d'accompagnement des coopératives agricoles dans leur stratégie territoriale

AGRICULTURAL COOPERATIVES FACING THE NEED OF TERRITORIALITY

Development of a supporting tool for agricultural cooperatives in their territorial strategy

Mots-clés : Coopérative, Territoire, Stratégie territoriale.

Key-words : Cooperative, Territory, Territorial strategy

Résumé :

Le modèle de coopérative agricole représente aujourd'hui une catégorie d'entreprises essentielle dans le paysage agricole français. En plus d'être important en termes d'emploi et d'économie pour l'agriculture, ce modèle est particulier au travers de son fonctionnement et de ses objectifs. Cependant, les coopératives agricoles se voient confrontées à de nombreux changements (loi EgAlim, internationalisation du marché, Covid-19, ...). Dans ce contexte ces entreprises doivent revoir leur stratégie pour être résilientes et pérennes. Mais, elles ne doivent pas oublier leur territoire. Ce dernier fait partie des piliers de la coopérative pour diverses raisons. Face à tout cela, le cabinet de conseil et d'études Triesse Gressard souhaite accompagner les coopératives dans leur changements en terme de stratégie territoriale. Ce mémoire propose donc de répondre à cette volonté au travers d'une étude et de la mise au point de cet accompagnement.

Abstract :

Nowadays, agricultural cooperatives represent a non-negligible company category in the french agricultural landscape. Those companies are very important for the economy and the employment of the sector. Moreover, they have a unique profil through their goals and their operation. Nevertheless, the cooperatives have to face many changes (EgAlim law, market globalization, Covid-19, ...). In such circumstances, those companies have to revise their strategy in aim to be resilient and sustainable. But, they must not forget their territory in this reviewing. The consulting firm Triesse Gressard wishes to support the cooperatives in their changes in term of territorial strategy. This dissertation tries to answer to this wish trough a study and the development of this support.

Nombre de pages du document final : 92

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> TRIESSE</p>
--

DIAGNOSTIC SUR LES CIRCUITS COURTS ALIMENTAIRES DE PROXIMITE DANS LES MONTS & COTEAUX DU LYONNAIS POUR UNE LOGISTIQUE PLUS EFFICIENTE

DIAGNOSIS ON LOCAL DISTRIBUTION CHANNELS IN THE MONTS & COTEAUX DU LYONNAIS FOR AN EFFICIENT LOGISTICS

Mots-clés : Système alimentaire, développement territorial, circuits courts alimentaires de proximité, organisation logistique

Key-words : Food system, territorial development, local distribution channels, logistic organization

Résumé :

Fortement convoqués durant la période de confinement liée au Covid-19, les circuits courts alimentaires de proximité connaissent un regain d'intérêt depuis les années 2000. Ils s'imposent comme une nouvelle modalité pour relocaliser les filières alimentaires et construire des systèmes alimentaires durables. Les potentiels économiques, sociaux et environnementaux de ces circuits sont nombreux. Cependant, leur durabilité soulève des débats et invite à repenser les schémas logistiques. Des acteurs du territoire des Monts et Coteaux du Lyonnais pensent cette dimension logistique depuis plusieurs années. En 2019, huit acteurs constituent un groupe de travail sur cette thématique. Ce mémoire se focalise sur une des actions de ce collectif : l'amélioration des connaissances des flux alimentaires du territoire et ses alentours. Une enquête par questionnaire participe à la réalisation de l'état des lieux de la production agricole jusqu'à sa commercialisation. L'objectif est de contribuer au développement d'organisations logistiques efficaces entre producteurs et autres acteurs de la chaîne alimentaire.

Abstract :

Popular during the confinement period linked to Covid-19, local distribution channels have experienced renewed interest since the 2000s. They are emerging as a new way to relocate food chains and build sustainable food systems. The economic, social and environmental potential of these channels are numerous. However, their sustainability raises debates and invites to rethink logistics patterns. Various actors in the "Monts and Coteaux du Lyonnais" region have been thinking about this logistical dimension for several years. In 2019, eight stakeholders set up a working group on this theme. This thesis focuses on one of the actions of this collective: improving knowledge of food flows in the territory and its surroundings. A questionnaire survey helps to carry out the inventory of agricultural production until its commercialization. The objective is to contribute to the development of efficient logistics organizations between producers and actors in the food chain.

Nombre de pages du document final : 87

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CHAMBRE D'AGRICULTURE DU RHONE</p>

**Diagnostic et appui à la démarche d'accompagnement de l'innovation sociale territoriale en
Vignoble Nantais**

L'accompagnement de l'innovation sociétale : une dynamique de développement territorial

**Diagnosis and support for the approach to accompany territorial social innovation on the
Vignoble Nantais territory**

The social innovation support : a dynamic of territorial development

Mots-clés : innovation sociétale, territoire, développement, collectivité locale, collectif, LEADER

Key-words : social innovation, territory, development, local authority, collective, LEADER

Résumé :

A l'heure où la crise écologique, économique et sociale se ressent un peu plus chaque jour dans nos sociétés, des hommes et des femmes s'investissent pour leur territoire et sa population en apportant des réponses, par des produits, services ou nouvelles formes d'organisation, à des besoins sociétaux. Ces innovations sociétales répondent à des enjeux de développement durable, transversaux sur les territoires. Cependant, ces acteurs ont besoin de l'appui des collectivités locales pour se développer et se diffuser. L'enjeu des acteurs publics est donc de les accompagner au nom du développement territorial, en adoptant une approche décloisonnée, coordonnée avec les acteurs locaux. Le Pays du Vignoble Nantais a initié depuis 2019 une démarche d'accompagnement de cette innovation sociétale, portée par le groupe LEADER, dont le fonctionnement mêlant les sphères publique et privée et basée sur la co-construction a un rôle fort dans l'innovation. Ce mémoire propose une analyse de la conduite de ce collectif et des actions réalisées pour initier un accompagnement de l'innovation sociétale, afin d'en étudier son lien avec le développement territorial.

Abstract :

At the time where we can feel a little bit more everyday, the ecological, economical and social crisis, men and women get involved for their territory, by providing answers to social needs, through products, services or new forms of organisation. These social innovations respond to sustainable and transverse issues, on the territories. However, these local players need local authorities' support to develop their activity and to spread it. The challenge for public players is therefore to support them, on behalf of the territorial development, by adopting an open-ended approach, coordinated with local players. Since 2019, the Pays du Vignoble Nantais has initiated a process to support this societal innovation, led by the LEADER group, whose working combining public and private spheres, and based on co-construction has a strong role in innovation. This dissertation suggests an analysis of this collective's conduct, and the actions carried out to initiate an accompaniment of societal innovation, in order to study its link with territorial development.

Nombre de pages du document final : 87

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SYNDICAT MIXTE DU SCOT ET DU PAYS DU VIGNOLE NANTAIS</p>

Contribution à l'optimisation des pratiques d'achats en améliorant la transparence et la durabilité de la filière salmonicole

Assistant achats / sourcing responsable saumon d'élevage

Contribution to the optimization of purchasing practices by improving the transparency and sustainability of the salmon farming industry

Purchasing / sourcing assistant responsible for farmed salmon

Mots-clés : Agroalimentaire, Salmoniculture, Achats, Veille de marché, Sourcing responsable, Développement durable

Key-words : Agri-food, Salmon farming, Purchasing, Market intelligence, Responsible sourcing, Sustainable development

Résumé :

Leader français des ventes de saumon fumé, LABEYRIE FINE FOODS doit faire face à un marché extrêmement concurrentiel et des attentes consommateurs grandissantes en terme de durabilité. La différenciation à travers l'amélioration des pratiques d'achats, de la traçabilité et de la transparence dans la chaîne de valeur deviennent stratégique pour le groupe. Les missions qui m'ont été confiées ont consisté à supporter quotidiennement, le service Achats dans des tâches administratives, les analyses de marchés, les préparations de réunions, la rédaction de Newsletters et la coordination transversale. Quant aux missions de sourcing, j'ai contribué à l'amélioration de la connaissance des filières, la récolte d'informations au travers d'un questionnaire annuel d'amélioration du cahier des charges portant sur les pratiques d'élevages, les risques réputationnels, le bien être animal, les nouvelles sources protéiques dans l'alimentation, des saumons, de nouveaux modes de transport et d'emballages.

Abstract :

French leader in smoked salmons' sales, LABEYRIE FINE FOODS is facing an extremely competitive market, as well as growing consumer expectations in terms of sustainability. Differentiation through improved purchasing practices, traceability and transparency in the value chain are becoming strategic for the group. I was involved in different missions, supporting the Purchasing department on a daily basis in administrative tasks, market analysis, meetings preparation, newsletters' drafting, and cross functional coordination. As for the sourcing missions, I contributed to the improvement of the knowledge of the sector, the collection of information through an annual questionnaire, the improvement of the specifications concerning salmons' breeding practices, reputational risks, animal welfare, new protein sources in salmon feed, new transport alternatives and packaging alternatives.

Nombre de pages du document final : 60

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LABEYRIE FINE FOODS</p>
--

Renouvellement de la politique forestière de la communauté de communes Cœur de Savoie

Forestry policy assessment and programming for the development of an alpine territory

Mots-clés : documents de gestion, morcellement, points noirs, deuxième transformation, sylvo-cynégétique
Key-words : negative points, forest stands, secondary processing, ecosystem services

Résumé :

Les territoires à enjeux forestiers majeurs peuvent mettre en place une stratégie locale de développement forestier. Avec plus de 16 000 hectares de forêt et des problématiques clairement identifiées, la communauté de communes Cœur de Savoie s'est concertée avec les acteurs locaux pour appliquer un programme d'action en 2012. Arrivant au terme de cette programmation, la collectivité a souhaité évaluer les réalisations et se projeter vers de nouvelles pistes, à proposer aux élus des 41 communes. L'évaluation politique a consisté à mener un bilan interne, une enquête auprès des acteurs, et à analyser les résultats. Puis les acteurs ont priorisé les enjeux pour créer une trame : 1/La mobilisation de bois est limitée par le manque de documents de gestion et de mouvement collectif, le morcellement de la forêt privée, les faiblesses du maillage d'accès, les problèmes sanitaires récurrents sur les résineux de montagne. La politique s'orienterait vers une stratégie qui promeut la gestion durable et la coopération entre propriétaires, dynamise les transactions foncières, identifie les points noirs, et définit des solutions face aux crises climatiques. 2/Dans la filière bois, les automatismes sont peu développés entre l'offre et la demande. Sont mis en cause les utilisateurs du bois de construction et du bois de chauffage, mais aussi les manques de possibilité de valorisation du bois, et d'attractivité ou de lien pour les entreprises. Les acteurs publics et privés s'accorderont à dire qu'il faut un accompagnement des collectivités pour utiliser le bois local, un encouragement aux projets de chaufferies bois, une mise en place d'une plateforme de tri de bois, et enfin une réflexion autour d'un pôle économique dédié au bois. 3/La multifonctionnalité de la forêt tient à un équilibre entre les usages et les services écosystémiques offerts par ce milieu. Les fonctions écologiques (puits de carbone, pare-éboulements) et sociales (fréquentation touristique) sont des leviers apparaissant comme essentiels, au même titre que la production de bois. Les services écosystémiques rendus sont remis en cause par un déséquilibre sylvo-cynégétique. L'animation territoriale conciliera ces aménités à travers une adaptation des forêts au changement climatique, une création de filière pour les cervidés, et une sensibilisation du public à la gestion forestière.

Abstract :

The french Law from 2001 for the new orientation in forest management encourages and give new tools to lead a sustainable strategy. The alpine territory of Cœur de Savoie is covered by 16 000 hectares forest and follow a forest policy since 2012. The objective of the project has been to decide the measures for the new programming period, thanks to a survey and to data analysis. According to the local issues, the programming has been built with stakeholders. The study has shown the lack of means to get the wood resource : The rate of forest area with a management project is too low, the land is split into a huge number of owners, the forest road network cover the third of the area and finally there are sanitary disasters which slow the ability to operate. New policy should work to develop sustainable forest planning, to get more cooperation between forest owners, identify negative points and contain emergencies in forest stands. Concerning the global forest and wood chain, the study has underlined a lack of coordination between offer and demand : even if the secondary processing sector hire 2 thirds of the chain, only a few quantity of local wood is used. These drawbacks are linked to the low local utilization of wood within the construction and the heating, the issues of wood sorting and the weak relationship between companies. All of this requires an effort to increase wood utilization in buildings from the collectivity, develop local collective boilers, operate a wood sorting platform, and create a wood economical centre. The study has shown that all the forest ecosystem services must be taken into account. Non product services like carbon storage, soil stability, nature recreation, are strong nowadays. The ecosystem is threatened by climate change, by a bad balance between forest and game, and a disconnection between people and forest management. New policy will be focused on the adaptation of forests to climate change, on the food chain for the game, and on the awareness of people.

Nombre de pages du document final : 67

Demandeur (entreprise, organisme...) :
COMMUNAUTÉ DE COMMUNES COEUR DE SAVOIE

La gestion d'une espèce invasive, Ailanthus altissima, en contexte ferroviaire.

The management of invasive specie, Ailanthus altissima, in railway context.

Mots-clés : espèce envahissante, SNCF-Réseau, Ailanthus altissima, Maitrise de la végétation

Key-words : invasive specie, SNCF-Réseau, Ailanthus altissima, vegetation mastering

Résumé :

L'Ailante est une espèce exotique envahissante introduite depuis le 18ème siècle en France. Elle se répand sur tout le territoire et soulève des problématiques écologiques, économiques et sociales. Par son développement rapide et sa résistance, elle rend difficile la maintenance des abords des voies ferrées. C'est pourquoi SNCF-Réseau souhaite adapter sa maîtrise de la végétation pour limiter la propagation de cette plante invasive et éradiquer les risques qu'elle implique pour le fonctionnement ferroviaire. Ce rapport s'intéresse donc à l'étude des dynamiques de propagation de l'Ailante le long des voies de chemin de fer et aux différentes méthodes applicables par l'entreprise pour l'éradiquer. Pour cela, un inventaire des zones d'Ailante est réalisé sur l'Unité de Production de Marseille, ainsi qu'un travail de compréhension de son développement en contexte ferroviaire grâce à un Système d'Information Géographique et une analyse statistique. Ensuite, une combinaison de techniques de gestion adaptable à chaque configuration pouvant se retrouver sur les lignes est proposée. La principale conclusion ressortant de ce rapport est la nécessité pour l'entreprise de réviser sa méthodologie pour faire face à une invasive telle que l'Ailante.

Abstract :

Ailanthus altissima is an invasive alien species introduced to France since the 18th century. It spreads throughout the country and raises ecological, economic and social issues. Due to its rapid development and its resistance, it makes it difficult for the maintenance of railway tracks. This is why SNCF-Réseau wants to adapt its control of vegetation to limit the spread of this invasive plant and eradicate the risks it poses to railway operations. This report therefore focuses on the study of the dynamics of the spread of tree of heaven along railway tracks and the different methods the company can use to eradicate it. To this end, an inventory of the ailanthus areas is carried out on the Marseille unit production, as well as a work of understanding its development in a railway context thanks to a Geographical Information System and a statistical analysis. Then, a combination of management techniques adaptable to each configuration that can be found on the lines is proposed. The main conclusion that emerges from this report is the need for the company to revise its methodology to deal with an invasive species such as the ailanthus.

Nombre de pages du document final : 48

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SNCF RESEAU INFRAPÔLE PACA</p>

MESURE D'IMPACT SOCIAL

Un défi de collaboration au service de l'utilité sociale

SOCIAL IMPACT ASSESSMENT

A collaborative challenge at the service of social utility

Mots-clés : Mesure Impact Economie Sociale et Solidaire

Key-words : Impact Assessment Social and Solidarity Economy

Résumé :

Dans un contexte de crise sanitaire, économique, sociale et environnementale, la mesure d'impact social est un des enjeux majeurs pour l'économie de demain. Elle permet à la fois de vérifier, d'améliorer et de valoriser les effets d'une activité sur l'individu, la société et l'environnement. Cependant, le caractère polysémique de l'utilité sociale et l'implication de nombreux acteurs compliquent l'intégration de la démarche évaluative dans la culture des structures de l'Economie Sociale et Solidaire. Entre les intérêts des opérateurs sociaux et ceux des investisseurs d'impact, entre une mesure universelle et une boîte à outil, les nombreux ouvrages scientifiques s'accordent à dire que la mesure d'impact social se doit d'être avant tout un outil de collaboration. Elle permet d'impliquer les parties prenantes d'un projet pour réfléchir et agir ensemble sur ce qu'il importe d'identifier, d'évaluer et de diffuser. C'est un outil favorisant l'échange d'un collectif pour un changement social compris et accepté.

Abstract :

In this context of health, economic, social and environmental crisis, social impact assessment is one of the major challenges for sustainable economy. It enables the effects of an activity on the individual, society and the environment to be verified, improved and valued. However, the multidimensional approach of social utility and the involvement of many actors complicate the cultural ownership of the evaluation. Between the interests of social operators and those of impact investors, between a unique measure and a toolbox, the numerous scientific agree that social impact assessment must be a collaborative tool. It enables the project's stakeholders to be involved in order to think about and work together on what needs to be identified, evaluated and circulated. It is a tool that encourages the collective interactions for an understood and accepted social change.

Nombre de pages du document final : 83

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ENACTUS FRANCE</p>

La pulpe de betterave : une matière première durable ?

Beet pulp : a sustainable raw material ?

Mots-clés : Betteraves sucrières, pulpes, co-produits, déshydratation, méthanisation, élevage

Key-words : Sugar beet, pulps, co-products, dehydration, methanization, breeding

Résumé :

La betterave sucrière est une culture principalement cultivée dans le Nord de la France. Depuis la fin des quotas sucriers en 2017, la filière sucre ainsi que Saint Louis Sucre doivent se restructurer. Les marges et coûts doivent être optimisés pour tous les acteurs. La pulpe est un co-produit issu de la fabrication de sucre de betterave qui est historiquement utilisée en alimentation animale. L'objectif de l'étude est d'analyser les différentes possibilités de valorisation des pulpes afin de trouver les meilleures voies commerciales chez Saint Louis Sucre. Pour répondre à cette problématique, des rencontres de professionnels ont été réalisées, une analyse économique et stratégique a permis de cerner les forces et les faiblesses ainsi que les intérêts de chaque scénario. L'étude a permis de trouver un scénario où plusieurs débouchés peuvent être intéressants pour la valorisation des pulpes : l'élevage, la déshydratation et la méthanisation. L'équilibre de ces débouchés va permettre d'optimiser les marges et de satisfaire les différents acteurs de la filière.

Abstract :

Sugar beet is a crop mainly grown in the North of France. Since the end of the sugar quotas in 2017, the sugar industry and Saint Louis Sucre must restructure. Margins and costs must be optimized for all operators. Pulp is a co-product of beet sugar production that has historically been used in animal feed. The objective of the study is to analyze the different possibilities of valorizing pulp in order to find the best commercial paths for Saint Louis Sucre. To address this issue, meetings of professionals were held, and an economic and strategic analysis was carried out to identify the strengths and weaknesses as well as the interests of each scenario. The study enabled us to find a scenario where several outlets could be interesting for the valorization of pulps: breeding, dehydration and methanization. The balance of these outlets will make it possible to optimize margins and satisfy the various operators of the sector.

Nombre de pages du document final : 96

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SAINT LOUIS SUCRE</p>
--

Mobiliser et organiser les agriculteurs dans la création d'une filière alimentaire de proximité
Innovations et expérimentation dans un quartier populaire de la Métropole de Lyon

Mobilizing and organizing farmers in the creation of a local food chain
Innovations and experimentation in a popular district of the Lyon Metropolis

Mots-clés : Mobilisation des agriculteurs, Filière alimentaire de proximité, Innovations, Accessibilité

Key-words : Mobilization of farmers, Local food chain, Innovations, Accessibility

Résumé :

Dans une démarche globale de renforcement de l'agriculture locale, pour faire face à la précarité alimentaire et pour l'écologie, l'association FILAPVaulx a la volonté « d'innover encore dans les circuits alimentaires de proximité ». L'objectif est de contribuer à améliorer les conditions d'accès à une alimentation saine et durable au sein d'un quartier populaire, le Grand Mas à Vaulx-en-Velin. Dans cette optique, l'association veut créer une filière alimentaire qui devra réunir un nombre suffisant de producteurs locaux afin de satisfaire en partie les besoins de 300 familles aux revenus modestes, en assurant des prix rémunérateurs tout au long de la filière. Ce projet pose de nombreuses questions liées à la mobilisation puis à l'organisation des producteurs agricoles, problématiques centrales de ce mémoire. Des entretiens avec des agriculteurs et des structures alimentaires locales ainsi qu'un travail de comparaison des prix des denrées alimentaires ont permis d'apporter des éléments de réponse. Les résultats concrets liés à la mise en place de l'unité de distribution sont mitigés car partiellement éloignés de la demande initiale, écarts dus au contexte et au Covid-19. A l'inverse le bilan de cette expérience de création d'une filière alimentaire de proximité dans un quartier populaire est encourageant et confirme la faisabilité d'un projet d'une telle ambition.

Abstract :

In a global approach to strengthening local agriculture, to deal with food insecurity and for the environment, the FILAPVaulx association is determined to "innovate further in local food chains". The objective is to help improve the conditions of access to healthy and sustainable food in a popular district, the Grand Mas in Vaulx-en-Velin. With this in mind, the association wants to create a food chain which will have to bring together a sufficient number of local producers in order to partially meet the needs of 300 families with modest incomes, by ensuring remunerative prices throughout the chain. This project raises many questions related to the mobilization and then the organization of agricultural producers, central issues of this master's thesis. Interviews with farmers and local food organizations as well as work on food prices comparison allowed to provide some answers. Concrete results linked to the implementation of the distribution unit are mixed because they are partially remote from the initial demand, due to context and Covid-19. Conversely, the results of this experience of creating a local food chain in a popular district is encouraging and confirms the feasibility of such an ambitious project.

Nombre de pages du document final : 86

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ASSOCIATION FILAPVAULX</p>

Evaluation, valorisation et optimisation de la dimension de responsabilité sociétale des projets d'agriculture urbaine du Bureau d'études de Gally

Comment évaluer, valoriser et optimiser la dimension RSE des projets d'agriculture urbaine du Bureau d'Etudes de Gally ?

Evaluation, valuation and enhancement of the social responsibility aspect of Bureau d'etudes de Gally's urban agriculture projects

How to evaluate, enhance the social responsibility aspect of Bureau d'Etudes de Gally in its urban agriculture projects ?

Mots-clés : Responsabilité sociétale des entreprises, développement durable, agriculture urbaine, agence de paysage, écosystème

Key-words : Corporate social responsibility, sustainable development, urban agriculture, landscape agency, ecosystem

Résumé :

La responsabilité sociétale des entreprises (RSE) dans le contexte actuel des crises sociales, sanitaires, environnementales et économiques est un sujet préoccupant. Intégrant les enjeux de développement durable dans la stratégie globale de l'entreprise, la RSE est complexe et demande une approche collaborative et globale. Ce mémoire de fin d'études, propose une manière de prendre en compte, dans les projets d'agriculture urbaine du Bureau d'Etudes de Gally (BEG), les critères RSE révélés au cours de la des enquêtes clients, de l'analyse bibliographique et du diagnostic RSE interne. Ces critères se positionnent dans deux grilles d'analyse : une pour la RSE interne et l'autre pour celle externe BEG. Enfin, un plan d'action a aussi été imaginé pour faciliter l'appropriation de ces axes auprès des collaborateurs Gally.

Abstract :

By the time of social, sanitary, economic, and environmental crisis, the corporate social responsibility (CSR) is a concerning subject. Integrating sustainable development aspects in the global strategy of a company implied by the CSR require a collaborative and global approach. This master thesis proposes a way to take in account CSR dimensions in urban agriculture projects driven by Bureau d'Etudes de Gally. It was based on a specific methodology composed of bibliography, customers', and internal interviews. Two analysis matrixes were built: one for internal CSR and the other for external CSR of urban agriculture projects. Finally, a proposition of an action plan was made to ease the appropriation of CSR aspect for the whole Gally's collaborators.

Nombre de pages du document final : 46

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LE BUREAU D'ÉTUDES DE GALLY</p>
--

GESTION DE PRODUCTION/SUPPLY CHAIN

Lissage de la charge de travail avec les principes du Lean Management

Cas d'étude : Trois postes-clés de l'atelier de préparation des jus

Workload smoothing using Lean Management principles

Case study : Three key positions in the juice preparation workshop

Mots-clés : Charge de travail, Variabilité, Lean Management, Organisation du travail, Bien-être des employés

Key-words : Workload, Variability, Lean Management, Work Organization, Employee Well-Being

Résumé :

Dans le contexte actuel, la santé et le bien-être au travail ont une importance grandissante au sein des entreprises françaises. La recherche d'optimisation des processus permettant d'accéder à une augmentation de la Performance Industrielle se doit donc de placer les Hommes au cœur de la réflexion. C'est pourquoi, lors de la conduite de ce projet, j'ai fait appel aux principes du Lean Management afin de lisser la charge de travail à l'atelier de préparation des jus au sein d'Eckes-Granini France. Bien que le Lean soit une forme de management qui suscite les réactions de nombreux détracteurs, lorsque son déploiement est correctement et humainement mené, il permet d'aboutir à des évolutions durables respectant les travailleurs. Tout au long de ce travail, je mets en évidence l'importance de l'homme dans les pratiques de Lean Management de l'entreprise.

Ce mémoire retrace l'ensemble des étapes de la conduite du projet. Il expose la méthodologie appliquée ainsi que les observations que j'ai pu faire à partir de la découverte du sujet jusqu'à la mise en place des solutions envisagées en passant par les analyses de charge de travail subjective et prescrite.

Abstract :

In the current context, health and well-being at work are becoming increasingly important in French companies. The search for process optimization to achieve an increase in Industrial Performance must therefore place People at the heart of the reflection. This is why, during the conduct of this project, I used the principles of Lean Management to smooth the workload in the juice preparation workshop at Eckes-Granini France. Although Lean is a form of management that arouses the reactions of many detractors, when its deployment is correctly and humanely carried out, it makes it possible to achieve sustainable changes that respect workers. Throughout this work, I highlight the importance of people in the company's Lean Management practices.

This dissertation retraces all the stages of the project management. It explains the methodology applied as well as the observations that I was able to make from the discovery of the subject to the implementation of the envisaged solutions through the analysis of subjective and prescribed workload.

Nombre de pages du document final : 76

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ECKES GRANINI FRANCE</p>

Amélioration de la fiabilité des prévisions de ventes en Food Service
Supply chain, amélioration continue, prévisions, Food service, modélisation

Improving reliability of sales forecasts on Food Service market

Mots-clés :

Key-words : Supply chain, continuous improvement, forecasts, Food Service, modeling

Résumé :

Au sein de toute entreprise productrice de biens, la prévision des ventes est une incertitude à laquelle les acteurs tentent de répondre. Anticiper les ventes est nécessaire à l'ensemble des maillons de la supply chain ainsi qu'aux services périphériques comme le commerce ou le marketing. Chez Panzani, le marché étudié est celui de la restauration hors foyer qui regroupe la restauration commerciale et la restauration collective. La destination des produits étant très diffus, il est difficile de définir donc d'anticiper la finalité du produit. Pour améliorer la fiabilité des prévisions de ventes, une liste de produits prioritaire a été dressée. Ensuite, une étude détaillée des biais et du taux de fiabilité a été appliquée à l'ensemble des produits. Ceux-ci sont suivis suite aux modifications des volumes prévisionnels. Un essai pour l'automatisation des prévisions a été testé sur 5 articles, en utilisant des algorithmes prédictifs. Ceux-ci permettraient, grâce aux données historiques, de générer une prévision et également de s'autocorriger. A l'avenir, le test pourra être généralisé à l'ensemble des produits du food service.

Abstract :

In any goods-producing business, forecasting sales is an uncertainty that players are trying to address. Anticipating sales is necessary for all links in the supply chain as well as for peripheral services such as commerce or marketing. At Panzani, the market studied is that of out-of-home catering, which includes commercial catering and collective catering. The destination of the products being very diffuse, it is difficult to define therefore to anticipate the finality of the product. To improve the reliability of sales forecasts, a priority product list has been drawn up. Then, a detailed study of the biases and the reliability rate was applied to all the products. These are analyzed following changes in the forecast volumes. A test for forecast automation tested on 5 articles, using predictive algorithms. These would allow, thanks to historical data, to generate a forecast and also to self-correct. In the future, the test may be generalized to all Food Service products.

Nombre de pages du document final : 55

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> GROUPE PANZANI</p>

Mise en place de la culture d'amélioration continue au sein d'une nouvelle unité de production

Mise en place de la culture d'amélioration continue au sein d'une nouvelle unité de production

Implementation of the culture of continuous improvement in a new production unit

Implementation of the culture of continuous improvement in a new production unit

Mots-clés : Légumes de IVème gamme, Process, Amélioration continue, Méthode 5S, Aptitude

Key-words : 4th range vegetables, Process, Continuous improvements, 5S method, Capability

Résumé :

Le projet au sein de cette nouvelle unité de transformation de légumes a pour objectif d'améliorer la productivité globale de l'entreprise. L'origine de cette étude provient d'une réflexion du responsable de production qui s'est rendu compte que les process étaient peu structurés et mal maîtrisés ce qui engendrait des pertes financières. De plus, les différentes salles de travail nécessitaient une réorganisation dans l'optique de garantir une croissance rapide à la société 4ème Nature. Pour cela, il a été nécessaire d'analyser les leviers et les méthodes pour mettre en place une culture d'amélioration continue dans une entreprise jeune. La méthodologie appliquée pour répondre à cette problématique a été celle de l'amélioration continue (Kaizen) avec l'utilisation de la notion du PDCA, la création de référentiels et de la méthode 5S en appliquant un management participatif. Le personnel a été sensibilisé à ces nouvelles notions puis formé et suivi dans leurs tâches quotidiennes.

Le projet a permis donc de réviser les process et de créer des fiches process ainsi que d'améliorer la ligne de pelage pour réduire les pertes de temps et les pertes matière afin d'assurer une rentabilité économique de l'entreprise. La salle de stockage a été également réaménagée par l'intermédiaire de la méthode 5S et a permis d'augmenter la réactivité de l'entreprise par rapport à la demande des clients et faciliter le suivi des stocks.

Abstract :

The project in this new vegetable processing unit aims to improve the overall productivity of the company. The origin of this study comes from a reflection of the production manager who realized that the processes were poorly structured and poorly controlled, which led to financial losses. In addition, the various work rooms needed to be reorganized in order to guarantee rapid growth for the company 4ème Nature. To do this, it was necessary to analyse the levers and methods to implement a culture of continuous improvement in a young company. The methodology applied to respond to this problem was that of continuous improvement (Kaizen) with the use of the PDCA concept, the creation of reference frames and the 5S method by applying participatory management. The staff was made aware of these new concepts and then trained and monitored in their daily tasks. The project therefore made it possible to revise the processes and create process sheets as well as to improve the peeling line to reduce time and material losses in order to ensure the company's economic profitability. The storage room was also refurbished using the 5S method, which increased the company's responsiveness to customer demand and made it easier to monitor stocks.

Nombre de pages du document final : 47

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SHCB</p>

AMELIORATION ET OPTIMISATION DE LA SUPPLY-CHAIN SACS

IMPROVEMENT AND OPTIMIZATION OF THE BAG'S SUPPLY CHAIN

Mots-clés : Optimisation, Gestion des stocks, Niveau de stocks, Inventaire, DMAIC

Key-words : Optimization, Stock management, Stock levels, Inventory, DMAIC

Résumé :

Avec un marché en développement et des demandes clients de plus en plus diversifiées, Philicot gère chaque année davantage de références produits. Dans le but d'améliorer et d'optimiser sa supply chain sacs, l'entreprise a décidé d'engager le projet « STOCK ». Dans ce mémoire de fin d'études, la problématique est la présence d'écarts d'inventaire et des réapprovisionnements de stocks indépendants des consommations. Dans une démarche de résolution de problèmes, la méthode DMAIC est au cœur du projet. Cette méthode permet, à travers 5 étapes et de nombreux outils, d'identifier les causes fondamentales de la problématique et d'en déduire des mesures correctives. Ces améliorations entraînent de nouvelles méthodes de travail pour les employés de l'entreprise. L'acceptation des solutions apportées a été traitée par la gestion des changements.

Abstract :

With an emerging market and increasingly diversified customer demands, Philicot manages more and more product references every year. With the aim of improving and optimising its bag supply chain, the company has decided to initiate the improvement project "STOCK". In this master thesis, the problem is the presence of inventory discrepancies and stock replenishments independent of consumption. In a problem-solving approach, the DMAIC method is at the heart of the project. This method allows, through 5 steps and few tools, to identify the root causes of the problem and to deduce corrective measures. These improvements generate new working methods for the company's employees. Acceptance of the solutions provided was handled by management of change.

Nombre de pages du document final : 91

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> PHILICOT SAS</p>

Digitalisation des données et rituels d'animation en production

Accompagner le déploiement d'un logiciel de pilotage de la production et la mise en place d'animations à intervalle court

Digitizing key performance indicators and short interval management in production

Deployment and support of a Manufacturing Execution System and Short Interval Management

Mots-clés : MES - rituel d'animation - conduite du changement - amélioration continue - lean management

Key-words : MES - Short Interval Management - operational changes - continuous improvement - lean management

Résumé :

Dans le contexte économique actuel, évoluant imprévisiblement et rapidement, les changements en entreprise sont très présents. De plus en plus de dirigeants se tournent vers les outils du lean management et le numérique pour améliorer l'efficacité de leur processus. C'est le cas du groupe Cémoi, qui a choisi de déployer un MES (Manufacturing Execution System) et de mettre en place des AIC (Animations à intervalle court) au sein de toutes ses usines. De tels changements ne sont pas sans conséquence sur l'organisation d'une entreprise et ses collaborateurs. Nous nous appuyerons sur notre expérience de conduite du changement au sein de l'une des usines du groupe pour mettre en avant l'importance de prendre en compte la dimension psychologique face à un changement et de suivre une méthodologie pour réduire le temps d'adaptation des collaborateurs et tendre vers la réussite du projet. Le déploiement d'un outil lean ou d'un MES ne s'arrête pas au moment où les actions sont en place sur le terrain. Une étape de fiabilisation à travers un suivi régulier doit être mis en œuvre afin de consolider ces actions et accompagner jusqu'au bout les acteurs du processus. Comme l'a dit Wilson Churchill, « Mieux vaut prendre le changement par la main avant qu'il ne nous prenne par la gorge ».

Abstract :

In the current economic context, which is changing unexpectedly and rapidly, companies have to face major changes. More and more managers turn to lean management and digital tools to increase the efficiency of their processes. Cémoi group decided to implement a MES (Manufacturing Execution System) and to schedule SIM (Short Interval Management) in all the plants across France. Such new rules and organisation lead to major changes in the company and for the employees. We will use the experience and knowledge of one Cémoi plant, which already implemented a lean management. It became apparent that the psychological dimension for the employers had to be taken into consideration to lead the project to the success. The implementation of a MES or lean tools is not completed when all steps are done the production site but the reliability and monitoring of all the practices is very important to strengthen and extend the benefits. As Wilson Churchill said "If you don't take the change by hand, it will take you by the throat".

Nombre de pages du document final :

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CEMOI CONFISEUR SAS</p>
--

La réduction des arrêts brefs au cœur des enjeux de la productivité des lignes d'embouteillage de Refresco

Reducing short stoppages at the heart of Refresco's bottling line productivity challenges

Mots-clés : Amélioration continue - Régulation - DMAIC - Embouteillage

Key-words : Continuous Improvement - Regulation - DMAIC - Bottling

Résumé :

Au cœur d'un marché de l'embouteillage très concurrentiel et versatile, Refresco se doit de placer la performance au centre de sa politique de développement. Dans cette optique, le service amélioration continue, en lien avec l'ensemble des collaborateurs, suit au quotidien les indicateurs de performance des différentes lignes de production du site. L'objectif est d'identifier rapidement les principales faiblesses afin de déterminer la liste des chantiers à mener. Fin 2019, un projet concernant la réduction de l'apparition des arrêts brefs de la ligne 3 a été identifié. Pannes d'une durée comprise entre 3s et 2min, leurs récurrences impactent fortement la productivité de la ligne. Pour répondre à cette problématique, la méthode DMAIC a été mise en place. Par son découpage en 5 phases distinctes et sa structuration, cette méthode scientifique de résolution de problèmes était la plus adaptée. Ce mémoire développe l'ensemble des étapes suivies dans l'identification des causes racines et la mise en place de plans d'action associés pour répondre au mieux à cette perte de productivité.

Abstract :

At the heart of a very competitive and versatile bottling market, Refresco must place performance at the center of its development policy. In this perspective, the continuous improvement department, in collaboration with all employees, monitors the performance indicators of the site's various production lines on a daily basis. The objective is to quickly identify the main weaknesses in order to determine the list of projects to be carried out. At the end of 2019, a project to reduce the occurrence of short line 3 stoppages has been identified. Breakdowns lasting between 3s and 2min, their recurrence has a strong impact on the line's productivity. The DMAIC method has been implemented to resolve this problem. By its division into 5 distinct phases and its structuring, this scientific method of problem resolution was the most adapted. This thesis develops all the steps followed in the identification of the root causes and the implementation of associated action plans to respond as well as possible to this loss of productivity.

Nombre de pages du document final : 72

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> REFRESCO FRANCE</p>
--

Optimisation de la performance industrielle de fabrication d'un caillé gras fromager.

Industrial performance optimization of fat cheese curd production.

Mots-clés : Optimisation, refroidissement, caillé gras, matière grasse laitière, échangeur à surface raclée.

Key-words : Optimize, cooling, fatty curd, milk fats, scraped surface heat exchanger

Résumé :

L'étude se déroule au sein de l'entreprise Bressor S.A., filiale du groupe Savencia, 2ème groupe fromager Français et 5ème mondial. Elle concerne le procédé de fabrication du caillé gras utilisé comme ingrédient principal pour divers produits de snacking frais et apéritif. Elle intervient dans le cadre d'une démarche globale d'optimisation et d'augmentation des capacités de production, visant à pérenniser la production de caillé gras tout en gardant un standard et une qualité produit de haut niveau. Il s'agit donc d'une étude préliminaire qui doit intégrer la stratégie globale de l'usine et son organisation spatiale (schéma directeur usine). Elle doit également prendre en compte les aspects sécuritaires (hommes et produits), hygiéniques, qualité, ergonomiques, environnementales et financiers. Le cœur de l'étude a consisté à dimensionner un procédé de refroidissement en continu en lieu et place d'un système statique limitant en capacité. Le document principal constitue la synthèse de ce sujet de fond.

Abstract :

The study takes place in the Bressor Plc. company, a subsidiary of the Savencia group, 2nd largest cheese group in France and 5th largest in the world. It concerns the manufacturing process of the fatty curd used as the main ingredient for various fresh snacking and aperitif products. It is part of a global approach to optimise and increase production capacity, ensuring the production of fat curd while maintaining a high standard and quality product. It is therefore a preliminary study which must integrate the overall strategy of the plant and its spatial organisation (master plan). It must also take into account safety (people and products), hygiene, quality, ergonomics, environmental and financial aspects. The core of the study consisted in dimensioning a continuous cooling process instead of a static system limiting in capacity. The main document is the synthesis of this fundamental subject.

Nombre de pages du document final : 62

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BRESSOR SA</p>

Changements de formats et amélioration de la performance sur le site industriel d'Evian®

Format changeovers and performance improvement at the Evian® industrial site

Mots-clés : Production, Amélioration continue, Performance, Changement de format

Key-words : Production, Continuous improvement, Performance, Format changeover

Résumé :

Le secteur industriel et les modes de consommation sont en pleine transformation. Face à ces nouveaux enjeux, l'usine des eaux minérales d'Evian souhaite se renouveler et adapter ses lignes de production afin d'être toujours plus en phase avec les demandes de ses clients.

Ce mémoire s'inscrit dans une démarche d'amélioration continue sur une thématique précise : l'optimisation des changements de format de bouteilles. L'installation de nouveaux formats et l'amélioration des temps de changement sur des formats déjà existants permettront à l'entreprise de gagner en flexibilité, en performance et de réduire ses coûts logistiques.

Le projet a été mis en place et piloté sur deux lignes de production. Ce mémoire présente l'identification de leviers humains et techniques ainsi que des améliorations concrètes apportées aux lignes. Les différentes actions réalisées autour du suivi des valeurs standards, de la formation des opérateurs et de la résolution de problèmes ont déjà mis en avant des résultats prometteurs. Ce premier travail d'évaluation n'est cependant que l'amorce d'une démarche de long terme qui ne demande qu'à être poursuivie.

Abstract :

The industrial sector and consumption patterns are changing. Faced with these new challenges, the Evian mineral water plant must renew itself and adapt its production lines in order to remain increasingly in tune with the demands of its customers.

This report is part of a continuous improvement process on a specific theme: the optimisation of bottle format changes. The installation of new formats and the improvement of changeover times on existing formats will enable the company to gain in flexibility, performance and reduce its logistics costs.

The project was implemented and piloted on two production lines. This report presents the identification of human and technical levers as well as concrete improvements made to the lines. The various actions carried out around the monitoring of machine parameters, operator training and problem solving have already led to promising results. However, this report is only the beginning of a long-term approach that needs to be continued.

Nombre de pages du document final : 66

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SA EAUX MINERALES EVIAN</p>
--

Identification et réduction des pertes matières laitières

Identification and reduction of dairy losses

Mots-clés : Pertes matières - Lait - DMAIC - Stérilisation - Cartographie

Key-words : Material losses - Milk - DMAIC - Sterilization - Cartography

Résumé :

En moins de 3 ans, le site de Candia, La Talaudière a beaucoup évolué. Quatre nouvelles lignes de conditionnement et de nouveaux procédés de fabrication se sont implantés. Les pertes matières ont représenté entre 300 et 400 k€ en 2018. Avec l'augmentation des volumes, l'installation d'une nouvelle ligne en 2020 et le contexte économique global, il convient de maîtriser cette ressource. Le développement d'un outil de cartographie a permis l'identification et l'analyse de ces pertes au sein de l'usine. La mise en œuvre de la démarche DMAIC sur la stérilisation du lait aura permis une réduction des pertes laitières sur cet atelier estimé à 70 000€/an.

Abstract :

In less than 3 years, the Candia La Talaudière site, has evolved a lot. Four new packaging lines and new manufacturing processes have been installed. Material losses represented between 300 and 400 k€ in 2018. With the increase in volumes, the installation of a new line in 2020 and the global economic context, it is necessary to control this resource. The development of a mapping tool has enabled the identification and analysis of these losses within the plant. The implementation of the DMAIC approach on milk sterilization will have enabled a reduction in milk losses on this workshop estimated at 70,000€/year.

Nombre de pages du document final : 67

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SODIAAL-CANDIA</p>

Amélioration des performances de production d'une ligne de conditionnement à l'aide de la méthode DMAIC.

Amélioration des performances de production d'une ligne de conditionnement à l'aide de la méthode DMAIC.

Improving the production performance of a packing line using the DMAIC method.

Improving the production performance of a packing line using the DMAIC method.

Mots-clés : Amélioration continue, Six Sigma, performance industrielle, arrêts non programmés, conditionnement, tapis convoyeur

Key-words : Continuous improvement, Six Sigma, industrial performance, unscheduled shutdowns, packing, conveyor belt

Résumé :

L'environnement concurrentiel dans lequel évolue les entreprises, les pousse à améliorer continuellement leurs performances industrielles. C'est dans ce contexte que l'entreprise Socopa Viandes, filiale du groupe Bigard, met en place des projets d'amélioration continue. D'abord motivée par l'amélioration des conditions de travail de ses employés, elle investit en 2018 dans des tapis convoyeurs permettant de supprimer le port de charge par les opérateurs de l'atelier saucisserie. Ceci est alors l'occasion de revoir les méthodes de travail qui sont à l'heure actuelle peu optimisées.

Ce mémoire propose d'analyser dans un premier temps les gains obtenus grâce à l'installation de tapis convoyeurs sur les lignes de conditionnement, puis dans un second temps, la mise en place d'un projet d'amélioration des performances de production sur ces mêmes lignes, à l'aide de l'outil phare des projets Six Sigma, le DMAIC.

Abstract :

The competitive environment in which companies operate drives them to continually improve their industrial performance. It is in this context that Socopa Viandes, a subsidiary of the Bigard Group, is implementing continuous improvement projects. Initially motivated by the improvement of its employees' working conditions, Socopa invest, in 2018, in conveyor belts that will eliminate the need to carry loads for the sausage workshop operators. This will provide an opportunity to review working methods that are currently not optimised. This dissertation first analyses the gains obtained by installing conveyor belts on the packing lines, and then, in a second phase, the implementation of a project to improve production performance on these same lines, using the flagship tool for Six Sigma projects, DMAIC.

Nombre de pages du document final : 48

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SOCOPA</p>

Amélioration de la productivité d'un atelier de conditionnement

Cas du projet d'optimisation des arrêts organisationnels sur la ligne d'embouteillage verre chez Eckes-Granini

Improving the performance of a production line

Optimizing the planned stops of Eckes-Granini's glass bottle filling line

Mots-clés : Amélioration Continue, performance industrielle, Lean Management, production, SMED

Key-words : Continuous Improvement, industrial performance, Lean Management, production, SMED

Résumé :

A l'heure où la Mondialisation continue de se développer à travers le monde, les entreprises doivent sans cesse s'adapter à un environnement de plus en plus concurrentiel et améliorer leur productivité. Dans ce contexte, les démarches d'Amélioration Continue et le recours aux outils du Lean Management, inspirés des systèmes de production japonais, connaissent un succès grandissant. En 2019, la ligne d'embouteillage verre de l'entreprise Eckes-Granini France a connu des temps d'arrêts planifiés longs et irréguliers, pénalisant ainsi sa performance. C'est dans ce cadre que la mise en place d'un projet permettant de les optimiser a été décidé en utilisant la méthodologie SMED. Ce mémoire présente l'ensemble du projet qui a été mené avec les équipes de la ligne, de sa préparation à son déploiement sur le terrain en offrant une dimension à la fois technique et humaine.

Abstract :

As Globalisation is increasingly spreading through the world, companies must comply with an even more competitive environment and increase their productivity. Thus, Continuous Improvement and the use of Lean Management Tools, which foundations have been set by the Toyota Production Systems, grow in popularity. In 2019, the productivity of Eckes-Granini's glass bottle filling line has been affected, due to long planned stops. In this context, a project has been implemented, in order to decrease and optimize them. To do so, we will use several tools especially SMED. This master thesis, deals with the entire project and highlights technical as well as human issues. We will present how it has been prepared and set on the line, together with the production operators.

Nombre de pages du document final : 78

<p><u>Demander (entreprise, organisme...) :</u> ECKES GRANINI FRANCE</p>
--

Quelle démarche suivre pour améliorer le TRS d'un ligne de conditionnement ?

Quelle démarche suivre pour améliorer le TRS d'un ligne de conditionnement ?

Which way a production line's OEE can be improved ?

Which way a production line's OEE can be improved ?

Mots-clés : Performance, Organisation, Productivité, Causes, Résolution de problèmes

Key-words : Performance, Organization, Productivity, Causes, Problem solving

Résumé :

Les nombreuses contraintes (productivité, rentabilité, satisfaction des clients, qualité des produits) auxquelles doit faire face l'usine de Lons-le-Saunier entraînent aujourd'hui de fréquents problèmes sur la ligne de conditionnement Flowpack. Ce projet avait pour objectif de suivre une démarche de résolution de problèmes en 5 étapes afin d'identifier les points critiques expliquant une baisse du TRS (Taux de rendement Synthétique). L'amélioration continue demande une rigueur et un travail de réflexion important justifiant le choix de cette démarche de progrès. Chaque cause identifiée nécessite des solutions durables. Aujourd'hui, la mise en place d'un 5S et une bonne communication en interne a permis d'améliorer le TRS de la ligne, le faisant passer de 56 % à 63 % en moyenne. Les résultats de la ligne Flowpack sont de bon augure, les perspectives sur le projet vont permettre de stabiliser les efforts effectués.

Abstract :

Today, the cheese factory of Lons Le Saunier has to cope with many constraints (productivity, profitability, consumer satisfaction, quality of the products) which suppose an improvement of the Flowpack line. During the course of this project, a 5-step problem-solving approach was followed in order to identify the critical points causing drops in the OEE (Overall Equipment Effectiveness). Continuous Improvement requires control and thinking process, justifying the choice of this methodology. For each problem, a sustainable solution needs to be adapted. At the moment, the application of a workplace organization method (5S) and effective communication allowed us to improve the OEE of the line from 56 to 63 %. The outcomes of the Flowpack line bode well for the future, and prospects will help stabilize the efforts which have been made.

Nombre de pages du document final : 66

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> FROMAGERIES BEL PRODUCTION</p>

Face à ses enjeux, comment mettre en performance le service relation client ?
De la ré-internalisation à l'amélioration de la performance économique

Faced with its challenges, how can customer service be put into practice?
From re-internalization to improved economic performance

Mots-clés : Supply Chain, Logistique, Service Client, Amélioration continue, Internalisation

Key-words : Supply Chain, Logistics, Customer Service, Continuous Improvement, Internalization

Résumé :

Le service relation clients est l'interface principale pour l'ensembles des opérations demandées et attendues par les clients. Le Service Après-Vente, qui est une composante du service relation clients, est une activité essentielle pour répondre aux besoins des clients. La mission qui m'a été confiée consistait à trouver la meilleure organisation possible pour mettre en performance l'activité SAV, tant sur un plan de la satisfaction client, que sur un plan économique. Dans un contexte où l'activité était externalisée au site, un diagnostic a été nécessaire pour adapter cette activité à l'organisation et à détailler le processus pour répondre aux objectifs demandés. Ce cheminement a été réalisé en plusieurs étapes selon les tâches que devra réaliser ce service. Tous les collaborateurs ont apporté leurs idées pour aider à établir une base solide dès la ré-internalisation. La rédaction de bonnes pratiques a été instaurée pour faciliter le travail au quotidien des opérateurs (méthodologie), et apporter une maîtrise du processus. Plusieurs outils ont été mis en place pour contrôler le processus, et pour entrer dans une démarche d'amélioration continue (mise en performance du processus). La mission qui m'a été confiée a été menée avec succès, et a permis à l'entreprise d'atteindre ses objectifs. Les clients ont désormais une meilleure perception du service rendu, avec une meilleure réactivité pour répondre aux problématiques de livraison, et l'entreprise a bénéficié d'un gain économique dans la prise en charge des litiges grâce aux règles établies. Le service SAV est une activité stratégique pour fidéliser ses clients, et intégrer de nouveaux clients.

Abstract :

The customer relations department is the main interface for all operations requested and expected by customers. After Sales Service, which is a component of Customer Relationship Service, is an essential activity for meeting customer needs. The mission I was given was to find the best possible organization to make the after-sales service activity efficient, both in terms of customer satisfaction and economics. In a context where the activity was outsourced to the site, a diagnosis was necessary to adapt this activity to the organization and to detail the process to meet the requested objectives. This process was carried out in several stages according to the tasks to be performed by this service. All employees contributed their ideas to help establish a solid base as soon as the re-internalisation took place. The drafting of good practices was introduced to facilitate the day-to-day work of the operators (methodology), and to provide control of the process. Several tools have been put in place to control the process, and to enter into a continuous improvement process (process performance). The mission I was entrusted with was successfully carried out, and allowed the company to reach its objectives. Customers now have a better perception of the service provided, with a better reactivity to respond to delivery issues, and the company has benefited from an economic gain in the handling of disputes thanks to the established rules. After-sales service is a strategic activity to build customer loyalty and integrate new customers.

Nombre de pages du document final : 58

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> STEF LOGISTIQUE BRIGNAIS</p>

La réimplantation de lignes de production dans un nouvel atelier

Relocation of production lines in a new workshop

Mots-clés : LDC, Volaille, Implantation, Flux, Améliorations

Key-words : LDC, Poultry, Installation, Flow, Improvement

Résumé :

Ce mémoire présente une étude générale d'un atelier de produits élaborés crus à base de viande de volaille, ayant pour objectif l'optimisation de son implantation dans un nouvel espace. Ce document est composé : d'un travail sur la compréhension de la stratégie du site industriel face aux enjeux de la filière avicole ; d'une étude QHSE de l'atelier ; d'une mise en place d'outils d'amélioration continue et de performance industriel ; d'un travail sur les infrastructures et l'implantation ; de propositions d'investissements. L'objectif est de comprendre le fonctionnement de l'atelier, de prévoir l'évolution de son activité dans le futur, d'étudier ses contraintes et problématiques, cela afin de rendre le nouvel plus efficient et respectueux de l'environnement. Le résultat de ce mémoire est la réalisation de plusieurs plans pour les années 2020, 2021 et 2022. Cela prenant en compte le déménagement progressif de l'atelier, son implantation définitive et les différentes propositions d'améliorations.

Abstract :

This master's thesis is a general study of a production workshop of raw poultry products, with the aim of optimising its installation in a new location. This document is composed of : an understanding of the strategy of an industrial site, facing the poultry industry key issues; a QHSE study of the workshop; the implementation of tools for continuous improvement and industrial performance; a work on infrastructure and installation; investment proposal. The objective is to understand the operations of the workshop, to anticipate the evolution of its activity in the future, to study its constraints and problems, in order to make the new workshop more efficient and eco-friendly. The result of this master's thesis is the realisation of several plans for the years 2020, 2021 and 2022. This takes into account the gradual relocation of the workshop, its final installation and various proposals for improvement.

Nombre de pages du document final : 60

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LDC BOURGOGNE</p>
--

Mise en place du « Projet Bio » et amélioration de la qualité des crèmes pasteurisées

Implementation of the « Bio Project » and quality improvement of pasteurized creams

Mots-clés : Industrie laitière, Lait Biologique, Performance, Process, Qualifications, Six Sigma

Key-words : Dairy industry, Organic Milk, Performance, Process, Qualifications, Six Sigma

Résumé :

L'usine Candia, spécialisée dans le lait de consommation, appartient à la coopérative laitière SODIAAL. En 2020, le site industriel de Vienne met en place le « Projet Bio » qui entraîne plusieurs changements au niveau de la production du service Réception Écrémage Pasteurisation (REP). La réception et le traitement d'une nouvelle catégorie de lait nommé « lait biologique », et la mise en place d'un nouveau Process de pasteurisation de la crème sont les principaux éléments du projet. L'industrie laitière est un secteur d'activité à faible valeur ajoutée, il est donc nécessaire de maîtriser ses procédés afin d'être performant. Ce stage de fin d'étude s'est articulé autour de deux missions principales : la mise en place de nouveaux équipements permettant le traitement du lait biologique, et la qualité des crèmes expédiées. Le fonctionnement des installations et du nouveau Process ainsi que les différents NEP associés ont été validés grâce à des qualifications. Les paramètres ont pu être optimisés afin de d'améliorer la performance du service, et des pistes de réduction des pertes matière ont été mises en place. En parallèle, une méthode Six Sigma de résolution de problèmes nommée DMAIC a été mise en place sur les non-conformités des crèmes pasteurisées. Des pénalités financières appliquées à celles-ci entraînent des pertes importantes. Les causes de défauts ont été analysés afin de déterminer les solutions à mettre en place pour limiter ces coûts.

Abstract :

The Candia factory, specialized in drinking milk, belongs to the dairy cooperative SODIAAL. In 2020, the industrial site of Vienne sets up the "Bio Project" which leads to several changes in the production of the Reception Skimming Pasteurization department. The reception and treatment of a new category of milk named "organic milk", and the implementation of a new cream pasteurization process are the main elements of the project. The dairy industry is a low added value sector, it is therefore necessary to master its processes in order to be efficient. This internship was based on two main missions: the implementation of new equipment for the treatment of organic milk, and the quality of the cream. Both technical functioning and cleaning of the new installations were validated by qualifications. The settings have been optimized to improve service performance, and ways to reduce material loss have been implemented. At the same time, a Six Sigma problem-solving method called DMAIC has been implemented on the non-conformities of pasteurized creams. Financial penalties applied to these leads to significant losses. The causes of defects were analyzed in order to determine the solutions required to limit these costs.

