

« La Vgt'al attitude est une philosophie, une façon de mettre en avant les alternatives qui fonctionnent », conçoit Christophe Pasquier, gérant de ce négoce des Deux-Sèvres.



Régime protéiné pour Pasquier Vgt'al

Pour doubler son chiffre d'affaires d'ici à 2020, cette jeune entreprise s'est adjoint les services d'un chargé RH. Elle fait régulièrement de la croissance externe, investit dans l'appro, la collecte... et le toastage des protéagineux.

Depuis qu'il a créé Pasquier Vgt'al en 1994 en s'associant avec l'ancien gérant du négoce de Secondigny, lequel comptait alors quatre salariés, « le chiffre d'affaires a globalement doublé tous les cinq ans », constate Christophe Pasquier.

Repris définitivement avec son épouse en 1998, il en compte aujourd'hui vingt-quatre, pour un chiffre d'affaires de 14 M€ en 2015. « L'objectif fixé est donc d'atteindre les 28 M€ en 2020. Mais faire ce grand saut va de pair avec des équipes motivées et implique une optimisation de l'organisation. » La construc-

tion de l'entreprise s'est faite, en effet, par petits bouts au fil des rachats (Ets Pied, Ets Fournier, Ets Goy...). « Ce qui engendre aujourd'hui une perte d'efficacité et une cohérence à retrouver. » Pour cela, le négociant s'est offert les services d'une personne en charge des ressources humaines, Christian Collet (Ex-Asfona et Meac) qui a rejoint en prestation l'équipe il y a quelques mois.

Remobiliser les troupes autour de la « dynamique Vgt'al »

« La moyenne d'âge est très faible, de l'ordre de 33 ans, avec une ancienneté dans le poste de moins de trois ans en général », constate Christian Collet. « Cela a des avantages, poursuit Christophe Pasquier, comme la réactivité ou la spontanéité, mais cela génère un manque de pugnacité. Il faut driver ce potentiel. » « On va donc travailler sur l'accompagnement des salariés, l'identification de leurs compétences et les amener vers de l'évolution professionnelle », reprend Christian Collet. Peut-être d'ailleurs sous d'autres formes que du salariat. C'est le choix qu'ont fait en tout cas Thierry Dilé et Alexis Deligné, associés à Christophe Pasquier via deux filiales, SP Vgt'al (ex-Ets Pied) et Espace Vgt'al (ex-Ets Fournier). « C'est la valorisation de salariés qui, à un moment donné, se sont impliqués », justifie le gérant.

ALEXIS DELIGNÉ, TC productions végétales

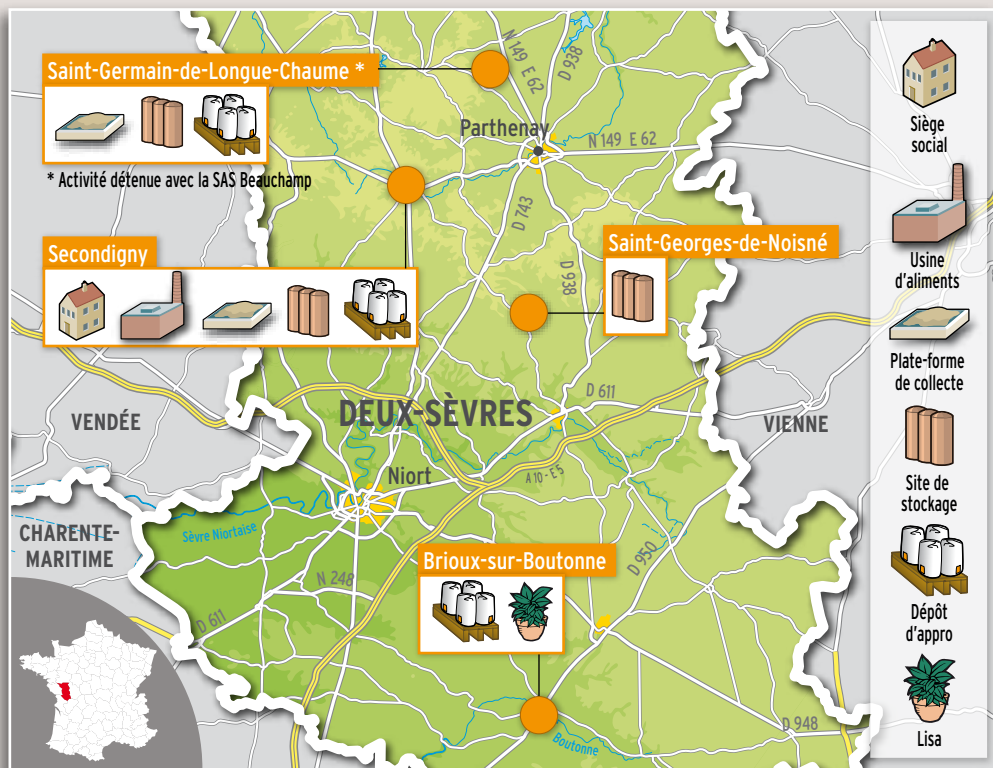
« 4 rendez-vous par jour »

