

Stratégie nutritionnelle

Britalym met l'interactivité dans le moteur



» En combinant efficacité technique, approche globale et logique de territoire, la petite PME Britalym préfigure un mode d'intervention nutritionnelle où la réactivité dans la compétence restent des valeurs fondamentales. Témoignages de deux clients. François Berger

Qu'est-ce qu'un éleveur demande à son conseiller en nutrition aujourd'hui? Réponse: de lui vendre l'aliment qui convient à son élevage. Et de lui assurer le service après-vente. Ce cahier des charges peut paraître un peu frustré. Il a néanmoins le mérite de la clarté. Yann Berthonneau a dû en retourner les termes bien des fois dans sa tête lorsqu'il était encore directeur commercial d'une usine de fabrication d'aliment. Et c'est peut-être la frustration de ne pas pouvoir le mettre en œuvre autant qu'il le souhaitait qui lui a fait sauter le pas. En mars 2010, il crée Britalym, une société de négoce d'aliments articulée dans le groupe Michel. Un an plus tard, il distribue à 125 éleveurs 3 500 tonnes d'aliments par mois. Sa petite entreprise est passée de deux personnes à cinq. Mais son périmètre d'action est resté le

même: principalement le Nord-Finistère. Sur quoi repose ce démarrage plus qu'encourageant? A l'évidence l'audace de la démarche a plu à ces éleveurs très pointilleux sur leur liberté d'entreprendre. « *Alors que nous observions partout d'énormes concentrations de structures, nous avons été très surpris de voir Yann, que nous connaissions depuis longtemps, s'installer à son compte et repartir de rien* », témoignent Isabelle et Joël Le Bihan, de Plouvorn.

Hierarchiser les priorités nutritionnelles

Plusieurs autres éléments ont néanmoins concouru à la fabrication du puzzle. Premièrement, l'efficacité technique. Le savoir-faire et l'expérience professionnels accumulés par Yann Berthonneau en presque 20 ans de pratique des élevages lui permet de hiérarchiser les priorités de l'intervention nutritionnelle. La réussite des

objectifs en matière de nutrition du troupeau dépend du système d'élevage, voire d'exploitation. Les formulations les plus sophistiquées s'y enlisent parfois. De l'aliment au cochon, il y a parfois loin, comme de la coupe aux lèvres. Les mélanges peuvent différer d'une vanne à l'autre, et des fermentations dans les tuyaux réduire à néant la meilleure supplémentation en acides aminés. Cela amène souvent le spécialiste en nutrition à aller le plus possible dans les bâtiments constater ce qu'expriment les animaux, et l'éleveur à leur contact. « *Par conséquent, je me positionne plutôt comme nutritionniste et auditeur de la formule à l'auge, en privilégiant l'écoute des besoins tels que les expriment les éleveurs au moment où ils se manifestent* »

Coresponsabilités

Deuxièmement, il n'est pas possible de donner plus que

ce que le système de production porcine de l'exploitation peut produire, mais il faut savoir en tirer le maximum dans l'éventail de ce qui est techniquement proposable. C'est là en quelque sorte une définition de la coresponsabilité de chacun des partenaires. « *Je ne vais pas vendre quelque chose qui ne fera pas de résultat, mais j'ai le droit de dire non lorsque la demande est impossible à satisfaire* » résume Yann. Et d'ajouter: « *C'est le privilège de mon indépendance* ». Cela le conduit à intégrer comme une part importante de la stratégie alimentaire le souhait des agriculteurs de valoriser au maximum les matières premières qu'ils produisent. C'est pourquoi, avec son partenaire et associé, le groupe Michel, il a mis au point une gamme très étendue de complémentaires, pour équilibrer une ration dans laquelle, tantôt du blé, tantôt du maïs sont majori-

BritAlym
NUTRITION ANIMALE

Tél : 02 98 24 74 74
Fax : 02 98 24 74 75

Mathias Michel (à gauche), d-g du groupe Michel et Yann Berthonneau.

taires. Cette large palette permet également de trouver une correspondance entre un assolement et un besoin nutritionnel. « *C'est la formule qui doit caler l'assolement, et non l'inverse* », résume Serge Donval, éleveur à Ploudiry (29).

Proximité

Troisièmement, la réponse nutritionnelle d'un troupeau, ça bouge tout le temps. Assez souvent, les éleveurs avertis constatent une modification dans le niveau de productivité ou de santé de leur élevage bien avant que cela s'inscrive dans la chute de performances ou la mortalité. « *Ce que mes clients recherchent, c'est la personne qui peut les écouter dès que le problème leur devient perceptible, et qui est en mesure de tenir le délai nécessaire pour lui fournir la réponse* », argumente Yann Berthonneau. C'est ici que la proximité a son efficacité la plus grande. Conséquence: le

CV
Yann Berthonneau

1992-1998, chez Sofac, groupe UFAC, technico-commercial
1998-2000, à la coopérative Prestor, technicien
2000-2009, Intègre Sofac, qui devient Technor Sofac, en devient le directeur commercial
Mars 2010, crée Britalym. Le Groupe Michel est partenaire financier majoritaire de la PME, mais Yann Berthonneau est parfaitement autonome dans ses choix d'entrepreneurs.

lien le plus constant avec le client est le téléphone portable, assorti de ses outils texto et autres messageries d'alerte. « *Dans ce domaine,*

PRODUITS BETON FOURNIER

Béton préfabriqué,
PVC et Inox



Bibac ©2010 - Demandes de Brevet n°1054427

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS
DANS VOS PROJETS !