Nombre de pages du document final : 91

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CANDIA-SODIAAL</p>

Optimisation de la plateforme de massification Est Service Frais

Optimisation de la plateforme de massification Est Service Frais

Optimization of the massification platform Est Service Frais

Optimization of the massification platform Est Service Frais

Mots-clés : Logistique, Distribution, Entrepôt, Massification, Optimisation

Key-words : Logistics, Food distribution, Warehouse, Logistic Massification, Optimization

Résumé :

Au cours de ces 20 dernières années, le réseau de distribution France Frais n'a cessé de se développer. L'heure est aujourd'hui à la croissance interne et à la restructuration de ce réseau qui est composé de 130 dépôts. Est Service Frais, plateforme de massification du réseau est aujourd'hui un outil essentiel qui se doit être optimisé, pour satisfaire au mieux le service rendu aux adhérents du groupe et réduire ces coûts logistiques. La première étape consiste à faire un état des lieux de la plateforme et de déceler les pistes d'améliorations. Ceci en menant une étude de terrain, une analyse de statistiques et en faisant une enquête de satisfaction des adhérents du groupe qui sont les clients de la plateforme. Plusieurs axes d'optimisation apparaissent : optimisation des processus internes, optimisation du transport aval, optimisation de la communication avec les clients. Ces optimisations permettront de diminuer le coût de passage des produits par la plateforme de plusieurs centimes du kilo et de mieux répondre aux attentes des adhérents du groupe. Une partie de ce mémoire reprend les conséquences de la crise du Covid-19 sur une filiale de France Frais et de son adaptation à la crise.

Abstract :

Over the past 20 years, the France Frais distribution network has been constantly expanding. The time has now come for organic growth and the restructuring of this network, which is made up of 130 depots. Est Service Frais, a platform for consolidating the network, is now an essential tool that needs to be optimised in order to provide the best possible service to the group's members and reduce logistics costs. The first step is to take stock of the platform and identify areas for improvement. This is done by carrying out a field study, analysing statistics and conducting a satisfaction survey of the group's members, who are the platform's customers. Several areas for optimisation are identified: optimisation of internal processes, optimisation of downstream transport, optimisation of communication with customers. These optimizations will make it possible to reduce the cost of passing products through the platform by several cents per kilo and to better meet the expectations of the group's members.

Part of this report covers the consequences of the Covid-19 crisis on a subsidiary of France Frais and its adaptation to the crisis.

Nombre de pages du document final : 91

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> FRANCE FRAIS</p>

Etude du système de refroidissement afin d'orienter le plan directeur de l'usine

Study of the cooling system to provide guidance to the master plan

Mots-clés : refroidissement plan directeur, cellule de refroidissement, système de refroidissement par immersion,
Key-words : cooling, master plan, blast chiller, immersion cooling

Résumé :

Ce rapport fait l'étude de deux systèmes de refroidissement actuellement présent dans les usines de l'entreprise Saint-Jean : le refroidissement par immersion et le refroidissement en cellule par ventilation d'air froid. Pour réaliser cette étude, les avantages et les contraintes de chacune des technologies ont été recensés. Plusieurs méthodes ont été utilisées pour guider l'analyse : le calcul du coût par tonne, le Total Cost Operating (TCO), le Taux de Rendement Synthétique (TRS) et les impacts sur les employés et sur le travail. La comparaison de ces deux systèmes permettra d'orienter le choix de la technologie à installer lors de l'implantation de la nouvelle ligne de production. Le système de refroidissement en cellule semble alors le plus avantageux à installer sur le site de Saint Just De Claix.

Abstract :

This report is about the two systems located in Saint-Jean factory: the cooling with blast chiller and the immersion cooling.

It makes a comparison between the two systems to ease the choice of the best technology. Thus, the new production line could be installed with most adapted system. To make it, assets and drawbacks have been identified with different methods: €/T calculation, Total Cost Operating (TCO), TRS and the impact of technology with the employees. In conclusion, the cooling with the blast chiller is the more profitable system.

Nombre de pages du document final : 73

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SAINT JEAN</p>

Projet Performance Matière Poulet

Chicken's Meat Performance Plan

Mots-clés : Gain matière, Amélioration continue, Formation personnel
Key-words : Saving meat, Continuous improvement, Employee training

Résumé :

Le projet PMP démontre le lien existant entre l'optimisation de la matière première sur chaque carcasse poulet, la valorisation de la matière lors de sa vente et la réussite du futur projet industriel du site LDC Bourgogne. En effet, dans un contexte d'investissement et de réorganisation de l'ensemble de la production, les missions sont dirigées vers l'amélioration des performances industrielles du secteur poulet. Un travail sur les gains de matière a été mis en place, appliqué à différentes étapes clés du processus de découpe. Des missions tournées vers l'amélioration de la qualité des filets ont également été menées. Ensuite, une réflexion sur la valorisation de ces gains lors de la vente a été faite par l'analyse des impacts de la production de poulets de calibres variables. En parallèle, un travail sur l'accompagnement du changement et la formation des salariés aux gestes métiers a été effectué. Pour mener à bien ces missions, après une analyse des problèmes grâce aux outils de résolutions de problèmes, des méthodes d'amélioration continue, de gestion de production et de management ont été appliquées. Plusieurs résultats probants ont été obtenus, notamment des gains économiques et de matière, et des préconisations à appliquer pour le futur projet.

Abstract :

The CMP Plan demonstrates the link between the optimization of the raw material on each chicken carcass, the valorization of the meat during its sales and the success of the future industrial project of the LDC Bourgogne site. In fact, in a context of investment and reorganization of the entire production, the missions are directed towards improving the industrial performance of the chicken sector. A work on saving meat was put in place, applied to various key stages of the cutting process. Missions focused on improving the quality of the chicken breast were also conducted. Then, a reflection on the valorization of the gains during the sales was made by analyzing the impacts of the production of chickens of variable calibres. In parallel, a work on supporting change and training employees was carried out. To carry out these missions, after an analysis of the problems using the problem solving tools, continuous improvement, production management and management methods were applied. Several convincing results were obtained, in particular economic and meat savings, and recommendations to be applied for the future project.

Nombre de pages du document final : 79

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LDC BOURGOGNE</p>
--

Mise en place d'une collecte d'écorces d'osiers pour les besoins d'approvisionnement de BIOVITIS et études des facteurs de qualités

Mise en place d'une collecte d'écorces d'osiers pour les besoins d'approvisionnement de BIOVITIS et études des facteurs de qualités

Establishment of a collection of wicker bark for the supply needs of BIOVITIS and studies of quality factors

Establishment of a collection of wicker bark for the supply needs of BIOVITIS and studies of quality factors

Mots-clés : Osier, Préparations Naturelles Peu préoccupantes, Approvisionnement

Key-words : Wicker, Natural Preparations Low Concern, Supply Chain

Résumé :

BIOVITIS est une petite entreprise proposant des services de conseils et de formations auprès des viticulteurs. Son activité est tournée vers une viticulture durable, qui minimise les impacts sur l'environnement. C'est dans cette dynamique que l'entreprise a débuté en 2016 la vente de Préparations Naturelles Peu Préoccupantes (PNPP).

Les besoins en matières premières étant en augmentation, la mission de stage a consisté à trouver de nouveaux fournisseurs d'écorces d'osier et à approvisionner l'entreprise en matériaux pour l'année 2021. Un travail de prospection a été réalisé afin de cibler les principaux bassins de production d'osier et estimer le potentiel d'approvisionnement en France. Par la suite, une collecte d'écorces d'osier a été organisée sur la principale zone de production, ce qui a permis à BIOVITIS de couvrir ses besoins en matières premières pour l'année 2021. Les producteurs ayant fournis des écorces lors de cette collecte ont été interrogés dans le cadre d'une enquête sur leurs pratiques osiériques, et, en parallèle, des analyses ont été réalisées sur des infusions d'osier. Des essais d'application de ces préparations ont également été réalisés sur des plants de vignes. Cette étude a été réalisée dans le but de connaître l'incidence de différentes pratiques osiériques sur la qualité des PNPP finales.

Abstract :

BIOVITIS is a small company offering consulting and training services to winegrowers. Its activity is oriented towards sustainable viticulture, which reduces the impact on the environment. Consequently, the company started to sale Préparations Naturelles Peu Préoccupantes (Natural Preparations Low Concern) in 2016.

Since the needs in raw materials are increasing, the internship mission consisted in finding new wicker bark producers and supplying the company with the material it needs for the year 2021. A prospection was carried out in order to target the main wicker production areas and to estimate the potential supply in France. Then, a collection of wicker bark was organised in the main production area. It allowed BIOVITIS to cover its needs in raw material for 2021. The producers who supplied bark have been questioned on their wicker production methods, and, in the same time, analyses have been done on wicker infusions. Trials of these preparations were made on vine plants. This study was done in order to find out the impact of different wicker cultivation practices on the quality of the PNPP (Natural Preparations Low Concern).

Nombre de pages du document final : 77

Demandeur (entreprise, organisme...) :
BIOVITIS

VALIDATION DE NETTOYAGE D'UNE CABINE DE LAVAGE
Coordination de Projet au sein d'une Unité de Formulation de Vaccins

Washing Cabin Cleaning Validation
Project Coordination in a Vaccine Formulation Unit

Mots-clés : Validation, Nettoyage, Coordination, Vaccin, Formulation.

Key-words : Validation, Cleaning, Coordination, Vaccine, Formulation.

Résumé :

Le bâtiment de formulation de vaccins Sanofi PASTEUR à Marcy L'Etoile a installé une nouvelle cabine dédiée au lavage des cuves de production et tuyaux de l'unité. Le projet initial de validation de cet équipement devait initialement se terminer fin février 2020. La coordination et la communication entre ces différents services est un enjeu majeur pour la réussite du projet et la tenue des délais impartis. À la suite de multiples anomalies et non-conformités, la robustesse des cycles de lavage a été jugée insuffisante. Le projet a donc dû redémarrer pour une durée d'un an environ, et de nouvelles solutions ont été testées. Afin de mettre en place un procédé de nettoyage performant, une stratégie a été mise en place. Elle s'appuie sur l'identification du matériel à valider, des sources de contamination possibles et donc de la situation la « pire possible » en y associant un couple dit « worst-case » pour chaque équipement utilisé. Ensuite, des critères d'acceptabilité sont définis, la criticité du matériel est évaluée, et l'utilisation d'un détergent adapté est proposé. Enfin, des recettes de cycle de lavage sont testées, et l'état de propreté des cuves est évalué. Ces choix sont importants aussi bien pour la réalisation des essais que la routine de production du bâtiment. Fin juillet 2020, la stratégie de validation est définie, et les essais préparatoires se terminent avec des essais conformes.

Abstract :

The Sanofi Pasteur vaccine formulation building in Marcy L'Etoile has installed a new cabin dedicated to washing the production tanks and pipes of the unit. The initial validation project for this equipment was initially scheduled to be completed at the end of February 2020. Coordination and communication between these different departments is a major issue for the success of the project and the meeting of the deadlines. Following many anomalies and non-conformities, the robustness of the washing cycles was deemed insufficient. The project therefore had to be restarted for about a year, and new solutions were tested. In order to implement a high-performance cleaning process, a strategy was put in place. It is based on the identification of the equipment to be validated, the possible sources of contamination and the association of a "worst-case" couple for each piece of equipment used. Then, acceptability criteria are defined, the criticality of the equipment is evaluated, and the use of a suitable detergent is proposed. Finally, washing cycle recipes are tested and the cleanliness of the tanks is assessed. These choices are important both for the tests and for the production routine of the building. At the end of July 2020, the validation strategy is defined, and the preparatory tests end with compliant tests.

Nombre de pages du document final : 72

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SANOFI PASTEUR</p>

Comment valoriser les pertes de la production de thés et tisanes selon le principe d'économie circulaire ?

How to recover the losses from the production of teas and herbal teas according to the principle of circular economy?

Mots-clés : Valorisation, pertes, matière première, production, thé, infusion

Key-words : Valorization, losses, raw material, production, tea, herbal tea

Résumé :

«Les 2 Marmottes» est une entreprise française qui fabrique des thés et infusions. Lors de l'étape de coupe des plantes séchées, des parties fines sont générées, qui représentent près de 20 tonnes de pertes matières premières à l'année et donc de conséquentes pertes économiques en achat de plantes. Ces parties fines ne sont pas réutilisables telles qu'elles dans l'industrie des thés et infusions car leur granulométrie est trop faible (500 microns) et elles sont pulvérulentes. Le projet de valorisation des pertes matière de la production de thés et infusions a été réalisé en trois axes se basant sur le principe d'économie circulaire pour pouvoir être réutilisé au sein même de l'entreprise. Premièrement, la purification de la matière première grâce à la mise en place d'un séparateur aérodynamique zigzag qui permet d'augmenter la qualité de la matière première et des parties fines. Ensuite, l'agglomération des parties fines pour augmenter leur granulométrie grâce à l'investissement dans une ligne de granulation et enfin la valorisation des produits non-conformes au travers d'un partenariat avec des entreprises anti-gaspillage. Ces trois projets permettent de dégager de nouvelles sources de revenu et de réduire les pertes économiques de l'entreprise.

Abstract :

«Les 2 Marmottes» is a French company that manufactures teas and infusions. During the cutting stage of the dried plants, fine parts are generated representing nearly 20 tonnes of raw materials losses per year and therefore economic losses in purchasing plants. These fine parts cannot be reused as they are in the tea and infusion industry because their particle size is too small (500 microns) and they are powdery. The recovery of material losses from the production of teas and infusions is carried out through three projects based on the principle of circular economy to be able to be reused within the company. First, the purification of the raw material through the installation of a zigzag air separator which increases the quality of the raw material and the fine parts. Then, the agglomeration of the fine parts to increase their particle size thanks to investment in a granulation line and finally the recovery of non-compliant products through a partnership with anti-waste companies. These three projects will generate new sources of income and reduce the company's economic losses.

Nombre de pages du document final : 65

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SCC DIETHAMIX</p>
--

Analyse et optimisation d'une étape de fabrication d'un fromage
Cas d'étude : réduction de la dispersion de l'extrait sec du Saint Agur

Analysis and optimization of a cheese production step
Case study : spread reduction of the Saint Agur's dry extract

Mots-clés : technologie fromagère, égouttage, extrait sec, réduction de la dispersion, Six Sigma, DMAIC
Key-words : Cheese technology, dewatering, dry extract, spread reduction, Six Sigma, DMAIC

Résumé :

Pour faire face à l'apparition de nouveaux concurrents, les entreprises agroalimentaires doivent être capables de répondre aux attentes de leurs clients, en fournissant un produit de qualité standardisée. Pour cela, l'incidence de chaque étape du processus de fabrication sur le produit doit être maîtrisée. Ainsi, j'ai appliqué la méthode Six Sigma afin de réduire la dispersion de l'extrait sec obtenu suite à l'égouttage du Saint Agur, le fromage fabriqué à la Compagnie Fromagère de la Vallée de l'Ance. Le Saint Agur est issu du lait de vache, une matière première qui évolue constamment dans le temps. De plus, son processus de fabrication est particulièrement complexe. Lors de la conduite de ce projet, j'ai cherché à optimiser et standardiser plusieurs étapes du processus de fabrication afin d'uniformiser l'égouttage. Ce mémoire synthétise les différentes étapes de la conduite du projet. Il décrit la méthode utilisée, les observations et les analyses réalisées en amont. Il présente aussi les résultats obtenus, les solutions proposées et l'accompagnement des équipes aux changements.

Abstract :

To face the emergence of new competitors, food companies must be able to meet their customers' expectations by providing a standardized quality product. To do this, the impact of each stage of the manufacturing process on the product must be controlled. Thus, I applied the Six Sigma method to reduce the spread of the dry extract obtained after draining the Saint Agur, the cheese made at the Compagnie Fromagère de la Vallée de l'Ance. Saint Agur is made from cow's milk, a raw material that constantly evolves over time. Moreover, its manufacturing process is particularly complex. During the conduct of this project, I sought to optimize and standardize several stages of the manufacturing process in order to standardize the dewatering. This dissertation summarizes the different stages of the project. It describes the method used, the observations and the analyses carried out upstream. It also presents the results obtained, the proposed solutions and the support of the teams to the changes.

Nombre de pages du document final : 85

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> COMPAGNIE FROMAGERE DE LA VALLEE DE L'ANCE</p>

Comment l'amélioration continue permet aux entreprises agroalimentaires d'augmenter leur performance et leur compétitivité ?

How does continuous improvement enable agri-food companies to increase their performance and competitiveness?

Mots-clés : Lean Management, SMED, 5S, CAP Performance 2018-2020, changement de produit, nettoyage.

Key-words : Lean Management, SMED, 5S, CAP Performance 2018-2020, production order changes, cleaning-in-place

Résumé :

Au sein de la division Lactalis Nestlé Produits Frais, un projet nommé CAP Performance et soutenu par la direction industrielle, a vu le jour en Octobre 2017. L'objectif de ce projet est d'améliorer les performances industrielles de l'ensemble de la division. Ainsi, chaque site dont Andrézieux, met en place un ensemble d'actions d'amélioration continue basé sur des méthodes de Lean Management.

Au cours de mes trois années d'apprentissage, j'ai participé à la naissance du projet et à son l'évolution positive. Dans un premier temps trois lignes de production ont été choisies pour travailler sur les changements d'ordre de fabrication et le nettoyage des lignes. L'emploi de la méthode SMED et du 5S a permis d'améliorer considérablement les fiabilités de l'atelier de conditionnement, passant de 67,58% en 2017, à 69,47% en 2019.

Chaque amélioration et modification ont été entreprises en partenariat avec les salariés afin d'obtenir leur participation et leur adhésion. Leur consentement et leur contribution ont évolué positivement au fur et à mesure de l'avancement du projet. Aujourd'hui, le défi est de continuer à pérenniser l'ensemble des actions pour maintenir les bons résultats.

Abstract :

Within Lactalis Nestlé Chilled Dairy, a project called CAP Performance, supported by the Industrial Management, was launched in October 2017. The objective of this project is to improve the industrial performance of the entire division. Thus, each site, including Andrézieux, is implementing a set of continuous improvement actions guided by Lean Management methods.

During my three years of apprenticeship, I participated in the birth of the project and its positive evolution. Initially three production lines were chosen to work on production order changes and cleaning-in-place. The use of the SMED method and the 5S method made it possible to considerably improve the reliability of the packaging workshop, going from 67.58% in 2017 to 69.47% in 2019.

Each improvement and modification were undertaken in partnership with the employees in order to obtain their participation and support. Their consent and contribution evolved positively as the project progressed. Today, the challenge is to continue to sustain all the actions to maintain the good results.

Nombre de pages du document final : 59

<p>Demandeur (entreprise, organisme...) : LACTALIS NESTLE ULTRA FRAIS MARQUES SA</p>

Optimisation de la productivité par le pilotage de l'humidité des pâtes sèches

Optimising productivity by the control of dry pasta moisture content

Mots-clés : Amélioration continue – DMAIC– Cartes de contrôle – Maitrise Statistique des Procédés – Humidité – Pâtes sèches

Key-words : Continuous improvement – DMAIC – Shewhart control charts – Statistical Process Monitoring – Moisture – Dry pasta

Résumé :

Avec une production de près de 90 000 tonnes de pâtes sèches chaque année, l'Usine de Panzani – La Montre (Marseille, France) veut maintenir ses objectifs et améliorer sa productivité. Pour répondre à cette volonté, la démarche de gestion de projet DMAIC (Define, Measure, Analyse, Improve, Control) a permis d'identifier les causes de variation de ses indicateurs de performance et de sélectionner celle à traiter en priorité : l'amélioration du pilotage de l'humidité des pâtes sèches lors de leur fabrication. Ensuite, le plan d'action s'est dirigé sur la mise en place de cartes de contrôle pour suivre les performances en humidité des chaînes de fabrication. L'utilisation de cartes de contrôles a pour but d'apporter une aide à la décision afin de standardiser les pratiques de pilotage, et de ce fait de ramener les performances en humidité à l'objectif de l'usine.

Abstract :

With a production of nearly 90,000 tons of dry pasta each year, the Panzani - La Montre production plant (Marseille, France) endeavours to maintain its objectives and improve its productivity. To respond to this request, the DMAIC (Define, Measure, Analysis, Improve, Control) project management approach helped to identify the causes of variation in its performance indicators and to select the one to be addressed as a priority : improving the moisture content control of dry pasta during its manufacture. Then, the action plan focused on the establishment of Shewhart control charts to monitor and improve the moisture performance of the production. The use of control charts aims to give a decision-support tool in order to standardize the controlling practices, and therefore bring the moisture content performances to meet the plant's goal.

Nombre de pages du document final : 89

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> PANZANI - USINE DE LA MONTRE</p>

MANAGEMENT

Étude de la mise en place d'un ERP dans une TPE/PME
Cas de la SARL VIVATRANSFO

Study of the implementation of an ERP in a VSE/SME
Practical case of the SARL VIVATRANSFO

Mots-clés : Management ERP Agroalimentaire TPE

Key-words : Management ERP Food Industry VSE

Résumé :

Depuis plusieurs années, les modes de consommation alimentaire évoluent. Par conséquent, le tissu industriel du secteur de l'agroalimentaire subit d'importantes mutations. L'essor des TPE/PME témoigne de la volonté des consommateurs au manger mieux, sain et local. Toutefois, ces entreprises sont confrontées à une véritable guerre des coûts pour rester compétitives face aux géants de l'industrie agroalimentaire. Ainsi, dans le cadre de cette guerre des coûts et de professionnalisation de ces TPE/PME, les éditeurs d'ERP ont eu un rôle à jouer en adaptant leur solution à des entreprises qui ont une capacité d'investissement moindre. Ce mémoire de fin d'études a pour vocation d'aider les petites organisations dans leur différents projets de manière générale. En s'appuyant sur le cas concret de l'entreprise VIVATRANSFO, nous avons étudié la mise en place d'un ERP dans une TPE agroalimentaire. Pour cela, nous avons présenté une méthodologie qui s'adapte complètement à ce type de projet. Pour chacune des étapes qui la composent, nous avons mis en application les outils présentés et émis des préconisations spécifiques à l'entreprise VIVATRANSFO. Ce projet s'inscrit dans l'amélioration de la gestion générale de l'entreprise, de la production à la vente. L'étude pratique de la mise en place d'un ERP nous a permis d'identifier des pistes d'améliorations pour améliorer sensiblement la performance globale de l'entreprise VIVATRANSFO. Dans un premier temps la refonte de l'organisation est nécessaire pour assurer la seconde étape de professionnalisation de l'entreprise : la mise en place d'un ERP. En conclusion, nous avons pu également noter l'importance du management et de la communication au sein même des petites entreprises.

Abstract :

For several years now, food consumption patterns have been changing. As a result, the industrial fabric of the agri-food sector is undergoing major changes. The growth of VSE/SMEs is evidence of consumers' desire to eat better, healthier and more local food. However, these companies are facing a real cost war to remain competitive with the giants of the food industry. Thus, in the context of this cost war and the professionalization of these VSE/SMEs, ERP editors have had a role to play by adapting their solution to companies with a lower investment capacity. The purpose of this thesis is to help small organisations in their various projects in general. Based on the concrete case of the company VIVATRANSFO, we have studied the implementation of an ERP in a small food-processing company. For this, we presented a project methodology that is completely adapted to this type of project. For each of the stages that make up this methodology, we have implemented the recommended tools and issued recommendations specific to the company VIVATRANSFO. This project is part of the improvement of the general management of the company, from production to sales. The practical study of the implementation of an ERP allowed us to identify tracks of improvements to significantly improve the overall performance of the company VIVATRANSFO. Initially the redesign of the organization is necessary to ensure the second stage of professionalization of the company: the implementation of an ERP. This project allowed us to realize the importance of management and communication to be implemented within small companies.

Nombre de pages du document final : 66

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> VIVATRANSFO SARL</p>

La capitalisation des connaissances lors d'un transfert industriel

Knowledge's capitalization during an industrial transfer

Mots-clés : Gestion des connaissances, formation, savoir-faire, transmission, expertise, transfert industriel

Key-words : Knowledge management, training, savoir-faire, handover, expertise, industrial transfer

Résumé :

L'agroalimentaire, secteur fortement concurrentiel, nécessite une adaptation constante de la part des entreprises. L'un des enjeux stratégiques réside dans la gestion de leurs connaissances et leur capitalisation. Cette dernière peut être réalisée en utilisant la méthode du Knowledge Management qui permet de cartographier les connaissances présentes au sein d'une entreprise pour en faciliter la transmission. Pour en assurer une transmission efficace, au sein de l'entreprise Id'Val, nous allons nous appuyer sur des méthodes (KALAM, REX) et construire une méthodologie qui permettra d'accompagner le personnel dans ce changement.

Nous réaliserons enfin un retour d'expérience afin de dégager de nouveaux axes de travail qui pourront être utiles au Groupe Valentin Traiteur dans le cadre de sa recherche de développement futur.

Abstract :

Agri-food is a highly competitive sector and requires companies to constantly adapt. One of the strategic challenges is to be found in the management of their knowledge and their capitalization. The capitalization can be achieved by using the Knowledge Management method, which maps the knowledge present within a company to facilitate its transmission. In order to insure an efficient transmission in the Id'Val company, we are going to use ones methods (KALAM, REX) and build a methodology that will allow us to care for the staff in this change. Finally, we will carry out an experience feedback in order to identify new areas of work that could be useful to the Valentin Traiteur Group in its future development.

Nombre de pages du document final : 96

<u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ID'VAL

MARKETING/STRATEGIE

Innovation centrée sur le consommateur : Quels sont les leviers d'accélération et d'optimisation du processus d'innovation tant sur le plan méthodologique qu'organisationnel ?

Consumer-centric innovation: What are the levers for accelerating and optimizing the innovation process both methodologically and organizationally ?

Mots-clés : innovation, processus, consommateur, veille, test and learn, co-création, design thinking, lean startup, organisation, agile

Key-words : innovation, process, consumer, monitoring, test and learn, co-creation, design thinking, lean startup, organisation, agile

Résumé :

Ce mémoire a pour but d'identifier et d'étudier les différents leviers permettant d'accélérer et d'optimiser un processus d'innovation centré sur le consommateur au sein de l'entreprise Bonduelle Fresh Europe.

Ces leviers sont au nombre de trois :

- Une stratégie de veille optimisée et structurée avec l'intégration de nouveaux outils de veille plus modernes comme le social listening (l'écoute des réseaux sociaux)
- De nouvelles méthodes de Test & Learn avec un retour consommateur encore plus rapide grâce à des outils comme le Design Thinking, le Lean startup et la co-création de produits avec le consommateur
- La mise en place d'une nouvelle organisation interne plus agile qui permet d'accompagner ce changement

Pour finir, les conséquences de la crise du Covid-19 ainsi qu'un chapitre traitant de la Qualité de Vie au Travail seront abordés.

Abstract :

The aim of this dissertation is to identify and study the various levers that can be used to accelerate and optimize a consumer-centric innovation process within Bonduelle Fresh Europe.

There are 3 levers:

- An optimized and structured monitoring strategy with the integration of new, more modern monitoring tools such as social listening
- New Test & Learn methods with faster consumer feedback thanks to tools such as Design Thinking, Lean startup and co-creation of products with the consumer.
- The implementation of a new, more agile internal organization to support this change.

Finally, the consequences of the Covid-19 crisis and the Quality of Life at Work will be discussed.

Nombre de pages du document final : 56

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BONDUELLE FRAIS FRANCE</p>

ÊTRE ET DEMEURER LEADER SUR LE MARCHÉ DU LAIT INFANTILE EN AFRIQUE

Quelle stratégie une entreprise agroalimentaire doit-elle mettre en place pour traverser une crise sanitaire mondiale de type Covid-19 ?

TO BE AND REMAIN THE LEADER ON THE INFANT MILK MARKET IN AFRICA

What strategy should an agro-food company put in place to get through a global health crisis such as Covid-19 ?

Mots-clés : Lait infantile ; Afrique ; Danone ; Marketing ; Stratégie ; Covid-19

Key-words : Infant Milk; Africa; Danone; Marketing; Strategy; Covid-19

Résumé :

Nous sommes le 16 décembre 2019 lorsqu'une femme résidente à Wuhan en Chine est hospitalisée pour une pneumonie, qui se révélera plus tard le premier cas de Coronavirus. Le 14 février 2020, l'Afrique rapporte l'existence de son tout premier cas, en Égypte. Ce Mémoire traite d'une partie de la réponse stratégique d'une entreprise agroalimentaire, leader sur le marché du lait infantile en Afrique, au développement de la pandémie sur le continent africain. Il se structure en trois parties : une première partie bibliographique pour comprendre les situations économiques, alimentaires et sociales en Afrique avant la crise. Ensuite, nous détaillerons la méthodologie utilisée pour évaluer l'impact de la crise de Covid-19 sur les pays mais aussi sur le marché du lait infantile. Celle-ci se divise en trois parties : une étude d'impact potentiel macroéconomique du Covid-19 sur les pays, une étude consommateur réalisée en digital sur l'impact du virus sur les populations (ressenti, changements d'habitudes de consommation, évolution des différentes catégories...) et enfin la production d'un outil Excel unique pour évaluer les performances et effectuer des choix stratégiques pertinents. Dans un troisième chapitre, nous analyserons les résultats de ces études. Enfin, nous aborderons la conclusion sur la stratégie à appliquer puis les recommandations pour l'entreprise dans le but d'améliorer encore ses performances. Dans ce contexte, nous recommandons notamment à l'entreprise d'étudier une implantation dans de nouveaux pays détaillés dans le rapport mais surtout de repenser le positionnement de sa gamme Nursie pour répondre à la baisse de pouvoir d'achat des ménages africains après cette crise sanitaire mondiale.

Abstract :

It is December 16, 2019 when a woman resident in Wuhan, China is hospitalized with pneumonia, which later turns out to be the first case of Coronavirus. On February 14, 2020, Africa reports its very first case, in Egypt. This Brief deals with part of the strategic response of an agro-food company, leader in the infant milk market in Africa, to the development of the pandemic on the African continent. It is structured in three parts: a first bibliographical part to understand the economic, food and social situations in Africa before the crisis. Then, we will detail the methodology used to assess the impact of the Covid-19 crisis on countries but also on the infant milk market. It is divided into three parts: a study of the potential macroeconomic impact of Covid-19 on countries, a consumer study conducted digitally on the impact of the virus on populations (feelings, changes in consumption habits, evolution of different categories ...) and finally the production of a unique Excel tool to assess performance and make relevant strategic choices. In a third chapter, we will analyze the results of these studies. Finally, we will address the conclusion on the strategy to be applied and then the recommendations for the company to further improve its performance. In this context, we can recommend that the company consider setting up in new countries detailed in the report, but above all that, rethink the positioning of its Nursie range to respond to the decline in purchasing power of African households following this global health crisis.

Nombre de pages du document final : 64

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> DANONE NUTRICIA AFRICA & OVERSEAS</p>
--

Le déploiement des leviers de croissance pour Alter Eco

Deployment of growth levers for Alter Eco

Mots-clés : Innovation, étude de marché, consommateurs, stratégie de marque

Key-words : Innovation, market research, consumers, brand strategy

Résumé :

Alter Eco, marque pionnière en France de la distribution de produits équitables en GMS, a perdu son leadership sur le marché des chocolats biologiques et équitables sur l'année 2019. Ainsi, plusieurs leviers peuvent être déployés pour aider la marque à regagner sa place. Afin de trouver ces leviers, une analyse du marché biologique global, de la concurrence ainsi que des performances de la marque est nécessaire. Ensuite, le parallèle entre la stratégie 2020 d'Alter Eco et l'opinion des consommateurs a travers une étude nous a permis de comprendre le décalage qu'il pouvait y avoir entre les attentes des consommateurs et ce que proposait la marque. C'est donc à l'issue de cette synthèse comparative que nous comprenons que le consommateur a besoin dans un premier temps d'être acteur dans le choix des produits mis en vente sur le marché, dans un deuxième temps engagé et impliqué lors de son acte d'achat (modification du packaging) et dans un troisième temps informé au plus près de chez lui. Se rapprocher de l'attente des consommateurs en agissant sur un de ces trois leviers pourrait permettre à Alter Eco de reprendre le leadership sur ce marché.

Abstract :

Alter Eco, a pioneer in France of fair-trade products distribution in supermarkets, has lost his leadership on the fair-trade and organic chocolates market in 2019. Many levers can be deployed to help the brand regain his place. In order to find these levers, an analysis of global organic market, of the competition and of the performance of the brand is necessary. Then, the parallel between Alter Eco's 2020 strategy and consumer opinion through a study, allowed us to understand the gap that could exist between consumers' expectations and what the brand was proposing. It is at the end of this comparative synthesis that we understand that the consumer needs firstly to be an actor in the choice of products offered for sale on the market, secondly to be engaged and involved during the act of purchase (modification of packaging) and thirdly to be informed as close as possible to his home. Getting closer to consumers' expectations by acting on one of these three levers could enable Alter Eco to regain leadership in this market.

Nombre de pages du document final : 53

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BJORG BONNETERRE ET COMPAGNIE</p>
--

L'implémentation d'un nouveau CRM au sein d'une équipe commerciale en B2B
Un défi au service de la communication

Implementing a new CRM system within a B2B sales team
Achieving the challenge of more efficient marketing operations

Mots-clés : implémentation, CRM, communication, digital, management, changement

Key-words : implementation, CRM, marketing operations, digital, management, change

Résumé :

En 2015, Syngenta a lancé au niveau global un logiciel de gestion de relation clients (CRM). Dans la BU Semences Potagères de Syngenta France, l'implémentation a rencontré des difficultés et l'appropriation a été inégale au sein de l'équipe commerciale. Nous avons cherché à comprendre comment la BU peut faire face aux difficultés d'implémentation de son CRM pour optimiser sa communication B2B. Nous avons réalisé une synthèse de l'état des connaissances sur le management du changement en équipe commerciale et la communication digitale, puis utilisé une méthode qualité de résolution de problème, la 8D. Le nettoyage de la base de données nous a amené à comprendre pourquoi l'équipe commerciale s'implique peu. Ceci s'explique par une grande multiplicité des niveaux de gestion, une application non adaptée à la structure du marché des semences potagères, et des freins à l'innovation d'ordre organisationnels, sociaux et individuels. Nous avons proposé aux différents décideurs un ensemble de suggestions pour impliquer les commerciaux et adapter l'outil aux besoins de communication de la BU. Présentées en réunion d'équipe elles ont globalement remporté l'adhésion.

Abstract :

In 2015, Syngenta globally launched a customer relationship management (CRM) software. Within the Vegetable Seeds BU of Syngenta France, the implementation faced some challenges. We therefore sought to understand how the BU can cope with the difficulties of implementing its CRM to optimize B2B marketing operations. We carried out a synthesis of the state of knowledge on change management in sales teams and digital communication, then used a quality problem-solving method, the 8D. The cleaning of the databases led us to understand why the salespeople are not very involved. This is explained by too many management levels, a software not suited to the structure of the vegetable seeds market, and organizational, social and individual obstacles to innovation. We offered the various decision-makers a set of suggestions to adapt the tool to marketing operations needs and to involve salespeople. Presented in a team meeting they were generally accepted.

Nombre de pages du document final : 1

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SYNGENTA FRANCE SAS</p>
--

Le marché des sirops biologiques : futur levier de développement pour Eyguebelle ?

The organic syrups market: future development lever for Eyguebelle?

Mots-clés : Sirops, biologique, levier de développement, marketing, stratégie

Key-words : Syrups, organic, development lever, marketing, strategy

Résumé :

L'évolution sociétale modifie les comportements alimentaires des individus. Les consommateurs font de plus en plus le lien entre leur santé et leur alimentation. Ces derniers sont désormais à la recherche d'une offre plus naturelle, plus saine et plus respectueuse de l'environnement et de la santé. Les produits biologiques sont une réponse à ces nouvelles attentes. Ils surfent sur ces nouveaux modes de consommation. L'essor impressionnant du marché biologique est d'ailleurs la preuve qu'il répond à une réelle demande. Les industriels sont nombreux à se lancer sur l'offre biologique en utilisant le levier de la naturalité comme stratégie marketing.

Eyguebelle se positionne sur le marché des sirops, des alcools et des chocolats « conventionnels ». Aujourd'hui, l'entreprise cherche à se diversifier et il faudra déterminer si le biologique est un bon levier de développement.

Abstract :

Societal change alters the food habits of people. Consumers are increasingly making the connection between their health and their diet. They are now looking for a more natural, healthier and more environmentally and health-friendly offer. Organic products are a response to these new expectations. They are riding on these new consumption patterns. The impressive growth of the organic market is proof that it meets a real demand. Many industrialists are embarking on the organic offer by using the lever of naturalness as a marketing strategy. Eyguebelle is positioned on the market for «conventional» syrups, alcohols and chocolates. Today, the company is looking to diversify and it will be necessary to determine whether organic is a good development lever.

Nombre de pages du document final : 59

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> EYGUEBELLE SAS</p>

Développement d'un business de viennoiseries à l'international

Quelles sont les opportunités et les menaces pour la société EZDO de développer une ligne de production de boulangerie en Malaisie ?

Development of an international bakery business

What are the opportunities and threats for EZDO company to develop a bakery production line in Malaysia ?

Mots-clés : Boulangerie, International, Croissant, Malaisie, Opportunités, Menaces

Key-words : Bakery, International, Croissant, Malaysia, Opportunities, Threats

Résumé :

Le développement d'un nouveau business fait face à de nombreuses opportunités et menaces qu'il faut savoir identifier en amont afin de les anticiper. Ces travaux de recherches ont pour objectif de permettre à une société d'élaborer son projet avec les atouts nécessaires pour qu'il devienne un succès. Il s'agit alors d'étudier les marchés actuels, ses perspectives d'évolution, ses freins, sa concurrence, les tendances de consommation des consommateurs cibles... Ce mémoire traite de la boulangerie Française et notamment de son produit phare : le croissant. Il étudie les atouts d'une production en Malaisie en structure joint-venture avec des actionnaires situés dans 3 pays différents. Il informe sur sa place à l'international ainsi que sur les adaptations possibles et nécessaires à réaliser pour le transposer au sein de différents pays possédant une culture asiatique et orientale.

Abstract :

The development of a new business faces many opportunities and threats that must be identified in advance in order to anticipate them. The aim of those works research is to enable a company to develop its project with the necessary assets to make it successful. It is about studying the current markets, its development prospects, its weaknesses, its competition, the consumption trends of target consumers... This dissertation deals with French bakery and in particular its flagship product: the croissant. It studies the advantages of a production in Malaysia in a joint venture structure with shareholders located in 3 different countries. It informs about its international position as well as the possible and necessary adaptations to be made in order to transpose it to different countries with an asian and eastern culture.

Nombre de pages du document final : 58

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> EZDO SAS</p>

Comment renforcer la communication d'une marque par le digital ?

Mise en place d'une stratégie digitale pour une PME

How to strengthen the communication of a brand through digital ?

Implementation of a digital strategy for an SME

Mots-clés : Marketing, Communication digitale, Site internet, réseaux sociaux, Agroalimentaire, PME , Notoriété

Key-words : Marketing, Digital communication, Website, Social networks, Food industry, SMEs, Notoriety

Résumé :

Le digital est aujourd'hui omniprésent dans notre société. L'agroalimentaire et plus précisément le marketing ne font pas exception à la règle. Ainsi, la notion de marketing digitale découle de ces nouvelles tendances liées au numérique intégrant par ailleurs une nouvelle façon de communiquer : la communication digitale. L'objectif de cette méthode de communication, est de développer la notoriété et la visibilité, d'une marque ou d'une entreprise, dans le but d'accroître les ventes. Se lancer dans la mise en place d'une stratégie digitale pour une PME, demande alors quelques fondamentaux : une bonne compréhension du marché numérique et de l'environnement autour de la marque, une veille concurrentielle (benchmark) pour cerner les bonnes pratiques des concurrents, une analyse technique de la marque sous forme d'état des lieux sur le digital et enfin les leviers d'amélioration à adopter à partir des points précédents. Lors de ce mémoire, cette méthodologie a été appliquée dans le cadre de la refonte du site internet de la marque Pavé d'Affinois ainsi que de son activation sur les réseaux sociaux.

Abstract :

Today, digital is omnipresent in our society. The food industry, and more specifically marketing, is no exception to the rule. Thus, the notion of digital marketing stems from these new trends linked to digital technology, which also integrates a new way of communicating: digital communication. The objective of this communication method is to develop the notoriety and visibility of a brand or a company in order to increase sales. Launching a digital strategy for an SME requires some fundamentals: a good understanding of the digital market and the environment around the brand, a competitive intelligence (benchmark) to identify the best practices of competitors, a technical analysis of the brand in the form of an inventory of the state of the art on digital and finally the improvement levers to adopt from the previous points. During this brief, this methodology was applied in the context of the overhaul of the Pavé d'Affinois brand's website and its activation on social networks.

Nombre de pages du document final : 92

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> FROMAGERIE GUILLOTEAU</p>
--

Comment promouvoir la consommation de produits biologiques et fidéliser la clientèle en magasin spécialisé ?

How to promote organic products consumption and how to support customer loyalty in specialized store?

Mots-clés : bio, magasin spécialisé, consommation, stratégie, clients

Key-words : organic agriculture, specialized store, consumption, strategy, customers

Résumé :

La consommation de produits biologiques a connu une croissance continue depuis une dizaine d'années. Ce rapport vise ainsi à proposer des axes d'amélioration pour la promotion du bio et la fidélisation des clients en magasin spécialisé L'Eau Vive de Besançon. Pour mieux cerner les habitudes de consommation et attentes de clients, Une analyse d'une précédente étude réalisée par L'Eau Vive et un questionnaire en ligne à destination des clients du magasin de Besançon ont été réalisés pour connaître les clients et leurs attentes. À travers ces deux études, certains points forts ressortent. En effet, les clients, principalement des femmes entre 35 et 65 ans et plus, retraité et CSP+, consomment des produits bio pour leur santé. Ils veulent des produits de qualité et préférentiellement français. La demande en produits locaux est croissante, ainsi que la consommation en vrac. En magasin, l'accueil et la diversité des produits proposés sont de réels atouts. Le rayon fruits et légumes est le plus apprécié mais aussi le moins. Pour conclure, des évolutions sont à envisager, comme le rayon fruits et légumes qui doit être réaménagé, ainsi que le rayon vrac qui doit être agrandi pour inclure des produits ménagers. Les produits locaux déjà nombreux doivent davantage être mis en lumière dans le magasin. Enfin, les dix ans du magasin en 2020 se voient être une opportunité pour faire connaître le magasin et fidéliser de nouveaux clients.

Abstract :

The consumption of organic products has shown an ongoing growth in the last ten years. This report aims to suggest improving measures in promoting the organic agriculture, creating customer loyalty in a specialized store: L'Eau Vive of Besançon. In order to get to know the clients' consumption habits and expectations, an analysis of a previous study by L'Eau Vive and an online survey aiming at the store located in Besançon's customers were led in order to get to know them and their expectations. These two studies bring out strong points. Indeed, the customers who are mainly women aged from 35 to 65 and over - retired or in higher socio-professional categories - consume organic products for their health. They look for quality and preferably French products. The request for local products is increasing as well as the one for bulk consumption. In the store, the reception and the variety of offered products are real assets. The fruit and vegetable section is the most appreciated, yet the most criticized. To conclude, evolutions are to be considered for the fruit and vegetable section, which needs to be redesigned and so does the bulk products section which needs to be enlarged to include household products. The already numerous local products need to be more highlighted in the store. The 10th anniversary of the store is a real opportunity to get the store known by the inhabitants of Besançon and to encourage customer loyalty.

Nombre de pages du document final : 97

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> L'EAU VIVE</p>

Accompagner le développement de Mérieux Nutrisciences sur le marché de l'analyse chimique
Comment tirer parti des pratiques de knowledge management pour structurer un programme de développement ?

Supporting the development of Mérieux Nutrisciences on the chemistry testing market
How knowledge management processes can benefit the structuration and management of the strategic program Accelerate Chemistry?

Mots-clés : Gestion de la connaissance, gestion de projets, analyse chimique, PMO, stratégie

Key-words : Knowledge management, project management, chemistry testing, PMO, strategy

Résumé :

L'entreprise Mérieux Nutrisciences est un acteur mondial de la qualité alimentaire et environnementale qui propose un large panel de tests qualité et de services de conseil, principalement aux acteurs de l'alimentation. Dans le cadre de son développement sur le marché de l'analyse chimique, le groupe Mérieux Nutrisciences souhaite accompagner ses entités dans leur croissance sur ce marché et mettre en œuvre un modèle global. L'initiative stratégique Accelerate Chemistry vise à accompagner le groupe dans ce développement. Afin de structurer cette initiative, une démarche de gestion de la connaissance (knowledge management) est proposée dans ce mémoire. Une analyse des projets récemment initiés au sein de l'entreprise permet de mieux comprendre l'enjeu de ce développement et d'identifier des lignes directrices pour la structuration de l'initiative stratégique Accelerate Chemistry. Des recommandations quant à la stratégie, la structure et le management du programme Accelerate Chemistry sont émises.

Abstract :

The Mérieux Nutrisciences company is a world player in food safety and quality, offering a wide range of analytical solutions and consulting services to food companies. With a strategic focus on chemistry business development, the firm Mérieux Nutrisciences intends to support its entities in their growth on the chemistry analysis market and set up a global model. The strategic initiative Accelerate Chemistry provides support for this development. In order to structure this initiative, this master thesis proposes a knowledge management approach. The analysis of recently executed projects/programs within the firm gives insights on the challenges of this development and identifies guidelines for the structuration of the strategic program Accelerate Chemistry. The formulated results are recommendations in terms of global strategy, structure and management of the program.

Nombre de pages du document final : 68

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> MERIEUX NUTRISCIENCES CORPORATION</p>
--

STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION DE PORTEFEUILLE CLIENTS

DIVERSIFICATION STRATEGY OF CUSTOMER PORTFOLIO

Mots-clés : Stratégie, marketing, pâtes sèches, diversification, magasins spécialisés, biologique

Key-words : strategy, marketing, dry pasta, diversification, specialised stores, organic

Résumé :

Alpina Savoie, entreprise implantée à Chambéry et spécialisée dans la fabrication de pâtes et couscous souhaite diversifier son portefeuille clients en B to C. Principalement positionnée en GMS, elle envisage une stratégie de pénétration sur les magasins spécialisés biologiques : un circuit qui vibre davantage avec ses valeurs mais où elle est peu présente à date, tout en s'assurant qu'un autre circuit ne serait pas plus propice à son extension. Ainsi, ce mémoire aborde premièrement une partie bibliographique qui traite des habitudes de consommation des français, puis présente un panorama des principaux acteurs de la distribution. Par la suite, une analyse succincte des forces et faiblesses de six circuits au regard des capacités actuelles de l'entreprise a été réalisée, l'objectif étant de conforter sa réflexion de stratégie de pénétration sur les magasins spécialisés biologiques. Une fois celle – ci validée, un prévisionnel de chiffre d'affaires basé sur des volumes potentiels au sein de trois enseignes spécialisées biologiques est exposé, puis une étude de marché a été conduite à l'aide d'un SWOT, d'un PESTEL, d'un Benchmark et d'une enquête quantitative pour assurer un développement prospère. Finalement un mix marketing propose un positionnement de produit, de prix, de communication et de distribution, adapté à cette stratégie de pénétration. Les points clés de succès et les étapes restantes pour l'aboutissement de ce projet sont présentés en conclusion.

Abstract :

Alpina Savoie - based in Chambéry and specialized in pasta and couscous manufacturing - wishes to diversify its customer portfolio in B to C. Mainly positioned in supermarkets, Alpina Savoie has been considering a penetration strategy in specialized organic stores - this circuit being more vibrant to Alpina's true values and objectives but has never been explored before, while ensuring that another circuit isn't more favourable to its development. This thesis will thus present first a bibliographic section which deals with the French consumption habits, and then show an overview of the main players in distribution. An analysis of the strengths and weaknesses of six channels with regard to the current capacities of the company has subsequently been carried out, the objective aiming to consolidate its reflection on the penetration strategy on specialized organic stores. After validation, a forecast of turnover based on potential volumes within three specialized organic brands has been presented. A market study was also carried out using a SWOT, a PESTEL, a Benchmark and a quantitative survey to ensure a prosperous development. Finally, a marketing mix offers product, price, communication and distribution positioning, suited to this penetration strategy. The key points of success and the remaining steps for the completion of this project have been presented in conclusion.

Nombre de pages du document final : 94

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ALPINA SAVOIE</p>
--

Gestion de l'image de marque de Bjorg et communication en période de crise

En quoi la marque Bjorg et la gestion de son image va avoir plus d'importance dans cette période de crise ; comment l'améliorer et performer ?

Bjorg's brand image management and communication in times of crisis

How will Bjorg's brand and its brand strategy become more important in this period of crisis; how to improve it and perform ?

Mots-clés : marketing, alimentation biologique, image de marque, gestion de crise, communication

Key-words : marketing, organic food, brand strategy, crisis management, communication

Résumé :

Les nombreux scandales alimentaires de ces dernières décennies ont fragilisé la confiance des consommateurs du monde entier. Les problématiques sur la santé, mais aussi l'environnement poussent de nombreux consommateurs à se tourner vers de nouveaux régimes alimentaires. Le marché de l'alimentation biologique évolue donc favorablement. Cependant, les concurrents sur le marché sont nombreux et le bio ne suffit plus. Les consommateurs attendent d'avantages de la part des marques, de l'engagement sociétal, environnemental, mais surtout un lien humain de confiance et partage. C'est dans ce contexte que la marque Bjorg se développe. Marque pionnière de l'alimentation bio en GMS depuis 1988, Bjorg a pour mission d'inspirer les gens à manger un peu plus sain chaque jour et est reconnue pour son expertise en nutrition. Néanmoins, son image de marque ne reflète pas exactement toutes ces valeurs. La crise sanitaire du Corona-Virus qui touche la population mondiale comme toutes les crises, est un amplificateur et un révélateur de tendances préexistantes. Les enjeux et problématiques de Bjorg sont donc accentués. Afin de pouvoir maintenir ces parts de marché et sa clientèle, l'entreprise va donc devoir mettre en place une stratégie marketing adapter à la crise. Ce mémoire aura pour objectif de répondre à la problématique suivante : en quoi la marque Bjorg et la gestion de son image va avoir plus d'importance dans cette période de crise ; comment l'améliorer et performer ? Il présentera tout d'abord le contexte cette étude avec le marché de l'alimentation biologique, l'entreprise Bjorg et ainsi les enjeux et problématique auquel elle doit faire face. Il s'attachera ensuite à présenter l'image de marque, les attentes et besoins des consommateurs et de l'évolution du marché biologique dans cette période de crise sanitaire. Un point particulier sera accordé à la communication de Bjorg et ces performances lors de cette période. Enfin la dernière partie proposera des recommandations stratégiques pour la mise en place d'un message plus adapté à la marque Bjorg en période de crise.

Abstract :

The numerous food scandals of recent decades have undermined the confidence of consumers around the world. Health and environmental issues are driving many consumers to turn to new diets. The organic food market is therefore evolving favourably. However, there are many competitors on the market and organic is no longer enough. Consumers expect more from brands: social and environmental commitment, but above all a human bond of trust and sharing. It is in this context that the Bjorg's brand is involving A pioneering brand in organic food in supermarkets since 1988, Bjorg's mission is to inspire people to eat a little healthier every day and is recognised for its expertise in nutrition. However, its brand image does not exactly reflect all these values. The Corona-Virus health crisis, which affects the world's population like all crises, is an amplifier and a revealer of pre-existing trends. Bjorg's challenges and issues are therefore accentuated. In order to be able to maintain its market share and customer base, the company will therefore have to implement a marketing strategy adapted to the crisis. The aim of this dissertation is to answer the following question: How Bjorg's brand and its brand strategy become more important in this period of crisis; how to improve it and perform ? First of all, it will present the context of this study with the organic food market, the Bjorg company and therefore the issues it faces. It will then present the brand image, the expectations and needs of consumers and the evolution of the organic market in this period of health crisis. A special focus will be placed on Bjorg's communication and performance during this period. Finally, the last part will propose strategic recommendations for the implementation of a message more adapted to the Bjorg brand in this period of crisis.

Nombre de pages du document final : 45

<p>Demandeur (entreprise, organisme...) : BJORG BONNETERRE ET COMPAGNIE</p>
--

Le développement stratégique d'un produit frais biologique à destination des magasins alimentaires spécialisés

Strategic development of an organic fresh product for specialized food stores

Mots-clés : Innovation, étude de marché, consommateurs, alimentation biologique

Key-words : Innovation, market research, consumers, organic food

Résumé :

Bonnerterre, une marque pionnière de la distribution de produits biologiques en magasins spécialisés, connaît une décroissance en 2019 sur ses produits frais. Afin de rester compétitive, plusieurs moyens peuvent être mis en place, tels que le développement stratégique de produits. Pour se faire, comprendre le contexte globale de l'entreprise, ses concurrents, son marché et ses consommateurs est primordiale. Ces éléments sont indispensables afin de proposer une innovation pertinente qui séduira les clients des magasins alimentaires spécialisés. A l'aide de panels, d'études quantitatives et qualitatives, certaines catégories de frais se sont révélées être favorites. Un concept innovant a donc été développé pour chacune de ces catégories. Une dernière étude a permis de valider le concept qui a conquis le plus de consommateurs. Ces études ont été plus qu'enrichissantes. En interrogeant ces personnes de manière directe, il était plus réalisable de leur proposer un produit correspondant à leurs attentes. Un mix marketing a été enfin élaboré pour ce concept favoris : la Tome à l'ail des ours à la coupe. A la fois économique et écologique pour sa démarche sans emballage, c'est un produit authentique issu d'un réel savoir-faire. Proposer des produits innovants et respectueux de l'environnement permettrait à Bonnerterre de rester dynamique sur sa gamme de produits frais.

Abstract :

Bonnerterre, a pioneer of organic products distribution in specialty stores, saw a decrease in 2019 on its fresh products. Many ways can make this brand remain competitive, such as strategic product development. Understanding the global context of the company, its competitors, its market and its consumers is thus important. These elements are essential to offer a relevant innovation for specialized food stores customers. By using panels, quantitative and qualitative studies, some fresh categories tended to be preferred. An innovative concept has therefore been developed for each of these categories. A last study was therefore helpful to validate the favorite concept according to consumers choices. These studies have been more than useful. By questioning directly people, it was easier to formulate a product that matched their expectations. A marketing mix was finally developed for this favorite concept: the Tome with wild garlic. Without packaging, this product is both economical and ecological. It is also authentic, resulting from a real know-how. Offering innovative and environmentally friendly products can make Bonnerterre fresh categories remain dynamic.

Nombre de pages du document final : 46

<p>Demandeur (entreprise, organisme...) : BJORG BONNETERRE ET COMPAGNIE</p>
--

Comment evian, en tant que marque forte peut-elle se réinventer et innover dans un contexte actuel socio-environnemental d'« antiplastique » et de « zéro déchets » ?

How evian, as a strong brand could reinvent itself and innovate in this social-environmental context of plastic bashing and zero waste trend ?

Mots-clés : Innovation, marketing, consommateur, plastique, eau en bouteille

Key-words : Innovation, marketing, consumer, plastic, water bottle

Résumé :

Le plastique, matériau inventé en 1992, a été un véritable progrès dans le domaine de l'emballage. Aujourd'hui, le plastique est le principal polluant des océans. Après une prise de conscience d'une pollution par le plastique, les consommateurs changent leurs comportements et le marché de l'eau en bouteille est bousculé. Grâce à un benchmark réalisé et la participation aux projets d'evian, j'ai cherché à répondre à ces questions : Comment les entreprises peuvent-elles agir en faveur de l'environnement ? Comment ces dernières font-elles pour maintenir leur activité économique existante ? Comment les marques communiquent-elles ? Comment les consommateurs réagissent-ils ? Quelle est la prise de conscience actuelle des consommateurs ? Quelle est leur perception vis-à-vis du plastique ? Comment en tant que marque proposant de l'eau embouteillée, evian peut-elle continuer à vendre et à attirer encore des utilisateurs ? Quelles peuvent être les propositions pour qu'evian se réinvente ?