« J'ai été embauché en 2010, après un an d'apprentissage, puis j'ai repris le dossier des achats d'engrais, amendements et consommables de récolte. J'ai 100 à 120 clients, dont la moitié travaille à 100 % avec nous. J'essaye de programmer quatre bons rendez-vous par jour d'une à deux heures, et de garder les débuts et fins de journée pour suivre les cotations engrais, recevoir les fournisseurs, travailler l'aspect réglementaire. Sur ce point, je préférerais passer du temps avec les clients. Ce métier m'a d'ailleurs vraiment aidé à vaincre ma timidité d'origine. »



Une activité désormais élargie à l'ensemble des Deux-Sèvres

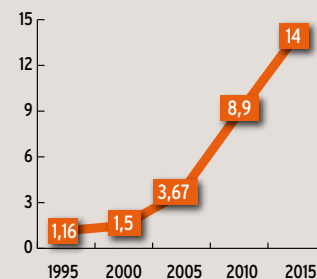
Et une zone d'influence qui irradie vers les Charentes, le Maine-et-Loire et la Vendée.



En chiffres

► CA 2015: **14 M€** dont **9,8 M€** en **aliments**, **2,8 M€** en **appros** et **1,4 M€** en **collecte**.

► Evolution du CA en M€:



► Collecte 2015: environ **15 000 t** dont **10 000 t** de **céréales à paille** et **5 000 t** de **maïs**.

► Volume d'aliments fabriqués: près de **30 000 t/an**.

► Clientèle: **500 clients actifs**.

► Effectif: **24** dont **4 chauffeurs**, **8 commerciaux**, **5 administratifs**, **5 fabrications** et **2 en Lisa**.

« Des protéines végétales pour une nouvelle dynamique Vgt'al »: tel est donc le slogan du nouveau projet d'entreprise emmené par Christophe Pasquier, épaulé par Christian Collet. « On saisit ce projet autour de la protéine comme étant une opportunité pour redynamiser l'équipe, appuie ce dernier. Mon engagement est d'accompagner Christophe Pasquier au niveau RH sur le volet production comme sur le volet commercial. »

Le réseau AA comme garantie d'accès aux appros

Il s'agira sûrement aussi d'étendre la zone d'activité, qui rayonnait encore sur un secteur de 30 km, il y a dix ans, mais qui dépasse aujourd'hui le territoire des Deux-Sèvres. Cela se concrétise déjà par la reprise en juin dernier de la SARL Martin, à Saint-Georges-de-Longue-Chaume, dans le sud du département, à parité avec la SAS Beauchamp avec qui le négoce entretient de bonnes relations. Un TC (rattaché à la structure Espace Vgt'al) vient d'ailleurs d'être embauché pour développer ce secteur. C'est aussi dans cette optique que Pasquier Vgt'al a réalisé l'année dernière une prise de participations dans le réseau AA. « Intégrer cette structure est un soulagement par rapport à l'aspect réglementaire, commente Thierry Dilé, TC en charge du référencement technique et commercial.

