

les vaches tarées. L'enjeu : améliorer les conditions de production en début de lactation. Nous avons arrêté les aliments médicamenteux depuis trois ans : nous avons une usine blanche.

RAA : Quelle est la part du bio dans votre production ?

P. F. : J'aurais aimé ne faire que du bio. Malheureusement, la consommation n'est pas en adéquation. Lorsque j'ai débuté, dans l'usine, nous pouvions faire du conventionnel et du bio : nous avons séparé les deux circuits. Mais vers la fin des années 1990, la réglementation a évolué : une usine devait être soit conventionnelle, soit biologique. Vu ce que nous sortions, nous avons arrêté de fabriquer du bio sur le site et, avec plusieurs industriels, nous avons mutualisé notre production auprès d'un opérateur breton. Aujourd'hui, nous faisons fabriquer nos produits biologiques à côté de Vire (Calvados). Cet opérateur a monté un bâtiment. Il a installé des cases pour recevoir les céréales, un aplatisseur et

une mélangeuse et il fabrique du mash. Ensuite, nous livrons : nous avons gardé la clientèle. Cela représente une production annuelle de 2 500 t dont 250 t de luzerne : le bio est destiné aux bovins.

RAA : Selon vous, le modèle d'entreprise familiale que vous incarnez est-il viable à long terme ?

P. F. : Les grandes enseignes de distribution se rabattent sur les petits magasins : les gens apprécient d'avoir affaire à un interlocuteur qu'ils connaissent. Le gigantisme a ses limites : les entreprises comme les nôtres parviennent à être performantes. Certes, les achats de matières premières pèchent un peu en raison de la fluctuation des cours. Personnellement, je n'achète jamais massivement mais par à-coups afin de coller le plus possible aux prix du marché. Je n'aime pas boursicoter : je préfère être moyen que tout bon ou tout mauvais ! Je n'ai jamais tenté de coup de poker sur des achats qui pourraient se révéler désastreux. Et c'est pour cette raison que je

suis toujours là aujourd'hui : quand vous perdez cent euros de la tonne, il faut pouvoir s'en remettre !

RAA : Et, en termes de production, quelles sont vos perspectives ?

P. F. : Les laiteries qui sont autour de nous ont récupéré des marchés : elles demandent à leurs éleveurs de produire et nous les accompagnons. Nous faisons très peu de hors-sol. En porc, par rapport à 2010, nous avons divisé le tonnage par dix : la déprime du marché a incité de nombreux éleveurs à arrêter. Quant à la volaille, c'est beaucoup en intégration : l'abatteur vend l'aliment puis reprend les animaux selon un échéancier de tournées pour l'abattage. Tout est bien carré mais ce n'est pas trop mon domaine : je suis resté sur les indépendants et les éleveurs laitiers et je pense que je le fais bien !

Propos recueillis par Gilles Hardy

CALIA
système

ÉCHANGE DE DONNÉES
GESTION COMMERCIALE
GESTION D'ENTREPÔT
PLANNIFICATION DES LIVRAISONS
PLANNIFICATION ORDONNANCEMENT
ACQUISITION ET THERMOMÉTRIE
REPORTING DECISIONNEL
TABLEAU DE BORD
GESTION ET PILOTAGE DE PROCESSUS
SUPERVISION / AQUISITION CONTRÔLE COMMANDE

Solution pour **optimiser la performance** de vos **process industriels**

oet
www.oet.fr
oet@oet.fr
+33 (0)2 23 21 12 00
878, Av. des Champs Blancs
CS 27626 - 35576 CESSON-SEVIGNE Cedex