Abstract :

The material called plastic has been created in 1992 and has been a breakthrough innovation in the packaging sector. Nevertheless, today, plastic is the biggest pollutant of ocean. With the awareness of the fact that plastic contribute to this pollution, consumers changed their comporment and the water bottle sector has been disturbed. Thanks to a benchmark and all theses projects in evian that I have been part of, I have answered these questions : How companies could act for the environment ? How are they doing to maintain their actual business ? How do brands communicate on this ? How do consumers react ? What is the current awareness of consumers ? How do they perceive plastic ? How, evian, as a brand that sells water bottles, could still sell and attract even more consumers ? What could be the ideas for evian to reinvent itself ?

Nombre de pages du document final : 58

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> EVIAN VOLVIC SOURCES</p>

ELABORATION D'UN SYSTÈME DE VEILLE : OUTILS ET METHODE

ELABORATION OF A COMPETITIVE INTELLIGENCE SYSTEM : TOOLS AND METHODS

Mots-clés : Veille concurrentielle, Analyse du marché, Traitement de l'information

Key-words : Competitive Intelligence, Market analysis, Information processing

Résumé :

Aujourd'hui, dans un contexte où les sources d'information se multiplient et où le marché est en évolution permanente, il devient impératif pour les entreprises d'avoir des connaissances précises sur leur environnement. Cependant, bien qu'essentielles, les activités de veille sont extrêmement chronophages et sont alors parfois négligées. Pour les entreprises, une veille optimale permet non seulement d'améliorer leurs approches marketing mais également d'adapter leurs produits au contexte du marché, d'appréhender les besoins de leurs clients et d'anticiper les actions de la concurrence. La société Valrhona prend conscience de l'importance de phases de veille optimales. C'est en 2015 qu'elle décide d'élargir son portefeuille de marques en proposant non seulement du chocolat, mais également des ingrédients naturels pour accompagner les professionnels vers la gastronomie de demain. Avec l'émergence de nouvelles marques au sein de la société et l'évolution permanente du marché, les phases de veille deviennent indispensables. L'objectif de ce rapport est alors de répondre à la problématique suivante : Comment optimiser cette phase de veille, tant sur le plan méthodologique que technologique, afin de permettre aux Nouvelles Marques de la société Valrhona de gagner en réactivité ?

Abstract :

Today, in a context where information sources are multiplying and the market is constantly evolving, it is becoming imperative for companies to have precise knowledge of their environment. However, although essential, monitoring activities are extremely time-consuming and are therefore sometimes neglected. For companies, optimal competitive intelligence not only allows them to improve their marketing approaches but also to adapt their products to the market context, to understand the needs of their customers and to anticipate the actions of the competition. Valrhona is aware of the importance of optimal competitive intelligence phases. In 2015, it decided to expand its brand portfolio by offering not only chocolate, but also natural ingredients to accompany professionals towards the gastronomy of tomorrow. With the emergence of new brands within the company and the constant evolution of the market, the competitive intelligence phases become essential. The objective of this report is therefore to respond to the following problem: How can this competitive intelligence phase be optimised, both methodologically and technologically, in order to enable Valrhona's New Brands to become more responsive?

Nombre de pages du document final : 57

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> VALRHONA SA</p>
--

Prioriser et déterminer les touchpoints de communication à destination des professionnels de santé

Prioritize and determine communication touchpoints for health-care professionals

Mots-clés : communication, professionnels de santé, points de contact, laits infantiles, digitalisation, multicanal
Key-words : communication, health-care professionals, touchpoints, infant milk, digitalization, multi-channel

Résumé :

Positionné au cœur d'un marché hyper-concurrentiel et versatile, Laboratoire Gallia s'efforce de maintenir son leadership sur le secteur des laits infantiles. La marque du géant Danone porte pour cela une attention toute particulière sur la valorisation de ses formules auprès des professionnels de santé. Ils possèdent en effet un rôle capital dans le choix de la marque de lait donnée aux bébés. La visite médicale en face à face est le principal vecteur d'échange entre les laboratoires pharmaceutiques et les praticiens. Elle permet aux laboratoires, par le biais de délégués médicaux, de faire la promotion de leurs produits. Cependant, les professionnels de santé sont extrêmement sollicités et accordent de moins en moins de temps aux visiteurs médicaux. De nouvelles alternatives émergent ainsi, avec notamment l'apparition de nombreux canaux digitaux.

Laboratoire Gallia tente alors de multiplier ses points de contact avec les professionnels de santé. Néanmoins, dans un contexte médical en transformation où les profils des praticiens se diversifient, il semble primordial que le laboratoire trouve un moyen de toucher plus de professionnels de santé, de les sélectionner et d'adapter les messages transmis en fonction de la cible.

Abstract :

Positioned at the heart of a hyper-competitive and versatile market, Laboratoire Gallia strives to maintain its leadership in the infant milk sector. To this end, the giant Danone brand is particularly attentive to the promotion of its formulas to health-care professionals. Indeed, they play a key role in the choice of the milk brand given to babies. The face-to-face medical visit is the main vector of exchange between pharmaceutical laboratories and practitioners. It allows laboratories, through medical representatives, to promote their products. However, health-care professionals are extremely solicited and are devoting less and less time to medical sales representatives. New alternatives are thus emerging, in particular with the appearance of numerous digital channels. Laboratoire Gallia is therefore trying to multiply its touchpoints with health-care professionals. Nevertheless, in a changing medical context where the profiles of practitioners are diversifying, it seems essential for the laboratory to find a way to reach more health care professionals, to select them and to adapt the messages transmitted according to the target.

Nombre de pages du document final : 78

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BLEDINA</p>
--

Mise en place d'une stratégie de marketing digital au sein de la coopérative XR REPRO

Implementation of a digital marketing strategy within the XR REPRO cooperative

Mots-clés : Marketing digital, site internet, blog, stratégie marketing, coopérative d'insémination

Key-words : Digital marketing, website, blog, marketing strategy, insemination cooperative

Résumé :

XR Repro, coopérative d'insémination, souhaite se démarquer en développant son marketing digital. Cette stratégie a pour objectif principal d'augmenter les ventes de l'entreprise, sa visibilité et sa notoriété, ainsi que transmettre de l'information à ses adhérents. Pour y parvenir, la coopérative mise sur la création de son site internet et du blog qui lui est rattaché. Ces outils permettront également de mettre en avant son expertise et ses savoir-faire. Pour concevoir ces outils, il a fallu créer un arbre décisionnel permettant de visualiser la stratégie digitale de l'entreprise. Une fois cette étape réalisée, des calendriers éditoriaux ont été créés. Ils ont été pensés et réalisés grâce à un travail d'enquête mené auprès d'éleveurs adhérents, Xperts et membre de la commission communication d'XR Repro. Ces calendriers regroupent tous les sujets à traiter via des articles de blog. Ces articles, publiés de façon régulière, permettront de capter l'attention des visiteurs et ainsi mettre en avant les offres que propose la coopérative à ses adhérents. Ils permettront également aux éleveurs d'obtenir des réponses à leurs besoins plus facilement et plus rapidement ce qui conduira à une amélioration de leur satisfaction envers la coopérative.

Une fois ces nouveaux outils de communication mis en ligne, XR Repro devra rapidement réfléchir à l'évaluation de ces outils afin d'analyser l'efficacité de sa stratégie de digitalisation et ainsi l'ajuster au besoin. Il reviendra alors à XR Repro de choisir quels indicateurs de performance utiliser dans le but de déterminer les points de la stratégie digitale à améliorer.

Abstract :

In order to face the increase in competition in the reproduction and animal genetics sector, XR Repro, an insemination cooperative, wishes to stand out by developing its digital marketing. The main objective of this strategy is to increase the company's sales, its visibility and transmit information to its members. To achieve this goal, the cooperative is counting on the creation of its website and its blog. These tools will also make it possible to highlight its expertise and know-how. In order to design these tools, a decision tree had been created as a way to visualize the company's digital strategy. Once this step had been completed, editorial calendars were created. They were thought and designed with breeders, Xperts and members of XR Repro's communication committee. They include every subject to be addressed via blog articles. Published on a regular basis, they will capture the attention of visitors and thus highlight XR Repro offers. Through these articles, breeders members of XR Repro will obtain a quicker response to their needs and be more satisfied by the cooperative. Once these new communication tools are put online, the cooperative will have to quickly think about the evaluation of these tools in order to analyze the effectiveness of its digitalization strategy and thus adjust it as needed. It will then be up to XR Repro to choose which performance indicators to use in order to determine how to enhance its new strategy and keep standing out.

Nombre de pages du document final : 54

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> XR REPRO</p>

Redéfinir la stratégie de distribution et de communication d'un acteur biologique sur le marché des sodas au Québec

Amélioration des ventes de l'entreprise Les Breuvages Bec proposant des sodas biologiques au sirop d'érable

Redefine the distribution and communication strategy of an organic player in the sodas market in Quebec

Improved sales of « Les Breuvages Bec », a company offering organic sodas made with maple syrup

Mots-clés : Stratégie, ventes, communication, marketing, distribution

Key-words : Strategy, sales, communication, marketing, distribution

Résumé :

Le marché des boissons sucrées progresse de 4% par an au Québec où l'on retrouve un très grand nombre de marques sur le marché. L'entreprise « Les Breuvages Bec » est un acteur depuis 5 ans participant sur ce marché proposant des sodas biologiques au sirop d'érable. Cependant dans un contexte de rachat de l'entreprise en novembre 2019 et à la crise sanitaire du covid-19 au Canada, les ventes de sodas au sirop d'érable sont en forte baisse, impactant lourdement le chiffre d'affaire de l'entreprise. Afin de répondre au mieux à cette problématique, une stratégie de relance est proposée afin d'améliorer au mieux ces ventes de sodas dans les commerces de détails au Québec. Cette dernière est détaillée en deux axes distincts : Tout d'abord sur la distribution des produits dans les magasins Québécois. Cela passe par l'amélioration du suivi du travail des distributeurs et du commercial de l'entreprise. Enfin, par la communication, que ce soit les médias ou les réseaux sociaux ou bien auprès des consommateurs lors d'événements promotionnels.

Abstract :

The market for sweetened beverages is growing by 4% per year in Quebec, where there are a very large number of brands on the market. The company "Les Breuvages Bec" has been a player for 5 years participating in this market offering organic sodas with maple syrup. However, in a context of the company's buyout in November 2019 and the covid-19 health crisis in Canada, sales of maple syrup sodas are in sharp decline, heavily impacting the company's sales. In order to best respond to this problem, a recovery strategy is proposed to improve sales of sodas in retail stores in Quebec. This strategy is detailed in two distinct areas: Firstly, on the distribution of products in Quebec stores. This involves improving the monitoring of the distributors' work and the company's sales representatives. Finally, by communication, whether it is through the media or social networks or with consumers during promotional events.

Nombre de pages du document final : 78

<p><u>Demander (entreprise, organisme...) :</u> LES BREUVAGES BEC</p>

Comment développer les ventes des crèmes de la marque Elle&Vire par l'activation marketing sur le marché food service

Développer les ventes des crèmes de la marque Elle&Vire par l'activation marketing sur le marché food service en France et en Chine

Develop Elle&Vire brand creams sales through marketing activation on food service market

Develop Elle&Vire brand creams sales through marketing activation on food service market in France and China

Mots-clés : Activation marketing - Croissance - Crème - Savencia - France - Chine

Key-words : Activation marketing - Growth - Cream - Savencia - France - Chine

Résumé :

Ce mémoire de fin d'études a pour objectif de définir les axes d'améliorations sur les activations marketing de la marque Elle&Vire, pour développer les ventes de sa gamme crème sur le marché Français et chinois du food service. Elle repose sur une étude bibliographique du marché, des concurrents, des enjeux et tendances et pour France et la Chine. L'analyse des marchés est appuyée par une analyse stratégique et concurrentielle. Il en ressort des marchés dont la structure de la demande est différente et dont l'intensité concurrentielle est forte. L'analyse des activations marketing réalisées sur ce secteur par les principales entreprises met en avant la variété des actions opérationnelles effectuées pour conquérir de nouveaux clients. Ainsi, nous proposerons à l'entreprise de réaliser des activations marketing moins généralistes, répondants d'avantage aux spécificités des marchés et des pays et aux contraintes des clients. Nous recommanderons également de développer une communication plus digitalisée notamment sur les réseaux sociaux afin de développer l'image de marque.

Abstract :

The aim of this thesis is to define areas of improvement for marketing activations of Elle&Vire brand, in order to develop sales of its cream range on the French and Chinese food service market. It is based on a bibliographical study of the market, competitors, issues and trends for France and China. The market analysis is supported by a strategic and competitive analysis. It reveals markets with different demand structures and strong competitive intensity. The analysis of the marketing activations highlights the variety of operational actions made to win new customers. Thus, we will propose to the company to make less generalist marketing activations, responding more to specificities of markets, countries and to the constraints of the customers. We will also recommend to develop more digitized communication especially on social networks in order to develop the brand image.

Nombre de pages du document final : 81

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ELVIR SAS ELLE & VIRE INTERNATIONAL</p>
--

Le métier de conseiller de clientèle agriculture ou comment associer digital et conseil personnalisé ?

The job of agricultural customer consultant or how to combine digital and personalized consulting ?

Mots-clés : agriculture, digital, banque, conseil, stratégie

Key-words : agriculture, digital, banking, consulting, strategy

Résumé :

La Banque Populaire Auvergne Rhône-Alpes (BPAURA) est le produit de la fusion de 3 banques. Ce regroupement intervient en 2016, dans un contexte économique particulier de taux d'intérêt bas, de montée en puissance du numérique entre autres, qui mettent en difficulté la rentabilité des banques. La BPAURA est un des acteurs bancaires majeurs de la région pour les entreprises et les professionnels, notamment ceux du secteur agricole. Elle est aujourd'hui le deuxième protagoniste dans l'accompagnement des clients agricoles.

En Isère, l'agence Agriculture a une position stratégique dans un territoire avec un fort potentiel d'affaires. La BPAURA vise à développer une offre produits et services spécifique pour ses clients agricoles et à renforcer sa présence sur le terrain. Cette ambition passe par ses conseillers clientèles, leurs objectifs de vente et par une nécessaire mutation des processus bancaires, du fait de la digitalisation et de la concurrence. L'analyse de certains processus de l'agence Agriculture de Moirans (prêts et prévoyances) et les retours d'enquêtes auprès des collaborateurs et des clients, nous amènent à proposer des améliorations via l'outil digital. Ces propositions sont contextualisées au regard de la crise COVID et de ses impacts sur les conseillers agricoles, mais aussi au regard de l'exigence réglementaire de la qualité de vie au travail.

Abstract :

Banque Populaire Auvergne Rhône-Alpes (BPAURA) is the product of the merger of 3 banks. This merger took place in 2016, in a particular economic context of low interest rates and the rise of digital technology, among others, which are putting the banks' profitability at risk.

BPAURA is one of the major banking players in the region for companies and professionals, particularly those in the agricultural sector. Today, it is the second largest player in supporting agricultural customers. In Isère, the Agriculture agency has a strategic position in a territory with strong business potential. BPAURA aims to develop a specific range of products and services for its agricultural clients and to strengthen its presence in the field. This ambition involves its customer advisers, their sales objectives and a necessary change in banking processes due to digitalization and competition.

The analysis of certain processes at the Moirans Agriculture branch (loans and provident funds) and feedback from surveys of employees and customers have led us to propose improvements via the digital tool. These proposals are contextualized with regard to the COVID crisis and its impact on agricultural advisers, but also with regard to the regulatory requirement for quality of life at work.

Nombre de pages du document final : 66

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BANQUE POPULAIRE AUVERGNE RHÔNE ALPES</p>
--

Clipper : définition de gammes pour croître efficacement sur un marché concurrentiel

Marché des thés et des infusions biologiques vendus en grandes et moyennes surfaces en France

Clipper : ranges definition to grow efficiently on a competitive market

Organic teas and herbal teas market sold in supermarkets and hypermarkets in France

Mots-clés : Stratégie marketing, Innovation, Gammes de produits, Thés et infusions, Agriculture biologique

Key-words : Marketing Strategy, Innovation, Product ranges, Teas and herbal teas, Organic food

Résumé :

Clipper est une marque anglaise de thés et infusions biologiques, implantée en France depuis 2013 sur un marché en pleine expansion. La marque dispose d'un vrai potentiel de croissance, mais doit faire face à une concurrence grandissante. L'objectif de ce travail est de définir des gammes de produits optimales, adaptées aux attentes de la cible et possédant des avantages concurrentiels. Dans une première partie, une analyse du secteur a été réalisée afin de connaître l'environnement dans lequel évolue la marque. Puis une étude précise de l'offre concurrentielle a été effectuée, permettant de définir quatre segments de marché avec leurs caractéristiques spécifiques (attractivité, gammes de produits, acteurs positionnés et leurs facteurs clés de succès, potentiel océan bleu). En parallèle, les typologies de la cible Clipper ont été définies grâce à une enquête qualitative. Le croisement des différents résultats obtenus a permis d'identifier de véritables potentiels de croissance et de définir en définitive huit gammes de produits à adopter avec des caractéristiques et des stratégies bien précises.

Abstract :

Clipper is an English brand of organic teas and herbal teas which has sold its products in France since 2013, in an expanding market. The brand has real growth potential but has to face growing competition. The objective of this study is to define the best product ranges, adapted to the target's expectations and having competitive advantages. In a first part, a market analysis was carried out to know the environment in which the brand evolves. Then a study of the competitive offer has been made, allowing to define four market segments with their own features (attractiveness, product ranges, brands and key success factors, blue-ocean perspectives). In addition, the three profiles of Clipper's target were defined through a qualitative survey. Crossing all the results, growth potentials have been identified and height product ranges have been defined, with their own features and strategies.

Nombre de pages du document final : 96

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BJORG BONNETERRE ET COMPAGNIE</p>
--

Comment repositionner l'offre de Qualité Traiteur dans une démarche plus responsable ?

Cette problématique sera traitée dans une dimension à la fois nutritionnelle et environnementale

How to reposition the Qualite Traiteur offer in a more responsible approach ?

This issue will be addressed in a nutritional and environmental dimension

Mots-clés : produits traiteurs, nutrition, environnement, Nutri-score, Yuka

Key-words : catering products, nutrition, environment, Nutri-score, Yuka

Résumé :

Les tendances de consommation des français changent, mais le plaisir reste le premier driver d'achat. Aujourd'hui, ce plaisir est conscientisé et sécurisé. Les shoppers prêtent attention aux outils nutritionnels (comme le Nutri-score) et environnementaux mis à leur disposition. Ils sont aussi plus connectés et utilisent des applications mobiles d'évaluation de produits alimentaires. Les industriels se doivent donc d'être en veille permanente sur les indicateurs intéressant les consommateurs, mais aussi sur les pratiques de leurs concurrents. Afin d'être plus en phase avec cela, Qualité Traiteur se doit de travailler sur ces recettes, ces emballages, ces approvisionnements mais aussi sur sa communication à la fois physique et digitale. Ces axes de travail permettront à la marque de repositionner son offre dans une démarche plus responsable, incluant à la fois l'aspect nutritionnel et environnemental.

Abstract :

French consumption trends are changing, but pleasure remains the primary purchasing driver. Today, this pleasure is thoughtful and controlled. Shoppers pay attention to the nutritional (like Nutri-score) and environmental tools available for them. They are also more connected and use mobile food assessment apps. Manufacturers must be constantly on the lookout for indicators who interest consumers, but also on the practices of their competitors. In order to be more in phase with this, QualiteTraiteur has to work on its recipes, its packaging and its supplies, but also on its communication, both physical and digital. These areas of work will allow the brand, to reposition its offer in a more responsible approach, including both the nutritional and environmental aspects.

Nombre de pages du document final : 60

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> L'ATELIER TRAITEUR</p>

Projet d'organisation d'une force de vente centralisée de Danone en GMS

New organisation project from Danone to reach the mass market through centralized sales force

Mots-clés : Agroalimentaire, Commerce, Organisation, Management

Key-words : Food science, Trade, Organisation, Management

Résumé :

Danone commercialise sur le territoire Français trois gammes de produits en GMS (les produits laitiers fermentés avec les produits d'origine végétale, la nutrition infantile avec la marque Blédina et les eaux en bouteille) avec trois forces de vente (FDV) différentes. Or les tendances actuelles sont à la centralisation afin d'avoir des FDV centralisées. L'objectif de ce mémoire est de déterminer l'organisation d'une force de vente centralisée qui aura de meilleurs résultats que les forces de vente actuelles. Pour cela, une étude préalable des forces de vente de Danone est nécessaire. Cette étude a permis d'établir deux tableaux : le premier sur l'efficacité de la FDV et ses résultats et le deuxième sur les temps forts tout au long de l'année selon chaque entité. En fonction des résultats et des contraintes de ces tableaux, nous avons créé une nouvelle organisation. Cette dernière comprend le même nombre de salariés et de magasins suivis, mais elle est plus performante malgré le fait que Danone perd l'image de ses FDV spécialistes de leur catégorie. La présence terrain et merchandising augmentent tout comme l'efficacité. Les secteurs sont plus petits et il y a moins de temps passé sur les routes. Cette FDV est dans l'air du temps et l'étape suivante est d'avoir une approche financière et économique de ce nouveau système.

Abstract :

Currently Danone is selling all over France three ranges of products in supermarkets and hypermarkets ("fermented dairy products" with plant-based products, "baby nutrition" through the brand Blédina and "bottled waters"). The company is working with three different sales forces while nowadays the trend is to centralize it. The aim of this paper is to determine the organization of a centralized sales force that will improve actual results. First of all, a prior study of Danone's sales forces is necessary. This study conducts us to establish two tables: the first one is based on the results and the effectiveness of sales forces. The second depicts highlights throughout the year according to each entity. Based on the results and constraints of these tables, we defined a new organization. It includes management of the same number of employees and stores monitored, but in a more efficient way. However, one of the drawback of these changes may be the fact that Danone will lose the image of its specialized sales forces. Through this new organization, field presence, expertise, and merchandising are increasing, just like their effectiveness. Sectors are smaller and time spent on the road is lower. So far, this sales force keep up with the times and the next step will be to establish a financial and economic approach to this new system.

Nombre de pages du document final : 60

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BLEDINA</p>
--

Les démarches Qualité dans les exploitations agricoles en circuits courts pour répondre aux attentes des consommateurs - L'exemple du Drive Fermier 35

The Quality approach on farms in short circuits to meet consumer expectations - The example of the Drive Fermier 35

Mots-clés : Qualité, Circuits courts, Consommateurs, Producteurs

Key-words : Quality, Short circuits, Consumers, Producers

Résumé :

Aujourd'hui, nous remarquons que les circuits courts deviennent un mode de consommation tendance et que les consommateurs ont des attentes bien particulières lorsqu'ils achètent des produits fermiers. De plus, un grand nombre de réseaux et marques se développent, et ils ne mettent pas tous en avant les mêmes valeurs concernant la qualité de leur produit. Ainsi, l'objectif de ce mémoire est de comprendre les démarches qualités que les adhérents de Bienvenue à la Ferme avaient déjà mis en place et de les comparer aux attentes des consommateurs. Pour cela, nous avons réalisés des entretiens avec des producteurs et des clients du Drive Fermier 35 afin d'échanger sur la qualité et de comprendre leur point de vue. Les attentes des consommateurs sont globalement bien comprises par les producteurs et le réseau cependant certains points doivent être perfectionnés. Ainsi, nous avons proposé de mettre en place des commissions de dégustations, d'obliger l'accueil sur la ferme, ou encore d'intégrer davantage de notions d'éco-responsabilité. En effet, les principales demandes des consommateurs sont d'avoir plus de lien social, d'avoir accès à des produits bons et sains pour la santé, de connaître l'origine de ce qu'ils achètent et d'avoir un faible impact sur l'environnement qui les entourent. Ce travail nous a donc permis de comprendre ce qu'était la qualité attendue et proposée en circuits courts mais aussi de faire du lien entre les demandes du grand public et les contraintes des producteurs fermiers.

Abstract :

Today, we notice that short circuits are becoming a fashionable way of consuming and that consumers have very particular expectations when they buy farm products. In addition, a large number of networks and brands are developing, and they do not all put forward the same values regarding the quality of their product. Thus, the objective of this brief is to understand the quality approaches that the Bienvenue à la Ferme members had already put in place and to compare them with consumer expectations. To do this, we conducted interviews with producers and customers of Drive Fermier 35 to discuss quality and to understand their point of view. Consumer expectations are generally well understood by the producers and the network, but some points need to be improved. For example, we have proposed setting up tasting commissions, making it mandatory to welcome consumers on the farm, and integrating more eco-responsibility concepts. Indeed, the main demands of consumers are to have more social ties, to have access to good and healthy products, to know the origin of what they are buying and to have a low impact on the environment around them. This work has therefore enabled us to understand what quality is expected and offered in short circuits, but also to make the link between the demands of the general public and the constraints of farmers.

Nombre de pages du document final : 60

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BIENVENUE A LA FERME BRETAGNE</p>
--

La notoriété hors saison sur le marché du chocolat

Les stratégies pour lisser les ventes sur l'année : cas de la boutique Révillon Chocolatier

Off-season notoriety on the chocolate market

Strategies to reduce the seasonal effect of sales : the case of Révillon Chocolatier store

Mots-clés : notoriété, marché saisonnier, stratégies marketing, moyens de communication, fidélisation, recrutement

Key-words : notoriety, seasonal market, marketing strategies, means of communication, customer loyalty, recruitment

Résumé :

La concurrence sur le marché du chocolat est intense au sein des grands circuits de distribution. Révillon Chocolatier, leader sur le segment de la papillote, a su faire sa place mais des différences subsistent encore sur le territoire français. Un des objectifs de Révillon est de gagner en visibilité pour espérer être la 3ème marque du marché du chocolat des fêtes de fin d'année. Cependant, sa position d'acteur saisonnier dépendant lui fait perdre de la visibilité sur le reste de l'année. Face à la crise sanitaire du covid-19, cette dépendance a été d'autant plus significative. Un des canaux de vente de la marque permet d'améliorer cette notoriété hors saison et de lisser les ventes : la boutique Révillon Chocolatier. La saisonnalité ne doit pas être subie sur ce réseau qui a pour objectif de recruter et fidéliser la clientèle. Pour répondre à cette problématique, des leviers d'actions sont à mettre en place pour offrir une meilleure visibilité : de l'innovation et la diversification des produits ; des moyens de communication générant du flux en magasin ; puis le développement de l'e-commerce et d'un réseau de franchise sur du long terme pour une notoriété à l'échelle nationale.

Abstract :

The chocolate market is highly competitive in the large distribution channels. Révillon Chocolatier, leader in the papillote segment, has managed to make its place but differences still remain on the French territory. One of the objectives of Revillon is to gain visibility in order to hope to be the 3rd brand in the chocolate market for the festive season. However, his position as a dependent seasonal actor makes him lose visibility over the rest of the year. Faced by the covid-19 health crisis, this dependence has been all the more meaningful. One of the brand's sales channels helps to counter this off-season notoriety and reduce the seasonal effect of sales: the Révillon Chocolatier store. Seasonality should not be a problem in this sales channel, which aims to recruit and retain customers. To respond to this problem, action-levers need to be implemented to offer better visibility: product innovation and diversification; means of communication generating in-store flow; then the development of e-commerce and a franchise network in the long term for a national awareness.

Nombre de pages du document final : 80

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> REVILLON CHOCOLATIER</p>

Target 150™, un service digital pour les éleveurs laitiers et les vétérinaires

Vers le développement et la commercialisation de l'application Target 150™, une solution digitale à destination des éleveurs laitiers et des vétérinaires

Target 150™, a digital service for dairy farmers and veterinarians

Towards the development and marketing of the Target 150™ application, a digital solution for dairy farmers and veterinarians

Mots-clés : digital, service, éleveurs, laitiers, vétérinaires, application

Key-words : digital, service, farmers, dairy, veterinarians, application

Résumé :

La révolution numérique et ses composantes entraînent le bouleversement du métier d'éleveur laitier et de vétérinaire, avec l'arrivée de nouveaux outils pour le suivi et la gestion de la santé des vaches laitières. On peut citer les objets connectés, les automates, le big data et l'intelligence artificielle. Avec leur intégration dans les élevages, on parle aujourd'hui d'élevage de précision. Cet élevage a des conséquences sur le métier d'éleveur laitier et de vétérinaire, qui doivent intégrer ces outils numériques dans leur méthode de travail et savoir comment gérer et interpréter ces quantités de nouvelles données. Virbac souhaite développer une application permettant de suivre la santé et le bien-être des vaches laitières, grâce à 33 indicateurs reliés à 4 piliers : le bien-être animal, la reproduction, nutrition et la qualité du lait. L'application permettra un travail collaboratif entre le vétérinaire et les éleveurs laitiers. Pour développer et commercialiser cette solution, l'application doit répondre aux besoins de chaque acteur et leur permettre un retour sur investissement.

Abstract :

The digital revolution and its components have brought about a major upheaval in the profession of dairy farmer and veterinarian, with the arrival of new tools for monitoring and managing the health of dairy cows. We can cite connected objects, automata, big data and artificial intelligence. With their integration into farms, we are talking today about precision farming. This farming has consequences on the profession of dairy farmer and veterinarian, who must integrate these digital tools into their working method, and need to know how & what to expect out of these different new data generated. Virbac wishes to develop an application to monitor the health and well-being of dairy cows, using 33 indicators linked to 4 pillars: animal welfare, reproduction, nutrition and the milk quality. The application will allow collaborative work between the veterinarian and dairy farmers. To develop and market this solution, the application must meet the needs of each player and allow them a return on investment.

Nombre de pages du document final : 73

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> VIRBAC FRANCE SA</p>

Grossiste export: ciblage et optimisation de la stratégie marketing

Cas d'application : chez POMONA EXPORT pour l'hôtellerie restauration moyenne haute gamme

Export wholesaler: targeting and optimization of the marketing strategy

Application case : at POMONA EXPORT for the mid and high range hotel trade and restaurant industry

Mots-clés : International, Rungis, Marché d'intérêt national, MIN, Grossistes, Canaux de distribution, Stratégie marketing, SEO, Tendances de consommation, Segmentation produits, Segmentations clients

Key-words : International, Rungis, National Interest Market, MIN, Wholesalers, Distribution channels, Marketing Strategy, SEO, Consumption trends, Products segmentation, Customers segmentation

Résumé :

Les mondes de l'exportation, des marchés d'intérêts nationaux (MIN) et des grossistes sont des places fortes pour l'économie des filières agroalimentaires. De ce fait, ils participent à sécuriser l'offre alimentaire d'origine française et représentent ainsi le cœur de la gastronomie du pays.

POMONA EXPORT, jeune grossiste international, se situe sur le MIN de Rungis qui est le plus grand marché de produits frais au monde. Cette position géographique privilégiée lui permet d'avoir une offre produits adaptée à différents canaux de distribution.

Avec sa volonté de s'axer sur le développement de la clientèle des restaurateurs hôteliers moyenne et haute gamme, il est nécessaire que l'entreprise optimise sa stratégie marketing. Celle-ci doit donc recentrer son offre par de la segmentation produits et de la segmentation clientèle. Cela pourra se faire par une hiérarchisation de l'organisation interne de l'entreprise, mais aussi au moyen de la croissance du digital. Via l'approvisionnement de la SEO, il est possible de mettre en avant des tendances de consommations, mais aussi le savoir-faire de l'entreprise, son identité, son image de marque, etc., permettant ainsi l'accroissement de son chiffre d'affaires.

La crise de la Covid 19, vient tirer vers le bas les résultats économiques de POMONA EXORT, jetant un voile incertain ses futurs développements et l'activité même de son service marketing.

Abstract :

The worlds of export, of national interest markets (MIN) and of wholesalers are strongholds for the economy of the food-processing industry. As a result, they help to secure the food supply of French origin and thus represent the heart of the country's gastronomy.

POMONA EXPORT, a young international wholesaler, is located in the MIN of Rungis which is the largest fresh produce market in the world. This privileged geographical position allows it to have a product offer which is adapted to different distribution channels.

With its desire to focus on developing the clientele of mid and high range hotel restaurateurs, the company must optimize its marketing strategy. It must therefore refocus its offer on product segmentation and customer segmentation. This can be done by a hierarchization of the company's internal organization, but also by means of digital growth. By taming SEO, it is possible to highlight consumption trends, but also the expertise of the company, its identity, its brand image, etc., thus allowing an increase in its turnover business.

The Covid 19 crisis is driving POMONA EXORT's economic results down, casting an uncertain veil on its future developments and the very activity of its marketing department.

Nombre de pages du document final : 77

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> POMONA EXPORT</p>
--

Quels sont les leviers de croissance en Europe et au Grand Export pour les fromages ?
A usage snacking et ingrédients

What are the growth levers in Europe and to the International Export for cheeses ?
For snacking et ingredients usage

Mots-clés : Marketing, Innovation, Fromage, Foodservice, International

Key-words : Marketing, Innovation, Cheese, Foodservice, International

Résumé :

Produit très connu et apprécié en France et en Europe, le fromage se développe drastiquement dans des zones géographiques où il n'est culturellement pas présent comme en Asie ou en Afrique. Le fromage est de plus en plus utilisé dans les repas au quotidien notamment avec la montée de tendances comme le végétarisme et le snacking. Ce marché très concurrentiel et très segmenté représente cependant une opportunité pour les industriels souhaitant répondre aux attentes et aux besoins des professionnels à travers le monde. Des contraintes sont néanmoins à dépasser afin de lancer avec succès le produit dans les pays ciblés. Il peut s'agir des différences culturelles influant sur les goûts des consommateurs finaux ou d'exigences réglementaires. Une fois ces challenges surmontés, les entreprises peuvent développer leurs leviers de croissance pour réussir leur lancement de leur produit et essayer de se différencier de la concurrence. Par exemple il est nécessaire de développer des produits adaptés aux coutumes locales et de les emballer dans des packaging pratiques à utiliser. Il est possible d'implanter des usines de production localement afin de minimiser le prix des fromages. Mettre en avant les appellations de ses produits permettra d'apporter le côté qualitatif que les professionnels cherchent à mettre sur leur carte. Enfin il est important de bien gérer sa communication grâce à divers réseaux.

Abstract :

A well-known and appreciated product in France and Europe, cheese is developing drastically in geographical areas where it is not culturally present as in Asia or Africa. Cheese is increasingly used in daily meals, especially with the rise of trends such as vegetarianism and snacking. This highly competitive and highly segmented market, however, represents an opportunity for industrials wishing to meet the expectations and needs of professionals around the world. However, constraints must be overcome in order to successfully launch the product in the target countries. Cultural differences affecting the tastes of final consumers or regulatory requirements may be involved. Once these challenges are overcome, companies can develop their growth levers to successfully launch their product and try to differentiate themselves from the competition. For example it is necessary to develop products adapted to local customs and to pack them in practical packaging to use. Local production plants can be set up to minimize cheese prices. Highlighting the names of its products will bring the qualitative side that professionals seek to put on their menu. Finally, it is important to manage their communication well through various networks.

Nombre de pages du document final : 63

<p>Demandeur (entreprise, organisme...) : ELVIR SAS ELLE & VIRE INTERNATIONAL</p>
--

La stratégie d'Andros Restauration face à l'émergence du vrac

Enjeux et solutions optimales à développer sur le marché français de la Restauration Hors Domicile

Andros Restoration's strategy in the face of the emergence of the bulk market

Issues and optimal solutions to develop on the French out-of-home catering market

Mots-clés : Environnement, Stratégie, Innovation, Vrac, Andros Restauration

Key-words : Environment, Strategy, Innovation, Bulk, Andros Restoration

Résumé :

L'entreprise Andros, spécialiste dans la transformation fruitière, s'engage quotidiennement dans la fabrication de produits goûteux et de qualité, tout en préservant l'environnement et en plaçant l'homme au cœur de son développement. Actuellement, de nombreux enjeux environnementaux submergent du côté de la Restauration Hors Domicile. C'est pour cette raison qu'Andros Restauration souhaite satisfaire les attentes de ses clients, répondre aux exigences législatives croissantes sur ce réseau et pérenniser son activité en développant une solution adéquate de distribution en vrac. L'analyse de ce marché émergent a permis de proposer une solution vrac optimale à l'entreprise Andros Restauration, pour de la compote en collectivités et de la confiture en hôtellerie. Deux innovations stratégiques pour diminuer la quantité de déchets et réduire le gaspillage alimentaire, tout en assurant la sécurité sanitaire !

Abstract :

The Andros company, specialist in fruit processing, is daily committed to the manufacture of tasty and quality products, while preserving the environment and placing human being at the heart of its development. Currently, many environmental issues overwhelm towards the out-of-home catering. It is for this reason that Andros Restoration wishes to satisfy the expectations of its customers, answer to the growing legislative requirements on this ring and perpetuate its activity by developing an appropriate bulk distribution solution. The analysis of this emerging market has enabled Andros Restoration to propose an optimal bulk solution for compote in collectivity and jam in hotels. Two strategic innovations to decrease the amount of trash and reduce food waste, while ensuring food safety !

Nombre de pages du document final : 80

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ANDROS</p>

Redynamiser le rayon fruits et légumes afin de fidéliser nos clients et d'en recruter de nouveaux.

Revitalize the fruit and vegetable department to retain our customers and recruit new ones.

Mots-clés : Marketing - Plan d'action - Fruits et légumes - Grande distribution

Key-words : Marketing - Action Plan - Fruit and Vegetables - Retail

Résumé :

L'objectif de ce mémoire est de mettre en place un plan d'action marketing afin de répondre à la problématique suivante : Comment redynamiser le rayon fruits et légumes, afin de fidéliser nos clients et d'en recruter de nouveaux ?

Ce document présente la démarche réalisée pour mettre en œuvre un plan d'action marketing à travers différentes étapes. La première étape est la présentation de l'entreprise et de l'activité fruits et légumes puis il y a l'analyse externe et interne du marché fruits et légumes. Ces deux étapes sont importantes pour comprendre le fonctionnement et les stratégies de l'entreprise, mais aussi pour nous apporter les connaissances sur le marché des fruits et légumes afin de pouvoir mettre en place un plan d'action en cohérence avec les stratégies de l'entreprise et les tendances de consommation. La troisième étape consiste à définir les différents projets composant le plan d'action ainsi que leurs méthodologies mais elle permet aussi de déterminer les indicateurs de performance liés aux différents projets. Enfin, il est important d'analyser les résultats des actions menées pour mesurer leur efficacité et par la suite mettre en place des actions correctives afin de les améliorer et présenter des recommandations. Pour finir, la conclusion permet de répondre à la problématique.

Abstract :

The objective of this brief is to put in place a marketing action plan to address the following problem: how to revitalize the fruit and vegetables department, in order to retain our customers and recruit new ones? This document presents the approach taken to implement a marketing action plan through different stages. The first step is the presentation of the company and the fruit and vegetables business, then there is the external and internal analysis of the fruit and vegetables market. These two steps are important to understand the company's operations and strategies, but also to bring us the knowledge on the market of fruits and vegetables in order to be able to put in place an action plan in coherence with the strategies of the company and the trends of consumption. The third step consists of defining the various projects making up the action plan as well as their methodologies, but it also makes it possible to determine the performance indicators linked to the various projects. Finally, it is important to analyze the results of the actions taken to measure their effectiveness and subsequently implement corrective actions to improve them and present recommendations. The conclusion provides an answer to the problem.

Nombre de pages du document final : 73

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> PROSOL EXPLOITATION</p>
--

STRATEGIE & FOODSERVICE : Quels sont les circuits porteurs de croissance pour Bonduelle Fresh Europe et quel positionnement adopter ?

STRATEGY & FOODSERVICE: What are the growth drivers for Bonduelle Fresh Europe and what positioning should be adopted?

Mots-clés : Innovation, Foodservice, Stratégie

Key-words : Innovation, Foodservice, Strategy

Résumé :

Ce mémoire a pour but d'étudier le marché du Foodservice en Europe (Allemagne, Italie et France), d'identifier les différents circuits et de comprendre leur dynamique. L'objectif est également d'identifier un circuit porteur de croissance, sur lequel Bonduelle Fresh France peut se positionner, et de proposer des recommandations. Pour cela, il se divise en 4 parties :

- Le contexte du Foodservice en Europe (diagnostic externe)
- Le domaine du Foodservice chez Bonduelle Fresh Europe (diagnostic interne)
- L'analyse d'un circuit porteur de croissance
- Les recommandations quant au positionnement à adopter par Bonduelle Fresh France

Pour terminer, la crise du Covid-19 et ses conséquences seront évoquées ainsi que la Qualité de Vie au Travail.

Abstract :

The aim of this dissertation is to study the Foodservice market in Europe (Germany, Italy and France), to identify the different circuits and to understand their dynamics. The objective is also to identify a growth-enhancing channel on which Bonduelle Fresh France can position itself, and to propose recommendations. To do this, it is divided into 4 parts:

- The context of Foodservice in Europe (external diagnosis)
- The Foodservice area at Bonduelle Fresh Europe (internal diagnosis)
- Analysis of a growth-enhancing circuit
- Recommendations on the positioning to be adopted by Bonduelle Fresh France

Finally, the Covid-19 crisis and its consequences will be evoked as well as the Quality of Life at Work.

Nombre de pages du document final : 50

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BONDUELLE FRESH EUROPE - CENTRE D'INNOVATION</p>

Innover au sein d'une marque sans compromettre l'authenticité de son image
Comment optimiser la stratégie d'innovation actuelle de la marque Les 2 Marmottes ?

Innovating within a brand without compromising the authenticity of its image
How to optimize the current innovation strategy of Les 2 Marmottes brand?

Mots-clés : Stratégie - Marketing - Innovation - Authenticité - PME Agroalimentaire

Key-words : Strategy - Marketing - Innovation - Authenticity - Food company

Résumé :

Les 2 Marmottes est une PME agro-alimentaire française qui fabrique des infusions et des thés depuis 1976. Elle est numéro 4 du marché des infusions en grandes surfaces. Cette entreprise familiale a été rachetée en 2018 par un fonds d'investissement français. Ce récent rachat a impulsé une nouvelle ère de développement pour la marque avec un focus sur l'innovation et la volonté de conquérir les Millennials (consommateurs de moins de 35 ans). Néanmoins Les 2 Marmottes a conservé ses valeurs authentiques. Ce document présente les leviers possibles pour optimiser la stratégie d'innovation de la marque sans compromettre son authenticité. Au préalable, une veille bibliographique et plusieurs enquêtes terrain ont été menées. Grâce aux données recueillies, des recommandations ont ensuite été établies pour conquérir les Millennials par le biais de l'innovation authentique. Ces suggestions ont été accompagnées d'une prise de recul afin d'évaluer leur faisabilité en fonction des contraintes de l'entreprise.

Abstract :

Les 2 Marmottes is a French food SME which has been producing infusions and teas since 1976. The brand is the fourth in the market of infusions in supermarkets. This family business was bought in 2018 by a French investment funds. The buyout has spurred a new area of development for the brand, focusing on innovation, especially for the Millennials (consumers under 35 years old). Nevertheless, Les 2 Marmottes wants to strengthen its authentic values. This document presents the possible levers to optimize the innovation strategy of the brand without compromising its authenticity. Beforehand, a literature monitoring and several field surveys were carried out. Then, recommendations were established to attract the Millennials thanks to authentic innovation. These suggestions were supported by a step back in order to match with the company's constraints.

Nombre de pages du document final : 91

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LES 2 MARMOTTES</p>
--

Stratégie marketing numérique en alimentation animale magasin

Action innovante pour une communication directe avec le client final

Digital marketing strategy in animal feed stores

Innovative action for direct communication with the end customer

Mots-clés : Marketing opérationnel, Marketing numérique, Action commerciale, Jeu concours, Stratégie marketing magasin, Méthode RACE, Collecte de données, RGPD, Communication, basse-cour, alimentation animale

Key-words : Operational marketing, Digital marketing, Promotion, Lottery, Store marketing Strategy, RACE method, Data collection, GDPR, Communication, backyard, animal feed.

Résumé :

Le groupe SEAL , Société Sud est aliment (usines de nutrition animale) basée dans l'Isère, met en place chaque année un plan d'actions commerciales magasin. La société souhaite établir une communication directe avec le consommateur final dans le but de l'informer des actions commerciales effectuées en magasin et ainsi d'augmenter les ventes. Dans le cadre de ce mémoire, sera élaboré une stratégie marketing intégrée afin de pouvoir réaliser et exploiter une nouvelle action commerciale innovante de type jeu concours. Cette action permettra la mise en place de communications directes auprès du client final faisant appel au marketing direct et relationnel. Le mémoire traite de la mise en œuvre de cette action, de la collecte de données clients, et de leur exploitation dans le cadre juridique en vigueur.

Abstract :

SEAL, Société Sud est aliment, group of animal nutrition factories, based in Isère, sets up a store sales promotion plan every year.. The company wishes to establish a direct communication with the final consumer in order to inform them of the promotions carried out in stores and thus increase sales. An integrated marketing strategy will be developed in order to carry out and exploit a new innovative promotion such as a lottery. This action will allow the implementation of direct communications with the end customer using direct and relational marketing. This thesis deals with the implementation of this promotion, the collection of customer data, and their exploitation within the policy framework.

Nombre de pages du document final : 72

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SEGUY NUTRITION ANIMALE</p>
--

La réassurance des consommateurs envers les industriels de l'agroalimentaire

La réassurance des consommateurs envers les industriels de l'agroalimentaire

Consumer reinsurance to food industries

Consumers reinsurance to food industries

Mots-clés : Industries agroalimentaires, Scandales agroalimentaires, Sécurité agroalimentaire, Réassurance des consommateurs, Attentes consommateurs, Marketing

Key-words : Food industry, Agrifood scandal, Agrifood safety, Consumers reinsurance, Consumers expectations, Marketing

Résumé :

Les industriels de agroalimentaire ont été mis à mal par plusieurs scandales ayant fait surface ces dix dernières années. Peu à peu, les consommateurs perdent confiance en les industriels de l'alimentation et ne savent plus vers qui se tourner. Ce nouvel état d'esprit s'est traduit par des changements de comportement d'achat et des nouvelles attentes consommateurs tels que la montée du bio et de l'origine française des matières premières et produits finis. Ce rapport met en parallèle les situations liées à des produits de grande consommation et des produits de la nutrition infantile permettant de mettre en relief leurs similitudes ou au contraire leurs différences. Ce mémoire a pour objectif de comprendre les réactions des consommateurs lors de la prise de connaissance d'une crise sanitaire alimentaire afin d'aider les entreprises à amorcer un processus de réassurance et ainsi retrouver leurs acheteurs à travers des actions ou la mise en place d'éléments préventifs.

Abstract :

Food industry has been undermined by several scandals that occurred over the past ten years. Little by little, consumers are losing their confidence in food manufacturers and don't want to buy their products anymore. This new state of mind conducts to a new way of purchasing behavior and new consumer expectations such as the rise of organic products and the French origin of raw materials and finished products. This report compares the situations linked to traditional consumer products and infant nutrition products in order to highlight their similarities or on the contrary their differences. The purpose of this dissertation is to understand the reactions of consumers when they become aware of a food health crisis in order to help companies start a reinsurance process and thus find their buyers through actions or the implementation of preventive elements.

Nombre de pages du document final :

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BLEDINA</p>
--

Stratégie marketing du lancement d'un nouveau relais de croissance sur un marché mature dans un contexte évolutif : facteurs clés de succès et risques.

Développement d'une innovation sur le marché des pâtes persillées en s'appuyant sur les attentes consommateurs.

Marketing strategy for the launch of a new growth driver in a mature market in a changing context: key success factors and risks.

Development of an innovation on the blue cheese market based on consumer expectations.

Mots-clés : Innovation, marketing, lancement produit, marché des fromages, pâtes persillées, Savencia

Key-words : Innovation, marketing, product launch, cheese market, blue cheese, Savencia

Résumé :

Le monde de l'agroalimentaire est un marché en croissance qui propose chaque année des milliers d'innovations. Lorsque certaines seront les plus grands succès d'une entreprise, la grande majorité d'entre elles seront malheureusement des échecs. Le marché des fromages, et plus particulièrement celui des pâtes persillées, se confronte aujourd'hui à des points de tensions limitant sa croissance mais offrant de nombreuses opportunités d'innovation. Le succès d'un lancement de produit repose sur une analyse précise du marché et de ses acteurs, une différenciation optimale du produit par rapport à ses concurrents et une dynamique commerciale soutenue et boostée.

Un lancement réussi est aussi dû à des équipes qui auront su prendre en compte certains points de vigilance. Parmi eux, la cohérence de l'innovation avec les besoins consommateur, le respect des retroplannings parfois contrarié par les processus de validation du groupe, ou encore, et particulièrement cette année, les capacités d'adaptation rapides en cas de crise sans précédent, sont challengées lors d'un lancement. Ces facteurs clés de succès et ces risques doivent être à l'esprit de tous les collaborateurs d'un projet d'innovation pour optimiser son lancement et son développement. Ce rapport prend appui sur le développement d'un nouveau produit par le groupe Savencia afin de comprendre quels sont les facteurs clés de succès et les risques potentiels du lancement d'une nouvelle marque sur un marché mature.

Abstract :

The food industry is a growing market with thousands of innovations every year. When some of them are a company's greatest successes, most of them will unfortunately be failures. The cheese market, and particularly the blue cheese market, is today facing points of tension that limit its growth but offer many opportunities for innovation. The success of a product launch is based on a precise analysis of the market and its players, optimal differentiation of the product in relation to its competitors and a sustained and boosted commercial dynamic. A successful launch is also due to teams that have been able to take into account certain points of vigilance. These include the consistency of innovation with consumer needs, compliance with retroplannings that are sometimes thwarted by the Group's validation processes, and, especially this year, the ability to adapt quickly in the event of an unprecedented crisis, which are challenged during a launch. These key success factors and risks must be kept in mind of all employees involved in an innovation project in order to optimize its launch and development. This report is based on the development of a new product by the Savencia Group in order to understand the key success factors and potential risks of launching a new brand in a mature market.

Nombre de pages du document final : 1

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SAVENCIA</p>

Quels sont les leviers pour installer le repositionnement de la démarche Fromages & Chefs afin qu'elle devienne la marque référente du fromage en Restauration Hors Foyer?

What are the levers to install the repositioning of Fromages & Chefs concept so that it becomes the referential brand of cheese in Foodservice?

Mots-clés : Marketing, Restauration Hors Foyer, Fromage, repositionnement

Key-words : Marketing, Foodservice, Cheese, repositioning

Résumé :

Une marque évolue, s'adapte et doit donc être en perpétuel changement. Le lancement d'une nouvelle marque n'est jamais évident et il faut quelque fois réfléchir de nouveau sur le positionnement pour ajuster sa stratégie. Pour ce faire la compréhension de son marché, de sa stratégie et de son offre est la clé. Ce rapport présente la démarche Fromages et Chefs, démarche de fromage en Restauration Hors Foyer lancée par la division Lactalis Consommation Hors Foyer. Une étude de son macro et micro environnement est présentée. De même, un travail sur le marketing stratégique avec la segmentation, le ciblage et le positionnement a été effectué ainsi que sur le marketing opérationnel avec le marketing mix. Enfin les leviers qui permettront à Fromages et Chefs de devenir la marque référente du fromage en RHF sont présentés. C'est grâce à ses leviers que F&C se développera et ré-enchantera le monde du fromage en cuisine.

Abstract :

A brand evolves, adapts and must therefore be constantly changing. The launch of a new brand is never easy, and sometimes you have to rethink the positioning to adjust your strategy. Understanding the market, strategy and offer is the key to this. This report presents the Cheese the concept Fromages & Chefs, a cheese concept in FoodService launched by the Lactalis Consommation Hors Foyer division. A study of its macro and micro environment is presented. Similarly, a work on strategic marketing with segmentation, targeting and positioning was carried out as well as operational marketing with marketing mix. Finally, the levers that will allow Fromages & Chefs to become the reference brand for cheese in Foodservice are presented. Thanks to its levers, F&C will develop and enchant the world of cheese in the kitchen.

Nombre de pages du document final : 70

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LACTALIS FOOD SERVICE</p>
--

Analyse du lancement d'une nouvelle gamme sur le marché français des laits infantiles

Analyse du lancement d'une nouvelle gamme sur le marché français des laits infantiles

Analysis of the launch of a new range on the French infant milk market

Analysis of the launch of a new range on the French infant milk market

Mots-clés : Analyse-opportunité-innovation-gamme-marché français-laits infantiles

Key-words : Analysis-opportunity-innovation-range-french market-infant milk

Résumé :

En 2020, le marché français des laits infantiles est très réglementé et complexe. Il fait face à une demande en déclin, en partie due à la baisse du nombre de naissances en France, à une structure de l'offre très concurrentielle avec un nombre d'acteurs conséquent et un environnement instable challengé par des tendances de consommations exigeantes.

La sensibilité de son produit commercialisé et sa jeune cible ainsi que les crises sanitaires et financières accroissent le besoin de réassurance des parents. Ces derniers souhaitent constamment le meilleur produit pour leur bébé. Respecter ces exigences sociétales et environnementales tout en restant rentable financièrement est complexe et oblige chacun des acteurs du marché à faire preuve d'adaptation et d'innovation pour se différencier. La marque Nidal du groupe Nestlé se positionne en tant qu'acteur proposant des laits infantiles à un prix accessible pour tous tout en engageant la qualité d'un grand groupe comme Nestlé. Pour rester dans le top 3 des acteurs du marché des laits infantiles 1er et 2ème âge, la marque envisage de lancer une innovation pour répondre à ces tendances de consommation qui sont, aujourd'hui, inévitables. Mais est-ce que ce projet est une réelle opportunité de croissance ou, à l'inverse, une menace ?

Abstract :

In 2020, the French infant milk market is highly regulated and complex. It is facing declining demand, partly due to the drop in the number of births in France and a highly competitive supply structure with a large number of players and an unstable environment challenged by demanding consumption trends. The sensitivity of its marketed product and its young target, as well as the health and financial crises, increase the need for reinsurance for parents. The latter are constantly seeking to get the best quality of the product for their babies. Respecting these societal and environmental requirements while remaining financially profitable is complex and forces each of the market players to adapt and innovate in order to differentiate themselves. The Nidal brand of the Nestlé group is positioned as a player offering infant milk at a price accessible to all while committing the quality of a large group like Nestlé. In order to remain in the top 3 players in the infant milk market for 1st and 2nd age, the brand plans to launch an innovation to respond to these consumer trends which are, today, inevitable. But is this project a real opportunity for growth or, conversely, a threat?

Nombre de pages du document final : 127

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> NESTLE FRANCE SAS</p>
--

Comment redynamiser les ventes et l'attractivité de Delpeyrat sur les produits de salaison au rayon libre-service ?

How can we boost Delpeyrat's sales and attractiveness for self-service cured products ?

Mots-clés : Charcuterie-salaison, Rayon libre-service, Tendances alimentaires, Stratégie marketing, Delpeyrat, Savoir-faire

Key-words : Delicatessen, Self-service shelf, Food trends, Marketing strategy, Delpeyrat, Know-how

Résumé :

Depuis 10 ans, la consommation de produits de charcuterie-salaison est à la baisse, provoquant une baisse des ventes en rayon. En cause, les nouvelles tendances alimentaires peu enclines à la consommation de viande et un contexte médiatique fragilisant l'image de la filière charcuterie. Les consommateurs méfiants vis-à-vis des produits de grande consommation recherchent de la naturalité, de la transparence et se tournent vers des filières de qualité. Face à cette conjoncture socioéconomique compliquée, l'entreprise Delpeyrat, avec ses produits de charcuterie au rayon libre-service, doit faire valoir ses atouts et développer une stratégie marketing pour s'adapter aux attentes des consommateurs, se démarquer de ses concurrents et donc redynamiser ses ventes et son image. Pour répondre à cette demande, une étude de marché sur la charcuterie-salaison fut mise en place afin de faire un état des lieux sur l'évolution de l'offre et la demande dans le but d'en cerner les enjeux et les attentes. En complément, l'étude des performances de l'entreprise Delpeyrat a permis de positionner la marque face à la concurrence sur le marché. Les résultats mettent en évidence la largeur de gamme du segment jambon sec, les attentes nombreuses sur ces produits, l'engouement pour ceux issus de filières de qualité, gage de savoir-faire et d'authenticité et le manque de connaissance sur la marque. Ces résultats ont conduit à l'élaboration de propositions visant à améliorer l'image de la marque ainsi que sa gamme de produits. L'amélioration des moyens de communication, de la force de vente et de la communication interne sont également préconisés. Toutefois, les moyens humains et financiers sont les principales limites au développement de l'activité aujourd'hui.