C'est un outil de veille, d'informations et d'échanges, c'est aussi une garantie d'accès à la marchandise et aux innovations. Et c'est sûr que cela amène quelques points de marge supplémentaire. » A noter que plus de la moitié des engrais sont néanmoins achetés auprès d'Aubrun-Tartarin. Pasquier Vgt'al avait en effet participé, aux côtés de vingt-sept autres négociants adhérents au Naca, au rachat en 2008 de ce fabricant. L'entreprise est en train d'investir également dans un

nouveau stockage à plat de 5 000 t sur son site central de Secondigny, à proximité du pôle de fabrication des aliments. Ce qui va lui permettre de doubler la capacité globale de stockage. « Les céréales progressent dans notre zone de polyculture-élevage », justifie Christophe Pasquier, qui a démarré l'activité collecte en 2003. Si le tiers est aujourd'hui exporté (Pasquier Vgt'al est d'ailleurs associé à des projets à La Pallice pour l'export des céréales), les deux-tiers sont aujourd'hui ►►



CORENTIN MICHONNEAU, en charge des céréales (logistique, qualité) et du toaster

« On va être les premiers à toaster du lupin »

« **A**près un BTS Acse en 2012, j'ai travaillé un an et demi dans la ferme familiale porcine avant d'intégrer en janvier 2014 Pasquier Vgt'al. J'ai un poste assez polyvalent: je m'occupe de la logistique et qualité en céréales, et je remplace au magasin ou à la commande des aliments. Je suis aussi en charge du toaster sur le plan technique. J'effectue les tests et réglages. On va être la première entreprise à toaster du lupin en France, mais il va falloir avec l'aide de la firme services, Idena, trouver le bon tempo entre le sous-cuit et le surcuit. »

« Avec notre toaster, nous proposons à nos clients de saisir l'opportunité du plan protéines 2014-2020. »

► exploités dans la station de mélanges (2800 m²) destinée à l'alimentation des ruminants. Au début des années 2000, Christophe Pasquier développe le mash, mélange de matières premières à la carte. Sous la montée en puissance de cette activité, qui devient rapidement centrale dans l'entreprise, le négociant crée une marque, Reg'Ali. Cette gamme (1^{er} âge, élevage, production et reproduction) est destinée aux ruminants : bovin viande (60 % des ventes), bovin lait, caprin et ovin (qui reste à développer). Pasquier Vgt'al n'est d'ailleurs pas peu fier de fournir l'aliment à la station d'évaluation des taureaux reproducteurs Parthenais, à Melle. Le négoce vend également pour 3 000 à 4 000 t/an d'aliments granulés et bouchons sous deux marques, Nutrèa et Safcab, une société basée dans le nord du département. Il propose aussi l'échange céréales-aliment, c'est-à-dire la réincorporation des céréales des producteurs (en l'état ou laminées) à un pourcentage prédéfini en fonction de l'aliment relivré. Parmi les avantages : un tarif d'aliment attractif, un gain de temps (l'aliment relivré est complet), pas de stockage à la ferme. Mais Pasquier Vgt'al va aujourd'hui plus loin. Il s'est doté depuis début février d'un toaster pour graines protéagineuses (soja, lupin, féverole), pour un investissement de 200 000 €. Une machine unique dans le département. Il propose ainsi à ses clients de saisir l'op-