Abstract :

For the past 10 years, consumption of deli meats has been on the decline, causing a drop in shelf sales. This is due to new food trends that are reluctant to consume meat and a media context that weakens the image of the delicatessen industry. Consumers wary of consumer products are looking for naturalness and transparency and are turning to quality chains. Faced with this complicated socio-economic situation, Delpeyrat, with its self-service delicatessen products, must make the most of its assets and develop a marketing strategy to adapt to consumer expectations, stand out from its competitors and thus revitalize its sales and image. To meet this demand, a market study on the delicatessen market was set up in order to take stock of the evolution of supply and demand in order to identify the issues and expectations. In addition, the study of the performance of the Delpeyrat company allows to position the brand in front of the competition on the market. The results highlight the broadness of the range in the dry-cured ham segment, many expectations for these products, the popularity for those from quality chains, a guarantee of know-how and authenticity and the lack of knowledge about the brand. These results led to the development of proposals to improve the brand's image and its product range. The improvement of the means of communication, the sales force and internal communication are also recommended. However, the human and financial means are the main limits to the development of the activity today.

Nombre de pages du document final : 90

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> DELPEYRAT</p>
--

Les leviers de différenciation et de fidélisation à Noël chez Pierre Hermé
Stratégie marketing 360° en Haute-Pâtisserie

Levers of distinction and brand loyalty for Christmas at Pierre Hermé
360° Marketing Strategy in High Pastry

Mots-clés : Pâtisserie, Noël, Marketing Produit, Innovation, Fidélité de Marque

Key-words : Pastry, Christmas, Product Marketing, Innovation, Brand Loyalty

Résumé :

Dès le mois de Janvier, la Maison Pierre Hermé commence la préparation du Noël suivant. Cette période représente une forte opportunité commerciale dans le domaine de la pâtisserie et de la chocolaterie, ce qui se manifeste par une hausse des ventes journalières et une augmentation du trafic en boutiques. Afin de profiter de cette période et d'entretenir son image de marque, la Maison Pierre Hermé développe depuis plusieurs années une campagne exclusive et éphémère pour Noël. La Maison Pierre Hermé étant déjà reconnue, l'optimisation de sa fidélité de marque est un point clé pour maximiser ses ventes. Pour ce faire, la période de Noël est idéale car elle offre une grande visibilité auprès du public et représente une part importante du chiffre d'affaire annuel. Cette étude est donc une analyse des performances de la campagne de Noël 2019 et de l'offre prévisionnelle pour 2020, dans le but de présenter des recommandations quant à son optimisation. Une analyse contextuelle des marchés de la Haute Pâtisserie et de la Chocolaterie introduit cette étude pour positionner la Maison Pierre Hermé dans son contexte. L'ensemble de cette analyse a donc pour but de montrer comment la Maison Pierre Hermé met à son avantage la visibilité qui lui est donnée à Noël pour entretenir son image de marque et quels sont les moyens à mettre en œuvre pour optimiser la fidélité de sa clientèle.

Abstract :

The Maison Pierre Hermé begins to work on its Christmas strategy almost one year before. This time of the year represents a high percentage of the annual revenues in the High Pastry and the chocolate markets. Daily sales and attendance rate in the shops increase. In order to take advantage of this period and to enhance its brand image, Pierre Hermé develops an exclusive campaign for Christmas. Pierre Hermé is a well-known brand that is in the maturity stage of its lifecycle. In order to enhance its annual revenues, the company needs to optimize its brand loyalty. Christmas is an ideal period thanks to its high-reach and high-visibility. This document analyzes the previous Christmas campaign and its performances, added to a detailed and analyzed presentation of the 2020 Christmas strategy. This study ends with several recommendations in order to optimize this year's campaign. The aim of this document is to show how the Maison Pierre Hermé takes advantage of the high visibility of Christmas to enhance its brand image and what are the means to optimize its brand loyalty.

Nombre de pages du document final : 81

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> PIERRE HERMÉ</p>

PRODUCTION AGRICOLE

Comment classer les exploitations agricoles du Rhône selon leur stratégie afin d'améliorer le conseil réalisé par CERFRANCE Rhône et Lyon ?

How to classify farms in the Rhône according to their strategy in order to improve the advice provided by CERFRANCE Rhône and Lyon?

Mots-clés : Agriculture, stratégie, Rhône, conseil

Key-words : Agriculture, strategy, Rhône, advice

Résumé :

Afin d'accompagner au mieux les exploitants agricoles du Rhône dans cette période de transition économique, sociale et environnementale, CERFRANCE Rhône et Lyon souhaite utiliser une nouvelle approche dans le cadre du conseil: l'approche stratégique. Le premier objectif de ce travail a été de réaliser un état des lieux des stratégies des exploitants agricoles du Rhône en créant un lien entre une base de données économiques (utilisée dans le cadre de création de références technico-économiques) et quatre classifications stratégiques définies par le réseau national CERFRANCE. Cela nous a permis d'observer la répartition stratégique des exploitations agricoles du Rhône sur les années 2013 et 2018 et d'analyser les performances économiques de ces exploitations selon leur stratégie. Le deuxième objectif a été d'observer les attentes des adhérents en terme de conseil selon leur profil stratégique en utilisant les résultats de l'enquête CERFORMANCE auprès de 45 adhérents. Enfin, afin de répondre à la problématique, nous avons analysé l'adéquation entre les attentes des exploitants agricoles et l'offre de service "conseil" proposée par CERFRANCE Rhône et Lyon. Cette étude nous a permis d'effectuer des propositions d'amélioration de l'offre de conseil afin d'accompagner au mieux les adhérents dans la vie de leur entreprise.

Abstract :

In order to best support farmers in the Rhône region during this period of economic, social and environmental transition, CERFRANCE Rhône et Lyon wishes to use a new approach to consulting: the strategic approach. The first objective of this work was to take stock of the strategies of farmers in the Rhône by creating a link between an economic database (used to create technical and economic references) and four strategic classifications defined by the national CERFRANCE network. This allowed us to observe the strategic distribution of farms in the Rhône over the years 2013 and 2018 and to analyze the economic performance of these farms according to their strategy. The second objective was to observe members' expectations in terms of advice according to their strategic profile using the results of the CERFORMANCE survey of 45 members. Finally, in order to respond to the problem, we analysed the adequacy between the expectations of farmers and the "advice" service offered by CERFRANCE Rhône and Lyon. This study enabled us to make proposals for improving the consulting offer in order to provide the best possible support to members in the life of their business.

Nombre de pages du document final : 97

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CERFRANCE RHONE & LYON</p>

Mise en place d'expérimentations en réseau d'agriculteurs

Implementation of an on-farm research network

Mots-clés : Expérimentations en réseau d'agriculteurs, Bases de données, Soja, Tournesol, Outils, Optimisation
Key-words : On-farm research network, Databases, Soybean, Sunflower, Tools, Optimization

Résumé :

Dans le cadre des différentes problématiques remettant en cause la rotation classique triennale de Côte d'Or (Colza-Blé-Orge), un réseau d'expérimentation agriculteurs a été mis en place. A la suite de plusieurs sondages et réunions, quinze agriculteurs ont été volontaires afin de tester des cultures tolérantes au stress hydrique dans divers contextes pédoclimatiques (Soja et Tournesol). Dans le cadre de ce premier réseau d'expérimentation, nous avons étudié sa mise en place et vu les points de vigilance et de réussites à prendre en compte pour construire un futur réseau. Il est donc impératif d'avoir des agriculteurs motivés, mais également des ressources humaines, techniques et budgétaires suffisantes. Ce réseau nous a également permis de mettre en place différents outils afin d'optimiser la logistique des futurs réseaux : scripts R, divers questionnaires pour la récolte de données, rapports automatisés et personnalisés, techniques de comptages... Les résultats agronomiques ont montré que certaines caractéristiques techniques sont associées à un taux de levée plus important pour le soja et le tournesol (date de semis, travail du sol et fertilisation). Les résultats ne s'arrêtent pas là, nous attendons actuellement les récoltes afin de préciser les conclusions.

Abstract :

Within the framework of the various issues raising the question of the classic three-year crop rotation implemented in Côte d'Or (Rapeseed-Wheat-Barley), an on-farm research network has been set-up. Following several surveys and meetings, fifteen farmers tested water stress-tolerant crops in contrasting pedoclimatic contexts (Soya and Sunflower). Here, we study its implementation and to see the vigilance points and success to be considered to build a future network. It is therefore imperative to have motivated farmers, but also sufficient human, technical and budgetary resources. This network also enabled us to set up various tools to optimize the logistics of future networks: R scripts, various questionnaires for data collection, automated and personalized reports, counting techniques, etc. Agronomic results showed that some technical characteristics are associated with a higher lifting rate for soybean and sunflower (sowing date, tillage and fertilization). The results do not stop there, we are currently waiting for the harvest to clarify the conclusions.

Nombre de pages du document final : 61

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> DIJON CEREALES</p>

Les leviers de pérennisation économiques des exploitations laitières

Quels sont les leviers et leur degré d'impact sur la marge nette d'une exploitation laitière ?

levers for the economic sustainability of dairy farms

What are the levers and their degree of impact on the net profit of a dairy farm ?

Mots-clés : marge nette des exploitations laitières, les leviers, adaptation aux sécheresses et aux variations de prix

Key-words : dairy farm net profit, levers, adaptation to droughts and price fluctuations on farm produce

Résumé :

La marge nette est dépendante de la maîtrise des charges de structure d'une exploitation. Il est essentiel d'étudier la marge nette selon les facteurs limitant d'une exploitation comme le nombre de vaches, d'hectares et d'unité de mains d'œuvre. Les performances zootechniques d'une exploitation influencent sa rentabilité. Les leviers mis en évidence en vache laitière sont la qualité du lait, le litrage produit par vache, le taux de réforme et de mortalité des vaches laitières, la note d'alimentation et la valorisation des réformes. Pour les génisses, la réduction de l'âge au vêlage permet de réduire les charges de renouvellement et d'améliorer le litrage produit au cours de la carrière d'une vache. Enfin, la maîtrise du taux de mortalité des veaux et la valorisation des veaux permettent d'accroître le produit vente d'animaux d'une exploitation. Il est indispensable de maîtriser ces ateliers pour leur rentabilité. Les pratiques correctives sont comprises dans les domaines de l'hygiène, de l'alimentation et des pratiques préventives et curatives de la santé. Les sécheresses, plus récurrentes, imposent l'insertion de cultures fourragères résistantes comme le sorgho, la luzerne, le sainfoin, le moha... Une diversification des cultures fourragères pour étaler les pics de pousse sur toute l'année est favorable à cette adaptation. La récolte des intercultures et une minimisation sur la présence d'animaux fortement productifs durant la période estivale permettent également de réduire l'effet de la sécheresse sur les performances zootechniques, Par ailleurs, une réduction du nombre d'animaux peut être également nécessaire. Cela implique de réduire la présence d'animaux improductif sur l'exploitation comme les génisses. De plus, l'accroissement de la productivité du troupeau favorisera une réduction du nombre de vaches sur l'exploitation et ainsi réduire le chargement par hectare. Un modèle a été effectué pour étudier l'impact d'un levier sur l'amélioration de la marge nette d'une exploitation. Les leviers retenus sont ceux cités ci-dessus. Pour ce modèle, des concessions ont été réalisées pour simplifier son utilisation notamment la prise en compte des rendements fourragers selon les lieux d'exploitations, les coûts fourragers, ...

Abstract :

The net margin is dependent on the control of the structural costs of a dairy farm. It is essential to study the net margin according to the limiting factors of a farm such as the number of cows, hectares, and unit of labour. The zootechnical performance of a farm influences its profitability. The levers highlighted in dairy cows are the quality of milk, the volume produced per cow, the cull and mortality rate of dairy cows, the feed efficiency, and the value of cull cows. For heifers, reducing the age at calving makes it possible to reduce turnover costs and improve the milk production during a cow's career. Finally, controlling the calf mortality rate and enhancing the value of calves makes it possible to increase the income from sales of animals on a farm. It is essential to master these production workshops for their profitability. Corrective practices are included in the areas of hygiene, nutrition, and preventive and curative health practices. Droughts, which are more recurrent, require the insertion of resistant fodder crops such as sorghum, alfalfa, Sainfoin, Moha ... Diversification of fodder crops to spread the peaks of growth throughout the year is favourable to this adaptation. Harvesting intercrops and minimizing the presence of highly productive animals during the summer also makes it possible to reduce the effect of drought on zootechnical performance. Moreover, a reduction in the number of animals may also be necessary. This involves reducing the presence of unproductive animals on the farm such as heifers. In addition, the increase in the productivity of the herd will promote a reduction in the number of cows on the farm and thus reduce the number of cows per hectare. A model was carried out to study the impact of a lever on the improvement of the net margin of an operation. The levers retained are those mentioned above. For this model, concessions have been made to simplify its use, considering feed yields depending on the location of operations, feed costs, etc.

Nombre de pages du document final : 53

Demandeur (entreprise, organisme...) :
COOPERATIVE TERRE COMTOISE

Test d'une nouvelle solution de mise en marché des produits phytosanitaires
Protection fongicide pour la culture de blé

Testing a new marketing solution for plant protection products
Fungicide protection for wheat

Mots-clés : Produit Phytosanitaire, Blé, Fongicides
Key-words : Plant Protection Product, Wheat, Fungicides

Résumé :

Pour faire face aux décisions politiques et à la forte attente citoyenne de réduction de l'utilisation des produits phytosanitaires, les entreprises comme BASF doivent s'adapter. Durant cette campagne 2019-2020, nous avons testé une nouvelle solution de commercialisation des produits phytosanitaires. Nous nous sommes focalisés sur la protection fongicide pour la culture de blé. Le principe est de substituer la vente de produit par la vente d'un résultat (1 hectare protégé). Au lieu de vendre des litres de produits pour un hectare, l'idée est de vendre à l'agriculteur un hectare protégé à prix fixe quelle que soit la quantité de produits utilisés. Nous passons d'un engagement de moyens à un engagement de résultats. Des seuils de présence de maladies ont été fixés par BASF au-delà desquels nous estimons qu'il y a un impact sur le rendement. Si les seuils sont dépassés, une indemnisation forfaitaire est prévue pour les agriculteurs. Pour ce faire, nous utilisons Xarvio Field Manager, outil d'aide à la décision commercialisé par BASF. Il évalue le risque de développement des maladies et nous permet de traiter au bon moment, uniquement si le risque est élevé. L'objectif est d'optimiser les traitements.

Abstract :

To meet the political decisions and the citizen expectation of reducing the use of phytosanitary products, companies like BASF need to adapt. During this 2019-2020 campaign, we tested a new marketing solution for plant protection products. We focused on fungicide protection for wheat. The principle is to substitute the sale of the products by the sale of a result (one hectare protected). Instead of selling litres of products for one hectare, the idea is to sell a protected hectare to the farmer at a fixed price regardless of the quantity of products used. We are moving from a commitment of means to a commitment of results. Thresholds for the presence of disease have been set by BASF above which we believe there is an impact on yield. If the thresholds are exceeded, a compensation is provided for farmers.

During the campaign, we use Xarvio Field Manager, a decision-support tool sold by BASF. It evaluates the risk of disease development and allows us to treat at the right time, only if the risk is high. The objective is to optimize treatments.

Nombre de pages du document final : 66

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BASF FRANCE DIVISION AGRO</p>
--

**Bilan et évaluation du projet agro-environnemental et climatique du Parc naturel régional de
Chartreuse.**

**Assessment and evaluation of the agro-environmental and climatic project of the Chartreuse
Regional Natural Park.**

Mots-clés : projet agro-environnemental et climatique, PAEC, mesures agro-environnementales et climatiques, MAEC, parcs naturels régionaux, politiques publiques

Key-words : agro-environmental and climatic project, agro-environmental and climatic measure, regional natural park, public policy

Résumé :

Depuis sa création, le Parc naturel régional de Chartreuse œuvre afin de concilier le développement économique et social du territoire tout en préservant l'environnement et ses paysages. C'est pour sa capacité à mobiliser et rassembler les différents acteurs concernés autour des enjeux agro-environnementaux qu'il est porteur d'un projet agro-environnemental et climatique (PAEC). Ce mémoire a pour objectif de rendre une évaluation finale sur la stratégie de construction et la mise en œuvre du PAEC de Chartreuse, ainsi que de ses résultats et impacts. Pour répondre à cette demande, une analyse quantitative a permis de dresser un bilan des contractualisations à l'échelle du territoire. En complément, des entretiens qualitatifs ont été réalisés auprès des principaux partenaires et bénéficiaires (agriculteurs et groupements pastoraux) de ce programme. Les résultats mettent en évidence la dépendance économique des groupements pastoraux aux mesures agro-environnementales et climatiques (MAEC). Les exploitations se sont quant à elles engagées sur des mesures perçues comme peu contraignantes. Les impacts des MAEC sur le territoire s'en trouvent limités, ce qui interroge sur l'orientation à donner aux PAEC pour la prochaine programmation

Abstract :

Since its creation, the Chartreuse Regional Nature Park works to reconcile the economic and social development of the territory while preserving the environment and its landscapes. It is for its capacity to mobilize and bring together the various actors concerned by the agro-environmental issues that it is the bearer of an agro-environmental and climatic project (AECP). The aim of this end-of-study thesis is to provide a final assessment of the construction strategy and implementation of the AECP of Chartreuse, as well as its results and impacts. To meet this demand, a quantitative analysis was carried out to assess the contractualizations at the territorial level. In addition, qualitative interviews were conducted with the main partners and beneficiaries of this program. The results highlight the economic dependence of pastoral groups on agro-environmental and climatic measures (AECM). The farms have committed themselves to measures that are perceived as not very restrictive. Therefore, the impacts of AECM on the territory are limited, which raises questions about the direction to be given to AECP for the next programming.

Nombre de pages du document final : 88

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SYNDICAT MIXTE DU PARC NATUREL RÉGIONAL DE CHARTREUSE</p>
--

Développement de l'agriculture biologique au sein de la coopérative Sodiaal Union

Development of organic farming within the Sodiaal Union cooperative

Mots-clés : Agriculture biologique – Développement – Référentiel – Producteurs laitiers – Coopérative – Attentes sociétales

Key-words : Organic agriculture - Development - Repository - Dairy farmers - Cooperative - Societal expectations

Résumé :

Depuis 2017, Sodiaal, première coopérative laitière de France, oriente de manière affirmée sa stratégie vers la recherche de valeur ajoutée. Acteur historique de la bio depuis près de 20 ans, la coopérative poursuit le développement de la segmentation du lait biologique en lien avec ses objectifs. Dans ce contexte, et face à des attentes sociétales de plus en plus exigeantes, Sodiaal mène une réflexion sur un référentiel bio pour les sociétaires de la coopérative, en allant au-delà du cahier des charges bio européen. L'étude menée permet de rendre compte de la situation et des freins actuels présents au sein des exploitations. Il s'agit donc de caractériser les nouveaux attendus de la coopérative et de faire le parallèle avec la situation des exploitations, en exploitant les données des producteurs et en échangeant avec les acteurs. Pour les exploitations qui ne seraient pas au niveau de ce référentiel, des préconisations ou des solutions doivent être apportées, afin d'être en conformité avec les futures attentes de la coopérative. Globalement, la majorité des exploitations respectent le futur référentiel de Sodiaal et seules quelques exploitations se trouvent dans une situation compliquée, notamment due à des problématiques fonctionnelles, structurelles et techniques. La coopérative doit donc se focaliser sur ces cas individuels afin de les faire progresser.

Abstract :

Since 2017, Sodiaal, France's leading dairy cooperative, has been assertively orienting its strategy towards the search for added value. Being a historical actor in the organic sector for nearly 20 years, the cooperative continues to develop the segmentation of organic milk in line with its objectives. In this context, and faced with increasingly demanding societal expectations, Sodiaal is considering an organic reference system for the cooperative's members, going beyond the European organic specifications. The study carried out allows us to report on the current situation and the current obstacles within farming. Therefore, it is a question of characterizing the new expectations of the cooperative and drawing a parallel with the situation of the farms, by exploiting the producer's data and by sharing with the actors. For the farms that do not meet this standard, recommendations or solutions must be provided in order to comply with the cooperative's future expectations. Globally, most of the farms comply with the future Sodiaal reference system and only a few farms are in a complicated situation, notably due to functional, structural and technical problems. The cooperative must therefore focus on these individual cases in order to make progress and move forward.

Nombre de pages du document final : 59

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SODIAAL INTERNATIONAL SA</p>

Évaluation des performances de jeunes bovins finis à l'herbe en agriculture biologique
Effet de la mixité d'espèces et du croisement de races

Evaluation of the performances of young grass-finished cattle in organic farming
Effect of mixing species and crossbreeding

Mots-clés : Mixité d'espèces, croisement Salers-Angus, engraissement à l'herbe, jeunes bovins, performances, dépôts adipeux

Key-words : Mixing species, Salers-Angus crossbreeding, grass fattening, young cattle, performances, fat deposits

Résumé :

L'expérimentation SALAMIX a été mis en place pour étudier l'impact de la mixité d'espèce ovine-bovine et du croisement entre une race rustique et une race précoce sur les performances d'agneaux et de jeunes bovins conduits à l'herbe, avec ou sans concentré et en agriculture biologique. Le projet a mis en place 3 systèmes d'élevage (bovin spécialisé, ovin spécialisé et ovin-bovin mixte), piloté sur une surface en herbe équivalente pour un chargement de 0,75 UGB/ha SFP. Pour ce qui concerne les bovins, la mixité d'espèce n'a pas eu d'impact sur les performances naissance-sevrage des veaux (1030 g/j). Les vaches mixtes et spécialisés ont également présenté des poids et des états d'engraissement similaires. Celles-ci ont cependant toutes perdus de l'état au cours de l'expérimentation, sans qu'il n'y ait d'impact sur leurs performances. Les performances d'engraissement et d'abattage des jeunes bovins n'ont pas été différentes entre le lot mixte et le lot spécialisé. Les 2 lots ont été abattus à un poids moyen de 240 kg, mais, le croisement Salers-Angus a apporté de la précocité sur les dépôts adipeux des jeunes bovins. La complémentation en concentré à quant à elle permis d'obtenir de meilleures performances d'engraissement (1028 g/j vs 805 g/j) et des caractéristiques de carcasse supérieurs à ceux des jeunes bovins alimentés en fourrage. L'engraissement des jeunes bovins a permis d'obtenir de petites carcasses bien finies pour des animaux de 15 mois. L'allongement de l'engraissement sur une 2ème saison de pâturage pourrait permettre d'alourdir les carcasses pour répondre aux exigences de l'aval de la filière. Une réflexion de la filière autour des poids carcasse et des méthodes d'engraissement est nécessaire pour une meilleure valorisation des animaux produits à l'herbe.

Abstract :

The SALAMIX experiment was set up to study the impact of mixing sheep and cattle species, as well as crossbreeding between a hardy breed and an early breed on the performances of lambs and young cattle led on grass, with or without concentrate and in organic farming. The project consisted in three farming systems (specialised cattle, specialised sheep and mixed sheep-cattle), managed on an equivalent grassland area for a load of 0.75 UGB/ha SFP. For cattle, mix species had no impact on calves' birth-weaning performances (1030 g/d). Mixed and specialized cows also had similar weights and fattening states. However, all cows have lost fat cover during the experiment with no impact on their performances. The fattening and slaughter performances of the young cattle did not differ between the mixed and the specialized batch. Both batches were slaughtered at an average weight of 240 kg, but the Salers-Angus crossbred brought precocity to the fat adipose deposition of the young cattle. Concentrate supplementation resulted in better fattening growth performances (1028 g/d vs. 805 g/d) and better carcass characteristics compared to fodder fed young cattle. The fattening of the young cattle resulted in small, well-finished carcasses for the 15-months-old animals. Extending the fattening period to a second grazing season could make it possible to increase the weight of the carcasses to meet the requirements of the downstream sector. The cattle industry needs to reflect on carcass weights and fattening methods in order to improve grass-fed animals valorisation.

Nombre de pages du document final : 77

<p>Demandeur (entreprise, organisme...) : INRAE</p>
--

Structuration de la démarche agroécologique de Terre de France

Quels leviers agroécologiques mobiliser au service d'une stratégie durable pour Terre de France ?

Building up Terre de France's agroecological strategy

Which agroecological levers can be used to build a sustainable strategy for Terre de France ?

Mots-clés : agroécologie, pomme de terre, stratégie d'entreprise, pratiques agricoles

Key-words : agroecology, potato crop, corporate strategy, agricultural practices

Résumé :

Terre de France, entreprise de négoce de pommes de terre veut faire de l'agroécologie l'un de ses piliers stratégiques pour les prochaines années. Déjà engagée dans une transition de ses pratiques agricoles dans le cadre de cahiers des charges exigeants, Terre de France souhaite poursuivre dans cette dynamique. Son objectif est d'élever ses exigences environnementales pour conforter sa position sur le marché, tout en préservant sa rentabilité. Pour y parvenir elle doit mobiliser un certain nombre de leviers agronomiques qui répondent aux attentes de ses clients distributeurs, mais aussi aux attentes sociétales. L'étude proposée consiste à identifier l'ensemble des pratiques agricoles alternatives aux produits phytosanitaires de synthèse qui peuvent être mises en oeuvre par les producteurs partenaires de Terre de France. Ces pratiques doivent être suffisamment efficaces pour lutter contre les nombreux bioagresseurs de la pomme de terre. Elles doivent aussi être économiquement acceptables pour que l'entreprise puisse en supporter les surcoûts. Cette étude propose enfin un plan stratégique pour accélérer la transition agroécologique au niveau de l'amont agricole de Terre de France. Des propositions sont formulées pour engager concrètement des changements à très court terme (moins d'un an) et moyen terme (3 ans).

Abstract :

Terre de France, a potato trading company, wants to make agroecology one of its strategic pillars for the coming years. Already engaged in a transition of its agricultural practices as part of demanding specifications, Terre de France wishes to carry on in this way. Its objective is to raise its environmental requirements to strengthen its position on the potato market, while preserving its profitability. This requires engaging agronomic levers that meet the expectations of its customers (large French retailers), but also those of society. The proposed study consists in identifying all alternative agricultural practices to synthetic phytosanitary products that can be implemented by Terre de France's farmers. These practices must be sufficiently effective to tackle the numerous potato pests. They must also be economically acceptable so that the company can handle the additional costs. Finally, this study draws up a strategic plan to accelerate the agroecological transition for the upstream agricultural activities of Terre de France. Proposals are formulated to initiate concrete changes in the very short term (less than one year) and medium term (3 years).

Nombre de pages du document final : 57

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> TERRE DE FRANCE</p>
--

Accompagnement des éleveurs bovins à l'usage des médecines complémentaires.

Support of cattle breeders in the use of complementary medicines.

Mots-clés : homéopathie - aromathérapie - formation - bovins

Key-words : homeopathy - aromatherapy - training program - bovines

Résumé :

La Chambre d'Agriculture du Nord – Pas de Calais accompagne depuis plusieurs années les éleveurs bovins dans l'utilisation de médecines complémentaires (homéopathie et aromathérapie). Ce suivi ayant récemment perdu de son dynamisme, l'organisme a souhaité connaître les attentes actuelles des éleveurs. Dans ce but, une enquête sociologique sur le thème des médecines complémentaires a été réalisée auprès de quinze éleveurs bovins qui les pratiquent ou s'y intéressent. Le parcours de formation aux médecines naturelles des agriculteurs, leurs pratiques de santé, leurs avis sur ces méthodes et surtout leurs attentes pour la suite de l'encadrement proposé ont été étudiés. L'analyse des réponses a révélé que ces techniques de soin sont complexes, d'où le souhait des agriculteurs investis de la poursuite des actions engagées par la Chambre d'Agriculture (formations, groupes d'échanges...). Leurs attentes sont variées mais visent à améliorer l'accompagnement proposé par la Chambre d'Agriculture. Les actions que l'organisme choisira de mettre en œuvre devront, dans la mesure du possible, satisfaire l'ensemble des éleveurs. Enfin, la mise en place de moyens destinés à la sensibilisation d'un plus grand nombre d'exploitants agricoles mériterait d'être envisagée.

Abstract :

The Nord – Pas de Calais Chamber of Agriculture has been supporting cattle breeders for several years in the use of complementary medicines (homeopathy and aromatherapy). As this accompaniment has recently decreased, the organization wanted to investigate the current expectations of breeders. Therefore, a sociological survey related to complementary medicines was carried out among fifteen cattle breeders interested in these methods or already using them. The natural medicines training courses followed by farmers have been studied. Their health practices and their opinions have been gathered. More particularly, the participants have been questioned about their expectations for the continuation of the proposed support. The analysis of the responses revealed that these treatments are complex. This is the reason why the farmers involved in complementary medicines require Chamber of Agriculture to strengthen the actions already engaged (training, discussion groups, etc.). Their varied expectations aim to improve the support offered by the Chamber of Agriculture. The actions chosen by the organisation should satisfy all breeders, as far as possible. Finally, means intended to sensitize a greater number of farmers should be considered.

Nombre de pages du document final : 58

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CHAMBRE D'AGRICULTURE NORD PAS DE CALAIS</p>

Les fermes collaboratives, un modèle agricole d'avenir ?

Collaborative farms, a farming model for the future ?

Mots-clés : ferme collaborative, modèle agricole, projets émergents, agriculture collective, installation, transmission

Key-words : collaborative farm, farm model, emerging projects, collective farming, installation, transmission

Résumé :

Le traditionnel modèle agricole familial ne répond plus aux nouveaux enjeux de l'agriculture moderne. Les descendants d'agriculteurs souhaitent de moins en moins reprendre l'exploitation de leurs parents. Dans cette dynamique, l'agriculture de firme est venue apporter une nouvelle organisation des facteurs de production. A côté d'une dynamique de capitalisation, d'autres trajectoires d'évolution des exploitations se sont maintenues pérennisées et différenciées proposant une agriculture paysannes respectueuse de la Terre et des Hommes. S'inscrivant dans ce schéma de pensée et face à des problématiques d'installation et de transmissions importantes, de nombreux projets agricoles collectifs et diversifiés émergent. Ces fermes collaboratives proposent une nouvelle vision de l'agriculture en revisitant l'organisation des facteurs de production. Créateurs de dynamiques territoriales, de durabilité, et favorisant les installations, ce modèle présente des atouts considérables pour répondre aux enjeux agricoles actuels. Au travers de cette étude, différentes typologies de fermes collaboratives ont été identifiées dans l'intérêt d'identifier les clés de réussite et de pérennité.

Abstract :

The traditional family farming model no longer meets the new challenges of modern agriculture. The descendants of farmers are less and less interested in taking over their parent's farms and are moving into other sectors of activity. In this dynamic, corporate farming has brought a new organisation of the factors of production. Alongside a dynamic of capitalization, other trajectories of evolution of farms have continued to be perpetuated and differentiated, offering a peasant agriculture that respects the Earth and mankind. In line with this way of thinking and faced with important problems of installation and transmission, many collective and diversified agricultural projects are emerging. These collaborative farms propose a new vision of agriculture by revisiting the organization of production factors. This model, which creates territorial dynamics and sustainability and promotes transmission and facilities, has considerable advantages for meeting current agricultural challenges. Through this study, different typologies of collaborative farms were identified in order to identify the keys to success and sustainability.

Nombre de pages du document final : 68

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LA VIOLAINE SAINT JOSEPH SCEA</p>
--

Gestion de l'enherbement en verger de noyers

Gestion mécanique de l'enherbement sur le rang en verger de noyers adultes / Implantation d'un couvert végétal sur l'inter-rang en verger de noyers adultes

Grass cover management in walnut orchard

Mechanical grass cover management into the row in an adult walnut orchard / Establishment of a sown cover crop into the inter-row in a walnut orchard

Mots-clés : Verger Expérimentation Isère Enherbement Glyphosate

Key-words : Orchard Testing Isère Grass Cover Glyphosate

Résumé :

Ce document relate le travail réalisé durant six mois de stage en réponse à la problématique évoquée ci-dessus. Il traite

tout d'abord des différentes pratiques existantes pour la gestion de l'enherbement en verger de noyers. Dans un deuxième temps, il présente deux essais expérimentaux menés en collaboration avec des producteurs de noix : la gestion mécanique du rang et l'implantation d'un couvert végétal semé dans l'inter-rang. On apprend comment ont été mis en place ces essais, de quelle manière ils ont été suivis sur le plan agronomique et analysés sur le plan statistique. Puis, on découvre les résultats et l'interprétation de ces expérimentations. On comprend alors à quels systèmes de cultures peuvent s'appliquer les pratiques étudiées, leurs limites et leurs opportunités.

Abstract :

This document describes the work carried out during a six-month internship in response to the aforementioned problem

statement. First, it discusses the different existing practices for grass cover management in walnut orchard. In a second step, it introduces two experimental trials conducted in collaboration with walnuts producers: mechanical grass cover management into the row and the establishment of a sown cover crop into the inter-row. It will describe the trials set-up, their agronomical monitoring and statistical analyses undertaken. Subsequently, the results and interpretation of these experiments are presented. These results enable us to learn the cropping systems for which the practices studied are most relevant. The interpretation of these results also gives a deeper understanding of the limits of those practices and opportunities which can arise from them.

Nombre de pages du document final : 79

Demandeur (entreprise, organisme...) :
SENURA

Comment organiser la production maraichère en Côte d'Ivoire ?

How to organize vegetable production in Ivory Coast ?

Mots-clés : maraichage, Afrique subsaharienne, organisation, traçabilité, planification

Key-words : vegetable production, sub-Saharan Africa, organization, traceability, planning

Résumé :

Le maraichage se développe et va fortement se développer à l'avenir en Côte d'Ivoire, en effet le pays importe actuellement une majeure partie des légumes consommés sur place. La start up Canaan Land développe un modèle d'agriculture durable et inclusive pour pallier ce problème. Elle a ainsi initié un modèle en le confrontant à la réalité sur deux sites de production. Dans le cadre de ce projet, l'objectif du travail présenté dans ce mémoire était de l'aider à organiser une planification continue entre différents sites de production, assurer la traçabilité des légumes, définir leurs coûts de production et initier la transition agroécologique des sites de production de l'entreprise Canaan Land. Ce travail a permis de planifier la production de légumes des deux sites à court (ramadan) et moyen termes (2020) en produisant un planning de culture de liées à des objectifs de production. En parallèle, un système de traçabilité basé sur les besoins (demande de la CEO, des clients et d'une entreprise de conseil) a été initié, ce qui permettra à l'entreprise d'obtenir le label Global Gap Food Safety. Enfin, des coûts de production pour dix légumes ont été calculés, pour aider les services commerciaux à mieux valoriser les produits. La transition agroécologique à été initiée via la sensibilisation des maraichers à la fertilisation des cultures. Finalement, le travail réalisé a permis d'avancer sur l'organisation de la production maraichère au sein de l'entreprise Canaan Land. Toutefois, le système de traçabilité n'est pas viable à plus grande échelle, il est tout de même suffisant pour l'obtention du label. De plus, il serait nécessaire d'optimiser l'utilisation de l'eau afin de pouvoir cultiver plus de parcelles sans toutefois utiliser une plus grande quantité d'eau.

Abstract :

Vegetable production is developing and will develop strongly in the future in Ivory Coast, as the country currently imports most of the vegetables consumed locally. The start up Canaan Land is developing a model of sustainable and inclusive agriculture to respond to this problem. It has initiated a model by confronting it with reality on two production sites. In the framework of this project, the objective of the work presented in this dissertation was to help it organize continuous planning between different production sites, ensure the traceability of vegetables, define their production costs and initiate the agro-ecological transition of Canaan Land's production sites. This work made it possible to plan the vegetable production of the two sites in the short (Ramadan) and medium term (2020) by producing crop planning linked to production objectives. At the same time, a traceability system based on needs (request from the CEO, customers and a consulting firm) was initiated, which will enable the company to obtain the Global Gap Food Safety label. Finally, production costs for ten vegetables were calculated, to help the sales departments to better valorise the products. The agro-ecological transition has been initiated by making vegetable producers aware of crop fertilization. Finally, the work carried out enabled progress to be made on the organization of vegetable production within the Canaan Land company. However, the traceability system is not viable on a larger scale, it is still sufficient to obtain certification. In addition, it would be necessary to optimize the use of water in order to be able to cultivate more plots without using more water.

Nombre de pages du document final : 73

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CANAAN LAND</p>
--

QUALITE-SECURITE-ENVIRONNEMENT

Arbres de décision technico-économiques pour une gestion durable de la végétation dans un contexte ferroviaire

Technical and economic decision trees for sustainable vegetation management in a railway context

Mots-clés : Ferroviaire-Végétation -Economique-Techniques-Arbres de décision

Key-words : Railway-Vegetation-Economic- Technic-Decision trees

Résumé :

En anticipation des nouvelles normes environnementales, ce mémoire répond à la demande initiale des gestionnaires de la maîtrise de la végétation SNCF, d'obtenir des informations et des outils, pour tendre vers une gestion durable de leurs abords ferroviaires. Ce document apporte un regard sur les enjeux de l'activité de la maîtrise de la végétation au sein d'une Unité ferroviaire. Les arbres de décision tendent à représenter la majorité des cas possibles pour les gestionnaires et sont donc classés en fonction de différents critères. Face à cela, ils proposent des ajustements techniques et des investissements, avec une présentation des gains et amortissements à long terme. Ces arbres de décision donnent une vision globale aux gestionnaires pour améliorer la conduite de leurs travaux et les guident dans leurs prises de décision immédiate et de planification à plus long terme.

Abstract :

To anticipate new environmental laws, this work answer to the initial ask of managers in railway vegetation treatment which is to obtain information and tools to tend to a sustainable work. This document presents challenges of the vegetation activities in a local sector of the company. Decision trees take in account different factors to define a railway environment. Different decision trees offered various technics and investments to improve the system, with gains and amortizations highlight. These trees give a global vision to improve the site management and help managers in direct decision-making and long-term planning.

Nombre de pages du document final : 57

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SNCF INFRAPOLE ALPES</p>

Pertinence technico-économique des robots de débroussaillage face à l'interdiction du glyphosate.

Technical and economic relevance of brushcutting robots in the face of the ban on glyphosate.

Mots-clés : interdiction, glyphosate, bande de proximité, robot, débroussaillage, maîtrise de la végétation, voie ferrée

Key-words : ban, glyphosate, embankment, slope, robot, brush cutting, vegetation control, mowers, railway

Résumé :

Le président de la République a annoncé une interdiction des herbicides à base de glyphosate en France à partir de 2021. SNCF Réseau, société gestionnaire de l'infrastructure ferroviaire en France, en utilise une certaine quantité afin de maîtriser la végétation sur ses voies ferrées et aux abords. Pour faire face à cette interdiction, elle a lancé un plan post-glyphosate afin de préparer la société. Un des aspects de ce plan consiste à faucher annuellement une bande de 3m de part et d'autre de la voie appelée bande de proximité, pour limiter l'extension de la végétation vers la voie par ensemencement. Elle s'est récemment équipée d'engins de débroussaillage téléguidés appelés "robots débroussailleurs". Elle souhaite savoir si ces engins peuvent remplir cette mission de fauche annuelle, et pour quel coût. C'est le sujet de cette étude de déterminer la faisabilité de ce projet, les rendements à attendre, et le coût estimé pour SNCF Réseau.

Abstract :

The President of the French Republic has announced a ban on glyphosate-based herbicides in France from 2021. SNCF Réseau, the company managing railway infrastructure in France, uses a certain quantity to control the vegetation on its tracks and the embankments. To deal with this ban, it launched a post-glyphosate plan to prepare the company. One of the aspects of this plan consists in mowing annually a strip of 3m of part either side of the track, called the proximity strip, to limit the extension of vegetation towards the track by seeding. It has recently been equipped with remote-controlled brushcutting machines called "brush-cutting robots". She wants to know if these machines can fulfill this annual mowing mission, and at what cost. It is the subject of this study to determine the feasibility of this project, the expected returns, and the estimated cost for SNCF Réseau.

Nombre de pages du document final : 59

Demandeur (entreprise, organisme...) :
SNCF RESEAU

Développement d'un projet agroforestier sur un gîte hydrominéral

Implementation of an agroforestry project on a mineral water's bottling territory

Mots-clés : Agroforesterie ; Arbres isolés ; Biodiversité ; Environnement

Key-words : Agroforestry; Biodiversity; Environment; Isolated trees

Résumé :

Afin de protéger la qualité des eaux minérales et de préserver la biodiversité sur un territoire de 11 400 ha autour de Vittel et Contrexéville, Agrivair a défini deux objectifs majeurs : Soutenir la biodiversité par la diversité et la fonctionnalité du paysage écologique, et améliorer la stabilité des exploitations agricoles par le bien-être animal et l'atténuation des impacts du changement climatique. Déjà engagé dans une démarche de promotion de l'agroforesterie et d'aide à la réalisation de projets agroforestiers, Agrivair va plus loin avec un projet de plantation d'arbres isolés dans les pâtures. Le mémoire traite des questions des impacts réels des arbres isolés, notamment vis-à-vis de la biodiversité et du changement climatique, des objectifs auxquels Agrivair donne la priorité et de la méthodologie à mettre en œuvre pour mener à bien ce type de projet. Après une recherche bibliographique, une application concrète a été lancée auprès des partenaires agricoles d'Agrivair. Des échanges et des projets ont émergés pour aboutir à un projet de plantation précis et adapté à chacune des exploitations. Ainsi Agrivair et les partenaires planteront 451 arbres sur 80,5 ha de pâtures en 2020.

Abstract :

In order to protect both mineral waters quality and biodiversity on a 11,400 ha territory around Vittel and Contrexéville, France, Agrivair defined two major objectives: Sustain biodiversity through the diversity and functionality of the ecological landscape, and strengthen stability of the farms through the animal welfare and the mitigation of the climate changes' impacts. Already committed to promote agroforestry and facilitate agroforestry projects, Agrivair goes even further with an isolated trees planting project in pastures. The dissertation deals with the real impacts of lone trees, especially about biodiversity and climate changes, with the objectives Agrivair prioritized and with the methodology that can be applied to drive this kind of project. After conducting a bibliographic search, a concrete application was launched alongside Agrivair's agricultural partners. Exchanges and projects emerged and produced precise sub-projects adapted to each farm. Hence Agrivair and the partners will plant 451 trees in 80.5 ha of pasture during 2020.

Nombre de pages du document final : 100

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> AGRIVAIR</p>

Gestion de l'accueil et formalisation de parcours de formation

Reception management and formalization of training courses

Mots-clés : Outils de formation, nouveaux entrants, accueil, numérique

Key-words : Training tools, person entering, reception, digital

Résumé :

Dans toutes entreprises, pour attirer de nouvelles personnes et les fidéliser, il est important de soigner l'accueil qui est la première image que peut avoir le nouvel entrant. La formation permet ensuite de fidéliser soit en permettant de gagner en compétences, soit en prenant part à la vie de l'entreprise. Après une première phase d'étude bibliographique en termes d'accueil et de formation, j'ai pu, dans ce mémoire, les catégoriser en prenant en compte les avantages et inconvénients de chacun, et évaluer la faisabilité de mise en place et que ce soit réaliste de les mettre en place. Parallèlement, des interviews ont été conduites afin d'avoir le ressenti du personnel sur l'accueil et la formation qu'ils ont reçu. Après l'étude de ces résultats, j'ai pu mettre en place des outils numériques en adéquation avec les attentes des salariés, de l'entreprise ainsi que les contraintes. Pour finir, un retour d'expérience permettra l'amélioration de ces différents outils.

Abstract :

In all company, to attract new people and retain them, it is important to take care of the way we welcome them, as it will condition the new entrants' first feeling. Training also helps retaining, either in saving skills, or in taking part in the life of the company. After a first stage of bibliographic studies in terms of reception and training, I was able in this thesis to categorize them by considering advantages / disadvantages of each, but it was also realistic to set them up. At the same time, interviews were conducted to get the staff's feelings about the welcome and the training they had received. After studying the results, I could develop digital tools that were appropriate to the expectations of employees, the company, and the constraints. Finally, I need a feedback which allows the improvement of these different tools.

Nombre de pages du document final : 57

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SICODIS</p>
--

**Fiabilisation des approvisionnements sur les produits sous marque La Vie Claire via
l'optimisation du programme d'analyses interne**

**Increasing the production quality on La Vie Claire - branded products through the optimization of
the internal Analytical Quality Control Program**

Mots-clés : Qualité; Alimentation biologique; Industrie agroalimentaire; Plan de contrôle; Outils informatiques
Key-words : Quality; Organic food; Food industry; Quality Control Program; Data-processing tools

Résumé :

Les enseignes spécialisées dans la bio doivent faire face à la montée de la grande distribution qui a enregistré une croissance de 235% entre 2010 et 2019, grâce à un fort développement de ses linéaires et gammes bio tant en marque de distributeur qu'en marque nationale. L'enjeu pour les enseignes spécialisées est donc de mettre en avant leurs valeurs et de se différencier de la concurrence. La Vie Claire doit défendre ses engagements d'indépendance engagée en faveur d'un modèle agricole durable, de bio plus exigeante pour ses clients, et d'approche de la bio solidaire avec ses producteurs; tout en misant sur le développement de sa marque propre historique. La crédibilité de ces engagements repose sur le plan de contrôle analytique : le développement de méthodes et d'outils permettant de renforcer la marque La Vie Claire est donc primordial pour l'entreprise. Ce mémoire présente l'état des connaissances sur ce sujet ainsi qu'un diagnostic du fonctionnement du service qualité, la méthodologie retenue, puis l'étude des résultats obtenus, leurs apports pour la gestion du programme analytique interne et leurs limites. Enfin, les perspectives d'amélioration seront développées.

Abstract :

Organic specialist retailers are facing the rise of large-scale distribution, which has recorded an unprecedented growth of 235% between 2010 and 2019, thanks to the strong development of its organic shelf spaces and product lines, both under private labels and national brands. The challenge for specialist retailers is therefore to highlight their values and differentiate themselves from the competition. La Vie Claire must defend its identity as an independent producer that is committed to sustainable agricultural models, committed to producing higher-standard organic products for its customers and in solidarity with its suppliers, while focusing on the development of its long-established brand. The credibility of these commitments relies on the quality control programs: development of analysis methods and tools allowing the strengthening of the La Vie Claire brand is essential. This master's thesis first discusses established ideas on this subject and reviews various processes of the quality department, before depicting the methodology used. Then, the results obtained will be examined, along with their contribution to the management of the internal analysis program and their limits. Finally, prospects for improvement will be developed.

Nombre de pages du document final : 86

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LA VIE CLAIRE</p>
--

Améliorer la sécurité sanitaire des fromages en sensibilisant et formant le personnel

Improve cheese safety by raising awareness and training employees

Mots-clés : Amélioration, sécurité sanitaire, qualité, hygiène, formation

Key-words : Improvement, food safety, quality, hygiene, training

Résumé :

Les crises alimentaires des dernières années ont fragilisé la confiance des consommateurs sur les aliments. Les industries agroalimentaires ont un rôle essentiel, ils sont les garants de la sécurité sanitaire des aliments et de la santé du consommateur. Depuis deux décennies, de nombreuses réglementations ont été créées dans le but d'aider et de guider les entreprises sur la sécurité sanitaire.

La Fromagerie De La Tournette est soucieuse de l'amélioration continue de la sécurité sanitaire de ses fromages, elle a pour objectif de former au mieux son personnel, qui en est le premier rempart. Pour les sensibiliser, le personnel suit chaque année une formation à l'hygiène dispensée depuis de nombreuses années par un organisme externe, mais les sessions de 2019 n'ont pas répondu à toutes les attentes de l'entreprise. Ainsi, La création d'une formation à l'hygiène interne pour les opérateurs s'est naturellement présentée pour répondre à cet objectif. Ce document décrit le contexte et présente les deux méthodologies utilisées pour la réalisation du support de formation et son amélioration.

Abstract :

The food crises of recent years have weakened consumer confidence in food. Food industries have an essential role, they are the guarantors of food safety and consumer health. Over the past two decades, many regulations have been created to help and lead food industries on food safety.

La Fromagerie De La Tournette is concerned with the continuous improvement of the food safety of its cheeses, its objective is to provide the best training for its employees, who are the primary rampart. To raise awareness, employees assist to a hygiene training each year, which is provided for many years by an external organization, but the 2019 sessions did not respond to all company's expectations. Thus, the creation of an internal hygiene training for operators stems from the desire to meet this objective. This document describes the context and presents the two methodologies used for the realization of the training support and its improvement.

Nombre de pages du document final : 54

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> FROMAGERIE DE LA TOURNETTE SAS</p>

Management de la performance qualité des sous-traitants et des prestataires

Quality performance management of the co-manufacturers and service providers

Mots-clés : Qualité, Sous-traitance, Performance, Satisfaction client, Amélioration continue

Key-words : Quality, Subcontracting, Performance, Customer satisfaction, Continual improvement

Résumé :

L'agroalimentaire est une filière en constante mutation. Beaucoup de facteurs externes à l'entreprise sont à l'origine de ces changements, comme par exemple les besoins des consommateurs. Tous ces changements poussent les industriels et les acteurs de la filière à repenser leurs produits, leurs processus et leurs services. Toutefois, les ressources de l'entreprise, souvent ne lui permettent pas de pouvoir répondre à certaines demandes en termes d'innovation produit. C'est pourquoi, Carambar & Co fait appel à la sous-traitance, à la fois pour la fabrication et/ou le conditionnement de ses produits mais également pour la réalisation de prestations de services (conseil, audit et formation). Cependant, ne pouvant pas directement contrôler la qualité de ses produits sous-traités, l'entreprise doit mettre en place des actions permettant de piloter la performance qualité de ses sous-traitants, dans le but de l'améliorer et donc de satisfaire ses clients. L'amélioration de la performance passe également par la mise en place de processus permettant de sélectionner et d'évaluer les sous-traitants, toujours dans une perspective d'amélioration continue des produits et des processus de l'entreprise. C'est dans ce contexte et avec cet objectif que s'inscrit le présent Mémoire de Fin d'Études.

Abstract :

The food industry is a constantly changing field. Many factors, external to the company, are the origin of these changes, such as for instance the consumers' needs. All of these changes are prompting manufacturers and other actors of this field to rethink their products, processes and services. However, the company's resources often do not allow it to be able to respond to certain requests in terms of product innovation. This is why, Carambar & Co uses subcontracting, both for the manufacture and / or packaging of its products but also for the provision of services (consulting, audit and training). However, since the company is not able to control directly the quality of its subcontracted products, actions must be put in place to manage the quality performance of its subcontractors, with the aim of improving it and therefore satisfying its customers. Improving performance also involves setting up processes to select and evaluate the subcontractors, always with a continual improvement perspective of the company's products and processes. It is in this context and with this objective that this Master's dissertation is written.

Nombre de pages du document final : 64

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CARAMBAR & CO</p>
--

Évaluation des impacts environnementaux associés au réemploi de matériaux du BTP
Étude portant sur les matériaux de second oeuvre

Study of the environmental impacts of the reusing logics in the construction sector
Study about second work's materials

Mots-clés : Réemploi Economie circulaire BTP Bâtiment Travaux Publics Impact carbone

Key-words : Reusing Circular economy Construction sector Environnemental impact Carbon footprint

Résumé :

La structuration des logiques de réemploi en filières est une pratique récente. Backacia est une jeune entreprise ayant pour but de réduire les déchets de chantiers du BTP, en mettant en vente les matériaux de second-œuvre d'occasion en ligne sur sa marketplace. Le but du réemploi est d'allier performances économiques et environnementales. La performance économique est calculable en utilisant le bilan des ventes réalisées via la plateforme. La performance environnementale est moins facilement quantifiable. Le but de ce mémoire est de proposer une analyse de cycle de vie d'un produit communément réemployé. Après analyse, le résultat met en avant l'intérêt environnemental du produit d'occasion, puisque son cycle de vie a moins d'impact sur l'environnement que le cycle de vie du même produit en neuf.

Abstract :

Structuring reusing logics into sectors is a recent practice. Backacia is a young company that aims to save second work materials from the trash by selling them on a website called a marketplace. The aim of these reusing practices is to ally financial and environmental profits. Financial profit is easy to calculate, using the total of sells during a period. The environmental profit is less easy to get.

The aim of this Mémoire is to calculate the life cycle assessment of a second-hand product, commonly sold on the marketplace.

The results show that the second-hand product has a lower impact on the environment than the same product but new.

Nombre de pages du document final : 61

<u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BACKACIA

Implantation d'une démarche qualité au sein de la Maison MonS : quelle stratégie pour la pérenniser ?

Quality that lasts. Designing and implementing a sustainable quality approach in Maison Mons.

Mots-clés : Démarche qualité – leviers – stratégie – pérennité - implantation

Key-words : Quality approach – instruments – strategy – sustainability - implementation

Résumé :

Depuis sa création en 1964, la Maison MonS est spécialisée dans l'affinage des fromages, étape indispensable pour en révéler les typicités en développant textures, arômes et goûts. Cette PME employant 41 personnes a chaque année de nouvelles ambitions, tant en termes de clientèle que de marchés de distribution, ou encore de nouveaux pays à conquérir. Ces évolutions et la complexité de ce rayonnement international induisent un enjeu quotidien : la maîtrise de la politique qualité est un des facteurs déterminants pour la pérennité de l'entreprise. La démarche qualité est donc une demande de la part de la Direction, qui souhaite entrer dans une démarche continue et globale, dans le but d'améliorer son fonctionnement et la satisfaction clients. La problématique est abordée à travers deux dimensions : la première concerne l'implantation d'une démarche qualité dans une PME dynamique. La démarche en 5 phases permet de passer d'un diagnostic à un plan d'action opérationnel. La seconde dimension aborde la notion de stratégie. Différents leviers devront être actionnés pour faire de cette démarche qualité un projet durable : s'adapter sans cesse à son environnement, être disponible pour les collaborateurs, et avoir confiance en chacun lorsqu'il est question de changement.

Abstract :

Since its foundation in 1964, MonS Company has specialized in cheese maturation, an essential step in revealing the typical characteristics of cheeses by developing their textures, aromas and tastes. 41 employees are working with the company that keeps growing fast and expanding to new regions, always aiming at optimizing its operations to reach high standards of customer satisfaction. These targets and the diversity of its international markets lead to a daily challenge: mastering the quality policy is one of the key factors to protect the company's business. The quality approach is therefore scrutinized by the leadership team, aiming at continuous improvements of its operations to guarantee customer satisfaction. This methodology has two layers: the first one is to fit with the needs of a very dynamic company that also needs flexibility to reach its business targets. The 5-phased approach makes it possible to go from a diagnosis to an operational action plan. The second one is to design it with a clear strategy. Different actions and tools will have to be activated to make this quality approach a sustainable project: constantly adapting it to its environment, making it available to all employees, and trusting everyone's ability to change processes.

Nombre de pages du document final : 52

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> MONS FROMAGER AFFINEUR</p>

Amélioration des contrôles qualité sur ligne de l'entreprise DELACRE

Improvement of on-line quality controls of the DELACRE company

Mots-clés : Amélioration, contrôles qualité, ligne

Key-words : Improvement, on-line quality controls

Résumé :

Le présent Mémoire de Fin d'étude a été rédigé dans le cadre d'un stage de fin d'étude de l'école ingénieur Isara. Ce stage de 6 mois a été effectué dans l'entreprise Delacre situé à Lambermont(Belgique). Le but de ce MFE était l'optimisation des actions de contrôle effectuées durant la production. Ce projet cherchait à faire diminuer le nombre de palettes consignées voire jetées en s'intéressant aux causes de ces consignations* et aux solutions qui pourraient être proposées.

La problématique de ce MFE était la suivante : « Quelles sont les modifications à apporter au système de contrôle qualité en place pour réduire le nombre de consignations* de palettes ? ». Afin de répondre à cette problématique des plans de contrôles ainsi qu'une AMDEC* ont été réalisés et d'autres outils de résolutions de problèmes ont également été employés (5M, QQQQCCP, CATWOE). Une analyse des causes des consignations a été également effectuée.

Pour plusieurs raisons, la recherche et propositions de solutions c'est concentré autour des problèmes de sensibilisation du personnel et des fréquence/taille d'échantillon de certains contrôles. En effet, avec ces différents travaux, il a été montré qu'un certain nombre de consignations était dû à ces aspects. Des propositions d'amélioration ont été faites mais avec la crise du coronavirus, ces dernières n'ont pas pu être appliquées avant la fin du stage.

Abstract :

This report was written as part of an internship at the Engineering School named Isara. This 6-month internship was carried out at the Delacre company located in Lambermont(Belgium) The aim of this internship was to optimise the control actions carried out during production. The purpose of this project was to reduce the number of pallets recorded or discarded by looking at the causes of these consignments* and the solutions that could be proposed. The issue of this internship was "What changes need to be made to the quality control system in order to reduce the number of consignments*?"

In order to answer this issue, control plans and an FMECA* were completed and other problem solving tools were also used (5M, QQQQCCP, CATWOE). An analysis of the causes of the consignments was also conducted. For several reasons, research and proposals for solutions are concentrated around the problems of staff awareness and the frequency/sample size of certain controls. Indeed, with these various works, it was shown that a certain number of records were due to these aspects. Proposals for improvement were made, but with the coronavirus crisis, they could not be implemented before the end of the internship.

Nombre de pages du document final : 1

Demandeur (entreprise, organisme...) :
DELACRE UNITED BISCUIT

Mise en place d'une démarche de Responsabilité Sociétale des Entreprises au sein d'AGIS Tarare (groupe LDC)

Implementation of a Corporate Social Responsibilities strategy in AGIS Tarare (LDC group)

Mots-clés : Responsabilité Sociétale des Entreprises, développement durable, ISO 26030

Key-words : Corporate Social Responsibilities, sustainable development, ISO 26030

Résumé :

En quelques décennies, sous l'influence croissante et conjointe des attentes des consommateurs et des collaborateurs et une évolution rapide de la législation, la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) est devenue un axe stratégique de développement et de performance pour les entreprises agroalimentaires. Il est ainsi devenu nécessaire pour AGIS Tarare de mettre en place une démarche RSE. Cette dernière est structurée par la norme ISO 26030 qui aide les organisations du secteur alimentaire à évoluer vers un comportement responsable et durable. Cette norme se concentre sur les 7 questions centrales de l'ISO 26000. La démarche RSE appliquée au site d'AGIS Tarare consiste à réaliser un état des lieux de l'entreprise grâce à une cartographie et une analyse des parties prenantes, une analyse des enjeux et des risques RSE, afin de réaliser un diagnostic RSE amenant à un plan d'action avec des indicateurs RSE qui seront communiqués aux parties prenantes.

Le but de cette étude est de mettre en perspective la politique RSE proposée par un groupe agroalimentaire (groupe LDC) et sa réalisation au sein d'un site de production (AGIS Tarare).

Abstract :

In a few decades, under the growing and joint influence of consumer and employee expectations and rapid changes in legislation, Corporate Social Responsibility (CSR) has become a strategic axis of development and performance for food companies. It has thus become necessary for AGIS Tarare to set up a CSR approach. CSR approach is structured by the ISO 26030 standard which helps organizations in the food sector to evolve towards responsible and sustainable behavior. This standard focuses on the 7 central questions of ISO 26000. The CSR approach applied to the AGIS Tarare consists in carrying out an inventory of the company through stakeholder mapping and analysis, and an analysis of CSR issues and risks, in order to carry out a CSR diagnosis leading to an action plan with CSR indicators that will be communicated to stakeholders. The aim of this study is to put into perspective the CSR policy proposed by a food group (LDC group) and its implementation within a production site (AGIS Tarare).

Nombre de pages du document final : 73

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> AGIS</p>

Gestion du standard corps étrangers destiné à la réduction du risque en usine

Management of the foreign body standard intended to reduce the risk in factory

Mots-clés : Corps étranger, Industrie Agroalimentaire

Key-words : Foreign body, Food Industry

Résumé :

Les corps étrangers représentent un risque pour les entreprises agroalimentaires. Afin de les maîtriser, une méthode de gestion du risque basée sur l'analyse des risques de tous les éléments a été élaborée et mise en place. Les éléments considérés sont les éléments en verre et plastique dur. Cette analyse a attribué une criticité à chaque élément permettant de leur affecter une fréquence d'audit. La matrice de criticité utilisée, est composée de deux critères à trois niveaux et les fréquences d'audits obtenues sont soit journalières soit semestrielles. Ces audits permettent de s'assurer qu'aucun produit ne soit en dehors du contrôle de l'entreprise. Pour limiter le nombre d'éléments dans ces audits, des solutions à plus ou moins long terme ont été cherchées et mises en place. Les nouvelles trames d'audits obtenues ont permis la réalisation des audits et les résultats permettent de conclure que le travail effectué assure la maîtrise du risque de corps étrangers de type verre et plastique dur de l'usine.

Abstract :

Foreign bodies represent a risk for food industries. In order to control them, a risk management method based on the risk analysis of all elements has been developed and implemented. The elements considered are glass and hard plastics. This analysis assigned a criticity to each element allowing them to be assigned to an audit frequency. The criticity matrix is composed of two criteria with three levels and the audit frequencies which are obtained, are either daily or semi-annual. These audits ensure that no product is outside the control of the factory. To limit the number of items in these audits, more or less long-term solutions have been found and implemented. The new audit frameworks obtained made it possible to carry out audits, and the results indicate that the work carried out ensures control of the risk of foreign bodies, such as glass and hard plastic in the factory.

Nombre de pages du document final : 57

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ROYAL CANIN</p>
--

La certification IFS, vers une première démarche qualité.
L'appui d'un site certifié ISO 22000 évoluant vers la même démarche

IFS certification, towards a first quality approach.
Support from an ISO 22000 certified site, evolving towards the same aim

Mots-clés : Certification IFS, pilotage de projet, système de management de la qualité, culture de la qualité et de la sécurité alimentaire

Key-words : IFS certification, project management, quality management system, quality and food safety culture

Résumé :

A la demande d'un client, la société Mairet s'est engagée à se certifier IFS Global Markets Food. Le site n'est jamais entré dans une démarche qualité de certification. Dans ce contexte, le service qualité, composé de la responsable qualité du site et de deux cheffes de projet dont je fais partie, à amorcer le processus afin de répondre aux exigences du référentiel. L'entreprise dispose de l'appui méthodologique et technique du site voisin Guillot Cobreda. Après un travail de synthèse bibliographique sur les grandes thématiques de travail à aborder, une méthodologie a été mise en œuvre. La certification IFS demande notamment la planification d'une communication approfondie, une maîtrise documentée de la sécurité alimentaire et la définition d'objectifs. Suite à notre intégration dans l'entreprise, nous avons mis en place différents outils pour aller vers la certification ainsi que de nombreuses actions. La méthodologie adoptée permet de faire émerger une culture de la qualité et de la sécurité alimentaire. Finalement, il ressort de cette première période de travail que l'implication des acteurs, le renforcement du système de management de la qualité ainsi que la disponibilité de moyens financiers et humains sont des facteurs clés dans l'avancée d'une telle démarche. Le projet continue d'avancer jusqu'à obtention de la certification et se prolonge perpétuellement pour son renouvellement annuel. Il s'inscrit dans un souci d'amélioration continue.

Abstract :

At the request of a customer, Mairet company has committed to undergo IFS Global Markets Food certification. The site has never entered into a quality certification process. In this context, the quality service, composed of the quality manager and two project managers which I am part of, has initiate the process in order to handle the requirements of the standards. The company has methodological and technical support from the neighboring site Guillot Cobreda. After a bibliographic synthesis work on the major work themes to be addressed for the project, a methodology was implemented. IFS certification requires in particular the planning of in-depth communication, documented control of food safety and the definition of objectives. Following our integration into the company, we have implemented various tools as well as numerous actions to move towards certification. The methodology adopted allows a culture of quality and food safety to emerge. Finally, it comes out of from this first period of work that the involvement of stakeholders, the strengthening of the quality management system and the financial and human resources availability are key factors in the progress of such an approach. The project continues to move forward until certification is obtained and is perpetually extended for its annual renewal. It is part of a concern for continuous improvement.

Nombre de pages du document final : 88

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ETS GUILLOT COBRED A</p>

Performer la maîtrise des contaminations croisées et améliorer la maîtrise des recettes

Improvement of cross contamination control and recipes control

Mots-clés : Contaminations croisées, allergènes, allégations produits, certifications

Key-words : Cross contamination, allergens, product allegation, certifications

Résumé :

En 2011, la publication du règlement 1169/2011 dit INCO a impacté l'étiquetage des produits alimentaires, notamment des quatorze allergènes qui doivent faire l'objet d'un étiquetage en cas de présence intentionnelle. Cette réglementation oblige les entreprises à évaluer la maîtrise des contaminations croisées pour décider d'étiqueter les traces possibles. Aujourd'hui, les tendances de consommation évoluent avec l'apparition de produits présentant des spécificités (allégations et certifications). Une vigilance plus particulière doit donc être apportée pour garantir la maîtrise des recettes en production. Face à ces contraintes, l'entreprise Pierre Martinet a décidé de réaliser une étude lui garantissant la bonne maîtrise des contaminations croisées et des recettes au sein de son site de production. Ce mémoire présente le projet qui a été alloué en trois groupes de travail : process, méthode et conduite du changement. Des actions ont été mises en place afin d'améliorer les bonnes pratiques de processus et de procédures d'hygiène en production.

Abstract :

In 2011, the publication of regulation 1169/2011 also known as INCO has impacted the labelling of food products, in particular the fourteen allergens which must be labelled in case of intentional presence. This regulation imposes to the companies to evaluate the control of cross contamination in order to decide to label possible traces. Today, consumer trends are changing with the appearance of products with specific features (allegations and certifications). Particular vigilance must be taken to guarantee control of production recipes. Faced with these constraints, Pierre Martinet company has decided to carry out a study to secure good control of cross contamination and recipes in its production site. This study presents the project which has been allotted in three working groups: process, method and change management. Actions have been put in place to improve good hygiene practices in process and procedures in production.

Nombre de pages du document final : 45

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> MARTINET SA</p>
--

OPTIMISER LE PROCESSUS DE GESTION DES RISQUES DES MATIERES PREMIERES

OPTIMIZE THE RAW MATERIALS RISK MANAGEMENT PROCESS

Mots-clés : Matières premières, analyse de risques, fournisseurs, emballages, plan de contrôle

Key-words : Raw materials, Risk analysis, suppliers, packaging, control plan

Résumé :

Une industrie agroalimentaire se doit de contrôler les matières premières reçues. Ce processus commence par la sélection des fournisseurs et se termine avec les contrôles à réception. Lorsqu'une entreprise traite avec beaucoup de matières premières cette gestion nécessite beaucoup de temps et devient plus difficile. Ce mémoire présente la méthode utilisée pour améliorer le processus de la gestion des risques des matières premières au sein de la chocolaterie MONBANA. Elle comprend la récolte d'informations sur les fournisseurs et les matières premières, l'analyse de risque ainsi que la mise en place et l'optimisation du plan de contrôle.

Abstract :

An agro-food industry must control the raw materials received. This process starts with the selection of suppliers and ends with the controls on receipt. When a company deals with a lot of raw materials, this management takes a lot of time and becomes more difficult. This paper presents the method used to improve the process of risk management of raw materials within the MONBANA chocolate factory. It includes the collection of information on suppliers and raw materials, the risk analysis and the implementation and optimisation of the control plan.

Nombre de pages du document final : 51

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> MONBANA</p>
--

Comment entrer en conformité avec la nouvelle version du référentiel FSSC22000?
Révision globale du plan HACCP de l'usine

How to be in conformity with the new version of the FSSC22000 scheme?
Global review of the plant HACCP model

Mots-clés : FSSC22000; HACCP; sécurité sanitaire

Key-words : FSSC22000; conformity, Food Safety

Résumé :

Pour améliorer la sécurité sanitaire des aliments et ainsi garantir la santé les consommateurs, les normes et référentiels ont vu leurs exigences évoluer. C'est alors que le groupe Harry's, fabricant de pains et de viennoiseries, a dû revoir son système qualité afin de répondre aux demandes de la nouvelle version (V5) de la FSSC22000, référentiel pour le management de la sécurité des denrées alimentaires. Ce dernier inclut notamment la méthode HACCP pour "Hazard Analysis Critical Control Point". Il s'agit d'une obligation réglementaire permettant d'identifier, d'évaluer et de maîtriser les dangers considérables au regard de la sécurité des aliments. Cette démarche couvre toute la chaîne alimentaire du stade de production primaire jusqu'à la consommation. La mise en conformité s'est traduite par la réalisation de plusieurs missions qui m'ont été confiées notamment la révision complète du plan HACCP des 4 lignes de production de l'usine en concordance avec les exigences groupe et réglementaires, l'audit de renouvellement étant prévu pour Septembre 2020.

Abstract :

To improve food safety and guarantee consumer health, standards have seen their requirements evolve. This is how the company Harry's had to revise its quality system in order to meet the demands of the new version (V5) of the FSSC 22000 standard for the management of food safety. It includes the HACCP for "Hazard Analysis Critical Control Point". It is a regulatory requirement to identify, assess and control significant food safety hazards. This method covers the entire food chain from the primary production stage to consumption. Compliance is reflected in the execution of several missions and in particular the revision of the HACCP model, in accordance with the group and regulatory conditions, the reassessment audit being scheduled for September 2020.

Nombre de pages du document final : 66

<p><u>Demander (entreprise, organisme...) :</u> BARILLA FRANCE SAS</p>
--

Amélioration des méthodes de nettoyage, un levier de performance qualité

Improvement of cleaning methods, a quality performance lever

Mots-clés : Qualité, méthodes de nettoyage plan de contrôle

Key-words : Quality, cleaning methods, control plan

Résumé :

En fin d'année 2019, le GROUPE AOSTE, et plus particulièrement le site de MACLAS qui fabrique des produits de salaison de type snacking apéritif, souhaite initier un projet dont l'objectif est d'améliorer le niveau de Qualité globale au sein du site. Ce projet, qui consiste à rehausser le niveau global de l'hygiène sur le site, mais aussi à maintenir un bon environnement de production, regroupe tous les acteurs concernés par cette amélioration : la Qualité, les équipes de Production, les équipes de Nettoyage, la Maintenance ainsi que les fournisseurs de produits de nettoyage. Pour rehausser le niveau d'hygiène, le projet prévoit de réviser l'ensemble des standards de nettoyage et de désinfection des équipements de production (matériel et lignes de production) et ceux des infrastructures. Les plans de surveillance relatifs aux contaminations microbiologiques sont également mis à jour pour une vérification optimale de la qualité. La standardisation documentaire servira à la formation des différents services impliqués ainsi qu'aux nouveaux arrivants. Ce projet permettra à la fois d'harmoniser les pratiques de nettoyage et de prélèvements au sein des équipes dédiées. L'ensemble de ces éléments permettra à court et à long terme de maintenir un niveau d'hygiène optimal sur le site de MACLAS.

Abstract :

At the end of 2019, the AOSTE GROUP, especially the plant of MACLAS, which make cured products such as snacks, wishes to introduce a new project whose objective is to improve the overall level of Quality within the site. This project, which consists in raising the overall level of hygiene, but also in holding a good production environment, brings together all the stakeholders involved by this improvement : Quality, Production teams, Cleaning teams, Maintenance as well as our suppliers of cleaning products. To raise the level of hygiene, the project plans to look at all standards of cleaning and disinfection of the production equipment (equipment and production lines) and infrastructure. Control plans for microbiological contamination are also being updated for optimal quality control. Documentary standardization will be used for the training of the various departments involved, as well as for new comers. This project will allow to harmonize cleaning and sampling practices within the dedicated teams. All of these components will make it possible in the short and long term to keep an optimal level of hygiene on the MACLAS plant.

Nombre de pages du document final : 77

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> AOSTE SNC</p>
--

Sortie du glyphosate, quels défis pour les coopératives de la région SUD ?

Sortie du glyphosate au 1er janvier 2021 : Un défi majeur pour l'agriculture française et les coopératives agricoles de la région SUD Provence-Alpes-Côte d'Azur. Comment s'adaptent-elles à ces changements réglementaires, quelles sont leurs difficultés, le

Get off glyphosate, what challenges for region SUD's co-op ?

Get off glyphosate on January 1, 2021 : A major challenge for french agriculture and region SUD Provence-Alpes-Côte d'Azur's agricultural co-ops. How are they adapting to these regulatory changes, what are their difficulties, fears and needs? What are the

Mots-clés : glyphosate - controverse - verrouillage sociotechnique - agriculture française - alternatives - coopération

Key-words : glyphosate - debate - sociotechnical locking - french agriculture - alternatives - cooperation

Résumé :

La sortie du glyphosate au 1er janvier 2021 approche et les agriculteurs français devront s'adapter pour respecter la réglementation. L'analyse des verrouillages sociotechniques et économiques permettent de comprendre comment il est devenu l'herbicide le plus utilisé dans le monde malgré les débats autour de ses effets sur la santé humaine et l'environnement. Après des années d'études encore aucun consensus scientifique n'a été trouvé faisant de lui l'un des sujets les plus controversés. Il met en avant un ensemble de problématiques sociétales où politiques, industriels, agriculteurs et consommateurs défendent leurs intérêts. Malgré ce flou persistant autour du glyphosate les agriculteurs doivent trouver rapidement des solutions. Des alternatives existent mais demandent parfois de revoir complètement leurs modes de productions et leurs techniques culturales. D'autres leviers, comme les réseaux de coopératives et CUMA offrent un soutien au changement non-négligeable pour réussir leur transition. La sortie du glyphosate en 2021 semble compliquée mais offre des perspectives stratégiques intéressantes que les agriculteurs doivent prendre en compte pour se diriger vers un système agricole plus vertueux, responsable et en accord avec les évolutions de la société.

Abstract :

Get off glyphosate on 1 January 2021 is approaching and French farmers will have to adapt to comply with the regulations. Analysis of the sociotechnical and economic interlocks make it possible to understand how it has become the most widely used herbicide in the world, despite debates over its effects on human health and the environment. After years of study, no scientific consensus has yet been found making it one of the most controversial subjects. It highlights a set of societal issues where politicians, industrialists, farmers and consumers defend their interests. Despite this persistent vagueness around glyphosate, farmers must quickly find solutions. Alternatives exist but sometimes require a complete review of their production methods and cultivation techniques. Other levers, such as networks of cooperatives and CUMAs, offer non-negligible support for change in order to make a successful transition. The release of glyphosate in 2021 seems complicated but offers interesting strategic perspectives that farmers must take into account in order to move towards a more virtuous and responsible agricultural system that is in line with changes in society.

Nombre de pages du document final : 52

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LA COOPERATION AGRICOLE SUD</p>
--

Plastique et agroalimentaire : allier réglementations et impacts environnementaux

Plastic and Food industries : combining regulations and environmental impact

Mots-clés : plastique, environnement, recyclage, thermoformage, scellage

Key-words : plastic, environment, recycling, thermoforming, sealing

Résumé :

A l'heure où les prises de conscience des consommateurs grandissent, l'intérêt pour la préservation de la planète devient un enjeu de plus en plus important. Emballages et déchets plastiques, interrogations autour du recyclage, production industrielle et gaspillage alimentaire, perte de biodiversité, de terres, ou encore pollution des océans sont autant d'expressions qui s'installent dans les discussions quotidiennes. Le monde actuel se retrouve face à des enjeux essentiels et cruciaux qui requièrent une urgence d'action. Face à ce contexte incertain et pressant, les industriels comme le Groupe Pierre Martinet font partie des acteurs pour la construction d'un monde de demain plus « serein ». Dans ce contexte et face à de nouvelles réglementations toujours plus strictes concernant les emballages, l'entreprise a initié un projet de longue haleine concernant le changement de polymère de ses barquettes plastiques afin d'améliorer leur recyclabilité. L'objectif final serait de maîtriser la production des barquettes de l'ensemble des sites du Groupe, en accord avec le contexte et tout en minimisant son impact écologique.

Abstract :

At a time when consumers' awareness is growing, the preservation of the planet is becoming more and more important. Packaging and plastic waste, recycling interrogations, industrial production and food waste, loss of biodiversity and land or even ocean pollution are all concerns emerging increasingly in daily conversations. Today's world is facing fundamental and critical issues in need of emergency action. To address this pressing issue, companies such as Groupe Pierre Martinet are part of the stakeholders involved in the construction of a better and more harmonious future. In these circumstances and with strict regulations regarding packaging, the Company has started a long-term project to change the polymer in the thermoformed plastic trays in order to improve their recyclability. The final objective would be to master the production of all the thermoforming trays while minimizing our environmental impact.

Nombre de pages du document final : 53

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> MARTINET SA</p>
--

COMPTABILITE CARBONE ET AMELIORATION DES PERFORMANCES ENVIRONNEMENTALES
D'EKIBIO : Cas des transports amonts dans les filières d'approvisionnement

CARBON ACCOUNTING AND IMPROVING EKIBIO'S ENVIRONMENTAL PERFORMANCE: Case of
upstream transport in supply chains

Mots-clés : comptabilité carbone, réduction des émissions, compensation carbone

Key-words : carbon accounting, emissions reduction, carbon offsetting

Résumé :

Ce mémoire a pour objectif de déterminer une méthodologie permettant de réduire l'impact environnemental d'une entreprise sans imposer de changements organisationnels trop importants pour une mise en place simplifiée. Le projet est porté par l'entreprise spécialisée dans la vente de produits biologiques Ekibio qui a pour volonté de réduire l'impact carbone des transports de marchandises au sein des filières d'approvisionnement. Ce travail mettra en lumière la méthodologie à appliquer pour ce genre de projet : évaluer, réduire, compenser. Chaque étape sera l'occasion de présenter les différents outils utilisables et de les mettre en pratique avec un projet concret mené dans les filières Ekibio. L'évaluation des émissions, qui fera suite à la présentation des filières d'approvisionnement, se fera grâce à l'outil Bilan Carbone® tandis que les actions de réduction des émissions des transports seront tirées des recommandations de l'ADEME. Enfin, le projet de compensation carbone permettra d'expliquer l'histoire des marchés du carbone et de présenter les mécanismes existants à destination des entreprises comme Ekibio. Le projet concret de compensation carbone de l'entreprise sera accompagné d'une proposition de méthodologie pour le suivi de projets forestiers de séquestration de carbone.

Abstract :

The objective of this thesis is to determine a methodology for reducing a company's environmental impact without imposing organizational changes that are too important for a simplified implementation. The project is led by the company specialising in the sale of organic products, Ekibio, which aims to reduce the carbon impact of the transport of goods within the supply chains. This work will highlight the methodology to be applied for this type of project: evaluate, reduce, compensate. Each step will be an opportunity to present the different tools that can be used and to put them into practice with a concrete project carried out in the Ekibio supply chains. The evaluation of emissions, which will follow the presentation of the supply chains, will be done using the Bilan Carbone® tool, while the actions to reduce transport emissions will be drawn from the ADEME recommendations. Finally, the carbon offsetting project will explain the history of the carbon markets and present the existing mechanisms for companies such as Ekibio. The company's concrete carbon offset project will be accompanied by a proposal for a methodology for monitoring forestry carbon sequestration projects.

Nombre de pages du document final : 63

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> EKIBIO</p>

Le système qualité, un système qui évolue au gré des changements stratégiques, réglementaires, sociétaux, et, organisationnels

The quality system, a system that evolves in the light of strategic, regulatory, societal, and, organisational changes

Mots-clés : système qualité, adaptation, évolution, facteurs d'influence

Key-words : quality system, adaptation, evolution, influencing factors

Résumé :

Au fil des années, la notion de système qualité s'est développée sous l'influence des courants de pensée, des différentes crises, de l'évolution de la société et des réglementations, jusqu'à occuper une place omniprésente dans le fonctionnement des entreprises. Ainsi, à l'heure où le secteur de l'agroalimentaire vit de profondes transformations, ses entreprises doivent en permanence adapter leur système qualité. Celui de Mademoiselle Desserts Renaison, référent de la pâtisserie industrielle pour les marques de distributeurs, est également impacté par plusieurs facteurs d'influence : le suivi des référentiels IFS et BRC, le respect des réglementations alimentaires, la recherche de performance industrielle, et les changements organisationnels. Tout au long de ce mémoire, ces différents facteurs sont illustrés au travers de quatre projets : Food Safety Culture, Plan de contrôle environnemental, iAuditor, crise de la Covid-19.

Abstract :

Over the years, the notion of the quality system has developed under the influence of the school of thought, of the various crises, of the evolution of society and of the regulations, to occupy a omnipresent place in the functioning of the companies. Thus, as the agri-food sector is undergoing profound transformations, its enterprises must constantly adapt their quality system. That of Mademoiselle Desserts Renaison, the benchmark of industrial pastry for private labels, is also affected by several influencing factors: monitoring of IFS and BRC standards, compliance with food regulations, industrial performance research, and organizational changes. Throughout this dissertation, these various factors are illustrated through four projects : Food Safety Culture, Environmental Control Plan, iAuditor, Covid-19 crisis.

Nombre de pages du document final : 69

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> DELMOTTE-MADEMOISELLE DESSERTS</p>

Adapter le processus de compostage de biodéchets urbains aux attentes des paysagistes et des agriculteurs

Adapt the composting process of urban bio-waste to the expectations of landscapers and farmers

Mots-clés : Innovation, enquête technique, compostage, déchets
Key-words : Innovation, technical investigation, composting, waste

Résumé :

Les déchets sont majoritairement traités grâce aux méthodes dites de l'incinération et de l'enfouissement. Ces voies de traitement sont, ces dernières années, de plus en plus remises en question. De nouvelles solutions et technologies sont alors apparues, comme la méthanisation ou encore le traitement mécano-biologique. Les Alchimistes Lyon, jeune entreprise villeurbannaise, a fait le choix du compostage afin de valoriser les biodéchets alimentaires lyonnais. Malgré une solution innovante, le marché du compostage est dominé par un acteur majeur travaillant avec l'essentiel des paysagistes et des agriculteurs de la ville. Les Alchimistes ont la nécessité d'innover et de se démarquer de leurs concurrents. Ce Mémoire a donc pour but de comprendre les attentes des professionnels quant à la qualité du compost, et de les analyser afin d'adapter au mieux le processus de compostage. Pour ce faire, une enquête technique a été réalisée auprès des paysagistes et des agriculteurs, ainsi qu'une micro-expérience dont le but était de comparer différents fertilisants avec le compost produit par Les Alchimistes. Grâce à ces travaux, il a été possible de comprendre que les attentes de ces professionnels n'étaient pas aussi pointues qu'escompté. Ces derniers désirent essentiellement un compost de bonne qualité pour leurs plantes et leurs sols. Il a ainsi été constaté qu'une modification des infrastructures de compostage, ainsi qu'une adaptation des processus pourraient permettre aux Alchimistes de répondre au mieux à leurs besoins.

Abstract :

Most of the waste is treated using incineration and landfill methods. These methods have been questioned more and more recently. New solutions and technologies then appeared, such as anaerobic digestion or mechanical-biological treatment. Les Alchimistes Lyon, a young company from Villeurbanne, has chosen composting in order to recycle Lyon's bio-food waste. Despite an innovative solution, the composting market is dominated by a major player working with most of the city's landscapers and farmers. The Alchimistes need to innovate and stand out from their competitors. The purpose of this thesis is therefore to understand the expectations of professionals as to the quality of the compost, and to analyze them in order to better adapt the composting process. To do this, a technical survey was carried out among landscapers and farmers, as well as a micro-experiment whose aim was to compare different fertilizers with the compost produced by Les Alchimistes. Thanks to this work, it is therefore to understand the expectations of professionals regarding the quality of the compost were not as high as expected. The latter essentially want good quality compost for their plants and soils. It was thus noted that a modification of the composting infrastructures, as well as an adaptation of the processes could allow the Alchemists to best meet their needs.

Nombre de pages du document final : 47

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> DOUGLAS</p>
--

Améliorer la qualité des produits finis

Suivi de la qualité du lait des producteurs et de la fabrication du fromage

Improvement of finished products quality

Monitoring of farm milk and cheese production quality

Mots-clés : HACCP, fromagerie, lait, agriculture, transformation fromagère

Key-words : HACCP, dairy, milk, agriculture, cheese production

Résumé :

Pour suivre la forte croissance de la fromagerie, il était nécessaire dans un premier temps de remettre à jour le dossier HACCP et ensuite de regarder la qualité de la matière première en accompagnant les agriculteurs. La démarche HACCP est une obligation légale pour les entreprises agroalimentaires. C'est une méthode qui gère les principes de gestion de la sécurité sanitaire des aliments afin de garantir les risques microbiologiques, chimiques et physiques des produits. La fromagerie de la Durance étant artisanale et proche de ses agriculteurs, il est donc très important pour elle d'avoir de bonnes relations et un contact régulier avec eux. Ainsi, la notion de qualité du lait est intéressante pour les deux parties, les agriculteurs comme payer à la qualité et la fromagerie pour assurer un bon rendement fromager et des bonnes propriétés organoleptiques des fromages.

Abstract :

In order to support the strong growth in cheese production, it was necessary to update the HACCP procedure and then check the quality of the raw material by accompanying producers. The HACCP is a legal duty for agribusinesses. It is a method that manages the rules governing health safety in order to guarantee the microbiological, chemical and physical quality of products. The cheese producers, Durance, use traditional production methods and they work closely with farmers. It is important to have a good interconnection and regular discussions between partners. The notion of milk quality is important for both milk and cheese producers. Milk quality is important for: the farmer because the price he is paid depends on it and for cheese producers in order to ensure a satisfactory level of cheese production of high organoleptic quality.

Nombre de pages du document final : 87

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SARL ATELIER ALPIN FROMAGERIE DE LA DURANCE</p>
--

Équilibre entre les exigences réglementaires et le besoin supply
Cas de la production du vrac d'un vaccin viral au sein de Sanofi Pasteur

Balance between regulatory requirements and supply needs
Case of bulk production of a viral vaccine at Sanofi Pasteur

Mots-clés : Qualité - Vaccin - Réglementation pharmaceutique - Bonnes pratiques de fabrication - Assurance
Qualité Opérationnelle

Key-words : Quality - Vaccine - Pharmaceutical regulation - Good Manufacturing Practices - Operational Quality
Assurance

Résumé :

Les autorisations de production et de commercialisation d'un vaccin demandent une maîtrise totale du processus de fabrication. Elles sont délivrées par les autorités de santé sur la base d'un dossier d'enregistrement et renouvelées au cours d'inspections réglementaires. Les industriels pharmaceutiques doivent répondre aux exigences réglementaires afin de garantir la qualité, l'innocuité et l'efficacité du vaccin. Dans une unité de production au sein de Sanofi Pasteur, l'objectif commun est de produire un vaccin de qualité, dans les délais impartis et répondant aux exigences réglementaires. Cette qualité est garantie par la fonction d'assurance qualité opérationnelle qui veille à la conformité de toutes les étapes de fabrications vis-à-vis des bonnes pratiques de fabrication et du procédé enregistré auprès des autorités de santé. Deux conduites de projets, traités dans ce mémoire : sécurisation de l'utilisation de la documentation et le changement de procédé d'une étape de filtration, illustrent l'application de cette réglementation dans un environnement de production exigeant (aléas, contraintes, délais).

Abstract :

Authorization to produce and market a vaccine requires total control of the manufacturing process. They are issued by the health authorities based on a registration dossier and renewed during regulatory inspections. Pharmaceutical companies must meet regulatory requirements in order to guarantee the quality, safety and efficacy of the vaccine. In a production unit within Sanofi Pasteur, the common goal is to produce a quality vaccine, within the required timeframe and in compliance with regulatory requirements. This quality is ensured by the operational quality assurance function, which certifies that all manufacturing steps comply with Good Manufacturing Practices and the process registered with the health authorities. Two projects, scopes of in this report: securing the use of documentation and changing the process of a filtration stage, illustrate the application of these regulations in a challenging production environment (hazards, constraints, deadlines).

Nombre de pages du document final : 63

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SANOFI PASTEUR</p>

Création du système QSE biologique lors de la réhabilitation d'un moulin industriel

Creation of the organic QSE system during the rehabilitation of an industrial mill

Mots-clés : Moulin, Qualité, Sécurité, Certification, Biologique, IFS Food, Management

Key-words : Mill, Quality, Safety, Certification, Organic, IFS Food, Management

Résumé :

La réhabilitation d'un site industriel en site biologique répond à des enjeux économiques, sociaux et environnementaux. La satisfaction client, la qualité alimentaire, et la sécurité du personnel sont au cœur de cette démarche. La création d'un système Qualité Sécurité Environnement (QSE) est alors nécessaire, liée à une analyse des dangers et points critiques pour leur maîtrise (HACCP). Au travers de ce mémoire, nous allons suivre le parcours de cette création au sein du moulin de Lozanne dont l'objectif est de devenir le fleuron biologique du groupe Soufflet. Nous y trouverons également les méthodologies de certifications (biologique, IFS Food) utilisées et leur possible reproductibilité. Un plan d'actions préventif « Document Unique » est également créé afin de garantir la sécurité des travailleurs. Nous en démontrerons son efficacité lors de son élargissement et application au cours d'une crise sanitaire majeure telle que la pandémie virale « Covid-19 ». A l'écoute des clients, le système QSE est un véritable engagement afin de garantir la qualité des produits et leur sécurité sanitaire.

Abstract :

The renovation of an industrial site into organic, responds to economic, social and environmental challenges. Customer satisfaction, food quality, and staff safety are at the heart of this process. The creation of a Quality Safety Environment system (QSE) is then necessary, linked to an analysis of the dangers and critical points for their control (HACCP). Through this thesis, we will follow the journey of this creation within the Lozanne mill, which the goal is to become the organic jewel of the Soufflet Group. We will also find the certification methodologies (organic, IFS Food) used and their possible reproducibility. A preventive action plan for the "Single Document", on professional risk appraisal, is also created to guarantee the workers safety. We will demonstrate its effectiveness when extended and applied during a major health crisis, such as the "Covid-19" viral pandemic. The QSE system, listening to customers, is a real commitment to guarantee product quality and health safety.

Nombre de pages du document final : 67

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> MOULINS SOUFFLET SA</p>
--

Valorisation des eaux usées en provenance des industries laitières
Production de bio-éthanol à l'aide de la levure *Kluyveromyces Marxianus*

Dairy wastewater valorization
Production of bioethanol with the help of the yeast *Kluyveromyces Marxianus*

Mots-clés : Effluent, industrie laitière, développement durable, HACCP, rentabilité financière, levure, bio-éthanol
Key-words : Dairy waste water, sustainable development, HACCP, financial profitability, yeast, bioethanol

Résumé :

Le traitement du lactosérum, composant principal des rejets provenant des industries laitières, à l'aide de la levure *Kluyveromyces Marxianus*, permet de réduire la charge polluante de ces effluents ainsi que de les valoriser en produisant du bio-éthanol, source d'énergie alternative. Durant ce stage de fin d'étude, un plan HACCP a été développé pour un système de traitement et valorisation du lactosérum, puis une partie expérimentale a été réalisée, sur deux milieux laitiers différents (milieu 1: mélange de 250g de poudre laitières dans 1L d'eau distillée, milieu 2: dilution du premier milieu au 1/10) avec trois modes de fermentation (aérobie, anaérobie et aérobie supplémenté par une dose de levure au bout de 24 heures) pour une durée de 48 heures. Les résultats de la partie expérimentale démontrent que les modes aérobie supplémenté et aérobie, présentent des résultats satisfaisants en terme de réduction de la charge polluante et production potentielle d'éthanol. Enfin, une étude de rentabilité financière a été réalisée pour vérifier si ce système de traitement et de valorisation serait rentable pour une entreprise sur le long terme. Les résultats démontrent, qu'effectivement, sur une durée de 10 ans, et avec un investissement d'environ 335 000 euros et un retour d'environ 78 000 euros par an, ce système est rentable.

Abstract :

The treatment of whey, main component of dairy waste waters, with the use of the *Kluyveromyces Marxianus* yeast, reduces the organic load of these effluents as well as valorizes them by producing bio-ethanol, an alternative source of energy. During this end-of-study internship, a HACCP plan was developed for a whey treatment and valorization system, then an experimental part was carried out, on two different dairy medium (medium 1: mixture of 250g of milk powder in 1L of distilled water, medium 2: dilution of the first medium to 1/10) with three fermentation modes (aerobic, anaerobic and aerobic supplemented by a dose of yeast after 24 hours) for a total period of 48 hours. The results of the experimental part show that the supplemented aerobic and aerobic modes present satisfactory results in terms of reduction of the organic load and potential production of ethanol. Finally, a financial profitability study was carried out to verify whether this processing and valorization system would be profitable for a company on the long term. The results show that, indeed, over a period of 10 years, and with an investment of around 335,000 euros and a return of around 78,000 euros per year, this system is profitable.

Nombre de pages du document final : 66

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> UNESP-IBILCE</p>

Valorisation des données publiques de suivi de la qualité des eaux superficielles et souterraines en France : l'exemple du flufenacet

Development of public data for monitoring surface and groundwater quality in France: the example of flufenacet

Mots-clés : Naïades, ADES, qualité des eaux, eau de surface, eau souterraine, flufenacet

Key-words : Naïades, ADES, water quality, surface water, groundwater, flufenacet

Résumé :

Bayer SAS est l'un des leaders sur le marché des produits phytopharmaceutiques. Malgré l'évaluation du risque menée avant la mise sur le marché des produits, des contaminations ont été observées dans les eaux avec des dépassements de seuils réglementaires et écotoxicologiques. L'expert environnement fournit des compléments d'information dans le cadre réglementaire de l'évaluation du risque des substances Bayer et identifie celles présentant un enjeu. Il s'appuie sur les données publiques de la qualité des eaux issues des portails Naïades pour les eaux superficielles et ADES pour les eaux souterraines et rédige les rapports d'interprétation correspondants. Cela permet à la firme d'anticiper les décisions des autorités réglementaires par la mise en place de recommandations pour garantir l'utilisation durable des produits. Le stage de fin d'études s'inscrit dans ce contexte et vise à répondre aux questions suivantes : comment exploiter au mieux les données publiques de la qualité des eaux tout en répondant aux attentes de Bayer ? Quelles conclusions tirer des analyses effectuées sur les substances actives étudiées et particulièrement celles du flufenacet ? L'exploitation des données au travers de l'analyse individuelle d'une substance est complétée par celle de sa gamme. Les objectifs et les échelles de travail sont complémentaires et répondent aux attentes de Bayer d'un point de vue réglementaire et informatif. Le flufenacet apparaît comme une substance active à enjeux forts pour Bayer SAS : l'herbicide ainsi que ces métabolites ont été retrouvés en quantité et avec une fréquence importante dans les eaux, en particulier celles souterraines. Contrairement au prosulfocarb, substance concurrente directe, le flufenacet est persistant dans l'environnement et contamine davantage les eaux par les processus hydriques. Cela laisse présager une situation préoccupante pour les années à venir si aucune mesure n'est prise.

Abstract :

Bayer SAS is one of the market leaders in plant protection products. Despite the risk assessment carried out before the products were placed on the market, contaminations were observed in water with exceedances of regulatory and ecotoxicological thresholds. The environmental expert provides additional information within the regulatory framework for the risk assessment of Bayer substances and identifies those substances that are of concern. He draws on public water quality data from the Naïades portal for surface water and the ADES portal for groundwater and prepares the corresponding interpretation reports. This enables the firm to anticipate the decisions of the regulatory authorities by implementing recommendations to ensure the sustainable use of products. The end-of-studies internship is part of this context and aims to answer the following questions: how can be used public water quality data to respond to Bayer's expectations? What conclusions can be drawn from the analyses carried out on the active substances studied, particularly those of flufenacet? The exploitation of data is done by the individual analysis of a substance and the analysis of its range. The objectives and scales of work are complementary and meet Bayer's expectations from a regulatory and informative point of view. Flufenacet appears to be an active substance with high stakes for Bayer SAS: the herbicide as well as these metabolites have been found in significant quantities and with a high frequency in water, especially groundwater. Unlike prosulfocarb, a direct competitor, flufenacet is persistent in the environment and further contaminates water through aquatic processes. This suggests a worrying situation for the coming years if no action is taken.

Nombre de pages du document final : 58

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BAYER SAS</p>
--

Développement d'un outil de Risk management en industrie pharmaceutique.

Une réponse du Laboratoire Aguettant au risque d'approvisionnement dans un contexte international de pénurie du médicament

Development of a risk management tool in the pharmaceutical industry.

A Laboratoire Aguettant's response to supply risk in an international context of drug shortages

Mots-clés : management, risques, outil, laboratoire pharmaceutique, approvisionnement, pénurie, digital, stratégie achats, sourcing

Key-words : management, risk, tool, pharmaceutical laboratory, supply, shortage, digital, purchasing strategy, sourcing

Résumé :

A l'heure où les pénuries de médicaments deviennent une préoccupation forte, la sécurisation de l'approvisionnement des composants nécessaires à leur fabrication est essentielle. La mise en place d'un outil structurant de Risk Management est une réponse du Laboratoire Aguettant, entreprise lyonnaise spécialiste de la production et commercialisation de médicaments injectables innovants à usage hospitaliers. Ce mémoire présente les modalités de construction et d'utilisation de ce logiciel de gestion des risques. Il souligne l'importance d'un développement dans un esprit de co-construction pour assurer une réponse adaptée au besoin, une compréhension et une pérennité du programme. Cette expérimentation teste et approuve le modèle élaboré sur des circuits d'approvisionnement différents et des typologies de composant diverses. La plus-value de l'utilisation de cet outil en termes d'identification de risques majeurs et d'aide à la décision pour la mise en place de plan d'action est démontrée. Ce logiciel présente ainsi un intérêt dans l'aide à l'élaboration d'une stratégie menant à la sécurisation de l'approvisionnement. Enfin la compréhension du mode d'utilisation de ce programme est prouvée à travers diverses simulations de l'utilisation de l'outil par les futurs utilisateurs et une enquête de satisfaction associée. Sa pérennité au sein du laboratoire semble donc assurée.

Abstract :

At a time when drug shortages are becoming a major concern, securing the supply of the components needed to manufacture them is essential. The implementation of a structured Risk Management tool is a response from Laboratoire Aguettant, a Lyon-based company specializing in the production and marketing of innovative injectable drugs for hospital use. This dissertation presents the methods of construction and use of this risk management software. It underlines the importance of a development in a spirit of co-construction to ensure a response adapted to the need, understanding and sustainability of the program. This experimentation tests and approves the model developed on different supply circuits and various types of components. The added value of the use of this tool in terms of identifying major risks and decision support for the implementation of action plans is demonstrated. This software is thus of interest in helping to develop a strategy leading to the security of supply. Finally, the understanding of how to use this program is proven through various simulations of the use of the tool by future users and an associated satisfaction survey. Its durability within the laboratory therefore seems assured.

Nombre de pages du document final : 56

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LABORATOIRE AGUETTANT</p>
--

Le rôle de l'attaché en qualité opérationnelle dans le maintien aux normes de l'environnement industriel

Application dans un laboratoire de contrôle de matières premières

The role of the operational quality operator in the maintain of industrial environment standards

Application in a raw materials control laboratory

Mots-clés : qualité opérationnelle; vaccin; contrôle qualité; matières premières; agence de santé internationale; Maintien aux normes

Key-words : Operational Quality; Vaccine; quality control; raw materials; international health agency;

Résumé :

Ma mission en tant que chargé de qualité opérationnelle s'est déroulée au sein d'un laboratoire de contrôle de matières premières, elles mêmes destinées in fine à la production de vaccins. Le chargé de qualité opérationnelle est un maillon important du maintien de la qualité site, et ce notamment par le processus d'audit qualité terrain conformément aux référentiels internationaux. Afin d'améliorer la culture qualité du secteur, un outil d'appui à cette activité a été conçu par mes soins. Le maintien en conformité de cet environnement industriel est régulièrement inspecté par les agences de santé internationales lors de leur venue sur site. L'une d'entre elles fit part d'une observation et le rôle de chargé en qualité opérationnelle a été interpellé pour la construction de la réponse.

Abstract :

My mission as an operational quality operator took place in a laboratory for the control of raw materials, themselves ultimately intended for the production of vaccines. The operational quality manager is an important link in maintaining site quality, particularly through the field quality audit process in accordance with international standards. In order to improve the quality culture of the sector, a support tool for this activity was designed by me. The maintenance of conformity of this industrial environment is regularly inspected by international health agencies when they come to the site. One of them made an observation and the operational quality operator participated in the construction of the response.

Nombre de pages du document final : 52

Demandeur (entreprise, organisme...) :
SANOFI PASTEUR

Maîtrise de l'hygiène au sein de l'UAP pâte
Maîtrise de l'hygiène au sein de l'UAP pâte

Controlling food hygien in pasta production
Controlling food hygien in pasta production

Mots-clés : Hygiène, formation, matériel de nettoyage

Key-words : Hygien, training, cleaning gears

Résumé :

Ce mémoire traite de la maîtrise de l'hygiène dans l'UAP pâte. Une amélioration de cette maîtrise diminuera l'apparition des risques spécifiques à l'entreprise. J'ai inclus au maximum les différents acteurs de l'entreprise, internes et externes afin d'avoir un diagnostic global. De là s'en est suivi plusieurs actions comme la formation, la mise à jour et la structuration de certains modes opératoires, plan de nettoyage et procédure, la recherche de nouveaux prestataires, l'état des lieux du matériel existant et la recherche et la mise en place de nouveau matériel de nettoyage.

Abstract :

This research paper deals with the control of food hygiene to improve quality products. Improve food hygiene would certainly decrease specifics issues of the factory. I included as much as I could all the people involved in this subject (interns and externs) to have a global diagnostic. After the diagnostic, I did many actions to improve the food hygiene: training, updating, and organizing cleaning plans, methods of operating and procedures, searching news providers, status assessment of the cleaning gears and prospecting news cleaning gears.

Nombre de pages du document final : 103

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ALPINA SAVOIE</p>
--

Mise en oeuvre de la démarche ERC en vue de l'absence de perte nette de biodiversité pour un projet impactant un cortège d'espèces agricoles à forts enjeux

Implementation of the Avoidance-Minimization-Compensation process to reach the absence of biodiversity net loss in a project which impacts agricultural species with high stakes

Mots-clés : Environnement, Biodiversité, Législation, Avifaune, Agriculture, Compensation

Key-words : Environment, Biodiversity, Legislation, Birds, Agriculture, Compensation

Résumé :

Ce mémoire traite de la mise en place de la démarche Eviter-Réduire-Compenser dans le cadre d'un projet de création de zone d'activités dans la Drôme. Il s'interroge tout d'abord sur le cadre législatif qui définit dans quelles conditions la démarche ERC doit être implémentée. Il revient sur la chronologie des différentes lois relatives à la biodiversité, notamment en se concentrant sur celles qui touchent l'évaluation environnementale. Ensuite, le document traite la biodiversité présente sur le projet de zone d'activités en se concentrant plus spécifiquement sur les 3 espèces d'oiseaux les plus à enjeux : le Bruant ortolan, le Bruant proyer et l'Oedicnème criard. Enfin, les mesures qui ont été proposées d'être mise en place sur le projet afin d'atteindre l'objectif de zéro perte nette de biodiversité sont donc décrites, et un tableau d'indicateurs sur le gain de biodiversité sert à évaluer la pertinence de chacune des mesures.

Abstract :

This dissertation deals with the implementation of the Avoidance-Minimization-Compensation process within a construction project in Drôme. First, it reflects upon the legislation that defines in which conditions the AMC process needs to be implemented. It retraces the chronology of the different laws dealing with biodiversity and more specifically the laws on the environmental assessment. Then, the dissertation presents the biodiversity that is present on the project while focusing on three bird species with more stakes : the Ortolan bunting, the Corn bunting and the Stone curlew. Finally, each measure which was suggested to reach the 0 net loss of biodiversity is described. Then a table of indicators on the gain of biodiversity is used to assess the pertinence of each measures.

Nombre de pages du document final : 75

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SOBERCO ENVIRONNEMENT</p>
--

Comment une inspection des Autorités nationales de santé peut-elle participer à la démarche d'amélioration continue d'un site de production pharmaceutique ?

How can an inspection of the National Health Authorities participate in the continuous improvement process of a pharmaceutical production site?

Mots-clés : Inspection – Préparation – Qualité – Amélioration continue – ANSM - Pharmaceutique

Key-words : Inspection - Preparation - Quality - Continuous Improvement - ANSM – Pharmaceuticals

Résumé :

Tout comme l'industrie agroalimentaire, l'industrie pharmaceutique est contrainte à une lourde réglementation pour assurer la sécurité des patients et améliorer leur confort de vie avec leurs pathologies. Pour veiller à l'application du cadre réglementaire, les sites de fabrication pharmaceutiques sont inspectés par des Autorités nationales de santé. A l'échelle de l'entreprise, la préparation à ces inspections s'ancre dans une démarche d'amélioration continue. Les préparatifs impliquent un travail permanent dans le but d'être en conformité avec la réglementation en vigueur. Mais, le déroulement et les suites des inspections sont tout aussi importants pour optimiser les pratiques des industries. Comment une inspection des Autorités nationales de santé peut-elle participer à la démarche d'amélioration continue d'un site de production pharmaceutique ? Ce mémoire apporte les réponses à cette question par le biais d'un cas concret : la préparation et le déroulement de l'inspection de l'Agence Nationale de Sécurité du Médicament et des produits de santé sur le site de production chartrain Novo Nordisk®.

Abstract :

Just like the food industry, the pharmaceutical industry is constrained by heavy regulations to ensure the safety of patients and improve their life comfort with their pathologies. To ensure that the regulatory framework is applied, pharmaceutical manufacturing sites are inspected by National Health Authorities. At the company level, preparation for these inspections is part of a continuous improvement process. Preparations involve ongoing work in order to comply with the regulations in effect. However, the conduct and follow-up of inspections are also important to optimize industry practices. How can an inspection by the National Health Authorities participate in the continuous improvement process of a pharmaceutical production site? This dissertation provides answers to this question through a concrete case study: the preparation and conduct of an inspection by the French Health National Agency at the Novo Nordisk® chartrain production site.

Nombre de pages du document final : 59

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> NOVO NORDISK PRODUCTION</p>
--

**MISE EN CONFORMITE DES INDUSTRIES PHARMACEUTIQUES AUX EXIGENCES
REGLEMENTAIRES**

Focus sur la stratégie de validation de nettoyage : amélioration continue au sein d'une industrie
fabriquant des vaccins

**BRINGING PHARMACEUTICAL COMPANIES INTO COMPLIANCE WITH REGULATORY
REQUIREMENTS**

Focus on cleaning validation strategy: continuous improvement in a vaccine manufacturing industry

Mots-clés : industrie pharmaceutique, conformité réglementaire, support production, fonction transverse,
validation, nettoyage, équipements de production

Key-words : pharmaceutical industry, regulatory compliance, production support, transversal function, validation,
cleaning, production equipment

Résumé :

L'industrie pharmaceutique est l'un des secteurs les plus réglementés, la maîtrise des risques doit être irréprochable afin de préserver la santé des patients. Le niveau de connaissances et les techniques évoluent de manière constante dans le secteur pharmaceutique, ce qui entraîne également l'évolution des exigences réglementaires. Le domaine du nettoyage des équipements de production est l'un des plus récemment impactés par l'évolution réglementaire. La validation de ce nettoyage est l'un des processus qui permet de limiter le risque de contamination du produit fabriqué. Dans le cadre d'une industrie fabriquant des vaccins, ce mémoire a pour objectif général de comprendre quels sont les moyens dont elle dispose afin de garantir la conformité de cette validation face à l'évolution des exigences internes et externes. Dans une démarche d'amélioration continue, deux projets intervenant dans le maintien de l'état validé du nettoyage ont été mis en œuvre : un état des lieux des conditions de stockage propre et sale du matériel, et une détermination du niveau de risque de contamination croisée provenant des matériels. Les conclusions de ces projets ont permis de mettre en place des plans d'action, et de mettre en lumière les différents outils à disposition de l'entreprise pour assurer sa conformité réglementaire.

Abstract :

The pharmaceutical industry is one of the most regulated sectors, and risk control must be irreproachable in order to protect the health of patients. The level of knowledge and techniques are constantly evolving in the pharmaceutical sector, which also leads to changing regulatory requirements. The field of production equipment cleaning is one of the most recently impacted by regulatory developments. The validation of this cleaning is one of the processes that limits the risk of contamination of the manufactured product. In the context of a vaccine manufacturing industry, the general objective of this thesis is to understand the means at its disposal to guarantee the conformity of this validation in the face of changing internal and external requirements. As part of a continuous improvement approach, two projects involved in maintaining the validated state of cleaning have been implemented: an inventory of clean and dirty equipment storage conditions, and a determination of the level of risk of cross-contamination from equipment. The conclusions of these projects made it possible to set up action plans and to highlight the various tools available to the company to ensure regulatory compliance.

Nombre de pages du document final : 98

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SANOFI PASTEUR</p>

Projet de restauration hydro-écologique de la zone humide du Chambon
Transposition des connaissances du marais de l'Etournel

Chambon wetland's hydro-ecological restoration project
Etournel marsh's knowledge tranposition

Mots-clés : Zones humides ; Rhône ; Environnement ; Restauration hydro-écologique ; Habitats ; Fonctionnalités écologiques

Key-words : Wetlands ; Rhône ; Environment ; Hydro-ecological restoration ; Habitats ; Ecological features

Résumé :

Les zones humides sont des réservoirs de biodiversité uniques offrant un grand nombre de services écosystémiques. Des fonctions hydrologiques, biochimiques et écologiques étant prêtées aux milieux humides, une attention particulière doit être portée à leur préservation voire à leur restauration. Les différents aménagements du Rhône ont profondément modifié le fonctionnement du fleuve ainsi que celui de ses marges alluviales. En effet, la mise en place des ouvrages Girardon (digues et casiers d'entonnement) conçus pour améliorer la navigabilité du Rhône puis la construction des centrales hydroélectriques ont amené à de nombreux dégâts environnementaux non considérés à l'époque (de la deuxième moitié du XIXe siècle jusqu'à la fin des années 1970). Le dépôt des remblais issus des travaux de construction de l'usine de Gervans a fini d'assécher les îlons du site du Chambon. C'est dans ce cadre que s'inscrit le projet de restauration de la zone humide du Chambon.

Une étude d'analyse comparée entre le site visé par la restauration et le marais de l'Etournel vient en appui sur ce projet de restauration en cours au sein de l'équipe environnement du département ingénierie et grands projets de la CNR. Ce travail consiste à étudier les habitats présents sur le marais et à les comparer à ceux présents sur le Chambon. Pour cela, il faut procéder à un traitement cartographique et créer des graphiques représentatifs de la diversité des habitats sur le secteur.

Abstract :

Wetlands are unique biodiversity reserves offering many ecosystem services. Some hydrological, biochemical and ecological functions are due to wetlands. That is why we should pay attention to their preservation and restoration. Many river works on the Rhône have deeply modified both its functioning and its alluvial margins' functioning. The Girardon constructions (made to improve the Rhône navigability) and the hydroelectric plants have caused environmental damages which were not much taken into account back then (from the second half of the XIXe century until the end of the 70's). The deposition of dredged material exported from Gervans hydroelectric plant's construction totally drained Chambon's old-Rhône islands. Chambon wetland's restoration project falls within this framework.

A compared analysis between the restoration project site and Etournel marsh is made. It aims at supporting the restoration project currently in progress in the environmental team at CNR. This internship mission studies the natural habitats occupying the marsh and compares it to Chambon's own habitats. To this end, we will product maps and create graphs representative of the habitats' diversity on Etournel site.