portunité du plan protéines 2014-2020 dans lequel il s'inscrit complètement, et qui vise à développer les assolements en plantes riches en protéines pour diminuer la dépendance des élevages. Le toasting consiste à réaliser une cuisson rapide à forte température (autour de 280 °C). « Consommées crues, les graines contiennent des facteurs antinutritionnels et présentent une dégradabilité ruminale élevée des protéines qui induit un gaspillage azoté, explique Corentin Michonneau, en charge techniquement du projet. Le toaster améliore ainsi la conservation des graines, la digestibilité et l'autonomie protéique des élevages. » La firme services Idena l'accompagne sur le process, pour sortir des produits réguliers et à confirmer par des essais terrains en production laitière et viande. Lors de la journée de présentation de l'outil du 17 décembre dernier, plus de 200 per-

sonnes, agriculteurs pour la plupart, se sont montrées « très sensibles à l'initiative », soit pour l'achat de graines toastées en aliments, soit pour la culture de protéagineux. Cette valorisation de protéines sur place implique en effet de développer localement la culture de protéagineux. Le projet présente deux vertus pour le négoce : apporter aux agriculteurs des opportunités de débouchés et étendre son activité de distribution d'aliments.

Une vitrine pour sortir de l'alimentation 100 % ruminants

Depuis début février, après une semaine de rodage, Pasquier commence à répondre aux commandes. Objectif : 1 000 t pour la première année. Avec un flux annuel de 300 à 400 t de soja à toaster qui est déjà assuré par la Maison Mitteault (Vienne), producteur de canards gras. Ce qui ouvre des portes en monogastriques. « Il y a peut-être des pistes à explorer en porc surtout que beaucoup de porcheries sont des fafeurs, imagine Corentin Michonneau. En tout cas, cela peut être une bonne vitrine pour nous et cela va permettre de ne plus nous adresser qu'aux élevages de ruminants. »

« On aime bien faire des choses qui marquent les esprits, ajoute Thierry Dilé. C'est un peu notre marque de fabrique. » Cette année, lors de ses traditionnelles visites d'essais du 1^{er} jeudi de septembre, plutôt que de présenter les essais variétaux les uns derrière les autres, le négoce va mettre en place un labyrinthe maïs avec un stand dans chaque virage. En outre, il réfléchit à une animation autour des protéagineux et va présenter des essais de soja sous bâche. « C'est la Vgt'al attitude, conclut Christophe Pasquier, une philosophie, une façon de mettre en avant les alternatives qui fonctionnent. » ■

Renaud Fourreaux

Photos Sébastien Champion



THIERRY DILÉ, TC et responsable des TC productions végétales

« Pas que du mauvais dans la réglementation »

« Cela fait trente-trois ans que je suis TC dont dix chez Pasquier Vgt'al. J'ai d'ailleurs rejoint Christophe Pasquier avec une clientèle. Aujourd'hui, j'ai 70 clients actifs en production végétale, à qui je consacre la moitié de mon temps. Le reste, je le consacre à mon rôle de référent technique et commercial sur le dossier phytos et semences, mais aussi à la réglementation (certiphyto, traçabilité, RPD...). Cette dernière est de plus en plus chronophage, je ne la fais pas de gaieté de cœur, mais il n'y a pas que du mauvais. Cela a aussi permis de professionnaliser le métier et cela donne de la légitimité à notre travail. Et l'intégration au réseau AA est un soulagement. »

ANGÉLIQUE LARGEAU,
responsable fabrication aliments

« Fabriquer et livrer en 48 heures »

« Le pôle fabrication est composé d'une mélangeuse de 4,5 t, d'une autre de 12 t et d'une petite mélangeuse à minéraux. 80 à 110 t de mélanges sont fabriqués par jour à partir d'une vingtaine de matières premières. Je gère les commandes des clients, les achats de matières premières, la logistique, les plans de contrôle. Généralement, les clients commandent 48 h à l'avance. Mon rôle est d'optimiser, à l'aide d'un logiciel, la fabrication et les tournées de camions. Pour les livraisons les plus éloignées, on fait appel à un transporteur. A chaque mélange fabriqué, on prélève un échantillon que l'on garde six mois, pareil pour les matières premières. »