Nombre de pages du document final : 54

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> COMPAGNIE NATIONALE DU RHONE-CNR</p>

Validation des mesures de maîtrise dans un contexte de transition de l'IFS au FSSC 22000

Validation of control measures in a context of transition from IFS to FSSC 22000

Mots-clés : FSSC 22000, HACCP, Validation, Corps étrangers, Acrylamide, Caféine
Key-words : FSSC 22000, HACCP, Validation, Foreign bodies, Acrylamide, Caffeine

Résumé :

Le site d'Andrézieux-Bouthéon du groupe Jacobs Douwe Egberts souhaite s'harmoniser aux autres usines du groupe et donc passer de la certification IFS au FSSC 22000. Dans cette optique le site avait déjà réalisé une analyse HACCP et identifié les dangers liés à la production, mais il devait encore valider les mesures de maîtrise pour répondre aux nouvelles exigences de cette norme. Grâce à un document pour la validation des combinaisons des mesures de maîtrise, nous avons pu identifier les étapes manquantes à la validation, nous avons donc mené des recherches bibliographiques pour combler les manques d'information, développé des tests pour valider les paramètres des mesures de maîtrise, mis en place des fiches d'enregistrement pour tenir une traçabilité, et rédigé des synthèses de données utilisables par l'entreprise, ainsi que des supports de formations pour sensibiliser le personnel à sa responsabilité dans la gestion de ces dangers. Malgré un contexte de pandémie, ces différentes étapes ont permis à l'entreprise de valider ses mesures de maîtrise en attendant l'audit de certification au FSSC 22000.

Abstract :

The Andrézieux-Bouthéon site of the Jacobs Douwe Egberts Group wishes to harmonize with the other plants of the group and therefore to switch from IFS certification to FSSC 22000. With this in mind, the site had already carried out a HACCP analysis and identified the production hazards, but it still had to validate the control measures to meet the new requirements of this standard. Through a document for the validation of combinations of control measures, we were able to identify the missing steps in the validation, so we conducted bibliographic research to fill the information gaps, developed tests to validate the parameters of the control measures, set up record documents to maintain traceability, and drafted data synthesis usable by the company, and training materials to make staff aware of their responsibility in managing these hazards. Despite a pandemic context, these various steps allowed the company to validate its control measures pending the FSSC 22000 certification audit.

Nombre de pages du document final : 46

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> JACOBS DOUWE EGBERTS FRANCE (JDE)</p>
--

Comment mettre en place un système de management de la qualité dans un service R&D ?

How to implement a quality management system within a R&D department ?

Quality management system, Documentary system, Research and Development, Norm ISO 9001

Mots-clés : Système de management de la qualité, Système documentaire, Recherche et Développement, Norme ISO 9001

Key-words :

Résumé :

Le service R&D LNPF de Laval fonctionnant en autonomie par rapport à l'usine LNPF du même site, il ne bénéficie pas de l'expertise du service qualité de l'usine. Suite à l'apparition de dysfonctionnements récurrents occasionnant même la non possibilité d'envoi des produits aux clients, la mise en place d'un système de management de la qualité est apparue comme la solution nécessaire pour résoudre ses problèmes. Le service a donc embauché un stagiaire pour une durée de 6 mois qui avait pour objectif de piloter ce projet. L'enjeu de cette mission sera de créer un système de management de la qualité simple, clair et adapté. Une méthodologie basée sur le principe de l'amélioration continue a été utilisée. Pour ce faire nous nous sommes appuyés sur la norme ISO 9001 : 2015 pour définir les exigences documentaires nécessaires. Ce projet qualité doit impliquer toute l'équipe, puisque la réussite de cette démarche repose sur elle. Une approche terrain a permis de nombreux échanges avec les techniciens et les chefs de projets dans le but d'identifier les problèmes du hall pilote et de créer le SMQ. La mise en place de ce SMQ a permis la révision et la création de documents nécessaires au bon fonctionnement du service entraînant également l'amélioration et l'harmonisation des méthodes de travail. Une dynamique d'amélioration continue s'est installée au sein du service, et un membre permanent de l'équipe en a la responsabilité.

Abstract :

The R&D department works independently in relation to LNPF Laval factory. So, it has not a quality expertise of this last. Because of regular dysfunctions, as the impossibility to send tests products to the clients, the R&D department takes the decision to develop a quality system management. In this way, the department hired for six months an engineer trainee. His goal consists to manage the project. So the challenge is to create un quality management system simple, clear and adapted. The methodology based on the constant improvement was used. In order to succeed, we did refer to ISO 9001 : 2015. We defined documentaries requirements. This quality project has to concern all of the team because they are the key to success. In addition, we had numerous discussions with technicians and project managers in order to identify hall pilot problems and to create the quality system management. Thanks to the implementation of this system, we could review and create required documents for a good working. In addition, we improved and standardized work methods. The department is in good way and now a staff member is in charge of the quality system.

Nombre de pages du document final : 70

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LACTALIS NESTLE ULTRA FRAIS</p>
--

RECHERCHE - DEVELOPPEMENT

Optimisation du Management de l'Innovation dans l'entreprise CHICHE S.A.S

Optimization of Innovation Management in the company CHICHE S.A.S.

Mots-clés : Innovation, TPE, Lean startup, Amélioration continue

Key-words : Innovation, Startup, Lean startup, Continuous improvement

Résumé :

CHICHE S.A.S est une très petite entreprise agroalimentaire. Pour rester pérenne dans le temps, elle souhaite renouveler son offre pour maintenir la compétitivité qu'elle avait acquise en proposant un produit nouveau pour l'apéritif. Pour cela, la TPE mise sur la création et le management d'un nouveau service dédié à l'innovation. Ce service permettrait de faciliter le développement de produits nouveaux qui renforceraient l'image de la marque CHICHE et permettraient le développement de sa nouvelle offre de marque blanche. Le travail qui a été fait dans ce mémoire a eu pour objectif de créer ce nouveau service et de rendre optimale la démarche innovante. Dans ce document sont présentées toutes les informations récoltées sur les différents aspects du fonctionnement de l'innovation en entreprise. Il contient aussi une description de la démarche d'amélioration continue qui a été mise en place chez CHICHE S.A.S, les solutions qui en découlent et conclut par les solutions préconisées.

Abstract :

CHICHE S.S.C is a very small food company. To remain perennial in the time, it wishes to renew its offer to maintain the competitiveness which it had acquired by proposing a new product for the aperitif. To do this, the VSE relies on the creation and management of a new department dedicated to innovation. This service would facilitate the development of new products that would reinforce the image of the CHICHE brand and allow the development of its new white label offer. The work that has been done in this document has been aimed at creating this new service and optimizing the innovative approach. This document presents all the information gathered on the different aspects of the functioning of innovation in companies. It also contains a description of the continuous improvement approach which has been implemented at CHICHE S.S.C, the solutions which result from it and concludes with the recommended solutions.

Nombre de pages du document final : 61

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CHICHE</p>

L'optimisation de la qualité des produits feuilletés par l'axe du process

Optimizing the quality of puff pastries only using process solutions

Puff Pastries, Soft, Butter, Process, Optimizing

Mots-clés : Produits feuilletés, Moelleux, Beurre, Process, Optimisation

Key-words : Puff Pastries, Pains au chocolat, Butter, Process, Optimizing

Résumé :

Afin de rassurer ses consommateurs sur la composition de ses produits et pour être plus transparent dans sa stratégie de production Brioche Pasquier a créé le programme « De la Nature et du Temps ». L'entreprise a pour objectif d'éliminer un maximum d'additifs présents dans ses produits d'ici 2021, dont le E741 permettant d'empêcher le rassissement du produit et permettant une meilleure conservation du moelleux des produits dans le temps. Dans le cadre de l'expertise « produits feuilletés », ce projet de fin d'études a pour but d'optimiser la qualité des produits feuilletés par l'axe du process de fabrication des pains au chocolat et des croissants Pasquier tout en prenant en compte les enjeux économiques, industriels et sociétaux. Différents essais autour du process feuilletés ont été réalisés au laboratoire en suivant un plan d'expérimentation prédéfini. Des piste concluantes répondant à la problématique et tenant compte des divers enjeux ont été trouvées. Ces pistes devront être validées par des essais sur ligne de production.

Abstract :

In order to reassure its consumers about the composition of its products and to be more transparent in its production strategy, Brioche Pasquier has created the " De la Nature et du Temps" program. The company's goal is to remove as many additives as possible from its products by 2021, including E471, which prevents the staling and therefore keeps the bakery products soft over time. As part of the puff pastry expertise, this final project aims to optimize the quality of puff pastries only using process solutions, also considering economic, industrial and societal issues. Several tests on the puff pastry process have been realized in the laboratory following a predefined experimentation plan. Conclusive results have been found, to increase the quality and the softness of puff pastries. These solutions will have to be confirmed by tests on the production line.

Nombre de pages du document final : 62

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BRIOCHE PASQUIER SUD</p>

Quel est l'impact des variétés de fève et blé dur sur des procédés de pain, pâtes alimentaires extrudées et couscous ?

What is the impact of bean and durum wheat varieties on bread, extruded pasta and couscous processes ?

Mots-clés : seconde transformation, légumineuses, blé dur, procédés, protocoles, pain, pâtes alimentaires, couscous, fèves, indicateurs

Key-words : durum wheat, bread, couscous, beans, durum wheat, indicators, secondary processing, pasta, processes, protocols, bread, pasta, beans, indicators, pulses

Résumé :

Le projet D4DECLIC piloté par l'UMR IATE de l'INRAE Montpellier incluant de nombreux partenaires* vise à développer des connaissances, des solutions et des outils pour soutenir la production de céréales et de fourrages de haute qualité, sur la base de systèmes de cultures mixtes céréales/légumineuses, dans le bassin méditerranéen. L'évaluation de la qualité des cultures de blé et de légumineuses passe par une évaluation de leur insertion au sein de produits mixtes innovants blé dur/fève. Trois expérimentations ont été effectuées pour répondre à trois hypothèses distinctes :- Il existe un impact de l'insertion de farine de fève au sein d'un procédé dit « semi-artisanal » de couscous.- Il existe un impact de l'insertion de farine de fève et l'humidité sur un procédé de pâtes alimentaires extrudées (spaghettis).- Il existe un impact de l'incorporation de farine de fève et d'huile d'olive au sein d'un procédé de pain. Ces expérimentations, leur analyse ainsi que les protocoles et plans expérimentaux qui en découlent pour l'évaluation des variétés de fève et de blé sont présentés. L'objectif final est de fournir des protocoles d'essais et d'analyses permettant de vérifier l'hypothèse qu'il existe un impact des variétés de blé dur et de fève sur des procédés de couscous, pain et pâtes alimentaires. Ces protocoles seront réalisés courant 2021 par des étudiants de l'IFIM. Afin de construire des plans expérimentaux solides et de développer des connaissances scientifiques.

*l'UMR SYSTEM à Montpellier (Fonctionnement des systèmes de culture méditerranéens et tropicaux, unité coordinatrice du projet), l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II du Maroc, le LPMP (Laboratory of Plant Molecular Physiology) de Tunisie, l'ISWR (Institute of Soil and Water Resources) en Grèce, ARVALIS Institut du végétal (Institut technique français chargé du conseil et des liens avec l'IFIM) et l'IFIM (Institut de formation et de l'industrie meunière) au Maroc.

Abstract :

The D4DECLIC project led by the UMR IATE of INRAE Montpellier, includes many partners, and aims at characterizing changes in the physico-chemical properties of cereal-based food products supplemented with pulses, and developing solutions and tools to support the production of high-quality cereals and fodder in the Mediterranean basin that are based on mixed cereal/pulses systems. The evaluation of the quality of wheat and pulses requires an assessment of their integration into innovative durum wheat/bean mixed products. This study defines and assesses the technological quality of durum wheat-bean mixed bread, pasta and couscous. The final objective is to provide test and analysis protocols to verify the hypothesis that there is an impact of durum wheat and bean varieties on couscous, bread and pasta processes and qualities. These protocols will be carried out during 2021 by IFIM students. To be able to meet this final objective, build solid experimental plans and to develop scientific knowledge, three experiments have been carried out to test respectively to three distinct hypotheses:

- There is an effect of the addition of bean flour in the couscous process.
 - There is an effect of bean flour addition, pasta hydration change and an interaction between bean flour insertion and hydration on an extruded pasta (spaghetti) process.
 - There is an effect of the incorporation of bean flour, olive oil and an interaction between the incorporation of bean flour and olive oil in a bread process.
- These experiments, their analysis, as well as the protocols and experimental plans set up for the evaluation of bean and wheat varieties are described in this study.

Nombre de pages du document final :

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> INRAE CENTRE OCCITANIE MONTPELLIER</p>

Comment réduire le temps de développement des nouveaux produits : La création d'une zone dédiée à l'innovation.

How to reduce new product development time: a space dedicated to innovation

Mots-clés : Innovation, Stratégie, Lean Six Sigma, Maroquinerie, Luxe, DMAIC

Key-words : Innovation, Strategy, Lean Six Sigma, Leather goods, Luxury, DMAIC

Résumé :

La Maison LOUIS VUITTON a construit son positionnement de leader sur le secteur du luxe avec une image de marque forte et une capacité d'innovation rapide et réactive. Afin d'attirer une clientèle de plus en plus exigeante, il est impensable de ne pas proposer une offre de produits de plus en plus uniques et variés. Il devient donc nécessaire de créer de nouvelles formes, de développer de nouvelles matières et de designer de nouvelles pièces métalliques. Mais la nouveauté ne se suffit plus à elle-même pour la conquête de ce type de marchés, la réactivité est aussi un point clef de la réussite des entreprises du secteur. C'est donc là qu'entre en jeu le facteur temps. Il faut réduire le temps de développement, de fabrication et de livraison des produits. Dans ce mémoire de fin d'études, nous nous intéresserons plus en détail au processus d'innovation positionné au début de la chaîne de valeur, et au temps de développement des nouveaux produits. Par l'emploi de diverses méthodes Six Sigma, et notamment la Méthode des 5S et le DMAIC, nous tenterons de répondre de manière rigoureuse à la problématique citée ci-dessus.

Abstract :

LOUIS VUITTON has built its leadership position in the luxury sector with a strong brand image and a capacity for rapid and reactive innovation. In order to attract an increasingly demanding clientele, the company has to offer an increasingly unique and varied range of products. It therefore becomes necessary to create new shapes, develop new materials and design new metal parts. But the novelty is no longer enough in itself to conquer this type of market, reactivity is also a key point for the success of luxury companies. So this is where the time factor comes in. The time required to develop, manufacture and deliver products must be reduced. In this thesis we will focus in more detail on the innovation process at the beginning of the value chain, and on new product development time. By using various Six Sigma methods, including the 5S Method and DMAIC we will try to respond rigorously to the problem cited above.

Nombre de pages du document final : 58

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SOCIÉTÉ DES ATELIERS LOUIS VUITTON</p>

Lutte alternative contre le puceron cendré du pommier par défoliation précoce à l'automne
Lutte alternative contre le puceron cendré du pommier par défoliation précoce à l'automne

Alternative control of the rosy apple aphid by early autumn defoliation
Alternative control of the rosy apple aphid by early autumn defoliation

Mots-clés : pommier, puceron cendré, défoliation précoce, vol retour, physiologie de l'arbre.

Key-words : apple, rosy apple aphid, early defoliation, return flight, tree physiology.

Résumé :

Le puceron cendré (*Dysaphis plantaginea*) est très fécond et nuisible tôt en saison, ce qui en fait le plus dommageable des pucerons du pommier notamment en agriculture biologique. Au vu du peu de solutions homologuées en agriculture biologique sur le puceron cendré, compléter la gamme des solutions alternatives pour lutter contre ce ravageur est donc une priorité forte. Depuis l'automne 2013, la station La Pugère a engagé des travaux sur la défoliation anticipée à l'automne. Cette technique consiste à avancer la chute des feuilles afin de perturber le puceron dans la recherche de son hôte au moment du vol retour. On utilise les propriétés phytotoxiques de la forme chélatée du cuivre, pour faire chuter les feuilles prématurément. Cependant l'utilisation du cuivre est soumise à la limitation des doses apportées à l'hectare. A ce titre le sulfate de zinc est testé comme alternative. Les modalités testées en 2020 comprendront donc une intervention à l'automne couplée à une stratégie pré-florale à base d'insecticide utilisé en agriculture biologique : l'azadirachtine. La défoliation précoce à l'automne permet de réduire la pression du puceron cendré au printemps suivant. La stratégie défoliation avec du sulfate de zinc en début octobre ou la mi-octobre montre une efficacité de 99 % et 100 % au 13 mai. Ces résultats sont discutés dans l'optique d'évaluer l'efficacité de la défoliation précoce et de son impact sur la physiologie de l'arbre et sa productivité.

Abstract :

The rosy apple aphid (*Dysaphis plantaginea*) is very fertile and harmful early in the season, making it the most damaging apple aphid, especially in organic farming. In view of the lack of solutions approved for organic farming on the rosy apple aphid, completing the range of alternative solutions to control this pest is therefore a high priority. Since autumn 2013, the "La Pugère" station has been carrying out work on the anticipated defoliation in autumn. This technique consists in advancing the leaf fall in order to disturb the aphid in its search for its host at the time of the return flight. The phytotoxic properties of the chelated form of copper are used to cause premature leaf drop. However, the use of copper is subject to the limitation of the doses applied per hectare. It is for this reason that zinc sulphate is being tested as an alternative. The modalities tested in 2020 will therefore include an intervention in the autumn coupled with a pre-flowering strategy based on an insecticide used in organic farming: azadirachtin. Early defoliation in the fall reduces the pressure of the rosy apple aphid the following spring. The defoliation strategy with zinc sulphate in early or mid-October shows 99% and 100% efficiencies as of May 13. These results are discussed with a view to assessing the effectiveness of early defoliation and its impact on tree physiology and productivity.

Nombre de pages du document final : 57

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> STATION D'EXPERIMENTATION ARBORICOLE LA PUGERE</p>

Élaboration d'une nouvelle technologie fromagère entrant dans une démarche de développement durable.

Elaboration of a new cheese technology as part of a sustainable approach.

Mots-clés : Recherche/Développement ; Agro-alimentaire ; Fromage ; Développement durable

Key-words : Research/Development ; Food industry ; Cheese ; Sustainability

Résumé :

Force est de constater d'importantes quantités de chutes de fromage générées par la production, la Fromagerie Henri Hutin (Groupe Hochland) a décidé de lancer un projet visant à les valoriser en interne. Du fait de la diversité des produits déjà proposés par la fromagerie, et des tendances actuelles, c'est sur le marché du « snacking » allemand qu'elle a choisi de se focaliser. Ce document commence par une étude du marché permettant de décrypter les tendances et les attentes des consommateurs allemands. C'est cette étude de marché qui a orienté la phase de recherche. Il reprend ensuite le cheminement ayant permis l'élaboration de la base fromagère, et notamment les différents moyens mis en œuvre. Les résultats obtenus permettent de donner des perspectives pour la suite du développement : ajout d'ingrédients, industrialisation, packaging.

Abstract :

Due to the large quantities of cheese offcuts generated by production, the Henri Hutin cheese dairy (Hochland Group) has decided to launch a project to valorize them internally. With the diversity of products already offered by the cheese dairy and the current trends, it has been decided to focus on the snacking German market. This document begins with a study of the market to detect the trends and expectations of German consumers. This market research has guided the research phase. Then, it resumes the pathway that led to the development of the cheese base and the means used. The results obtained provide outlook for the further development: addition of ingredients, shelf-life study, industrialization, packaging.

Nombre de pages du document final : 75

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> FROMAGERIE HENRI HUTIN</p>

Démarche de co-construction de l'amélioration de la santé chez la brebis laitière

Conduite de groupes de progrès multi-acteurs en vue de diminuer l'usage d'antibiotiques en élevage ovin laitier

Co-construction approach for health improvement in dairy sheep

Leading of multi-stakeholder progress groups to reduce the use of antibiotics in dairy sheep farming

Mots-clés : co-construction, brebis, santé, antibiotiques

Key-words : co-construction, sheep, health, antimicrobials

Résumé :

Ce mémoire s'inscrit dans le projet DISARM du programme européen Horizon 2020. Pour limiter les risques liés à l'antibiorésistance, les élevages pilotes participants s'inscrivent dans une démarche de progrès afin de réduire les traitements antibiotiques sur les animaux. Les objectifs de cette étude sont de tester et d'évaluer l'efficacité d'une démarche innovante de groupe favorisant la collaboration entre l'ensemble des intervenants de cinq élevages ovins laitiers français. Une enquête préliminaire a permis de faire un état des lieux individuel des pratiques de gestion de la santé dans chaque élevage. Une réunion de groupe a ensuite été organisée pour permettre l'échange des opinions et des idées des intervenants pour l'élaboration d'un plan d'amélioration de la santé du troupeau. La situation sanitaire des élevages est bonne et l'utilisation d'antibiotiques faible. Les échanges ont néanmoins permis une prise de conscience chez certains acteurs du besoin de changement de certaines pratiques. Les groupes ont apprécié cette nouvelle forme de conseil les impliquant davantage dans la prise de décision. Le travail de co-construction limite les interférences entre les différents conseils reçus individuellement. Le suivi des groupes prévu pour la campagne 2020 permettra de conclure sur l'efficacité de la démarche dans le changement des pratiques.

Abstract :

This dissertation is part of the DISARM project of the European Horizon 2020 programme. In order to limit the risks linked to antibiotic resistance, participating pilot farms are involved in progress approach to reduce antimicrobial treatments for the herd. The aims of this study are to test and evaluate the effectiveness of an innovative group approach that encourages collaboration between all stakeholders of five French dairy sheep farms. An individual survey on health management practices has been done. Then, we organised a group meeting in each farm to give the opportunity of all actors to give their opinion and ideas for the construction of a farm health plan. Sanitary status of farms are good and antibiotic use are low. Nevertheless, discussions raised awareness for several stakeholders of the need to change several practices. The groups appreciated this new advice method that more involve them in the decision-making. Co-construction work reduce interferences between different advices received individually. The scheduled follow-up during 2020 campaign will allow us to conclude about the efficacy of this approach in the change of practices.

Nombre de pages du document final : 78

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> IDELE INSTITUT DE L'ÉLEVAGE</p>
--

Développer l'irrigation dans le nord de la France, en tenant compte de la résilience des systèmes face au changement climatique et des approches agroécologiques
Targeting irrigation development in northern France, considering resilience of systems under climate change and agroecological approaches

Mots-clés : SIG, Irrigation au goutte-à-goutte, Evaluation semi-quantitative du terrain, Pomme de terre
Key-words : GIS, Drip irrigation, Semi-quantitative land evaluation, Potato

Résumé :

L'utilisation optimale des ressources en terre et en eau est essentielle pour une agriculture résiliente au changement climatique et qui puisse nourrir 9,1 milliards de personnes en 2050. Les agriculteurs qui cultivent la pomme de terre pour l'industrie en Europe ont été gravement touchés par des sécheresses exceptionnelles en 2018 et 2019 et, en fonction de disponibilité en eau, le développement de l'irrigation est considéré comme une solution potentiellement durable et de long terme. Cette étude vise à comprendre comment et où l'irrigation pourrait être développée dans le nord de la France (Aisne) en prenant en compte des approches agroécologiques et la résilience des systèmes à l'échelle régionale face au changement climatique. Un modèle semi-quantitatif d'évaluation des terres a été développé pour visualiser spatialement l'adéquation des terres aux systèmes d'irrigation sur canon et au goutte-à-goutte ainsi que le rendement réalisable de la pomme de terre irriguée dans les conditions climatiques actuelles et pour une moyenne de 20 scénarios de changement climatique pour 2050. Ce modèle déterministe, prédictif, statique et empirique est basé sur une évaluation paramétrique de divers facteurs dans un format matriciel avec une précision de 1 km² (précipitations, évapotranspiration réelle, réserve utile du sol, topographie, profondeur du sol, concentration de CaCO₃ dans le sol, vitesse du vent, adéquation des pommes de terre, disponibilité des eaux de surface et souterraines, facteurs urbains et naturels ayant un impact sur l'irrigation, restrictions législatives en matière d'eau). Ensuite, les agriculteurs et les experts locaux ont été interrogés de manière structurée, tant qualitativement que quantitativement, afin d'évaluer et d'améliorer la précision du modèle. Les résultats de ce modèle pourraient constituer un point de départ pour les entreprises agroalimentaires, les investisseurs dans le foncier, les agences environnementales et les décideurs politiques afin de cibler une utilisation efficace des terres à l'échelle régionale ou nationale pour une sécurité alimentaire durable à long terme.

Abstract :

Optimal use of land and water resources is essential for climate-resilient agriculture that can feed 9.1 billion people in 2050. Farmers growing potatoes for industry have been severely affected by exceptional droughts across Europe in 2018 and 2019 and, depending on water availability and the regenerative capacity of the ecosystems, the development of irrigation is seen as a potential long-term sustainable solution. This study aims to understand how and where irrigation could be developed in northern France (Aisne) considering the resilience of systems at regional scale to climate change and agroecological approaches. A semi-quantitative land evaluation model was developed to spatially visualize the suitability of land for overhead and drip irrigation systems for potato as well as the attainable yield of irrigated potato under current climate conditions and for an average of 20 climate change scenarios for 2050. This deterministic, predictive, static and empirical model is based on a parametric assessment of various factors in a raster format with a 1 km² precision (precipitation, actual evapotranspiration, soil water availability, slope, soil depth, land suitability for agriculture, soil CaCO₃ concentration, wind speed, potato suitability, surface and groundwater availability, urban and natural factors impacting irrigation, French water restrictions). Afterwards, farmers and local experts were interviewed in a combined structured way, both qualitatively and quantitatively, to assess and improve the model accuracy. The outputs show on maps. This model could be scaled-up and the outputs could be valuable starting point for discussions between land investors, agribusinesses, environmental agencies and policy makers to target efficient land use at regional or national scale for long-term sustainable food security.

Nombre de pages du document final : 60

Demandeur (entreprise, organisme...) :
MCCAIN FOODS HOLLAND BV

Évaluation de scénarios de création et de diffusion du progrès génétique
Cas appliqué aux brebis laitières Lacaune

Genetic gain and dissemination : assessment of breeding program strategies
A Lacaune dairy sheep breeding program as a case study

Mots-clés : insémination animale, progrès génétique, scénarios, modélisation stochastique, paramètres
Key-words : animal insemination, genetic progress, scenarios, stochastic modeling, parameters

Résumé :

Pour répondre à une demande croissante de la société, l'interprofession de Roquefort discute d'une éventuelle diminution du taux d'insémination animale sur les brebis du rayon de Roquefort. L'UPRA Lacaune, accompagnée par l'Institut de l'élevage et l'INRAE, souhaite connaître les répercussions d'une diminution de l'insémination animale dans les élevages sélectionneurs sur le progrès génétique de ces brebis laitières. Différents scénarios de création génétique ont été simulés grâce à une modélisation stochastique sur douze ans de sélection génomique. Les scénarios se distinguent par différents paramètres : le taux d'insémination, l'effectif de béliers d'insémination, le taux de sélection génomique des jeunes candidats et la présence des agnelles comme candidates mères à béliers et mères à agnelles. Le progrès génétique annuel et l'évolution de la consanguinité moyenne ont été mesurés sur les douze années de sélection. Les premiers résultats des simulations, basées sur dix répétitions, montrent une diminution du progrès génétique avec la baisse du taux d'insémination. Cette diminution est peu marquée (-2,5%) tant que la diminution du taux d'insémination reste limitée (de 85% à 50%). La consanguinité a tendance à augmenter si la diminution du taux d'insémination entraîne une diminution proportionnelle du nombre de mâles d'insémination utilisés. Les paramètres « taux de sélection génomique des candidats » et « agnelles candidates mère à bélier » se révèlent bénéfiques au progrès génétique. La faisabilité technique de l'utilisation des agnelles comme candidates mères à béliers et agnelles est toutefois discutable. Suite à ces résultats, il s'agit désormais de modéliser et analyser les conséquences d'une diminution du taux d'insémination sur l'ensemble de la population en intégrant l'étage utilisateur. D'autres perspectives à l'échelle du noyau de sélection sont également envisagées telles que la simulation d'un scénario basé sur une utilisation, dès leur première année, des jeunes mâles d'insémination comme pères à béliers.

Abstract :

In dairy sheep, artificial insemination after hormonal synchronization is widely used. But that use of hormones is increasingly challenged. The French Livestock Institute (Institut de l'Élevage) and INRAE, in collaboration with the breeding society of the Lacaune breed (UPRA Lacaune), assessed the effect of a potential decrease in the artificial insemination level on the annual genetic progress of the dairy Lacaune breeding program. Various breeding program designs were simulated using a stochastic model. The scenarios varied according to different parameters: the artificial insemination level (% of ewes annually inseminated), the number of artificial insemination rams, the genomic selection intensity of young candidates and the use of ewe lambs as candidates for the dam to produce rams path. The annual genetic progress and the annual increase in inbreeding were assessed over twelve years of selection. The first results, based on ten replicates, show that lower artificial insemination rate gave a decrease in the genetic progress. This decrease was slight (-2.5%) as long as the artificial insemination level remained above 50%. Inbreeding tended to increase as the number of artificial insemination rams decreased even if the level of artificial insemination was low. Both the increase in intensity of genomic selection and the use of ewe lambs as candidates for the dam to produce rams path were beneficial to genetic progress. However, the technical feasibility and economic benefit are questionable. Further studies are needed to model and assess the effect of a decrease in the artificial insemination rate on the whole population by considering the gene flow from nucleus flocks to commercial flocks.

Nombre de pages du document final : 83

Demandeur (entreprise, organisme...) :
IDELE INSTITUT DE L'ÉLEVAGE

Régulation des ravageurs par les auxiliaires dans un système agroforestier fruitier
Cas d'Aphis fabae sur la féverole

Pest regulation by natural enemies in a temperate fruit agroforestry system
Study of Aphis fabae on faba bean

Mots-clés : Agroforesterie, féveroles, Aphis fabae, Régulation biologique, Auxiliaires

Key-words : Agroforestry, faba bean, Aphis fabae, Biological regulation, Natural enemies

Résumé :

Cette étude concerne la culture de féverole dans un système agroforestier fruitier, situé dans la Drôme sur la plateforme expérimentale (TAB). Ce système est composé de planches de pêchers et de planches de grandes cultures (soja-maïs-féverole-colza-blé). Le puceron noir de la fève, Aphis fabae, et la régulation biologique par les auxiliaires a été étudié, pour la première campagne, au moyen de comptage sur les plants et de l'utilisation de proies sentinelles (œufs d'Ephestia kuehniella). C'est une comparaison systémique qui a été réalisée entre une parcelle de féverole incluse dans le système agroforestier et une parcelle référence. Le nombre de pucerons a été très faible sur cette année 2020 et ne permet pas de conclure sur l'effet du système agroforestier au regard du ravageur et des auxiliaires. Néanmoins, les coccinelles semblent être favorisées par le système agroforestier et les haies. La prédation par les auxiliaires généralistes a été plus faible dans les grandes cultures du système que dans les milieux ligneux. Elle pourrait s'expliquer par la présence d'un auxiliaire généraliste, le forficule. Les années futures pourront se concentrer sur la répétition de ce suivi avec le même plan expérimental ainsi qu'un suivi sur des plants infestés afin d'évaluer plus précisément la régulation par les auxiliaires.

Abstract :

This study is about faba bean in a temperate fruit agroforestry system, located in Drôme on an experimental station (called TAB). This system is composed of peaches and cereals (soy bean, corn, faba bean, oilseed rape, wheat). Black bean aphid, Aphis fabae, is studied in the same time with its natural enemies to assess the effect of biological regulation. This is done for the first year, by counting of insects on plants and sentinel preys (Ephestia kuehniella eggs). A systemic approach has been used in comparing one agroforestry faba bean plot and a reference one. The lack of aphids does not allow to conclude on the effect of the agroforestry system on the pest and its natural enemies. Nevertheless, ladybugs seem to be more present in the agroforestry system and hedges appear to be beneficial for them. Generalist natural enemies predation was less important on cereals than tree environment. This could be explained by forficula. In the future, this counting study will be reproduced to compare the data over the years. Following plants already infested will be another lead to provide more information about pest regulation.

Nombre de pages du document final : 68

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA DROME</p>
--

Contribution à la mise en place d'un procédé industriel de production de nématodes entomopathogènes

Du laboratoire à l'étude de marché

Set-up contribution of an industrial process for entomopathogenic nematodes

From laboratory to market study

Mots-clés : Nématodes, in vitro, scale-up, développement industriel

Key-words : Nematodes, in vitro, scale-up, industrial development

Résumé :

Ces dernières décennies, l'agriculture tend vers un marché qui se veut plus responsable et plus sain. Le bio a le vent en poupe, avec une accélération fulgurante ces 10 dernières années, et cela, grâce aux exigences du consommateur. L'agriculture biologique et raisonnée doit donc se passer de pesticides chimiques. Pour cela, les solutions naturelles comme la lutte biologique est valorisée. Les nématodes entomopathogènes sont des vers ronds qui parasitent les insectes ravageurs des cultures. Elles sont donc reconnues pour leur efficacité pour la protection des cultures. Créa, a profité de la tendance pour se spécialiser dans les produits de lutte biologique, avec un service insectes auxiliaires. Depuis maintenant plus de 5 ans, ils vendent des nématodes sur le marché des particuliers. Compte tenu de la situation actuelle, ils souhaitent à terme pouvoir vendre aux professionnels et se dissocier de leurs fournisseurs et produire leurs propre nématodes. Pour cela, de la recherche en laboratoire et du développement industriel de nématode est nécessaire, ainsi que des études de marché et des analyses budgétaires. Ce mémoire a pour objectif de présenter et de discuter de l'avancement et des perspectives de ce projet. Le principe d'échelle sera expliqué de la plus petite, jusqu'aux objectifs de la plus grande afin de démontrer la nécessité d'une scale-up.

Abstract :

In recent decades, agriculture has been moving towards a market that wants to be more responsible and healthier. Organic is on the rise, with a dazzling acceleration over the past 10 years, thanks to consumer demands. Organic and reasoned agriculture must therefore do without chemical pesticides. For this, natural solutions such as biological control are valued. Entomopathogenic nematodes are roundworms that parasitize insect pests of crops. They are therefore recognized for their effectiveness in protecting crops. Créa, took advantage of the trend to specialize in biological control products, with an auxiliary insect service. For more than 5 years now, they have been selling nematodes on the home market. Given the current situation, they ultimately want to be able to sell to professionals and dissociate themselves from their suppliers and produce their own nematodes. For this, laboratory research and industrial nematode development is required, as well as market research and budget analysis. This thesis aims to present and discuss the progress and perspectives of this project. The principle of scale will be explained from the smallest, to the objectives of the largest in order to demonstrate the need for a scale-up.

Nombre de pages du document final :

<u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CREA

Evaluation phénotypique de la tolérance à différents stress biotiques de lignées avancées de blé tendre issues de croisements pre-breeding élite par sauvage

Phenotypic assesment of the tolerance to different biotic stresses of advanced soft wheat lines from pre-breeding crosses : elite x wild species

Mots-clés : pre-breeding - pathologies du blé - Triticum Dicoccum - évaluation phénotypique

Key-words : pre-breeding - wheat diseases - Triticum Dicoccum - phenotypic assesment

Résumé :

La sélection variétale a pour objectif de développer des variétés qui répondent aux attentes du marché. Les enjeux majeurs de la sélection sont de développer de nouvelles variétés toujours plus performantes tout en maintenant une diversité génétique élevée au sein des populations. Afin d'allier ces deux piliers, le pre-breeding a pour but d'identifier des caractéristiques et/ou gènes d'intérêts à partir de matériels sauvages afin de les transférer à un matériel adapté à la sélection. Dans le cadre de l'étude, le caractère d'intérêt recherché dans des lignées de blé tendre est une résistance aux quatre principales maladies du blé (rouilles, septoriose et fusariose). Pour cela 205 lignées avancées de blé tendre, issues d'un croisement élite x sauvage (deux accessions de T. Dicoccum), sont évaluées phénotypiquement. Les résultats mettent en évidence une dizaine de lignées résistantes pour chaque maladie, ainsi qu'une lignée particulièrement intéressante du fait qu'elle possède une bonne résistance pour trois maladies simultanément. Suite au génotypage du matériel les résultats sont peu concluants, empêchant d'identifier génétiquement l'origine des résistances phénotypiques. Parallèlement, plusieurs notations agronomiques sont effectuées pour vérifier que les lignées soient adaptées à la sélection élite. Les résultats sont bons et correspondent majoritairement aux moyennes des variétés commerciales. Pour finir, bien que l'intérêt de l'utilisation de T. Dicoccum dans le croisement initial n'ait pas été mis en évidence au niveau génétique, de réelles résistances phénotypiques sont observées. Les lignées sélectionnées seront de nouveau mises en essai et génotypées, l'année prochaine, pour confirmer les résultats et identifier les QTL(s)/gènes qui leur confèrent leurs résistances.

Abstract :

The aim of breeding is to develop varieties that meet the expectations of the market. The major breeding's challenges are to develop new varieties with increasing performance while preserving a high level of genetic diversity within populations. In order to combine these two issues, the aim of pre-breeding is to identify characteristics and/or genes of interest from wild material in order to transfer them to suitable material for breeding. In this study, the trait of interest sought in soft wheat lines is resistance to the four main wheat diseases (rust, septoria and fusarium). For this purpose 205 advanced wheat lines, from a cross between a common wheat and a wild relative species (two accessions of T. Dicoccum), are phenotypically evaluated. The results highlight about ten resistant lines for each disease, as well as a particularly interesting one because it has good resistance to three diseases simultaneously. Following the genotyping of the material, the results are inconclusive, making it impossible to genetically identify the origin of the phenotypic resistances. At the same time, several agronomic scoring are carried out to verify that the lines are suitable for elite selection. The results are good and mostly correspond to the averages of the commercial varieties. Finally, although the interest of using T. Dicoccum in the initial crossing has not been demonstrated at the genetic level, real phenotypic resistances are observed. The selected lines will be tested and genotyped again next year, to confirm the results and identify the QTL (s) / genes that give them resistance.

Nombre de pages du document final : 59

Demandeur (entreprise, organisme...) :
SYNGENTA FRANCE SAS

Amélioration variétale du pois chiche pour la résistance à l'ascochytose

Varietal improvement of chickpea for Ascochyta blight resistance

Mots-clés : Pois chiche, ascochytose, amélioration variétale, sélection, résistance

Key-words : Chickpea, Ascochyta blight, varietal improvement, breeding, resistance

Résumé :

Les légumineuses répondent aux attentes sociétales d'un point de vue alimentaire mais aussi écologique. Pour ces raisons leur marché est en plein essor, notamment avec une hausse de la production et consommation de pois chiche en France depuis dix ans. L'ascochytose, principale maladie fongique du pois chiche, entraîne d'importantes pertes de rendement sur cette culture. Au vu de l'enjeu stratégique que représente le pois chiche, il est donc nécessaire d'augmenter sa résistance à cette maladie. Pour évaluer l'intensité de l'ascochytose sur les variétés, une grille de notation a été établie. Elle a ensuite été utilisée pour caractériser les 176 variétés présentes dans la pépinière d'observation. Sur la base des caractères phénotypés, les variétés avec les caractéristiques les plus avantageuses ont été sélectionnées comme géniteurs. Ces derniers ont permis de composer un plan de 33 croisements pour répondre aux attentes des différents marchés (taille de grain, précocité). Les croisements ont donc pour but d'améliorer la tolérance à l'ascochytose et certains caractères agronomiques. Enfin, sur la base des croisements, un schéma de sélection sur dix ans a été défini, en vue de la mise en place du programme de sélection au sein de l'entreprise.

Abstract :

As a nutritional and ecological resource, pulses perfectly fit with today's social expectations. For these reasons, their market is booming, especially with the increase of the production and consumption of chickpeas in France for the last ten years. Ascochyta blight, the main fungal disease of chickpeas, causes significant yield losses. Therefore, given the strategic importance of chickpea, it is necessary to increase its resistance to this disease. To assess the intensity of Ascochyta blight on the varieties a scoring grid was established. Then, it was used to characterize 176 varieties of the observation nursery. Based on the phenotyped traits, varieties with the best characteristics were selected as parents. They allowed to define 33 crosses to meet the expectations of the different markets (grain size, precocity). Therefore, the purpose of these crosses is to improve Ascochyta blight tolerance and some agronomical traits. Finally, starting with the crosses, a scheme of a 10-years breeding program has been defined within the company.

Nombre de pages du document final : 90

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> SEMENCES DE PROVENCE</p>

Renouvellement des générations et transmission des responsabilités dans les collectifs agricoles

Etude de deux groupes de l'Ouest de la France

Generational renewal and transfer of responsibilities in farmers groups and cooperatives
Study of two groups in the West of France

Mots-clés : cuma, groupe de développement, engagement, fonctionnement du groupe, organisation du travail, rapport au travail

Key-words : cuma, development group, commitment, group functioning, work organization, work perception

Résumé :

Le renouvellement des générations et la passation des postes à responsabilité est un enjeu pour les collectifs agricoles car elles peuvent affecter leur pérennité. Le contexte actuel influence la conception que se font les nouvelles générations d'agriculteur-riche-s de leur métier et de leur rapport au travail, générant des nouvelles attentes envers le collectif qui peuvent être sources de conflit dans les groupes. L'objectif de cette étude est de comprendre les éléments du rapport au travail, des trajectoires personnelles des agriculteur-riche-s et de l'organisation du travail sur leur exploitation qui peuvent jouer sur la manière dont ils s'engagent dans les collectifs. Ce travail a permis d'étudier deux collectifs, une cuma et un groupe de développement, dans l'Ouest de la France grâce à un total de dix-huit entretiens semi-directifs. Les résultats montrent que le fonctionnement du collectif, et notamment sa capacité à permettre la coopération entre adhérents et à améliorer la qualité de vie au travail des agriculteur-riche-s va impacter la manière dont ils s'engagent dans celui-ci. Nous avons également pu voir que l'organisation du travail sur les exploitations, reflet du rapport au travail des individus, pouvait faciliter, ou complexifier, l'articulation des activités sur l'exploitation avec les activités extérieures, et donc leur capacité à s'impliquer dans les collectifs.

Abstract :

Generation renewal and transfer of responsibilities is a challenge for agricultural collectives because they can affect their sustainability. The current context influences the conception that new generations of farmers have of their profession and their work perception, creating new expectations towards the group which can lead to conflicts. The objective of this study is to understand the elements of the work perception, the personal paths of farmers and the organization of work on their farm which can affect the way they engage in collectives. This work made it possible to study two collectives, a cuma and a development group, in the west of France thanks to a total of eighteen semi-structured interviews. The results show that the functioning of the collective, and its ability to allow cooperation between members and to improve the quality of working life of farmers will impact the way they engage in it. We were also able to see that the organization of work on the farms, reflecting the individuals' work perception, could facilitate, or complicate, the articulation of activities on the farm with outside activities, and therefore their ability to get involved in the collectives.

Nombre de pages du document final : 73

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> FRCUMA OUEST</p>

Gestion de projet de rénovation de la boisson OASIS Duo d'Oranges

Renovation project of the OASIS Duo d'Oranges drink
Renovation project of the OASIS Duo d'Oranges drink

Mots-clés : BRSA, gestion de projet, naturalité

Key-words : Non alcoholic beverages, project management, naturalness

Résumé :

Face à une mutation des attentes consommateurs vers davantage de naturalité, le groupe Suntory a entrepris une vague de rénovations et d'innovations pour y répondre. L'objectif de ce mémoire est d'exposer la méthodologie de gestion de projet appliquée à la rénovation de la boisson OASIS Duo d'Oranges dans le respect d'un brief multicritère.

Afin de mener ce projet, le travail en mode projet est l'organisation retenue. Sous la responsabilité d'un chef de projet marketing et d'un chef de projet R&D, l'équipe réunie l'ensemble des compétences requises pour définir un brief initial, assurer le développement de formules, évaluer les risques et la faisabilité industrielle, assurer l'industrialisation et le lancement du produit sur le marché. La phase de développement de formules a abouti à la sélection de deux recettes. Grâce à un tableau d'aide à la décision multicritère, une seule sera sélectionnée et ce choix final constituera la prochaine étape de cette rénovation. Dans un contexte de projet en évolution constante, le fonctionnement en mode projet et le partage d'un objectif commun au sein de l'équipe sont des facteurs clefs de réussite.

Abstract :

As the non alcoholic beverages industry is facing a growing demand from consumers for more natural products, the Suntory group has launched a serie of product innovations and renovations to adapt its offering. The goal of this paper is to explore the project management methodology applied to the renovation of the OASIS Duo d'Oranges drink in order to meet a multi-criteria brief. To lead this project successfully, the project mode is the working organisation used. Under the supervision of R&D and Marketing Project Managers, the selected team combines the required skills and expertise to define an initial brief, develop the formulas, evaluate the risks and the industrial feasibility, ensure the industrialisation and launch of the product on the market. The formula development phase led to the selection of two recipes. The next step will be the selection of only one formula thanks to a multi-criteria table. As the project was developping in a changing environment, working in projects and sharing a common objective were key factors for success.

Nombre de pages du document final : 69

Demandeur (entreprise, organisme...) :
ORANGINA SUNTORY FRANCE

**Évaluation de différentes stratégies de protection contre l'oxydation des jus blancs et rosés,
durant le transport de la vendange**

**Evaluation of different protection strategies against oxidation of white and rosé juices during the
harvest transport**

Mots-clés : Oxydation, moût de raisin, polyphénoloxydase, sulfites, neige carbonique, transport vendange
Key-words : Oxidation, grape must, polyphenoloxidase, sulfites, dry ice, harvest transport

Résumé :

Actuellement, la filière viti-vinicole doit relever de nombreux défis en lien avec le réchauffement climatique, de nouvelles exigences environnementales et une forte demande sociétale d'avoir accès à une alimentation saine et de qualité. Ceci se traduit notamment par une réduction de l'utilisation des intrants chimiques en vinification, dont les sulfites (dioxyde de soufre, SO₂) sont les plus controversés. Néanmoins, le SO₂ reste aujourd'hui le moyen de protection principal pour lutter contre l'oxydation des moûts de raisin, phénomène exerçant un impact préjudiciable sur la qualité organoleptique de ces derniers. Les réactions enzymatiques à l'origine de l'oxydation des moûts se déclenchent dès lors qu'il y a rupture de l'intégrité des baies. Cela se produit dès l'étape de récolte du fait de sa mécanisation et se poursuit durant le transfert de la vendange, son transport et les premières étapes de la vinification. Dans ce contexte, de nouvelles pratiques alternatives à un usage excessif de SO₂ se déploient, avec parmi elles, la conception innovante d'une remorque destinée au transport de la vendange. Cette dernière permet de séparer la phase solide (les baies) de la phase liquide (jus générés pendant la récolte et le transport) afin de les protéger plus efficacement contre l'oxydation (dispositif breveté). Cette étude porte sur la mise en place de différentes stratégies de protection intégrant une utilisation des sulfites et/ou du CO₂ solide (glace carbonique) pour réaliser l'inertage des compartiments de réception des jus. Enfin, pour mesurer le potentiel d'oxydation des cépages testés ainsi que le niveau d'oxydation des moûts générés à différentes étapes, cette étude s'est appuyée sur des méthodes analytiques originales.

Abstract :

Currently, the wine industry is facing many challenges related to global warming, environmental requirements and a strong societal demand for access to healthy and quality food. This leads notably to a reduction in the use of chemical inputs during winemaking, of which sulphites (sulfur dioxide, also called SO₂) are the most controversial. Nevertheless, SO₂ remains today the main means of protection against the must oxidation, a phenomenon that has a detrimental impact on the organoleptic quality of grape musts. The enzymatic reactions at the origin of must oxidation are triggered as soon as the integrity of the grape berries is broken. This occurs as early as the harvesting stage due to its mechanization and continues during the transfer of the harvest, its transport and throughout the initial steps of winemaking. In this context, new alternative practices to an excessive use of SO₂ are being deployed, including the innovative design of a trailer for transporting the harvest. This trailer separates the solid phase (berries) from the liquid phase (juice generated during harvest and transport) to protect them more effectively against oxidation (patented device). This study concerns the implementation of different protection strategies integrating the use of sulphites and/or solid CO₂ (dry ice) for inerting of the juice reception compartments. Finally, to measure the oxidation potential of the grape varieties tested as well as the level of oxidation of the musts generated at different stages, original analytical methods have been deployed for this study.

Nombre de pages du document final : 41

Demandeur (entreprise, organisme...) :
INRAE CENTRE OCCITANIE MONTPELLIER

L'utilisation d'un co-produit en industrie agroalimentaire : des contraintes transformées en atouts
Utilisation des drêches de brasserie comme matière première

Coproducts in food industry, from constraint to advantage
The utilisation of brewer's spent grains as raw material

Mots-clés : Drêches de brasserie, co-produit, optimisation, sécurisation, formulation, communication

Key-words : Brewer's spent grains, co-product, optimisation, safety, formulation, communication

Résumé :

La start-up Beerscuit est une entreprise revalorisant un sous-produit, destiné à l'alimentation animale, les drêches de brasserie, en co-produit pour des biscuits apéritifs salés. Cette matière première, encore peu connue dans l'alimentation humaine soulève plusieurs interrogations sur ses caractéristiques technologiques, organoleptiques et logistiques. Ce mémoire consiste donc à développer un questionnement sur l'utilisation d'un co-produit alimentaire à travers différents aspects (sanitaire, organoleptique, marketing et technologique). Il répond à la problématique "utilisation de la drêche de brasserie, sous-produit alimentaire : comment transformer ses contraintes en opportunités?" sous forme de mini-projets. A travers différentes expérimentations impliquant des changements de recette et des modifications dans le processus de fabrication, l'entreprise cherche à répondre aux attentes du marché B2B et B2C avec un produit plus simple, sain et durable.

Abstract :

The start-up Beerscuit is a company that upgrades a by-product for animal feed, brewer's spent grains, as a co-product for savory biscuits. This raw material, still little known in human food raises several questions about its technological, organoleptic and logistical characteristics. This thesis therefore consists in developing a questioning on the use of a food co-product through different aspects (health, organoleptic, marketing and technological). It responds to the problem "use of brewer's grain, food by-product: how to transform constraints into opportunities?" in the form of mini-projects. Through various experiments involving changes in recipe and modifications in the manufacturing process, the company seeks to meet the expectations of the B2B and B2C market with a simpler, healthy and sustainable product.

Nombre de pages du document final : 64

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BEERSCUIT SAS</p>
--

Développement d'une gamme d'infusions en gelée innovante
Destinées à la préparation de boissons et à l'édulcoration de mets

Development of an innovative range of jelly infusions
Intended for beverage preparation and sweetening of dishes

Mots-clés : Innovation, infusion en gelée, analyse sensorielle, formulation, analyse concurrentielle

Key-words : Innovation, jelly infusion, sensory analysis, formulation, competitive analysis

Résumé :

Dans un contexte d'urgence écologique, les consommateurs français ont depuis quelques années modifié leur comportement alimentaire pour se diriger vers des pratiques plus raisonnées. Quête de naturalité, aliments biologiques, origine des produits et besoins nutritionnels sont les mots clés de cette transition. Inspirées du yuja-cha, un thé coréen traditionnel connu pour agir comme remède médicamenteux contre les états grippaux, les infusions en gelée apparaissent sur le marché. Destinées à la préparation de boissons ou à l'édulcoration de mets, ces infusions présentent divers bienfaits contribuant à la santé du consommateur. Dans le cadre de cette étude, des plans d'expérience ont été mis en place afin de développer une gamme d'infusions en gelée et de la rendre pérenne sur le marché. Il s'agissait de concevoir une gamme clean label biologique et réduite en sucre. Une étude de marché ainsi qu'une étape de formulation ont permis la conception de trois produits aux associations de saveurs distinctes et au taux de sucre ajouté faible. Un test pilote industriel a révélé les contraintes du passage à grande échelle de ces nouveaux produits. Ces premières infusions en gelée ont été proposées à un panel de dégustateurs lors d'analyses sensorielles permettant d'orienter les axes d'optimisation à venir en vue de la mise sur le marché de la gamme.

Abstract :

In a context of ecological emergency, French consumers have in recent years changed their eating habits to move towards more reasoned practices. A quest for naturalness, organic food, product origin and nutritional needs are the key words of this transition. Inspired by yuja-cha, a traditional Korean tea known to act as a medicinal remedy against flu-like conditions, jelly infusions are appearing on the market. Intended for use in the preparation of beverages or to sweeten dishes, these infusions offer a variety of benefits that contribute to the health of the consumer.

Within the framework of this study, experimental plans have been set up to develop a range of jelly infusions and to make it sustainable on the market. The aim was to formulate a range of organic and sugar-reduced clean label products. A market research and a formulation phase led to the development of three products with distinct flavor combinations and a low added sugar content. An industrial pilot test revealed the constraints of scaling up these new products. These first jelly infusions were proposed to a panel of tasters during sensory analyzes, providing guidance for the future optimisation of the range towards bringing it to market.

Nombre de pages du document final : 82

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> AROMANDISE</p>

Comprendre le processus de dessiccation des arbres méditerranéens par une approche expérimentale et écophysiological

Understand the drying process of Mediterranean trees through an experimental and ecophysiological approach

Mots-clés : Changement climatique, Sécheresse, Danger d'incendie, Teneur en eau, Physiologie végétale
Key-words : Climate change, Drought, Fire hazard, Moisture content, Plant physiology

Résumé :

Le changement climatique conduit à des événements de sécheresse de plus en plus fréquents et de plus en plus intenses en région méditerranéenne, ce qui a pour effet d'augmenter le risque de feu. Les études récentes soulignent que la teneur en eau de la végétation vivante (TEv) constituerait un déterminant important du danger d'incendie de forêt. Toutefois les déterminant physiologique de la TEv en condition de sécheresse demeure mal compris. Cette étude porte sur la dynamique de la TEv en condition de sécheresse pour deux espèces d'arbre méditerranéenne : Quercus ilex et Pinus halepensis. Des plantules, âgées de deux ans, ont été placées en serre en environnement contrôlé et un traitement de sécheresse a été appliqué sur un lot de plante. Diverses variables écophysiological, caractérisant incluant le potentiel hydrique, les échanges gazeux et la teneur en eau, ont été suivies sur six dates s'étalant sur les deux mois d'expérience, correspondant à six niveaux de stress hydrique cibles. Des traits liés à la résistance à la sécheresse ont été collectés ans la littérature (résistance à la cavitation et densité du bois). Les deux espèces ont montré des fonctionnements physiologiques (régulation des pertes en eau) se reflétant sur la dynamique de teneur en eau. Le potentiel hydrique permet d'expliquer une grande partie de la variation de la teneur en eau. Le potentiel hydrique pouvant être modélisé grâce à la quantité d'eau dans le sol via des fonctions de pédo-transferts, cela ouvre des perspectives pour prédire la teneur en eau des plantes à partir de variables environnementales plus facilement accessible. Toutefois des différences de relations entre TEv et potentiel entre espèces souligne l'importance de tenir compte de traits physiologiques permettant de standardiser ces relations. Entre autres, la résistance à la cavitation et la densité du bois pourrait permettre cela. Ces données pourront être utilisée pour évaluer la robustesse des modèles de prédiction

Abstract :

Climate change triggers more frequent and intense droughts and heat waves in the Mediterranean, thereby increasing fire risk. Live fuel moisture content (LFMC) is increasingly seen as an key driver of fire danger. Here we've studied LFMC response to drought for two tree species that are abundant in the Mediterranean: Quercus ilex and Pinus halepensis. Two years old seedlings, were placed in controlled conditions (greenhouses) and a drought treatment was applied to a subset of plants. Ecophysiological variables, including water potential, gas exchanges and fuel moisture content of the different organs, were monitored at six dates spread over the two months of the experiment, corresponding to six target levels of hydrous stress. The two species, exhibited distinct physiological responses which translated into distinct dynamic of LFMC with drought. Water potential explains a large part of the variation in water content. Since soil and plant water potential can be estimated using pedo-transfer functions and the the soil water content, it should be possible to predict LFMC from simple environmental variables. However, the differences in LFMC vs water potential relationship were dependent on the species, highlighting the need for integrating physiological traits to standardize these relationships. Cavitation resistance and wood density could allow this. Furthermore, these data could be used into evaluate predictive models.

Nombre de pages du document final : 37

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> INRAE AVIGNON</p>
--

Comment évaluer les potentialités d’approvisionnement d’un gisement de déchets verts pour une utilisation en bioraffinerie ?

Cas d’étude des déchets de tomate et de concombre sur le territoire nantais

How to assess a potential feedstock of green waste for use in a biorefinery ?

Case study for tomato and cucumber wastes in the region of Nantes

Mots-clés : Déchet vert, tomate, concombre, serre, bioraffinerie

Key-words : Green waste, tomato, cucumber, greenhouse, biorefinery

Résumé :

Le développement de la bioéconomie sur les territoires passe notamment par une meilleure valorisation des déchets organiques. La bioraffinerie apporte des solutions pour soutenir ce développement. En Loire-Atlantique et en Nord Vendée, notre zone d’étude, la production de tomate et de concombre en serre est significative et la valorisation des déchets verts (DV) assez limitée. Le but de ce travail est de localiser, de qualifier et de quantifier la production de DV pour une valorisation éventuelle par la bioraffinerie et d’étudier un scénario permettant d’accroître ce gisement de biomasse à travers un changement réaliste des pratiques culturales. En l’état, le territoire produit annuellement, 8 200 tonnes de matière brute (t MB/an), immédiatement disponibles pour une bioraffinerie (soit 1 300 t de matière sèche (MS)). Les agrofournitures en plastique non-biodégradable utilisées dans la conduite des serres de tomates et de concombres, ont été identifiées comme un obstacle à la valorisation d’une partie des DV. Nous avons montré, par l’étude d’un scénario, qu’une conversion aux agrofournitures biodégradables augmenterait de 50 % la quantité de DV disponible pour une bioraffinerie, qui atteindrait alors 12 600 t MB/an (soit 2 000 t MS/an). Bien que ce gisement semble a priori insuffisant pour l’exploitation d’une bioraffinerie compte tenu des procédés et du marché, il reste substantiel et pourrait, en association avec d’autres biomasses, permettre le développement d’un projet de bioraffinerie sur le territoire.

Abstract :

The development of bioeconomy in the territories goes along with a better organic waste reuse. Biorefinery is an industrial activity that provides solutions for this development. In the Nantes region, our study territory, the production of tomato and cucumber in greenhouse is significant, and the valorisation of green wastes (GW) quite limited. The purpose of this work was to locate, define and quantify the production of GW for possible valorisation through biorefinery and to study a scenario that would permit an increase of this feedstock through a realistic change of cultivation practices. As it stands, the territory produces annually, 8,200 tons of raw material (t Raw Matter/year), immediately available for a biorefinery (i.e. 1,300 t of dry matter (DM)). The plastic non-biodegradable agro-supplies used in tomato and cucumber greenhouses for cultivation, have been identified as an obstacle for GW valorisation. We have shown through the scenario analysis that the use of biodegradable agro-supplies would increase by 50 % the feedstock available for a biorefinery, this would represent 12,600 t RM / year (i.e. 2,000 t DM / year). Although this feedstock alone seems insufficient to run a biorefinery, it could be combined with others feedstocks to make possible the establishment of a biorefinery.

Nombre de pages du document final : 73

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> INRAE CENTRE ANGERS-NANTES</p>

Formulation d'une salaison sans conservateur

Formulation of a preservative-free salting product

Mots-clés : Charcuterie, conservateurs, bactéries pathogènes, sécurité microbiologique

Key-words : Dry meat, preservatives, pathogenic bacteria, microbiological safety

Résumé :

Afin de rester leader dans un marché en pleine mutation, le groupe Aoste s'est inscrit depuis de nombreuses années dans une démarche de suppression des conservateurs au sein de ses produits de charcuterie. Ces composés étant multifonctionnels, leur élimination constitue pour l'entreprise un véritable enjeu. En effet, la sécurité microbiologique du produit vis-à-vis des bactéries pathogènes n'est plus assurée. Dès lors, la problématique de cette étude réside dans la recherche de solutions permettant d'obtenir un produit sécurisé malgré l'absence de conservateurs. Après un travail de recherche bibliographique, une méthodologie et un plan d'essais ont été mis en place. Ce rapport présente les résultats obtenus lors des premiers essais. Il traite également des données collectées au cours de l'analyse sensorielle des produits, des limites de l'étude et des propositions pour la suite du projet.

Abstract :

In order to stay leader in a changing market, Aoste group has been for many years part of an approach of removing preservatives within its dry cured meat products. These compounds being multifunctionals, their removal is a real challenge for the company. Indeed, the microbiological safety of the product regarding pathogenic bacteria is no longer ensured. Therefore, the issue of this study lies in the research of solutions allowing to obtain a safe product despite the absence of preservatives. After bibliographic research, a methodology and a test plan have been set up. This report presents the results obtained during the first tests. It also treats the data collected during the sensory analysis of the products, the study limits and proposals for the next steps of the project.

Nombre de pages du document final : 68

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> AOSTE</p>
--

Etude de la substitution de la gomme xanthane dans les sauces froides
Analyse comparative texturale et organoleptique d'alternatives à la gomme xanthane

Study of the substitution of xanthan gum in cold sauces
Textural and organoleptic comparative analysis of alternatives to xanthan gum

Mots-clés : Gomme xanthane, additif, clean label, sauces froides

Key-words : xanthan gum, additive, clean label, cold sauces

Résumé :

L'entreprise AGIS appartenant au Groupe LDC, développe et fabrique des plats cuisinés à base de sauces. Afin que ses sauces froides gardent un aspect homogène et ne déphasent pas, AGIS utilise de la gomme xanthane pour ses propriétés épaississantes et émulsifiantes. La gomme xanthane est un additif alimentaire résultant de la fermentation du sucre par la bactérie *Xanthomonas Campestris*. Les tendances alimentaires actuelles montrent que les consommateurs sont à la recherche de produits « clean label », sans additifs. L'objectif de cette étude est d'identifier un produit ou un processus de fabrication comme alternative à la gomme xanthane dans les sauces froides. Cette alternative devra satisfaire différents critères : ne pas être considérée comme un additif, être utilisable dans des sauces froides et applicable à tous les types de sauces produits par AGIS (base crème, base tomate, fond de viande). Cette étude a été menée en 3 étapes. La première étape correspond à une étude bibliographique sur l'utilisation de la gomme xanthane dans l'alimentation et sur d'autres produits alimentaires ayant des propriétés émulsifiantes et épaississantes.

La deuxième étape a été consacrée à l'approvisionnement et la caractérisation de nouvelles matières premières aux propriétés émulsifiantes et épaississantes, identifiées pendant l'étude bibliographique. Les caractéristiques texturales et organoleptiques de ces nouvelles matières premières ont permis de définir et tester les paramètres optimaux pour leur incorporation dans des sauces froides. Enfin, la dernière étape a consisté à réaliser des sauces stabilisées par la gomme xanthane ou par l'un des substituts sélectionnés et de comparer leur niveau de viscosité et d'acidité. Des analyses et caractérisations complémentaires devraient permettre de préciser les conditions d'incorporation de ces alternatives en tant que substituts de la gomme xanthane dans les sauces froides.

Abstract :

The company AGIS belonging to the LDC Group, develops and manufactures ready meals based on sauces. So that its cold sauces keep a homogeneous aspect and do not phase out. AGIS uses xanthan gum for its thickening and emulsifying properties. Xanthan gum is a food additive resulting from the fermentation of sugar by the bacteria *Xanthomonas Campestris*. Current food trends show that consumers are looking for "clean label" products without additives.

The objective of this study is to identify a product or manufacturing process as an alternative to xanthan gum in cold sauces. This alternative must satisfy various criteria: not to be considered as an additive, to be usable in cold sauces and applicable to all types of sauces produced by AGIS (cream base, tomato base, broth). This study was carried out in 3 stages. The first step is a literature review on the use of xanthan gum in food and other food products with emulsifying and thickening properties. The second step was dedicated to the sourcing and characterization of new raw materials with emulsifying and thickening properties, identified during the literature review step. The textural and organoleptic characteristics of these new raw materials have made it possible to define the optimal parameters for their incorporation into cold sauces.

Finally, the last step consisted in making sauces stabilized with xanthan gum or one of the selected substitutes and in comparing their viscosity and acidity levels. Additional studies and characterizations should lead to definition of the conditions for incorporating these alternatives as substitutes for xanthan gum in cold sauces.

Nombre de pages du document final : 75

<p>Demandeur (entreprise, organisme...) : AGIS</p>

Développement variétal de melon charentais dans le Sud-Est de la France
Suivi et évaluation d'essais 2nd screening

Variety development of charentais melon in the South-East of France
follow-up and evaluation of second screening trials

Mots-clés : développement variétal – melon charentais – sélection variétale – sud-Est France – qualités gustatives – performances agronomiques

Key-words : variety development – melon Charentais – breeding – South east France – organoleptic quality – agronomic performances

Résumé :

Le melon, fruit phare de l'été, est une espèce stratégique pour les semenciers du Sud-Est de la France, bassin de production de melon charentais le plus important en France. Afin d'élargir la gamme melon charentais jaune d'Enza Zaden, onze essais ont été mis en place en second screening chez différents producteurs et sur les quatre créneaux de culture : tunnel, chenille, bâche et plein champ. Les variétés doivent répondre aux attentes de la filière notamment à celles des producteurs, de la distribution et des consommateurs. C'est pour cela que les variétés sont évaluées sur leurs performances agronomiques (rendement, homogénéité de calibres) et leur qualité (présentation, qualités gustatives et conservation). Le sondage réalisé pendant la période de confinement liée à la crise sanitaire COVID-19 a montré une préférence des consommateurs pour les qualités gustatives et un respect de leurs valeurs au détriment du prix. Cette année, six variétés répondant aux attentes des acteurs de la filière ont été sélectionnées.

Abstract :

The melon, summer star fruit, is a strategic species for South-East France seed company. The South-East is the main production basin of France. To get a wider Yellow charentais melon variety range of Enza Zaden, eleven trials have been carried out in second screening at different melon growers and on the four crop time periods: tunnel, cloches, under plastics and in the field. Varieties must meet sector expectations particularly from melon growers, distribution and consumers. That is why varieties are evaluated on their agronomic performances (yield, fruit size homogeneity) and their quality (aspect, organoleptic qualities and conservation). The survey realised during the quarantine because of COVID-19 pandemic crisis shows a preference of the consumers for organoleptic qualities and respect for their values to the detriment of the price. This year, six varieties meeting the sector expectation have been selected.

Nombre de pages du document final : 79

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ENZA ZADEN FRANCE RECHERCHE STATION CHATEAURENARD</p>
--

Pâturage mixte bovin-équin: un atout pour valoriser l'herbe et limiter le parasitisme gastro-intestinal comparativement à une conduite séparée des deux espèces ?

Mixed bovine-equine grazing : an asset to enhance the value of grass and limit gastrointestinal parasitism as compared to separate grazing of the two species ?

Mots-clés : pâturage mixte, chevaux de selle, bovins allaitants, couvert végétal, prairies fertiles, strongles gastro-intestinaux, performances animales

Key-words : mixed pasture, saddle horses, suckler cattle, vegetation cover, fertile meadows, gastro-intestinal strongyles, animal performance

Résumé :

PaturBovEquin, est une étude conduite sur 3 ans par l'IFCE et l'INRAE menée au sein de la Jumenterie du Haras du Pin en Normandie (Orne). L'objectif du projet est d'étudier l'impact du pâturage mixte équin bovin sur le couvert végétal en prairie fertile, le parasitisme et les performances animales. Pour cela, 3 traitements ont été mis en place : Un traitement "équin" avec 6 poulains de selle, un traitement "bovin" avec 12 génisses charolaises et un traitement "mixte" avec 6 génisses charolaises et 3 poulains de selle. Les trois traitements ont été conduits à chargement égal. Les animaux ont pâturé en continu sur 3 ha au printemps (surface de base) et sur 6 ha en été et en automne (surface totale). Chaque année d'étude était une répétition stricte du protocole. Pour chaque traitement, des mesures mensuelles sur le couvert végétal (biomasse, hauteur d'herbe, flux de croissance de l'herbe) ont été réalisées. Parallèlement, des prises de sang, des coproscopies et des coprocultures ont été effectués pour étudier l'infestation et l'excrétion parasitaire. La croissance des animaux a été suivie grâce à des pesées mensuelles. Des mensurations ont aussi été effectuées sur les poulains en début, milieu et fin d'expérimentation. Les deux premières années d'études ont été analysées statistiquement. Statistiquement, le couvert végétal n'est pas mieux valorisé et n'est pas plus homogène lorsque les équins pâturent avec les bovins. Statistiquement, le pâturage mixte n'a pas d'effet sur l'infestation en parasites gastro-intestinaux des bovins et des équins. Concernant les performances de croissance, le pâturage mixte accroît les performances individuelles (GMQ) des bovins et des équins. Toutefois, les observations terrains et l'analyse des graphiques témoignent d'une homogénéisation du couvert végétal et d'une diminution de l'excrétion parasitaire des poulains en pratique mixte. La sous puissance des tests statistiques à l'issue de ces deux premières années ne permet pas de valider statistiquement ces tendances.

Abstract :

PaturBovEquin, is a three-year study conducted by IFCE and INRAE at the « Jumenterie du Pin » in Normandy (Orne). The objective of the project is to study the impact of mixed equine and bovine grazing on grassland cover in fertile meadows, gastro-intestinal parasitism and animal performance. For this purpose, 3 treatments were implemented: an "equine" treatment with 6 saddle foals, a "cattle" treatment with 12 Charolais heifers and a "mixed" treatment with 6 Charolais heifers and 3 saddle foals. The three treatments were conducted with equal loading. The animals grazed continuously on 3 ha in spring (base area) and on 6 ha in summer and autumn (total area). Each study year was a strict repetition of the protocol. For each treatment, monthly measurements on vegetation cover such as biomass, grass heights and grass growth flow were made. At the same time, blood samples and evaluation of digestive strongyloses were made monthly. The growth of the animals was followed by monthly weighing. Measurements on foals were also made at the beginning, middle and end of the experiment. The first two years of study were statistically analyzed. Statistically, the vegetation cover is not better valued and is not more homogeneous when equines graze with cattle. Statistically, mixed grazing had no effect on gastrointestinal parasite infestation in cattle and horses. In terms of growth performance, mixed grazing increases the individual performance (ADG) of both cattle and horses. However, field observations and graph analysis show a homogenization of the vegetation cover and a decrease in parasite excretion of foals in mixed grazing. The underpower of the statistical tests at the end of these first two years does not make it possible to statistically validate these trends.

Nombre de pages du document final : 53

Projet d'internalisation de purées de légumes utilisées pour la fabrication de pâtes aux Ateliers Bio de Provence

Internalization project of mashed vegetables using in the pasta fabrication in Ateliers Bio de Provence

Mots-clés : Purées, Pâtes, Internalisation, Essais, Pasteurisation, Formation

Key-words : Mashed vegetable, Pasta, Internalization, Tests, Pasteurization, Formation

Résumé :

Aujourd'hui, les consommateurs sont à la recherche de naturalité, de produits frais et goûteux. Les Ateliers bio de Provence répondent à ces critères mais souhaitent améliorer la qualité organoleptique de leurs produits qui est fortement réduite dû au traitement thermique de stérilisation des purées qui servent à la fabrication des farces. En internalisant la fabrication de purées, les Ateliers bio de Provence ont la possibilité d'améliorer les recettes et de pasteuriser les purées au lieu de les acheter stérilisées. Les produits finis seront donc meilleurs gustativement et nutritionnellement.

Ainsi, s'offre à nous la problématique suivante : Comment internaliser la fabrication de purées de légumes et transmettre les connaissances auprès des opérateurs ?

Pour tenter de répondre à ce problème ce rapport abordera dans un premier temps le sujet et son contexte avec une présentation des Ateliers Bio de Provence. Ensuite, il développera les connaissances en lien avec le sujet autour d'une veille bibliographique. Puis, il abordera un axe méthodologique avec les six étapes du projet. Il interprétera dans un second temps, les résultats obtenus avec les perspectives futures. Et pour terminer, il abordera l'impact du projet mais également l'impact de la crise Covid 19 sur la qualité de vie au travail.

Abstract :

Nowadays, consumers are looking for natural, fresh and tasty products. Although all these criteria's are guaranteed by Ateliers Bio de Provence company, the objective is to increase the organoleptic quality of their products, which is reduced by the sterilization process of their puree, used to make pasta/ravioli stuffing. Making their own production of purees, ABDP will have an added value to increase the quality of their recipes and make their own pasteurization instead of buying sterilized products. Taste and nutritional values of their products will be better/improved.

So, bellow the main issue to be solved/considered : How internalize our own vegetable purees production and transfer knowledge to the production team ? To answer to this issue, this report will first of all present the subject and the context, with a Company presentation. Then, it will develop knowledge in relation to the subject due to bibliographic research. Follow by a methodologic part with the 6 project steps. Secondly, this report will analyze results and give futures orientations. Finally, it will present the project impact and the impact of the unexpected covid19 sanitary crisis on working conditions.

Nombre de pages du document final : 75

Demandeur (entreprise, organisme...) :
ATELIERS BIO DE PROVENCE

Optimisation d'un complément nutritionnel oral par enrichissement en micronutriments

Optimisation of an oral nutritional supplement by micronutrient fortification

Mots-clés : Optimisation - Crème Dessert - Enrichissement - Développement Itératif - Compléments Nutritionnels Oraux - Nutriments

Key-words : Optimisation - Dairy Dessert - Fortification - Iterative Development - Oral Nutritional Supplement - Nutrients

Résumé :

Spécialisée dans la Nutrition santé, Nutrisens conçoit, fabrique et distribue des produits agroalimentaires répondant aux besoins spécifiques des patients. Le stage sur lequel s'appuie ce mémoire a été réalisé au sein de son service de recherche et développement. La mission principale de ce stage est l'optimisation du complément nutritionnel oral Crémeline dans le but d'améliorer la qualité de sa recette et d'adapter ses caractéristiques aux demandes du marché. Les finalités de ce projet sont atteintes en répondant aux exigences nutritionnelles, techniques, technologiques et politiques du cahier des charges. La problématique suivante se pose alors : Comment optimiser l'enrichissement en micronutriments des Crémelines tout en garantissant le respect des différentes exigences de développement ? Pour répondre à celle-ci, une phase de formulation a été réalisée en suivant une démarche de développement itérative. La maquette produit développée devra suivre les recommandations techniques, technologiques et méthodologiques pour valider sa conformité et rentrer en phase d'industrialisation.

Abstract :

As Nutrisens is specialized in health nutrition, the company designs, manufactures and distributes food products that meet the specific needs of patients. This thesis is based was carried out in its research and development department of Nutrisens. The main mission of this internship is the optimization of the oral nutritional supplement Crémeline in order to improve the quality of its recipe and adapt its characteristics to market demands. The aims of this project are achieved by meeting the nutritional, technical, technological and political requirements of the specifications. The following main research question arises: How to optimize the micronutrient fortification of Crémelines while guaranteeing fulfilment of the various development requirements? To answer to this, a formulation phase is carried out following an iterative development process. The product model developed must follow the technical, technological and methodological recommendations to validate its compliance and enter the industrialization phase.

Nombre de pages du document final : 56

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> LES REPAS SANTE NUTRISENS</p>
--

Optimisation du service R&D dans une PME du secteur de la biscuiterie bio

Optimisation of the R&D department in an SME – small and medium entreprise - in the organic biscuit sector

Mots-clés : Agroalimentaire, biscuits, R&D, formulation, industrialisation

Key-words : Food industry, biscuits, R&D, formulation, industrialisation

Résumé :

Alpes Biscuits, fondée en 1970 est une PME de transformation agroalimentaire spécialisée dans le secteur la biscuiterie bio. Aujourd'hui fabricante de diverses recettes de pâtisseries sucrées et de biscuits salés, l'entreprise souhaite enrichir son offre par la création de nouveaux produits et l'élargissement de certaines gammes. Les missions qui m'ont été confiées pendant mon stage s'inscrivent dans cette optique. Mon mémoire détaille les développements que j'ai pu réaliser tant de manière individuelle qu'en binôme avec la responsable R&D. Ces produits ont d'abord été élaborés en laboratoire pilote par l'exploration de plusieurs axes de développement puis ont été validés lors de dégustations par le panel expert de l'entreprise. Les essais industriels auxquels j'ai assisté ont ensuite permis de former les équipes aux nouveaux procédés de fabrication et de définir les paramètres de production qui seront constamment utilisés par les opérateurs. L'élaboration de ces différents biscuits m'a permis de prendre de la hauteur et d'analyser le processus de développement de l'entreprise afin de leur suggérer des améliorations pour optimiser ce dernier.

Abstract :

Alpes Biscuits, founded in 1970, is a small food processing company specialised in the organic biscuit sector. Today, the company manufactures various recipes for sweet pastries and savoury biscuits and wishes to enrich its offer through the creation of new products and the expansion of some ranges. The missions described in this document are part of this development strategy. It lists various developments that were entrusted to me during my internship as individual projects or in support of the company's R&D manager. These products were first developed in the pilot laboratory by exploring different development paths and then validated following several tastings by the company's expert panel. The industrial trials I attended then allowed to train the teams in the new manufacturing processes and to define the production parameters that will be constantly used by the operators. The development of these different biscuits allowed me to gain insight and analyse the company's development process in order to suggest improvements to optimize it.

Nombre de pages du document final : 72

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ALPES BISCUITS SARL</p>
--

Photovoltaïque et agriculture, entre concurrence et synergie
L'agrivoltaïsme comme solution multifonctionnelle des usages du sol

Photovoltaics and agriculture, between competition and synergy
Agrivoltaism as a multifunctional land use solution

Mots-clés : agrivoltaïsme, énergies renouvelables, agriculture, photovoltaïque, artificialisation

Key-words : agrivoltaics, renewable energies, agriculture, photovoltaics, artificialization

Résumé :

Dans un contexte de changement climatique grandissant, le développement des énergies vertes devient de plus en plus important. D'un autre côté l'artificialisation et la déprise des terres agricoles mettent en danger la stabilité et la résilience de toute la filière alimentaire territoriale. L'agrivoltaïsme, c'est à dire la combinaison d'une production électrique d'origine solaire avec une production agricole semble avoir les capacités pour offrir des solutions dites multifonctionnelles des usages du sol. Ce mémoire analyse les différentes technologies photovoltaïques permettant une pratique agricole en dessous des panneaux solaires, ainsi que les combinaisons possibles avec les différentes productions animales et végétales. Ainsi sont exposées les différentes techniques pratiquées de nos jours dans ce domaine tout en corrélant cela à la réalité à laquelle font face les différents acteurs de la filière.

Abstract :

In a context of growing climate change, the development of green energy is becoming more and more important. On the other hand, the artificialisation and decay of agricultural land is endangering the stability and resilience of the entire territorial food chain. Agrivoltaism, i.e. the combination of solar electricity production with agricultural production, seems to have the capacity to offer so-called multifunctional solutions for land use. This thesis analyses the different photovoltaic technologies allowing an agricultural practice underneath solar panels, as well as the possible combinations with different animal and plant productions. The different techniques practiced today in this field are thus exposed, while correlating this to the reality faced by the different actors of the sector.

Nombre de pages du document final : 56

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> ENCIS ENVIRONNEMENT</p>
--

Comparaison de la résistance thermique de six espèces communes de coraux entre le nord et le sud de la mer rouge.

(*Acropora muricata*, *Porites lobata*, *Pocillopora damicornis*, *Millepora alcicornis*, *Seriatopora hystrix* et *Stylophora pistillata*) entre le golfe d'Aqaba et le golfe de Tadjourah

Comparing the thermal resistance of six common coral species between the Northernmost and the Southernmost reefs of the Red Sea.

(*Acropora muricata*, *Porites lobata*, *Pocillopora damicornis*, *Millepora alcicornis*, *Seriatopora hystrix* and *Stylophora pistillata*) between the gulf of Aqaba and the gulf of Tadjoura

Mots-clés : coraux, symbiose, changement climatique, Mer rouge

Key-words : corals, symbiosis, climate change, Red sea.

Résumé :

À mesure que les récifs coralliens déclinent dans le monde en raison du changement climatique, de la pollution marine et terrestre, etc., il devient de plus en plus urgent d'identifier les zones où les coraux sont localement plus tolérants au stress. Le golfe d'Aqaba (GoA) situé dans le nord de la mer Rouge a été signalé comme un refuge corallien pour les décennies à venir, avec des espèces de corail communes affichant un niveau élevé de tolérance thermique. Le récif du golfe de Tadjoura (GoT) possède l'un des récifs les plus riches au sud de la mer Rouge, presque intact. La mer Rouge étant une étendue d'eau étroite, les coraux du GoA sont originaires de coraux ancestraux du GoT qui ont été sélectionnés au sud de la mer Rouge pour leur tolérance thermique et se sont installés au nord avec le temps. Ce travail visait à comparer la résistance thermique globale de six espèces de corail communes (*Acropora muricata*, *Porites lobata*, *Pocillopora damicornis*, *Millepora alcicornis*, *Seriatopora hystrix* et *Stylophora pistillata*) dans le GoA et le GoT. Les coraux ont été exposés pendant quelques heures à des températures allant de températures ambiantes en février 2020 (22 °C pour le GoA, 28 °C pour le GoT) à 34 degrés (maximum estival absolu pour le GoT plus 2 °C). Respiration, photosynthèse nette, la chlorophylle et la fluorescence (F_v / F_m , $\max rETR$ et $\max NPQ / 4$) et la densité des cellules de symbiotes ont été surveillées et ont révélé une résistance spécifique à l'espèce, spécifique à l'emplacement. Si *Millepora*, *Acropora* et *Pocillopora* ont montré une tolérance thermique plus faible dans le GoT, *Stylophora*, *Porites* et *Seriatopora* ont souffert plus sévèrement du stress thermique dans le GoA. Les meilleurs paramètres pour identifier la résistance locale étaient le rendement quantique maximal F_v / F_m et la photosynthèse nette. Aborder les similitudes et les différences entre ces récifs éloignés géographiquement mais proches de l'évolution, peut permettre de comprendre les mécanismes qui ont conduit à la tolérance locale au stress thermique dans le GoA.

Abstract :

As corals reefs decline worldwide as a result climate change, sea and land based pollution, and more, it becomes increasingly urgent to identify areas where coral are locally more tolerant to stress. The Gulf of Aqaba (GoA) located in the Northern Red Sea has been reported as a coral refugia for future decades, with common coral species displaying high level of thermal tolerance. The Gulf of Tadjoura (GoT) reef has one of the richest southernmost reefs of the Red Sea, nearly untouched. With the Red Sea being a narrow body of water, corals from the GoA are originating from ancestral corals from the GoT that were selected at the South of the Red Sea for their thermal tolerance, and settled North with time. This work aimed at comparing the overall thermal resistance of six common coral species (*Acropora muricata*, *Porites lobata*, *Pocillopora damicornis*, *Millepora alcicornis*, *Seriatopora hystrix* and *Stylophora pistillata*) in the GoA and the GoT. Corals were exposed for a few hours to temperatures ranging from ambient temperatures in February 2020 (22°C for the GoA, 28°C for the GoT) to 34 degrees (absolute summer maximum for the GoT more 2°C) Dark respiration, net photosynthesis, chlorophyll a fluorescence (F_v / F_m , $\max rETR$ and $\max NPQ / 4$) and symbiont cell density were monitored and revealed species-specific resistance, specific to the location. If *Millepora*, *Acropora* and *Pocillopora* showed lower thermal tolerance in the GoT, *Stylophora*, *Porites* and *Seriatopora* suffered more severely from the thermal stress in the GoA. The best parameters to identify local resistance were the maximum quantum yield F_v / F_m and the net photosynthesis. Addressing the similarities and differences between such distant reefs geographically yet close evolutionary, can allow to understand the mechanisms which led to the local tolerance to thermal stress in the GoA.

Nombre de pages du document final : 35

Effets des huiles essentielles et protéines by-pass chez les vaches laitières

Impacts of essential oils and by-pass proteins on dairy cows

Mots-clés : vache laitière / huile essentielle / formaldéhyde / protéine by-pass

Key-words : dairy cow / essential oil / formaldehyde / by-pass protein

Résumé :

L'efficacité d'utilisation des protéines est une problématique centrale dans l'alimentation des vaches laitières. Un apport suffisant, pas en excès, d'ammoniac est nécessaire. Cette problématique est critique en début de lactation quand les besoins des vaches ne sont pas comblés par les apports. Différentes méthodes ont été développées pour atténuer la dégradation des protéines et apporter des protéines by-pass digestibles dans l'intestin grêle. Le formaldéhyde (F) est ainsi utilisé mais est controversé à cause de sa toxicité. Les huiles essentielles (HE) pourraient être une alternative. Comment un traitement à base d'HE va influencer la dégradabilité ruminale de la protéine alimentaire et donc la balance négative chez des vaches laitières en début de lactation ? On a collecté la production laitière, qualité du lait, urée dans le lait, corps cétonique β -hydroxybutyrate, enzyme lactate déshydrogénase, cellules somatiques et ingestion alimentaire de 34 vaches laitières (en 2 groupes). Elles ont reçu un aliment traité au F du vêlage à 22 jours en lactation (JEL). Ensuite, le 1er groupe a reçu cet aliment jusqu'à 71 JEL, tandis que l'autre recevait un aliment mélangé avec des HE. De 72 à 121 JEL, les groupes sont inversés. L'analyse est réalisée via des tableaux croisés dynamiques et l'étude statistique des variances en carré latin. Les résultats sont similaires avec le F et les HE. Seules la parité et la période ont un effet significatif. Les HE permettent donc d'apporter des protéines by-pass et d'améliorer l'efficacité protéique. Elles ont des effets positifs sur les performances zootechniques (soutien de la production), sanitaires (réduction des balances négatives et des mammites), économiques (amélioration de l'efficacité protéique et lait de bonne qualité) et environnementales (moins de rejet d'urée). Les HE diminuent donc la dégradabilité ruminale de la protéine et compensent la balance négative.

Abstract :

The protein efficiency is a major problematic in dairy cows feeding. A sufficient, not in excess, intake of ammoniac is needed. This problematic is critical in the beginning of lactation when the cows' needs are not fulfilled by the intake. Different methods have been developed to limit protein degradation and to bring digestible by-pass proteins in the small intestine. The formaldehyde (F) is thus use but is controversial because of its toxicity. The essential oils (EO) could be an alternative. How an EO-based treatment is going to influence the ruminal degradability of dietary protein and the negative balance in early lactation dairy cows ? We collected the milk production, milk quality, milk urea, β -hydroxybutyrate ketone body, lactate dehydrogenase enzyme, somatic cells and feed intake of 34 dairy cows (in 2 groups). They received a feed treated by F from calving to 22 lactation days (LD). Then, the 1st group received this feed until 71 LD, while the other received a feed mixed with EO. From 72 to 121 LD, the groups were switched. The analysis is done through pivot tables and statistical study of the variances in Latin square. The results are similar with the F and EO. Only parity and period have a significant effect. The EO furnish by-pass proteins and improve the protein efficiency. They have positive effects on zootechnical (production support), sanitary (reduction of negative balance and mastitis), economic (improved protein efficiency and good quality milk) and environmental (less urea excretion) performances. So, EO decrease the ruminal degradability of proteins and compensate the negative balance.

Nombre de pages du document final : 83

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> DUMOULIN SA</p>
--

Effet de l'ombrage sur les différentes composantes du rendement du pommier : Cas d'un dispositif agrivoltaïque au-dessus d'un verger de pommier

Effect of shading on the different components of apple tree yield: Case of an agrivoltaic device above an apple orchard

Mots-clés : Agrivoltaïsme, Panneaux solaires, Ombre, Verger, Pomme, Rendement
Key-words : Agrivoltaism, Solar Panels, Shade, Orchard, Apple, Yield

Résumé :

Dans un contexte de changement climatique et de croissance de la population, il semble nécessaire de repenser nos pratiques agricoles. Un consortium d'entreprises privées (Sun'R, ITK, PhotoWatt...) et de laboratoires publics comme INRAe et les Chambres d'Agriculture ont développé une innovation pionnière en France : l'agrivoltaïsme, qui consiste à placer des panneaux solaires au-dessus de cultures agricoles. Cette association panneaux/cultures permettrait de réduire les effets des événements climatiques extrêmes (vent, grêle, coups de soleil, pluie) sur les végétaux en-dessous tout en obtenant deux productions (électrique et agricole) sur la même parcelle. Cependant, le comportement des cultures sous ombrage important et fluctuant n'a pas encore été beaucoup étudié. Cette étude a pour but de déterminer quels pourraient être les effets de l'ombrage sur les différentes composantes du rendement d'un verger de pommier « Golden ». Pour cela des panneaux photovoltaïques mobiles ont été installés sur une parcelle de pommiers et 4 traitements différents d'ombrage (Témoin, ombrage permanent, ombrage le matin et ombrage l'après-midi) ont été établis. A cause d'une diminution de l'interception lumineuse sous les panneaux (10 à 60% selon l'heure), la photosynthèse est réduite pour les arbres sous les panneaux. La photosynthèse sous panneaux arrive tout de même à s'équilibrer avec celle réalisée par le témoin lors du midi solaire en haute saison grâce à un statut hydrique plus avantageux et une baisse de la demande climatique sous panneaux. Une augmentation de la SLA (Specific Leaf Area), des pousses de croissance égales entre les modalités couplées avec une baisse de l'acquisition de réserve carbonée par la photosynthèse vont entraîner une diminution du nombre de fleurs et une chute importante des fruits, impactant négativement le rendement à la récolte. Cependant, le statut hydrique favorable des arbres sous ombrage a permis d'obtenir une croissance et un poids moyens des fruits similaires au témoin, mais la teneur en matière sèche des fruits a été fortement diminuée.

Abstract :

In a global warming context and growing population, changing our agricultural practice seems necessary. An innovative and pioneer solution could be agrivoltaism, developed by several companies such as INRAe, ItK, Sun'R and Photowatt in the Sun' agri project. This concept consists of placing solar panels above crops, these could allow to reduce a little bit the effects of extreme climatic events (hail, heavy rain, wind, sunburn) on crops as well as having a double production (electric and crops) on the same land. However, plant behavior with heavy shade as not yet been studied. This study aims to discover the effects of solar panel's shade on yield's components of apple trees ("Golden" variety). In this way, dynamic solar panels have been installed over an orchard of apple trees and four plot have been instituted (Control, shade and two partially shaded: during the morning or the afternoon). Because of the light interception (between 10 and 60% depending on the hour), photosynthesis is reduced under shade. Shaded trees still manage to balance photosynthesis with the control plot at midday (solar hour) in high season thanks to a better water status and lower climatic needs. Higher SLA Specific Leaf Area), equivalent growing shoots and less reserve of carbon because of a lower photosynthesis will drive to a diminishment of quantity of flower groups (called corymb) and an important fall of fruits. All ofAll these events have a negative impact on the yield. However, a favorable water status for shaded trees allow fruits to grow and weight similarly to control plot, but dry matter wasis therefore significantly reduced.

Nombre de pages du document final : 55

<p>Demandeur (entreprise, organisme...) : INRAE PLANTES ET SYSTEMES DE CULTURES HORTICOLES</p>

Développement d'un technosol à partir de co-produits de carrière

Technosol development made of quarry co-products

Mots-clés : Support de culture - Recyclage - Technosol

Key-words : Growing medium - Waste recycling - Technosol

Résumé :

La terre végétale utilisée pour l'aménagement paysager en système urbain est à ce jour en partie prélevée sur les espaces agricoles et sur des espaces de plus en plus éloignés des zones d'aménagement. On estime à 3 100 000 m³ le volume annuel de terre végétale mis en œuvre pour de nouveaux aménagements d'espaces verts publics en France métropolitaine.

Dans le même temps, les grandes quantités de matériaux issus de l'activité des villes et de leur déconstruction posent des difficultés de gestion.

Dans une démarche vertueuse, d'économie circulaire et de préservation des ressources, GRANULATS VICAT, exploitant français de carrières, s'intéresse à valoriser des matériaux invendus issus de ses carrières sous forme d'un technosol fertile qui pourra être proposé à la vente pour les aménagements paysagers urbains.

Abstract :

The topsoil used for landscaping in urban systems is currently partly taken from agricultural areas and from areas that are increasingly remote from building zones. It is estimated that 3,100,000 m³ of topsoil is used annually for new development of public green spaces in metropolitan territory.

At the same time, the large quantities of materials resulting from urban activity and their deconstruction lead to management difficulties.

In a virtuous approach, of circular economy and preservation of resources, GRANULATS VICAT, an operator of aggregate quarries in the eastern part of France, is interested in recovering unsold materials from its quarries in the form of a fertile technosol that could be offered for sale for urban landscaping.

Nombre de pages du document final : 60

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> GRANULATS VICAT</p>
--

Des agrumes tétraploïdes hybrides face au HLB et au déficit hydrique

Caractérisation phénotypique racinaire d'une population de porte-greffes hybrides d'agrumes tétraploïdes : quelles perspectives pour une meilleure tolérance au déficit hydrique et à la maladie du Huanglongbing ?

Hybrid Tetraploid Citrus Rootstocks as a Solution to HLB and Drought

Phenotypic characterization of the root systems of a hybrid tetraploid citrus rootstock population: Is there a potential for a higher tolerance to citrus greening and drought?

Mots-clés : Maladie des agrumes, Phénotypage racinaire, Porte-greffe, Tétraploïdie, Tolérance au Huanglongbing

Key-words : Citrus greening, Root phenotyping, Rootstock, Tetraploidy, Tolerance to Huanglongbing

Résumé :

Le marché des agrumes est le plus important au monde dans le domaine des arbres fruitiers. L'agrumiculture mondiale souffre cependant de nombreuses contraintes biotiques et abiotiques affectant de manière considérable les rendements. Parmi elles, la contrainte hydrique est des plus dévastatrices. Depuis plus d'une dizaine d'années, les principales régions agrumicoles subissent en plus la propagation de la maladie du Huanglongbing (HLB), jugée aujourd'hui comme la principale menace pour les vergers. Il n'existe à ce jour aucun agrume cultivé présentant une résistance stricte à la maladie. De récents travaux ont montré que les porte-greffes tétraploïdes confèrent à la fois une meilleure adaptation au déficit hydrique mais également une meilleure tolérance au HLB. La faible capacité des plants tétraploïdes à développer des racines poussant en profondeur comparables à celles des diploïdes respectifs reste cependant un frein à leur utilisation au champ. Dans cette étude, nous avons procédé à la caractérisation phénotypique racinaire d'une population de 100 porte-greffes tétraploïdes hybrides dans le but d'identifier des génotypes conférant une tolérance potentiellement accrue à la sécheresse et au HLB. Nous avons également mis au point une nouvelle méthode permettant d'inoculer le HLB au niveau des racines des plants multipliés par bouturage. Les tests sanitaires effectués sur ces plantules ont permis de vérifier que ce protocole était efficace. Le phénotypage racinaire fin réalisé sur l'ensemble de cette population a permis d'identifier des individus tétraploïdes possédant des systèmes racinaires aussi longs et denses que ceux de leurs homologues diploïdes. Ces résultats suggèrent que certains génotypes obtenus pourraient permettre de sélectionner des porte-greffes aux fortes capacités d'adaptations au déficit hydrique et au HLB.

Abstract :

Citrus fruits are the highest value commodity of all fruit crops in international trade. However, the global citrus industry suffers from numerous biotic and abiotic stresses that considerably affect yields. Among them, water deficit is particularly devastating. Additionally, for more than a decade, citrus plants in the main citrus-growing regions have been suffering from the spread of Huanglongbing disease (HLB), which is now considered to be the main threat. To date, there are no cultivated citrus crops with reliable resistance to the disease. Recent studies have shown that tetraploid rootstocks present both a better adaptation to water deficit and a better tolerance to HLB, than traditional diploid plants. However, the poor ability of tetraploid plants to develop roots growing at depths comparable to those of the respective diploids remains a barrier to their use in the field. In this study, we performed root phenotypic characterization of a population of 100 hybrid tetraploid rootstocks in order to identify genotypes that potentially exhibit increased tolerance to drought and HLB. We also developed a new method for inoculating HLB at the root level for plants propagated by cuttings, which was verified as effective via sanitary tests performed on the inoculated plants. Comprehensive root phenotyping carried out on this population as a whole allowed us to identify tetraploid individuals with root systems as long and dense as those of their diploid counterparts. These results suggest that some of the genotypes obtained could make it possible to select rootstocks with a high capacity for tolerance to water deficit and HLB.

Nombre de pages du document final : 69

Demandeur (entreprise, organisme...) :
CIRAD

Des alternatives au polypropylène des emballages Brioche Pasquier

Alternatives to the polypropylene used in the packaging of Brioche Pasquier

Mots-clés : Emballage - Développement durable - Plastique - Ecoconception

Key-words : Packaging - Sustainable Development - Plastic - Ecodesign

Résumé :

Ce mémoire illustre la volonté de Brioche Pasquier de trouver des alternatives plus durables au polypropylène souple, plastique utilisé dans la majorité des emballages de l'activité Brioche. Il introduit les emballages souples et leur utilisation chez Brioche Pasquier, puis présente le cahier des charges défini pour répondre à cette problématique. Ce mémoire explique les évolutions prochaines du système de recyclage français et des réglementations françaises et européennes concernant les emballages à prendre en compte dans l'étude. Le mémoire traite le cas de différentes matières : celles qui auront une filière de recyclage en 2022 : le PE et le papier, mais aussi du polypropylène souple potentiellement plus durable incorporant du biosourcé ou du recyclé, et des matières biodégradables. Les matières sont analysées d'un point de vue théorique et pratique (tests sur machine et tests des barrières via mesure du moelleux, de l'Aw et des extraits secs) lorsque des échantillons ont pu être récoltés. Cette étude met en avant certaines matières intéressantes pour le groupe qui ne seront pas détaillées ici par souci de confidentialité.

Abstract :

This essay depicts the will of Brioche Pasquier to find more sustainable alternatives to flexible polypropylene, a plastic used in the majority of the packaging of the segment Brioche. It introduces flexible packaging and their use at Brioche Pasquier, and then the design brief defined to answer to this problem. This essay explains the future evolution of the French recycling system and the French and European regulation about packaging to take into account for the study. The essay deals with cases of different materials: those which will have a recycling branch in 2022: polyethylene and paper, but also more sustainable flexible polypropylenes integrating biobased or recycled material, and biodegradable materials. Those materials are analyzed from a theoretical and a practical point of view (tests on machine, barriers tests by measures of softness, Aw and dry extract) when samples have been collected. This study points out different materials interesting for the group that will not be detailed here for the sake of confidentiality.

Nombre de pages du document final : 58

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> BRIOCHE PASQUIER CHARANCIEU</p>
--

Comment optimiser une recette de lait gélifié selon le coût des ingrédients ?

Etude de l'influence de la poudre de lait sur les caractéristiques organoleptiques et texturales d'un lait gélifié

How can a recipe for jellied milk be optimised according to the cost of ingredients ?

Study of the influence of milk powder on the organoleptic and textural characteristics of jellied milk

Mots-clés : Laits gélifiés, essai industriel, poudre de lait, texture, analyse sensorielle

Key-words : Jellied milk, industrial trial, milk powder, texture, sensory analysis

Résumé :

Lactalis Nestlé Utra Frais Marques, issu de la joint-venture créée en 2006 entre Lactalis et Nestlé, est un des leaders sur le marché des produits laitiers. Dans un marché très concurrentiel et face à une fluctuation importante des prix des matières premières, l'optimisation des coûts de production est un enjeu majeur pour l'usine d'ANDREZIEUX. Dans un contexte économique marqué par la crise du coronavirus, l'usine souhaiterait davantage valoriser la poudre de lait, très bon marché actuellement. Par conséquent, l'étude porte sur la substitution d'une partie du lait liquide par de la poudre de lait dans une recette de lait gélifié aromatisé. L'objectif du projet est d'obtenir un produit identique au produit actuel d'un point de vue organoleptique et textural tout en diminuant le coût des matières premières et donc le coût de production. Une série d'essais industriels a été menée afin de valider un changement de recette. Les propriétés rhéologiques (viscosité) et organoleptiques (test 2 parmi 5) ont été suivies durant le vieillissement des laits gélifiés aromatisés chaque semaine jusqu'à J+50.

Les résultats ont permis de valider dans un premier temps une recette avec un enrichissement minimal en poudre de lait qui pourra être utilisée lorsque le cours de la poudre de lait sera élevé. Dans un second temps, une recette avec une incorporation en poudre de lait supérieure à la recette actuelle a été testée. Elle répond aux objectifs fixés par l'entreprise : gains économiques tout en respectant la contrainte de qualité du lait gélifié aromatisé.

Abstract :

Lactalis Nestlé Utra Frais Marques, the result of the joint venture created in 2006 between Lactalis and Nestlé, is one of the leaders in the dairy products market. In a highly competitive market and faced with significant fluctuations in raw material prices, optimising production costs is a major challenge for the ANDREZIEUX factory. In an economic context marked by the coronavirus crisis, the plant would like to increase the value of milk powder, which is currently very cheap. Consequently, the study concerns the substitution of part of the liquid milk by milk powder in a recipe for flavoured gelled milk. The objective of the project is to obtain a product identical to the current product from an organoleptic and textural point of view while reducing the cost of raw materials and therefore the production cost. A series of industrial trials were carried out in order to validate a change of recipe. Rheological (viscosity) and organoleptic (2 out of 5 test) properties were monitored during the ageing of the flavoured gelled milks every week until D+50.

Results allowed us to validate a recipe with a minimal enrichment in milk powder that could be used when the price of the milk powder is high. In a second step, a recipe with a higher milk powder incorporation than the current recipe was tested. It meets the objectives set by the company: economic gains while respecting the quality constraint of flavoured jellied milk.

Nombre de pages du document final : 50

Demandeur (entreprise, organisme...) :
LACTALIS NESTLE ULTRA FRAIS MARQUES SA

Etude de la mise en place d'une gamme d'emballages responsables en B2B

L'enjeu de concilier les aspects jetables et durables dans le domaine de la restauration rapide

Implementation study of a responsible packaging range in B2B

The challenge of reconciling disposable and sustainable aspects in the fast food sector

Mots-clés : Achats responsables, emballages, recherche et développement, restauration rapide

Key-words : Fast food, packaging, research and development, sustainable sourcing

Résumé :

L'évolution perpétuelle de la restauration rapide crée de nouveaux enjeux dans un contexte socio-économique et environnemental complexe. Les entreprises ont désormais un véritable rôle à jouer et s'engagent à mettre en place de nouvelles pratiques afin de diminuer leurs impacts. L'emballage responsable devient un sujet stratégique au sein de ces nouveaux modes de consommation, notamment poussé par la réglementation. L'objectif de cette étude est d'analyser les étapes de la mise en place d'une gamme d'emballages qui concilie les aspects jetables et durables. Afin de mesurer l'impact environnemental, nous nous devons de prendre en compte les différentes étapes du cycle de vie de l'emballage, mais il est également essentiel d'intégrer l'impact social et économique. Cette étude transverse, qui implique de collaborer avec l'ensemble des services de l'entreprise, nous démontre que l'emballage français est accessible selon les besoins techniques, la complexité de la mise en œuvre et les services proposés par les fournisseurs. Le référencement de ce type d'emballages contribue au renforcement de l'image de marque et à la cohérence de la gamme proposée, grâce à une communication interne et externe convaincante.

Abstract :

The evolution of fast food is creating new challenges in a complex socio-economic and environmental context. Companies are now committed to implementing new practices to reduce their impacts. Responsible packaging is a strategic issue within these new modes of consumption, driven by regulations. The aim of this study is to analyze the implementation of a packaging range that reconciles disposable and sustainable aspects. In order to measure the environmental impact, we have to take into account all the stages of its life cycle. However, it is also essential to integrate the social and economic impact. This study, which involves a collaboration between all the company's departments, shows us that French packaging is accessible according to technical requirements, the complexity of implementation and the services offered by suppliers. This kind of packaging contributes to the reinforcement of the brand image, thanks to a convincing internal and external communication.

Nombre de pages du document final : 78

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> FOREZIA</p>
--

Amélioration du profil nutritionnel d'un produit de salaison

Amélioration du profil nutritionnel d'un produit de salaison

Improving the nutritional profile of a cured product

Improving the nutritional profile of a cured product

Mots-clés : Profil Nutritionnel - Nutriscore - Allégations Nutritionnelles - Salaison

Key-words : Nutritional Profile - Nutriscore - Nutritional Claims - Cured Meat

Résumé :

Dans le cadre nutritionnel d'aujourd'hui, la perception d'un produit carné est davantage construite autour des mises en garde sur les aspects négatifs de ce produit que des mises en valeur de ces aspects positifs. Cette étude est centrée sur l'amélioration du profil nutritionnel d'un produit de salaison. L'objectif est de cerner des pistes de travail pour formuler un nouveau produit qui doit traduire un équilibre entre l'identité initiale d'un produit de salaison et l'effort sur le côté nutritionnel. Ce mémoire est notamment constitué : d'un travail d'analyse de l'indicateur nutritionnel du Nutriscore et des allégations nutritionnelles ; d'une veille concurrentielle sur le marché du saucisson sec ; de la réalisation d'essais en laboratoire pilote, de leur suivi et de leur analyse ; des propositions pour compléter l'étude. Le travail réalisé sur ce mémoire de fin d'études permet de repérer les leviers d'actions possibles sur le côté nutritionnel pour formuler de nouveaux produits de salaison. Le développement de ces derniers permettrait de faire face aux nouveaux critères actuels de consommation qui ne valorisent pas les produits classiques de salaison. Ainsi, la position du consommateur est prise en compte dans cette étude. En effet, les efforts nutritionnels sont faits sur des leviers qui nécessitent d'être captés et compris par ce dernier.

Abstract :

In the current nutritional settings, the perception of a meat product is increasingly built around the warnings about the negative aspects of this product over the highlightings of its positive aspects. This study focuses on improving the nutritional profile of a cured product. The objective is to identify ways to formulate a new product that must reflect a balance between the original identity of a cured product and the effort on the nutritional side. This thesis includes: an analysis of the nutritional indicator of the Nutriscore and nutritional claims; a competitive monitoring on the dry sausage market; the direction of pilot laboratory trials, their monitoring and analysis; proposals to complete the study. The work made on this thesis enables the identification of the possible levers of action on the nutritional side to formulate new cured products. The development of these would make it possible to meet the new current consumption criteria which do not value conventional cured products. Thus, the consumer's position is taken into account in this study. Indeed, nutritional efforts are made on levers that need to be captured and understood by the latter.

Nombre de pages du document final : 72

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> AOSTE</p>
--

Pourquoi et comment la Cocebi se lance dans un projet de transformation de l'avoine en flocon.

Why and how Cocebi is embarking on a project to transform oats into flakes.

Mots-clés : Cocebi ; Flocon d'avoine ; Décorticage ; Filière équitable ; Agriculture Biologique

Key-words : Cocebi ; Oat flake ; Husking ; Fair Trade ; Organic

Résumé :

La Cocebi est une coopérative agricole 100% bio. Fort de ses 35 ans d'expériences dans la bio et de ses valeurs équitables, elle s'investit dans la création de filières de production rémunératrice des producteurs. Les acteurs présent sur le marché du flocon d'avoine biologique français ne permettent pas la création d'une filière équitable. La réflexion de création d'une usine de floconnage prend donc tous son sens. Elle devrait voir le jour en 2022 en regroupant des partenaires transformateurs, distributeurs et producteurs. Pour permettre la création de l'usine de flocon, la Cocebi a lancé un vaste plan de rénovation de son outil de décorticage afin que celui-ci puisse fournir la matière première nécessaire. Un travail de définition des besoins en cohérence avec les exigences clients à été réalisé. Ces projets signent une nouvelle ère dans l'implication de la Cocebi pour le développement de l'agriculture biologique.

Abstract :

Cocebi is a 100% organic agricultural cooperative. With its 35 years of experience in the organic sector and its fair trade values, it invests in the creation of production chains that remunerate producers. The actors present on the French organic oat flake market do not allow the creation of a fair trade sector. The idea of setting up a flaking factory therefore makes sense. It should emerged in 2022 by bringing together partners - processors, distributors and producers. To enable the creation of the flake factory, Cocebi has launched a vast plan to renovate its husking tool so that it can provide the necessary raw material. Work has been carried out to define needs in line with customer requirements. These projects mark a new step in Cocebi's involvement in the development of organic agriculture.

Nombre de pages du document final : 47

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> COCEBI BIOBOURGOGNE</p>
--

Transformation du gras pendant la fabrication et diminution du rancissement des saucissons

Fat's transformation during the process and reduction in the rancidity of sausages

Mots-clés : saucissons - gras- qualité- antioxydant- extrait de romarin

Key-words : sausages- fat- antioxidant - rosemary extract

Résumé :

AOSTE s'engage à fournir des produits de qualité à ses consommateurs, les saucissons snacking doivent donc correspondre aux attentes d'un point de vue visuel et organoleptique, de la sortie d'usine jusqu'à la fin de la Date de Durabilité Minimale. Cependant certains produits connaissent une dégradation organoleptique au cours du temps, une odeur et un goût rance apparaissent. Ce problème vient d'une altération du gras utilisé dans certaines conditions. La présence de lumière ou d'oxygène va transformer les acides gras insaturés en molécules malodorantes par oxydation. Une étude a été mise en place sur les conditions de stockage et d'utilisation du gras pour connaître les étapes les plus sensibles au rancissement, comprendre les causes et les corriger. Même si les gras sont conservés et utilisés dans des conditions optimales, il y a toujours un risque de rancissement des saucissons après la fabrication. La deuxième partie de mon stage vise donc à intégrer un antioxydant dans la recette afin de conserver la qualité des produits tout au long de la Date de Durabilité Minimale (DDM). Plusieurs essais ont été réalisés avec de l'extrait de romarin qui reste un ingrédient naturel et accepté par le Code des Usages de la Charcuterie. 2 fournisseurs différents ont été testés, le premier a montré des résultats plus intéressants avec des saucissons correspondant aux attentes au-delà de la DDM. Cependant le panel a trouvé goût trop prononcé de romarin, c'est pourquoi nous avons fait de nouveaux essais avec un dosage plus faible. Un test consommateur a été fait mais n'est pour l'instant pas concluant. Le projet reste donc d'actualité pour AOSTE avec pour objectif d'intégrer l'antioxydant à toutes les recettes.

Abstract :

AOSTE is committed to providing quality products to its consumers, so the snacking sausages must meet expectations from a visual and organoleptic point of view, from the time they leave the factory until the end of the Minimum Shelf Life. However, some products undergo organoleptic degradation over time, and a smell and rancid taste appear. This problem comes from an alteration in the fat used under certain conditions. The presence of light or oxygen will transform the unsaturated fatty acids into malodorous molecules by oxidation. A study has been set up on the conditions of storage and use of the fat in order to know the stages most sensitive to rancidity, understand the causes and correct them. Even if the fats are stored and used in optimal conditions, there is always a risk of rancidity of the sausages after manufacture. The second part of my internship therefore aims to integrate an antioxidant into the recipe in order to maintain the quality of the products throughout the Minimum Shelf Life (MSL). Several tests have been carried out with rosemary extract, which remains a natural ingredient and is accepted by the French Charcuterie Code of Practice. 2 different suppliers have been tested, the first one has shown more interesting results with sausages meeting expectations beyond the MSL. However, the panel found that the taste of rosemary was too strong, which is why we conducted new tests with a lower dosage. A consumer test has been carried out but is not conclusive for the moment. The project therefore remains relevant for AOSTE with the aim of integrating the antioxidant in all recipes.

Nombre de pages du document final : 70

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> AOSTE - JUSTIN BRIDOU COCHONOU CALIXTE</p>

Travail sur les capacités d'auto-défense d'une graminée

Work on self-defense abilities of grasses

Mots-clés : graminées, auto-défense, démarche scientifique

Key-words : grasses, self-defense, scientific procedure

Résumé :

Ce mémoire a consisté à étudier les capacités d'auto-défense d'une graminée. Afin de d'identifier précisément ces capacités, il a fallu concevoir un protocole permettant de cibler cette aptitude pour ensuite essayer de classer les graminées concernées en fonction de leurs facultés avérées ou non d'auto-défense. Dans un second temps, il a fallu s'attarder sur les spécificités de cette capacité d'auto-défense afin de pouvoir bien cibler son action. Pour l'organisation du projet, étant donné qu'elle convient parfaitement, la démarche scientifique a été suivie. Le protocole qui a été rédigé permet bien de mettre en avant les capacités d'auto-défense et a permis de montrer une différence entre les graminées. Toutefois, le travail sur les spécificités de cette aptitude d'auto-défense n'a pas pu être conclu dans ce mémoire. Le sujet étant complexe, il reste encore beaucoup de travail par la suite pour bien cerner cette faculté avérée.

Abstract :

This master thesis consisted of the study of self-defense abilities of a grasses. In order to identify precisely those capacities, it has been necessary to draft a protocol which permits to target those abilities and then try to rank the grasses depending on their self-defense abilities. In a second time, we focused on the particularities of this self-defense capacity from grasses with the aim to target precisely the action. The scientific procedure was chosen for the organization, because this one matches perfectly with the project. The protocol which has been written permits to show the differences between the grasses. Nevertheless, the work done on the particularities of this self-defense ability could not be concluded in this thesis. Because the subject is quite complex, there is still a lot of work to do to identify well this ability.

Nombre de pages du document final : 78

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> DLF FRANCE</p>

Méthane chez les ovins : phénotypage pour l'estimation de paramètres génétiques

Phénotypage des émissions de méthane et de dioxyde de carbone chez des ovins allaitants au moyen d'unités GreenFeed

Methane in sheep: phenotyping for genetic parameter estimation

Phenotyping of methane and carbon dioxide emissions in meet sheep using GreenFeed units

Mots-clés : ovins, méthane, dioxyde de carbone, unités GreenFeed

Key-words : sheep, methane, carbon dioxide, GreenFeed units

Résumé :

Au sein du secteur agricole, les ruminants contribuent au réchauffement climatique en émettant du méthane qui est un gaz à fort pouvoir d'effet de serre. La réduction de ces émissions de gaz sera primordiale dans le futur. Elle peut se faire au travers de la sélection génétique. Ce mémoire définit un protocole de phénotypage optimal des émissions de gaz des ovins allaitants au moyen d'unités GreenFeed, dans le but de déterminer les paramètres génétiques de ces caractères. 38 ovins de race Romane âgés de $27,5 \pm 1,1$ semaines ont été phénotypés à l'aide d'une unité GreenFeed pendant 8 semaines. Les deux premières semaines sont considérées comme des semaines d'adaptation et seules les données des semaines 3 à 8 sont conservées dans le protocole de phénotypage. Sur ces semaines-là, les ovins visitent l'unité GreenFeed en moyenne 3,92 fois par jour. Le nombre de visites et les émissions de gaz varient en fonction des heures de la journée, la correction de ce biais via un modèle linéaire a permis de nous en affranchir. Les animaux émettent en moyenne $41,22 (\pm 4,52)$ g/j de méthane et $1254,92 (\pm 100,53)$ g/j de dioxyde de carbone. Exprimé en fonction de la quantité d'aliment ingéré, les ovins rejettent $20,22 (\pm 2,56)$ g CH₄/kg d'aliment ingéré. Ils émettent $0,67 (\pm 0,08)$ g CH₄/j/kg de poids vif et un méthane résiduel de $0 (\pm 3,8)$ g/j. Les émissions de méthane (en g/j) sont corrélées positivement avec le poids vif et le GMQ. Les modèles présentés dans ce mémoire seront appliqués aux données qui seront collectées pour étudier la variabilité génétique de ces caractères.

Abstract :

Within the agricultural sector, ruminants contribute to global warming by emitting methane, which is a gas with a high greenhouse effect. Reducing these gas emissions will be critical in the future. It can be achieved through genetic selection. This report defines a protocol for optimal phenotyping of gas emissions from meet sheep using GreenFeed units, with the aim of determining the genetic parameters of these traits. 38 Romane sheep of 27.5 ± 1.1 weeks of age were phenotyped using a GreenFeed unit for 8 weeks. The first two weeks are considered as adaptation weeks and only data from weeks 3 to 8 are retained in the phenotyping protocol. During these weeks, the sheep visit the GreenFeed unit on average 3.92 times per day. The number of visits and gas emissions vary according to the time of day. Correcting for this bias using a linear model allowed us to overcome this diurnal pattern. Animals emit an average of $41.22 (\pm 4.52)$ g/d of methane and $1254.92 (\pm 100.53)$ g/d of carbon dioxide. Expressed in relation to the amount of feed ingested, sheep emit $20.22 (\pm 2.56)$ g CH₄/kg of feed intake. They emit $0,67 (\pm 0,08)$ g CH₄/d/kg of body weight and a residual methane of $0 (\pm 3,8)$ g/d. Methane emissions (g/d) are positively correlated with live weight and ADG (average daily gain). The models presented in this report will be applied to the data that will be collected to study the genetic variability of these traits.

Nombre de pages du document final : 52

Demandeur (entreprise, organisme...) :
INRAE

Étude de l'efficacité du parasitoïde exotique *Ganaspis cf. brasiliensis* pour la gestion de *Drosophila suzukii*, ravageur invasif en culture de fraise sous abri

Étude de l'efficacité du parasitoïde exotique *Ganaspis cf. brasiliensis* pour la gestion de *Drosophila suzukii*, ravageur invasif en culture de fraise sous abri

Study of the efficacy of the exotic parasitoid *Ganaspis cf. brasiliensis* for the management of *Drosophila suzukii*, an invasive pest in protected strawberry crops

Study of the efficacy of the exotic parasitoid *Ganaspis cf. brasiliensis* for the management of *Drosophila suzukii*, an invasive pest in protected strawberry crops

Mots-clés : *Drosophila suzukii* - parasitoïde - lutte biologique par acclimatation - agronomie - Projet Casdar DS2

Key-words : *Drosophila suzukii* - parasitoid - biological control - agronomy - Casdar project

Résumé :

Originaire d'Asie, *Drosophila suzukii* Matsumara (Diptera: Drosophilidae) est un ravageur invasif très problématique en culture de fruits rouges, dont la production de fraise. Depuis son introduction en France en 2008, les résultats quant aux nombreuses méthodes de gestion sont insatisfaisants. Dans le cadre du projet CASDAR DS2, plusieurs espèces de parasitoïdes dans l'aire d'origine de *D. suzukii* ont été récoltées entre 2015 et 2017. Le parasitoïde larvaire *Ganaspis cf. brasiliensis* (Hymenoptera Figitidae) a été identifié comme étant spécifique à *D. suzukii* avec un taux de parasitisme très élevé. Suite à des essais en laboratoire à l'INRAE Sophia Antipolis, les souches GT et GS6 ont été retenues comme potentiel agents de lutte biologique et testées lors de cet essai. L'objectif de cette expérimentation est d'évaluer, en conditions semi-naturelles, la capacité d'acclimatation et de parasitisme de *G. brasiliensis* sur *D. suzukii* en culture de fraise sous abri. Des lâchers de *G. brasiliensis* ont été réalisés en cages contenant des plants de fraise préalablement infestés par *D. suzukii*, et comparés à un témoin non traité. Plusieurs individus des souches GS6 et GT de *G. brasiliensis* ont émergé, suggérant la capacité du parasitoïde à s'installer en conditions semi-naturelles, et à parasiter *D. suzukii*. À la fin des semaines d'observation, *G. brasiliensis* a significativement impacté le taux d'émergence de *D. suzukii* et limité l'accroissement de la population. Ces premiers résultats se veulent encourageants quant à une potentielle introduction du parasitoïde exotique *G. brasiliensis* dans l'environnement afin de contrôler durablement et efficacement le ravageur *D. suzukii*.

Abstract :

Native to Asia, *Drosophila suzukii* Matsumara (Diptera: Drosophilidae) is a highly problematic invasive pest in soft fruit crops including strawberry. Since its introduction in France in 2008, the results of the numerous management methods are unsatisfactory. In the framework of the CASDAR DS2 project, several species of parasitoids have been collected between 2015 and 2017, in the area of origin of *D. suzukii*. The larval parasitoid *Ganaspis cf. brasiliensis* (Hymenoptera Figitidae) was identified as being specific to *D. suzukii* with a very high parasitism rate. Following laboratory tests at INRAE in Sophia Antipolis, strains GT and GS6 were selected as potential biological control agents and tested in this experiment. The purpose of this essay is to evaluate, in semi-natural conditions, the acclimatization and parasitism capacity of *G. brasiliensis* on *D. suzukii* in strawberry protected crop. Releases of *G. brasiliensis* were carried out in cages containing strawberry plants previously infested by *D. suzukii* and compared with an untreated control. Several individuals of *G. brasiliensis* strains GS6 and GT emerged, suggesting the ability of the parasitoid to establish itself in semi-natural conditions and parasitize *D. suzukii*. At the end of the observations, *G. brasiliensis* significantly affected the emergence rate of *D. suzukii* and limited population growth. These initial results are encouraging with regard to the potential introduction of the exotic parasitoid *G. brasiliensis* into the environment in order to sustainably and effectively control the pest *D. suzukii*.

Nombre de pages du document final : 52

<p>Demandeur (entreprise, organisme...) : CTIFL CENTRE TECHNIQUE INTERPROFESSIONNEL FRUITS ET LEGUMES</p>
--

Exploiter les meilleures pratiques externes pour accélérer l'innovation

Leveraging insights from external best practices to accelerate innovation

Mots-clés : consommateur innovation tendances benchmark

Key-words : consumer innovation trend benchmark growth hacking

Résumé :

Ce mémoire étudie les meilleures pratiques externes d'entreprises autres que Nestlé en se concentrant sur leur utilisation des tendances et sur les méthodes de recherche consommateur. Cela est fait à travers un "benchmark" et une exploration d'outils agiles de recherche consommateur. Plusieurs stratégies émergent du benchmark sur les tendances en fonction de l'utilisation des tendances par les différentes entreprises. Ces différentes stratégies peuvent être consolidées par des outils consommateurs agiles et surtout ceux étant digitaux. Les différents outils de recherche consommateur ont des avantages et des inconvénients, et cela est analysé dans le mémoire. Pour conclure, puisque l'objectif est d'accélérer l'innovation, faire des rapprochements entre les stratégies tendances et les outils consommateurs peut être la clé permettant de libérer l'accélération de l'innovation pour Nestlé Beverage.

Abstract :

This dissertation investigates external best practices from other companies than Nestlé on trends and on consumer research methodologies through a benchmark and agile consumer tools exploration. There are several strategies that are emerging from the trend benchmark based on a different use of trends. Those different strategies can be strengthened by agile consumer tools and particularly the digital ones. Consumer tools have pros and cons and this is covered in the dissertation. Finally, as the desired outcome is to accelerate innovation, connecting the dots between the trend strategies and the consumer tools may be the key to unlock innovation's acceleration for Nestlé Beverage.

Nombre de pages du document final : 71

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> NESTEC SA - NESTLÉ RESEARCH AND DEVELOPMENT ORBE</p>

Faire progresser l'égalité Femmes-Hommes dans l'agriculture durable
Le cas des CIVAM DEFIS et GRADEL en Loire-Atlantique

Gender equality's progress in sustainable agriculture
CIVAM DEFIS and GRADEL cases, in Loire-Atlantique

Mots-clés : Agricultrices, Genre, Egalité, Agriculture durable

Key-words : Women, Gender, Equality, Sustainable agriculture

Résumé :

L'agriculture a longtemps été un secteur dominé par les hommes. Pourtant, les femmes sont aujourd'hui de plus en plus nombreuses à s'installer en tant qu'agricultrices. Résultat de longues années de combat, les agricultrices sortent peu à peu de l'invisibilité, obtiennent des statuts et s'affirment sur leurs fermes. Ces femmes sont soutenues par des structures comme les CIVAM, dans lesquels des groupes en non-mixité choisie font leur apparition afin de les accompagner et les former. Ce travail a été co-construit avec le Groupe Femmes de Loire-Atlantique. Il vise à faire un état des lieux de la situation des agriculteur.rice.s des CIVAM DEFIS et GRADEL afin de connaître leur quotidien et cerner leurs éventuelles difficultés et besoins. Les résultats permettront d'interroger des fonctionnements de fermes plus ou moins genrés et d'engager une réflexion collective de déconstruction des stéréotypes de genre. Ce travail aboutit à des préconisations pouvant être mises en place afin d'accompagner au mieux les agricultrices dans leur émancipation professionnelle et favoriser l'accès à ce métier.

Abstract :

Agriculture has been managed by men mainly for a long time. However, nowadays, more and more women are becoming farmers. Years of fighting for gender equality allowed women's visibility to progress and had permitted them to obtain an agriculture status. As a result, women farmers slowly started to assert themselves, supported by organization such as CIVAM and more precisely by all-women groups which empowered them to go through formations and training. This document has been co-produced with the all-women 'Groupe Femmes' in Loire-Atlantique. The aim is to establish an inventory about CIVAM DEFIS and GRADEL farmer's situation in order to find out their daily life, difficulties and needs. This document wonder about gender in farms and initiate collective's thoughts regarding gender stereotypes. Finally, we will see some recommendations which could be useful for women farmer's empowerment and to encourage young women to become farmers.

Nombre de pages du document final : 64

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> FÉDÉRATION DÉPARTEMENTALE DES CIVAM DE LOIRE ATLANTIQUE</p>
--

Caractérisation de la flore spontanée dans les systèmes de culture mahorais en saison des pluies

Weeds characterization in cropping systems during the rainy season in Mayotte

Mots-clés : Phytosociologie, flore spontanée, gestion de l'enherbement, relevés floristiques

Key-words : Phytosociology, weed, weed management, floristic readings

Résumé :

La gestion de l'enherbement pose des problèmes majeurs dans les milieux tropicaux. Pour ce faire, une connaissance des adventices et ainsi que les facteurs influençant la flore spontanée est nécessaire. Cependant, peu d'informations sont disponibles sur les adventices de Mayotte et cette méconnaissance pose des problèmes dans la gestion de l'enherbement. L'objectif de la présente étude est de pallier ce manque de connaissances et de caractériser la flore spontanée dans les différents systèmes de culture mahorais au cours de la saison sèche et de la saison des pluies. Des hypothèses ont été émises concernant l'influence que peuvent avoir la saison, la pluviométrie et les systèmes de culture sur les dynamiques des populations d'adventices. Pour répondre à cela, un inventaire des espèces présentes sur les parcelles ainsi que des relevés floristiques sur leur abondance ont été réalisés. Sur les 80 parcelles observées au cours de la saison des pluies, 222 espèces distinctes ont été identifiées et réparties en 50 familles botaniques dont 42 familles de Dicotylédones, 7 de Monocotylédones et 1 de Ptéridophyte. Les Fabacées et les Poacées sont les familles les plus représentées avec 40 et 38 espèces respectivement. L'influence du système de culture et de la pluviométrie ont pu être démontrée et dans une moindre mesure celle de la saison.

Abstract :

In tropical environment, weed management is a major issue. This management allows better knowledges in weeds and in all the different factors that will have an influence on spontaneous flora. However, there are only few information on the growing wild plants of Mayotte and this lack of knowledges leads to a mismanagement of weeds. Knowing this, the goal of this study is to better understand the wild plants of Mayotte and to characterize the spontaneous flora in the different growing system of this area, during dry and rainy season. Hypothesis have been made regarding seasons, pluviometry and growing system influences on weed populations. To answer this, an inventory of the different plant species present in 80 selected areas and their affluences has been achieved. Whithin the 80 plots observed during rainy season, 222 different species have been identified and allocated in 50 families : 42 family of Dycotyledons, 7 family of monocotyledon and 1 family of Ptéridophytes. Fabacea and Poacea are the most represented family with 40 and 38 plant species. Also, growing systems, pluviometry and season (but less then the others) influences have been proved.

Nombre de pages du document final : 67

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CIRAD</p>
--

VITI/VINI

ÉTUDE DE LA CONVERSION D'UN DOMAINE VITICOLE À L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE
Cas de la Maison Louis Jadot en Bourgogne

STUDY OF THE CONVERSION TO ORGANIC AGRICULTURE IN A WINE ESTATE
Study case of Maison Louis Jadot in Burgundy, France

Mots-clés : Agriculture Biologique - Domaine Viticole - Bourgogne

Key-words : Organic agriculture - Wine estate - Burgundy

Résumé :

Ce mémoire de fin d'étude reprend les différentes directives du cahier des charges d'agriculture biologique pour l'appliquer au cas du domaine viticole de la Maison Louis Jadot. Une synthèse de la réglementation est réalisée pour en simplifier la lecture. Les principales conséquences sur les pratiques viticoles et l'environnement sont étudiées au travers de la littérature scientifique. Le surcoût de production et l'augmentation du temps de travail sont calculés pour les postes les plus impactées à savoir, l'entretien des sols et la protection phytosanitaire. Une partie du domaine a été conduit en biologique en 2020. Des indicateurs tels que l'IFT, la dose de cuivre, le temps de travail et la capacité de mécanisation ont été suivis pour les parcelles en conduite conventionnel et biologique. Enfin, la qualité de pulvérisation a été testée puisque c'est un des points clé pour le succès de la conversion à l'agriculture biologique.

Abstract :

This report studies how the regulations in organic agriculture apply to the wine estate of Maison Louis Jadot. In a first part, the legal specifications are summarized to simplify their use. The principal consequences of organic farming on the agricultural practices and the environment are investigated through the scientific literature. In a second part, the increases in production costs and work time are calculated for Maison Louis Jadot. Part of the estate was managed organically in 2020. Indicators - including TFI, copper concentration, work time and the type of soil management done - were measured and analyzed on both organic and conventional plots during the campaign. Finally, the quality of spraying was tested as it is one of the key points for a successful conversion to organic.

Nombre de pages du document final : 56

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> MAISON LOUIS JADOT</p>

Comment conformer une démarche développement durable existante (VDD) à une norme internationale (ISO 26 000) ? : Exemple de la Cave de Tain.

Mise en place et animation d'une démarche de Responsabilité Sociétale des Entreprises à la Cave de Tain

How to comply with an existing sustainable development approach (VDD) with an international standard (ISO 26000)?: Example of Cave de Tain

Implementation and coordination of a Corporate Social Responsibility approach at Cave de Tain

Mots-clés : Développement Durable – Management – Responsabilité Sociétale des Entreprises – Filière Viticole

Key-words : Sustainable Development – Management – Corporate Social Responsibility - Wine industry

Résumé :

La Cave de Tain l'Hermitage est une cave coopérative viticole membre de l'association Vignerons en Développement Durable. Labellisée sous ce même nom, la Cave est engagée dans une démarche de développement durable de la vigne au verre et souhaite répondre aux exigences d'un nouveau référentiel d'évaluation s'appuyant sur les lignes directrices de l'ISO 26000 déclinant les concepts de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE). Un premier audit d'évaluation basé sur ce nouveau référentiel a amené la Cave à faire évoluer son engagement envers le développement durable, en instaurant et en consolidant les bases d'une démarche de Responsabilité Sociétale dans son système managérial. Cette étude a d'abord reposé sur une phase d'appropriation des lignes directrices de l'ISO 26000 et la prise en compte des parties prenantes ainsi que des questions centrales de la RSE au sein de la direction. Puis, l'étude des besoins et attentes des parties prenantes a permis de mettre en évidence des axes de progrès sur lesquels la Cave pourrait s'appuyer afin de renforcer ses performances sociétales. Afin de répondre à ces enjeux, la Cave a choisi de renforcer dans un premier temps son engagement par le biais de supports de vulgarisation (des chartes, un rapport RSE, des présentations auprès des chefs de service) qui ont permis une première phase de sensibilisation auprès des salariés. Cette étude fait également état de la mise en œuvre d'une action concrète concluant ces 6 mois de stage à la Cave de Tain.

Abstract :

Cave de Tain l'Hermitage is a wine cooperative member of the association Winegrowers in sustainable Development. Labeled under the same name, the Winery is committed to a sustainable development approach from the vine to the glass and wishes to meet the requirements of a new assessment framework based on the guidelines of ISO 26000, including the concepts of Corporate Social Responsibility (CSR). A first evaluation audit based on this new framework led the Cave to evolve its commitment to sustainable development, by establishing and consolidating the basis for a Corporate Social Responsibility approach in its management system. This study was first based on an ownership phase of the ISO 26000 guidelines and the consideration of stakeholders as well as key CSR issues within the management. Then, the study of the needs and expectations of stakeholders made it possible to highlight areas of progress on which the Cave could build in order to strengthen its societal performance. In order to meet these challenges, the winery has chosen to strengthen its commitment at first by means of extension materials (charters, a CSR report, presentations to department heads) which enabled an initial phase of employee awareness. This study also reports on the implementation of a concrete action concluding these 6 months of internship at the Cave de Tain.

Nombre de pages du document final : 69

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> CAVE DE TAIN L'HERMITAGE</p>

Vers l'identification de nouveaux critères afin d'améliorer la sélection des vignes greffées de bonne qualité avant leur commercialisation

Towards the identification of new criteria to assist the selection of good quality grafted grapevines prior to their commercialization

Mots-clés : greffage, vigne, qualité de la zone de greffe, pépinières

Key-words : grafting, grapevine, grafting union quality, nurseries

Résumé :

Le projet Origine a pour objectif d'apporter des éléments de connaissances scientifiques et appliqués dans l'intérêt d'améliorer la qualité des plants de vigne et le taux de reprise au greffage. Les jeunes vignes suivent un processus complexe du greffage jusqu'au tri avant d'être commercialisées. Aujourd'hui pour être vendus, les plants doivent remplir les exigences des trois critères réglementaires : la résistance au test mécanique de la soudure, un nombre minimal de 3 racines et une pousse aoûtée longue d'au moins 2 cm. Ces critères actuels peuvent apparaître insuffisants car l'expérience de certains pépiniéristes les mène à éliminer certaines plantes qui remplissent ces critères réglementaires, mais aussi à conserver d'autres plantes suite à l'utilisation de critères plus subjectifs. L'objectif de cette étude vise ainsi à confirmer et affiner ces critères de tri des greffés-soudés avant commercialisation, d'étudier de nouveaux critères et d'en caractériser le plus pertinents mais également de comparer, pour ces critères phénotypiques, 22 assemblages dits compatibles et incompatibles. Pour l'ensemble des critères étudiés, les catégories compatibles et incompatibles suivent les mêmes tendances au sein de chacune des sous-populations commercialisables et non commercialisables. Néanmoins les distributions de valeurs des combinaisons dites incompatibles sont plus étendues. Le critère de la soudure, bien que plus discriminant, est par essence non quantifiable au vu de sa réalisation manuelle et subjective liée à la force de l'exécutant. Il pourrait être également traumatisant pour la plante et ainsi induire une sur-élimination au tri. Il semblerait ainsi utile d'exploiter de nouveaux critères externes au tri, associés au développement d'outils et de méthodes d'imagerie médicale permettant de qualifier la qualité de la greffe d'un point de vue interne.

Abstract :

The aim of the Origine project is to provide scientific and applied knowledge with the interest to improve the grapevines quality and the grafting success rate. The young vines follow a complex process from grafting to sorting before being marketed. Currently, to be sold, the plants must meet the requirements of the three regulatory criteria: resistance to the mechanical graft union test, a minimum number of 3 roots and a wooded shoot at least 2 cm long. These current criteria may appear insufficient because the experience of some nurserymen leads them to eliminate certain grapevines that meet these regulatory criteria, but also to keep other grapevines following the use of more subjective criteria. The objective of this study is thus to confirm and refine these criteria for sorting grapevines grafted before marketing, to study new criteria and to characterize the most relevant ones, but also to compare, for these phenotypic criteria, twenty-two so-called compatible and incompatible combinations. For all the criteria studied, the compatible and incompatible categories follow the same trends within each of the marketable and unmarketable sub-populations. Nevertheless, the distributions of values of the so-called incompatible combinations are more extensive. The criteria of the graft union, although more discriminating, is in essence unmeasurable in view of its manual and subjective execution linked to the strength of the performer. It could also be traumatic for the plant and thus induce over-elimination at the sorting stage. It would thus seem useful to exploit new criteria external to sorting, associated with the development of tools and medical imaging methods to qualify the quality of the graft from an internal point of view.

Nombre de pages du document final : 15

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> INSTITUT FRANCAIS DE LA VIGNE ET DU VIN</p>
--

Matériel de pulvérisation : quelles solutions pour une viticulture plus durable ?

Etude et comparaison des performances techniques, environnementales et socio-économiques de cinq innovations de pulvérisation viticole.

Spray equipment : what solutions for a more sustainable viticulture ?

Comparative assessment of the technical, environmental and socio-economic performances of five vineyard spraying innovations.

Mots-clés : Pulvérisation, viticulture, buse, traitement phytosanitaire, Champagne

Key-words : Spraying, viticulture, nozzle, crop protection treatment, Champagne

Résumé :

Pour répondre aux modifications des réglementations et à l'évolution des pratiques vers une viticulture plus durable, le marché du matériel de pulvérisation viticole évolue. De nouvelles solutions sont proposées pour limiter l'impact des traitements du vignoble sur l'environnement. Ces technologies proposent d'améliorer la qualité de pulvérisation, de limiter les pertes dans l'environnement et d'ainsi réduire les doses de produit appliquées. Ce mémoire propose donc l'étude de cinq de ces technologies innovantes : 3 pulvérisations confinées, une technologie d'asservissement de buses par capteurs et une technologie de buses à débit variable. Leurs aptitudes à fournir une bonne qualité de pulvérisation et à limiter l'impact environnemental du traitement sont analysées. Leurs performances économiques et sociales sont également intégrées à l'étude, afin de déterminer si elles peuvent correspondre aux besoins et contraintes du vignoble Moët & Chandon. L'analyse de la qualité de pulvérisation a notamment été permise grâce au développement d'un programme d'analyse d'image.

Abstract :

In response to changes in regulations and to the evolution of practices towards more sustainable viticulture, the market for vineyard spraying equipment is evolving. New solutions are proposed to reduce the impact of vineyard treatments on the environment. These technologies propose to improve the quality of spraying, limit losses to the environment and thus reduce the quantity of product applied. This master's thesis, therefore, proposes the study of five of these innovative technologies: 3 confined spraying systems, a sensor-controlled nozzle technology and a variable flow rate nozzle technology. Their ability to provide a good quality of spraying and to limit the environmental impact of the treatment are analyzed. Their economic and social performances are also included in the study, to determine whether they can meet the needs and constraints of the Moët & Chandon vineyard. The analysis of the spraying quality was made possible in particular through the development of an image analysis program.

Nombre de pages du document final : 84

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> MHCS</p>

Raisonnement des pratiques de vinification et d'élevage de vins de garde de Chardonnay, en Bourgogne, au regard de leur stabilité oxydative.

Reasoning of the winemaking and ageing practices of Chardonnay ageing wines, in Burgundy, in term of their oxidative stability.

Mots-clés : Œnologie, vin blanc, vieillissement prématuré, stabilité oxydative, sulfites

Key-words : Oenology, white wines, early ageing, oxidative stability, sulphites

Résumé :

Ce mémoire fait suite à un stage de fin d'étude d'ingénieur réalisé au sein du Château de Chassagne Montrachet. Le but de ce travail a été de mettre en place un protocole à expérimenter, afin d'observer l'impact de la stabilité oxydative mais aussi de la réduction des doses de sulfites utilisés sur la matrice des vins blancs de garde. Pour répondre à cet enjeu plusieurs moyens ont été utilisés : Une veille bibliographique couplée à des observations de terrain ainsi que quelques expérimentations ont permis de définir des phases clés et des réflexions dans la lutte contre le vieillissement prématuré des vins. Il est possible d'évoquer la phase pré-fermentaire (sulfitage, oxygénation, débourbage) ; le raisonnement du transfert d'oxygène durant un élevage en contenant bois (taille et âge des contenants) ; une utilisation différente des sulfites basées sur le SO₂ moléculaire et non le SO₂ libre. Le domaine devra s'approprier les propositions émises afin de faire face à la longueur du processus de production et de vieillissement des vins de garde.

Abstract :

This paper is following an engineer last year internship done in Château de Chassagne. The purpose of this work was to set up a protocol to be experimented, in order to observe the impact of the oxidative stability but also the reduction of the doses of sulphites used on the matrix of white wines for ageing. Several methods were used to meet this challenge: a literature survey coupled with field observations and a few experiments made it possible to define key phases and reflections in the fight against premature ageing of wines. It is possible to mention the pre-fermentation phase (sulphiting, oxygenation, "débourbage"); the reflexion behind oxygen transfer during ageing in wooden containers (size and age of the containers); a different use of sulphites based on molecular SO₂ and not on free SO₂. The estate will have to take on board the proposals put forward in order to cope with the lengthy production and ageing process of long conservation wines.

Nombre de pages du document final : 78

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> GIE DES MEILLEURS DOMAINES</p>

Conserver la typicité des crus septentrionaux de la vallée du Rhône dans un contexte de réchauffement climatique

Etude réalisée à la Cave de Tain l'Hermitage sur les crus Crozes-Hermitage, Hermitage, Saint Joseph et Cornas

Preserving the typicity of the northern Rhone Valley wines in a context of global warming

Study carried out at the Cave de Tain l'Hermitage on the Crozes-Hermitage, Hermitage, Saint Joseph and Cornas wines

Mots-clés : Réchauffement climatique, Vallée du Rhône Septentrionale, Cave de Tain, Oenologie, vin, acidification, désalcoolisation, dégustation

Key-words : Global warming, septentrional rhone valley, Cave de Tain, oenology, wine, acidification, dealcoholization, wine tasting

Résumé :

Le réchauffement climatique couplé à d'autres facteurs tel que l'évolution des pratiques viticoles et œnologiques a provoqué depuis quelques années un avancement des stades phénologiques de la vigne. Les raisins sont vendangés plus tôt et leur composition change avec notamment des taux de sucre plus importants. Il en résulte des vins possédant des degrés d'alcool supérieurs et des taux d'acidité inférieurs. Une dégustation consommateurs, composée d'un vin témoin et de ce même vin a des degrés d'alcool et d'acidité différents a été mise en place pour interroger les consommateurs sur leur préférence. Cette dégustation a permis de mettre en évidence une préférence des consommateurs pour le vin témoin. Face à ces changements qui affectent la typicité des vins, la cave de Tain s'est donc intéressée aux techniques permettant de conserver l'acidité et le taux d'alcool des vins. Suites à des entretiens avec des professionnels du milieu, les techniques d'acidification par ajout d'acide tartarique et par électrodialyse à membranes bipolaires ont pu être expérimentées et comparées. Beaucoup de différences entre ces deux techniques ont pu être mises en avant. Une technique de désalcoolisation couplant l'osmose inverse et le contacteur à membrane a également pu être testée. Les avantages et inconvénients de chacune des techniques ont pu être mis en évidence. En conclusion, le réchauffement climatique touche l'ensemble des régions, les vins de la Vallée du Rhône voit certes leur composition changée mais les mêmes conséquences sont observables ailleurs. De nombreuses techniques sont disponibles pour modifier l'acidité et le degré d'alcool d'un vin dont le choix dépend de l'objectif, du coût et du type de vin que l'on veut modifier.

Abstract :

Global warming coupled with other factors such as changes in viticultural and oenological practices has in recent years caused an advance in the phenological stages of the vine. The grapes are harvested earlier and their composition changes, notably with higher sugar levels. The result is wines with higher degrees of alcohol and lower levels of acidity. A consumer tasting, made up of a sample wine and this same wine with different degrees of alcohol and acidity, was set up to ask consumers about their preference. This tasting made it possible to highlight a consumer preference for the sample wine. Faced with these changes that affect the typicity of wines, the Tain cellar has therefore taken an interest in techniques that allow the acidity and alcohol content of wines to be preserved. Following interviews with professionals in the field, the techniques of acidification by adding tartaric acid and by electro dialysis with bipolar membranes could be tested and compared. Many differences between these two techniques have been put forward. A dealcoholization technique coupling reverse osmosis and the membrane contactor could also be tested. The advantages and disadvantages of each of the techniques have been demonstrated. In conclusion, global warming affects all regions, the wines of the Rhône Valley certainly see their composition changed but the same consequences can be observed elsewhere. Many techniques are available to modify the acidity and alcohol level of a wine, the choice of which depends on the objective, the cost and the type of wine you want to modify.

Nombre de pages du document final : 91

Demandeur (entreprise, organisme...) :
CAVE DE TAIN L'HERMITAGE

AUTRES

**Implantation d'une barquetteuse sur la ligne 32 pour optimiser la production du format bouteille
50cl PET**

Establishment of a tray packer on line 32 to optimize production of the 50cl PET bottle format

Mots-clés : management, projet, embouteillage, consultations, cahiers des charges, travaux neufs

Key-words : management, project, bottling, scope,

Résumé :

Mon mémoire de fin d'études, concluant mon cursus d'ingénieur à l'ISARA, s'est déroulé dans le sud de la France au sein de l'entreprise Nestlé Waters Supply Sud embouteillant l'eau de la marque Perrier. J'ai rejoint le bureau d'études où sont conduits tous les projets industriels de l'usine en tant que chef de projet junior. Le principal projet sur lequel j'ai travaillé et constituant le sujet de mon mémoire est un projet d'implantation d'une barquetteuse (machine industrielle) sur la ligne 32. Il s'inscrit dans une logique d'optimisation de la production du format bouteille 50cl PET. En enlevant de la complexité sur une ligne qui est plus productive (la ligne 31), on va ainsi assurer plus de volumes et sécuriser l'approvisionnement des clients par le transfert de certains formats (barquettes filmées et fardeaux de fardeaux) sur la ligne 32. Ainsi, des petites références en termes de volumes sur une ligne vont devenir des grosses références sur une autre ligne. Mes principales missions ont été d'assister le chef de projet, au travers différentes activités : rédaction de cahiers des charges, consultations fournisseurs, préparation et planification du chantier, animations de réunions avec le chef de projet et management des équipes en place lors des travaux de réalisations (fournisseurs).

Abstract :

My graduation assignment concluding my engineering course at ISARA took place in the south of France at Nestlé Waters Supply Sud factory bottling water for the Perrier brand. I joined the engineering office where all the factory's industrial projects are conducted as a junior project manager. The main project on which I worked and constituting the subject of my assignment is a project of installation and start up of a tray packer (industrial machine) on the production line 32. The main goal of this operation is the optimization of the production of the 50cl PET bottle format. By removing complexity on a line which is more productive (line 31), we will thus ensure more volumes and secure the supply of customers by the transfer of certain formats on line 32. Thus, small references in terms of volume on one production line will become large references on another production line. My job was to assist the project manager through various activities: drafting of specifications, supplier consultations, installation works preparation and planning, leading meetings with the project manager and management of the teams in place (suppliers) during the installation works.

Nombre de pages du document final : 70

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> NESTLE FRANCE SAS</p>
--

Construire la stratégie pastorale du Parc naturel régional du Luberon en s'appuyant sur les plans de gestion éco-pastoraux

Developing the pastoral strategy of the Luberon Regional Natural Park based on eco-pastoral management plans

Mots-clés : Territoire, pastoralisme, parc naturel régional, mesure agro-environnementale, plan de gestion éco-pastoraux

Key-words : Territory, pastoralism, Regional Natural Park, agri-environment measure, eco-pastoral management plans

Résumé :

Le Parc naturel régional du Luberon (PNRL) est un organisme de gestion du territoire. Il a notamment pour missions la sauvegarde de la biodiversité et le maintien des activités pastorale sur le territoire du Luberon. Ce document propose des préconisations pour construire la stratégie pastorale du PNRL en prenant en compte ses enjeux qui sont le maintien de la biodiversité, la lutte contre les incendies, la prédation et le changement climatique. Tout d'abord, une synthèse bibliographique a été élaborée afin de contextualiser le sujet. Ensuite, des entretiens auprès d'éleveurs, des analyses de données écologiques, ainsi que des rencontres avec les acteurs du territoire en lien avec le pastoralisme ont été réalisés. Cela a permis de confronter les données bibliographiques théoriques avec la réalité du terrain. Enfin, des recommandations opérationnelles ont été définies en prenant appui sur cette confrontation de données. Celles-ci répondent aux enjeux pastoraux du PNRL.

Abstract :

The Luberon Regional Natural Park is a land management body. Its missions include safeguarding biodiversity and maintaining pastoral activities on the Luberon territory. This document proposes recommendations to develop the pastoral strategy of the Luberon Regional Natural Park by taking into account its challenges. These challenges are the conservation of biodiversity, the fight against fires, predation and climate change. First of all, a literature monitoring has been conducted in order to contextualize the subject. Next, interviews with pastoralists, analyses of ecological data, and meetings with pastoralism contributors were conducted. Thus, the theoretical bibliographical data were compared with the field reality. Finally, operational recommendations were defined thanks to this data comparison. These recommendations respond to the pastoral challenges of the Luberon Regional Natural Park.

Nombre de pages du document final : 51

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> PARC NATUREL REGIONAL DU LUBERON</p>

**Organisation et structuration d'une politique de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)
au sein de la Coopérative agricole des producteurs de Noirmoutier**

**Organization and structuring of a Corporate Social Responsibility (CSR) policy within the
Agricultural Cooperative of Noirmoutier producers**

Mots-clés : RSE, développement durable, stratégie, parties prenantes, enjeux, environnement
Key-words : CSR, sustainable development, strategy, stakeholders, issues, environment

Résumé :

Les entreprises et coopératives des filières agricoles et agroalimentaires françaises évoluent aujourd'hui dans un nouveau contexte réglementaire et sociétal. La Responsabilité Sociétale des Entreprises, représentant l'application des principes du développement durable au monde de l'entreprise, devient alors une vision stratégique d'avenir pour valoriser ses pratiques et être adaptable. La Coopérative agricole des Producteurs de l'île de Noirmoutier, leader sur le marché de la pomme de terre primeur, a décidé de s'engager en décembre 2019 à mettre en place une politique RSE. Ce mémoire présente le projet qui a été réalisé en six principales étapes : formation des collaborateurs à la RSE, diagnostic des pratiques, hiérarchisation des enjeux et des parties prenantes, formalisation de la politique RSE dans une Charte, réalisation d'un plan d'action et communication sur le projet.

Abstract :

Companies and cooperatives of the French agricultural and agrifood system are now evolving in a new context in terms of regulations and society. Corporate Social Responsibility, representing the application of sustainable development's principles to the business world, then becomes a strategic vision for the future to enhance its practices and be adaptable. The Agricultural Cooperative of Producers of the Noirmoutier island, leader on the early potato market, has decided to implement a CSR policy since December 2019. This thesis presents the project, which was carried out in six main stages: training employees to the CSR basis, a diagnosis of the cooperative's practices, prioritization of issues and stakeholders, formalization of the CSR policy in a Charter, implementation of an action plan and communication about the project.

Nombre de pages du document final : 60

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> COOPÉRATIVE AGRICOLE DE NOIRMOUTIER</p>
--

« Le calculateur carbone SNBC » comme outil d'aide à la décision pour un projet immobilier bas carbone

The « SNBC Carbon Calculator » as a decision support tool for a low carbon real estate project

Mots-clés : SNBC (Stratégie Nationale Bas carbone), Empreinte carbone, Immobilier, réchauffement climatique, outil

Key-words : SNBC (National Low Carbon Strategy), Carbon Footprint, Real Estate, Global Warming, tool

Résumé :

Le contexte environnemental actuel relatif au réchauffement climatique place le secteur de l'immobilier au cœur d'un fort enjeu. Ainsi, afin de réduire les émissions liées à la construction des bâtiments, la France a développé une stratégie nationale qui fixe des objectifs en termes de réduction carbone à l'horizon 2050 intitulée : Stratégie Nationale Bas Carbone. Pour accompagner les maîtres d'ouvrages dans l'atteinte de ces objectifs, les agences de conseils environnementaux requièrent des outils permettant de faire un diagnostic en amont des projets. La création d'un outil tel que le calculateur carbone SNBC est donc primordial. La réalisation de cet outil, objet de ce mémoire, nécessite de calculer d'une part l'ensemble des émissions générées par les différents contributeurs durant l'ensemble du cycle de vie d'un projet immobilier tel que le chantier, les matériaux de construction, les consommations d'énergie, les consommations et rejets d'eau, la mobilité générée par la phase d'utilisation du bâtiment par les futurs utilisateurs et d'autre part, de valoriser les émissions de carbone économisées afin d'inciter les promoteurs à intégrer diverses démarches vertueuses (tel que l'économie circulaire, des espaces végétalisés ou encore de procéder à une rénovation énergétique). A un stade très amont où le nombre d'informations demeure très limité, il est indispensable de baser les calculs sur des hypothèses ainsi que des ratios plausibles et les plus cohérents possible avec la réalité. Avec une marge d'erreur de 15%, les résultats obtenus suite à l'expérimentation de l'outil démontrent une certaine fiabilité et précision du calculateur. Néanmoins, cela reste tout de même à nuancer notamment en raison du caractère limitatif des hypothèses retenues qui correspondent pour la plupart à des médianes ce qui signifie que les résultats finaux sous estimeront ou sur estimeront dans la plupart du temps les résultats réels.

Abstract :

The current environmental context relating to global warming places the real estate sector at the heart of a major challenge. Thus, to reduce emissions related to the construction of buildings, France has developed a national strategy that sets targets in terms of carbon reduction by 2050 entitled: National Low Carbon Strategy. In order to assist building owners in achieving these objectives, environmental consulting agencies require tools that enable them to carry out an upstream diagnosis of projects. The creation of a tool such as the SNBC carbon calculator is therefore essential. The creation of this tool, which is the subject of this report, requires calculating all the emissions generated by the various contributors during the entire life cycle of a real estate project, such as the construction site, energy consumption, water consumption and discharges, and the mobility generated by the phase of use of the building by future users, as well as evaluating the carbon emissions saved in order to encourage developers to integrate various virtuous approaches (such as the circular economy, green spaces or energy renovation). At a very early stage where the amount of information remains very limited, it is essential to base the calculations on assumptions and plausible ratios that are as consistent as possible with reality. With a margin of error of 15%, the results obtained after testing the tool demonstrate a certain reliability and accuracy of the calculator. Nevertheless, this must be nuanced, in particular because of the restrictive nature of the hypotheses adopted, which for the most part correspond to medians, which means that the final results will in most cases underestimate or overestimate the real results.

Nombre de pages du document final : 63

Demandeur (entreprise, organisme...) :
ELAN

Evaluation du fonctionnement et de la portée de Juara Turtle Project

Review of the operation and reach of Juara Turtle Project

Mots-clés : Tortues marines, Projet de Conservation Communautaire, Écotourisme

Key-words : Sea Turtle, Community-Based Conservation Project, Ecotourism

Résumé :

Ce rapport destiné à Juara Turtle Project (JTP) vise à exposer différents éléments à prendre en compte pour assurer la pérennité de l'organisation dans le futur. Pour ce faire, ont été réalisés une première évaluation du projet, une étude sur la modification de zones de nidification de tortues marines en fonction du développement touristique sur l'une des plages protégées, une enquête quantitative auprès de touristes venant sur l'île Tioman et une enquête qualitative auprès d'acteurs locaux dans le village de Juara. Les résultats obtenus soulignent qu'il sera entre autres nécessaire à JTP d'être attentif à l'évolution des relations avec les acteurs locaux tout en proposant des programmes éducatifs plus variés à différents publics pour permettre la poursuite de l'effort de conservation dans les meilleures conditions. Pour que cela soit possible, l'emploi de personnel qualifié et polyvalent sera indispensable, et une ouverture du programme de volontariat à des durées de séjour plus importantes serait un atout non négligeable.

Abstract :

This report intended for the Juara Turtle Project (JTP) aims to expose different elements to be taken into account to ensure the sustainability of the organization in the future. To do this, were performed a first evaluation of the project, a study on the modification of sea turtle nesting areas according to tourist development on one of the protected beaches, a quantitative survey to tourists coming to Tioman Island, and a qualitative survey to local actors in the village of Juara. The results obtained underline that, among other things, it will be necessary for JTP to be attentive to the evolution of relations with local actors while offering more varied educational programs to different audiences in the future to allow the continuation of the conservation effort in the best conditions. For this to be possible, the employment of qualified and versatile staff will be essential and opening the volunteering program to longer periods of stay would be a significant asset.

Nombre de pages du document final : 67

Demandeur (entreprise, organisme...) :
JUARA TURTLE PROJECT

THE ROLE OF DEMONSTRATION FARMS IN AGROECOLOGICAL TRANSITIONS
NEXUS FOR SCALING UP AND SCALING OUT AGROECOLOGY

Mots-clés :

Key-words : Demonstration farm, Agroecology, Scaling out, Scaling up, Kenya, Co-design

Résumé :

Abstract :

Adoption of agroecological farming practices remains low, despite increasing evidence for their socioeconomic and ecological potential. This is regretful, especially in Sub Saharan Africa (SSA) where there is a critical need for supporting farmers to become more resilient to the myriad challenges they face. However, while it is crucial that agricultural extension services support the scaling out of contextualised agroecological practices, it is also critical that agroecological principles are scaled up to create enabling market and policy contexts for food system transformation. Demonstration (demo) farms are increasingly being recognized as platforms for supporting the former process, yet this research asserts that these centres can also support agroecological transitions beyond the farm gate. This research therefore aims to explore the role of demo farms in agroecological transitions and further to highlight important design considerations that may enhance the abilities of these centres to support agroecology at field, farm, market and policy levels. A comparative case study analysis of six demo farms in Kenya was conducted using the Agroecology Criteria Tool to highlight how these centres are already supporting agroecological transitions. The results of these case studies are integrated with farmers' perspectives gained during a participatory demo farm design workshop to further understand how such centres might be (re)designed to better enable support for agroecological transitions. Consequently, this research presents important considerations for the (re)design of demo farms as nexus for scaling agroecology up and out, in order to support sustainable food system transformation in SSA and beyond.

Nombre de pages du document final : 48

Demandeur (entreprise, organisme...) :
SISTEMA BIO

Inclure la démarche RSE Groupe dans la méthodologie d'Audit Interne

Evaluer le degré de maturité RSE des filiales auditées et participer à la diffusion de la politique du Groupe Lactalis

Enclose Corporate CSR approach into the Internal Audit methodology

Assess the CSR maturity level of audited subsidiaries and take part in the spreading of the Lactalis Group policy

Mots-clés : Audit Interne, Responsabilité Sociétale des Entreprises, RSE

Key-words : Internal Audit, Corporate Social Responsibility, CSR

Résumé :

Face à la pression croissante des clients et de la société civile, Lactalis s'est engagé depuis peu dans une politique RSE à l'échelle du Groupe. La formalisation de ces lignes directrices doit permettre à l'entreprise de centraliser d'une manière efficace et homogène un certain nombre d'indicateurs : le but est de répondre efficacement aux attentes clients et d'élaborer la Déclaration de Performance Extra-Financière annuelle. Le service d'Audit Interne intervient dans la genèse de ce projet afin d'évaluer le niveau de maîtrise des entités auditées en la matière. Dans un premier temps, la Direction Audit Groupe cherchera à identifier les bonnes pratiques existantes dans les filiales. Cette phase aura pour rôle de former et sensibiliser les auditeurs sur les thèmes transversaux de la RSE. Aucune recommandation ou opinion ne sera rédigée dans le rapport d'audit de la filiale. Ce travail de recensement des pratiques se basera sur un document, nommé pré-référentiel, construit à l'aide des référentiels GRI et SDG ainsi qu'à partir des 4 piliers RSE définis par le Groupe. Ce n'est que durant la seconde phase du projet, lorsque la stratégie du Groupe sera achevée et communiquée, que les auditeurs auront la liberté d'évaluer les politiques locales, les moyens mis en oeuvre et leurs résultats. Une opinion spécifique, ainsi que des points d'audit sur le sujet de la RSE figureront dans le rapport, à destination des Directions concernées.

Abstract :

Facing increasing pressure from customers and civil society, the Lactalis Group has chosen to adopt a CSR policy at Group level. The formalization of these guidelines must allow the company to centralize in an efficient and homogeneous manner a certain number of indicators : the aim is to respond effectively to customer expectations and to draw up the annual Extra-Financial Performance Declaration. The Internal Audit service is involved in the genesis of this project in order to assess the level of control of the entities audited in this area. First, the Audit Group Department will seek to identify good practices existing in the Group's subsidiaries. The role of this phase will be to train and raise awareness among auditors on cross-cutting CSR themes. No recommendation or opinion will be written in the subsidiary's audit report. This work to identify remarkable / noticeable practices will be based on a document, called a pre-repository, built by using the GRI and SDG standards as well as from the 4 CSR pillars defined by the Group. It is only during the second phase of the project, when the Group's strategy is completed and communicated, that the auditors will have the freedom to assess local policies, the means implemented and their results. A specific opinion, as well as audit findings on CSR subjects will appear in the report, intended for the General Management and Departments concerned.

Nombre de pages du document final : 52

Demandeur (entreprise, organisme...) :
LACTALIS

Accompagner les entreprises de la filière agroalimentaire dans leur démarche d'éco-conception

Analyse des attentes et des motivations des entreprises agroalimentaires, étude de la mise en application de l'éco-conception dans la filière alimentaire

Supporting companies in the agri-food sector in their eco-design approach

Analysis of the expectations and motives of food companies, study of the implementation of eco-design along the food chain

Mots-clés : éco-conception, conseil, secteur agroalimentaire, analyse de cycle de vie, performance environnementale

Key-words : eco-design, consulting, agri-food sector, life cycle analysis, environmental performance

Résumé :

La filière alimentaire est en pleine évolution, de plus en plus d'entreprises souhaitent agir, s'engager, valoriser leurs actions pour une alimentation plus durable, et entament une démarche d'éco-conception. EVEA est une agence de conseil spécialisée en analyse de cycle de vie et en éco-conception. Elle accompagne tous types d'entreprises, sur des secteurs variés, dans l'évaluation et l'amélioration de leur performance environnementale. L'activité agro-ressources est en plein essor chez EVEA et de nombreuses entreprises de la filière agroalimentaire demandent à être accompagnées et conseillées dans l'intégration d'une démarche d'éco-conception et de performance environnementale dans leur activité. Pour les accompagner au mieux, nous nous intéresserons aux enjeux et attentes du secteur agroalimentaire et à la mise en application des principes de l'éco-conception à chaque étape de la chaîne de valeur alimentaire.

Abstract :

As the food sector evolves, an increasing number of companies wish to take action, to commit themselves, to promote their involvement in a more sustainable food system, and undertake an eco-design approach. EVEA is a consulting agency specialized in life cycle analysis and eco-design. It assists all types of organizations, from various sectors, in the assessment and improvement of their environmental performance. The agro-resources activity is growing at EVEA and many food companies ask for support and coaching in integrating an eco-design and environmental approach in their business. In order to best support them we will focus on the environmental challenges and the expectations of the agri-food sector and the implementation of eco-design principles at each stage of the food value chain.

Nombre de pages du document final : 94

<u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> EVEA

Comment pérenniser un outil de production dans un plan de transformation d'entreprise ?
Cas appliqué à la station de semences de la Coopérative Agricole de Céréales.

How to make a production tool sustainable in a business transformation plan?
Case applied at the seed station of the Cooperative Agricole de Cereales.

Mots-clés : coopérative agricole, domaine d'activité stratégique, évolution, plan de transformation, production, station de semences

Key-words : agricultural cooperative, strategic field of activity, evolution, transformation plan, production, seed station

Résumé :

Depuis plusieurs années le monde agricole fait face à des mutations de nature diverse : évolution réglementaire, augmentation des exigences des consommateurs finaux, changement climatique, etc. Afin d'accompagner au mieux les agriculteurs dans ces changements et de gagner en résilience, les coopératives agricoles se renouvèlent/se transforment en employant différentes stratégies d'adaptation. Dans ce contexte, la Coopérative Agricole de Céréales s'est lancée en 2018 dans un plan de transformation global dont un des axes de travail est de définir des domaines d'activité stratégiques. Parmi ces derniers, il y a la production de semences qui est aujourd'hui un atout majeur de la Coopérative Agricole de Céréales étant donné qu'elle est le seul producteur de semences de céréales à paille et soja en Alsace. Dans ce contexte, l'étude présentée dans ce document, vise à chercher des opportunités d'augmentation des volumes de production et de diversification d'activité qui contribueront au renforcement de la compétitivité de la coopérative. L'étude débouche sur la création d'un nouveau site de production qui se veut être polyvalent dans le but de pouvoir répondre à toutes les opportunités de marché. L'analyse économique menée par la suite a permis de conclure que le projet était économiquement viable et a donc conduit à la définition de leviers de développement qui contribueront à l'optimisation de l'utilisation du nouvel outil de production.

Abstract :

For several years now, the agricultural world has been faced with changes of various kinds: regulatory changes, increasing demands from end consumers, climate change, etc. The agricultural sector has been facing a number of changes for several years now. In order to best support farmers in these changes and gain resilience, agricultural cooperatives are renewing/transforming themselves by employing different adaptation strategies. In this context, in 2018 the Agricultural Cereal Cooperative embarked on a global transformation plan, one of whose main lines of work is to define strategic areas of activity. One of these is seed production, which is today a major asset for the Coopérative Agricole de Céréales as it is the only producer of straw cereal and soya cereal seeds in Alsace. In this context, the study presented in this document, aims to look for opportunities to increase production volumes and diversify activities that will contribute to the strengthening of the competitiveness of the cooperative. The study leads to the creation of a new production site which is intended to be versatile in order to be able to respond to all market opportunities. The economic analysis carried out subsequently led to the conclusion that the project was economically viable and therefore led to the definition of development levers that will contribute to the optimization of the use of the new production tool.

Nombre de pages du document final : 60

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> COOPERATIVE AGRICOLE DE CEREALES</p>

L'écotourisme en Côte d'Ivoire : exemple d'aménagement d'une forêt pédagogique au Domaine Bini

Ecotourism in Ivory Coast: example of development of an educational forest at Domaine Bini

Mots-clés : écotourisme, pays en voie de développement, forêt tropicale, animation de groupe

Key-words : ecotourism, developing countries, tropical forest, group animation

Résumé :

L'écotourisme est un concept qui promeut le développement durable, la protection de l'environnement et la valorisation des us et coutumes locaux, en intégrant ces différentes approches. La Côte d'Ivoire possède des atouts certains pour l'implantation de projets écotouristiques. L'entreprise Domaine Bini en a fait son crédo et propose aujourd'hui plusieurs sites de visites. Afin de compléter les activités de l'un des sites, le fondateur a souhaité valoriser un petit massif forestier, qu'on peut considérer comme relictuel. Plusieurs étapes comprenant le recensement des espèces, la construction de panneaux pédagogiques et la formation du personnel ont permis de créer un sentier pédagogique au sein de cette forêt. Ce projet ne s'est pas fait sans difficulté, compte-tenu du contexte sanitaire (Covid-19), mais aussi des attitudes culturelles et sociales. Il a posé d'intéressants défis en termes d'animation d'équipe et de mobilisation des ressources, et de compromis à trouver. Les prochains objectifs sont l'entretien dans le temps de ce sentier et son intégration dans les visites, ce qui suppose une pleine appropriation du projet par l'équipe et aussi de tirer les enseignements des premières réactions du public.

Abstract :

Ecotourism is a concept that promotes sustainable development, environmental protection and the enhancement of local customs and habits, integrating these different approaches. Ivory Coast has definite assets for the implementation of ecotourism projects. The company Domaine Bini has made this its creed and today offers several sites for visits. In order to complement the activities of one of the sites, the founder wanted to develop a small forest massif, which can be considered as relictual. Several stages including the census of species, the construction of educational panels and the training of staff have made it possible to create an educational trail within this forest. This project was not without its difficulties, given the health context (Covid-19), but also cultural and social attitudes. It posed interesting challenges in terms of team leadership and mobilisation of resources, and the compromises that had to be made. The next objectives are to maintain this pathway over time and to integrate it into the visits, which presupposes full ownership of the project by the team and also to learn from the first reactions of the public.

Nombre de pages du document final : 104

<p><u>Demandeur (entreprise, organisme...) :</u> DOMAINE BINI</p>