CONCEPTION :

Neuf, Rénovation, Mises aux normes.

- Post-Sevrage
- Engraissement
- Gestantes Bien-être



FOURNIER - 117 Rte d'Ernée - 35300 FOUGERES
Tél. 02.99.94.10.10 - Fax : 02 99 94 33 22
www.fournier-prefa.com - email : fournier-sa@wanadoo.fr

« je ne crois pas beaucoup au développement de l'extranet », note en passant Yann Berthonneau. Et de poursuivre : « Ce qui motive un éleveur, c'est de trouver un correspondant technique et économique pour le dialogue le plus immédiat possible ». Certains clients intègrent d'ailleurs les délais d'amélioration dans le service après-vente de la fourniture d'aliment. « Si 80 % du programme que nous avons convenu s'est réalisé, ils en prennent acte, mais savent fixer les échéances pour les 20 % qui restent à accomplir », sourit Yann.

Dynamique de réseau

Quatrièmement, le va-et-vient permanent entre un besoin et une réponse demande de s'adosser à un réseau technico-économique réactif et performant. C'est le rôle joué par le groupe Michel, à travers deux surfaces d'échanges :

- ses filiales, PME indépendantes spécialisées en nutrition porcine ;
- une plate-forme de références nutritionnelles animée par Jean-Marc Gomez, le chef de produit de la division « aliment porc ».

Réparties de la pointe du Finistère aux confins du Maine, les premières couvrent, par addition de leurs rayons d'action, une gamme très large de contextes de production porcine. Ceux-ci constituent évidemment un vivier pour l'échange d'expériences. Des cercles d'échanges sont d'ailleurs organisés mensuellement. Par ailleurs, Jean-Marc Gomez rassemble et redistribue des informations sur la qualité des matières premières, la formulation des prémix et l'intérêt de telle ou telle formulation. Cet ancien responsable d'une station expérimentale d'un grand groupe de nutrition animale n'hésite pas à accompagner dans leurs tournées chez les

éleveurs les managers des PME. L'appropriation de l'information par celles-ci ne résulte plus d'un processus hiérarchique ascendant, puis descendant, mais d'une dynamique de réseau. Elle prend forme dans un brassage permanent, mais très ordonné, qui participe efficacement à l'ajustement de l'offre alimentaire aux besoins de leurs clients.

Démarche de territoire

Cette réactivité dans la proximité a plu aux éleveurs du Nord Finistère. Elle illustre une démarche de territoire, et pourrait s'étendre en s'adressant à une catégorie d'éleveurs très chatouilleux sur leur libre arbitre d'entrepreneur. Dans l'appréciation par ceux-ci de la qualité d'une réponse, l'adaptabilité fait jeu égal avec la technicité. Dans tous les cas, ils excluent de la gestion de leurs coûts alimentaires une mutualisation du risque technique ou financier qui lui est inhérent. Celui-ci doit être pris en charge par un interlocuteur commercial qui traitera sa demande dans un champ restreint à l'objet de l'échange : l'aliment, rien que l'aliment, mais tout l'aliment. Réactivité, réponse, reformulation. Cette organisation de l'approche nutritionnelle n'a plus rien à voir avec la lourde remontée d'une perception de faits de terrain peinant à trouver l'endroit de l'entreprise où la solution au problème pourra trouver sa forme, et profiter ainsi au client. A l'inverse, à chaque étape du processus, le traitement efficace de l'information s'effectue dans le cadre de clusters articulés les uns aux autres par des actes marchands qui resserrent la chaîne de la réactivité. Cette stratégie très souple de distribution de l'aliment colle à une approche des besoins de l'entreprise agricole dont l'interactivité est le moteur et le réseau le véhicule.

>>> EARL de Kerlastre : une



Serge Donval et Rachel Mariette, de l'EARL de Kerlastre, 29 Ploudiry.

L'équation de la demande « nutrition » de l'EARL de Kerlastre

- 697 000 litres de lait
- 195 truies NE
- 2 associés
- 2 salariés dont 1 mi-temps
- 7 bandes, sevrage 28 jours
- objectif 26 truies à la MB
- 190 ha dont :
 - 60 SFP (vaches laitières)
 - 40 ha maïs grain
 - 45 ha blé
 - 40 ha orge
- Lactation, et PS, aliment complet
- Autres stades physiologiques, aliment complémentaires + céréales (blé, orge et maïs en proportions variables)
- Céréales humides en silo couloir
- Distribution soupe
- Gestantes : complémentaire 30 %
- Charcutiers : complémentaire croissance et finition en proportion adaptée

Rachel Mariette et Serge Donval connaissent Yann Berthonneau depuis très longtemps. « Au moins depuis 1998, lorsque Yann était technicien de mon groupement de producteur », se souvient cet adhérent de Prestor. Pour des motifs d'autonomie environnementale, ils ont étendu la SAU de leur exploitation de 60 ha en 1994 à 190 actuellement. Ils souhaitent amortir cet investissement à long terme en valorisant au mieux les céréales pour leur élevage de porcs. Mais ils veulent abaisser le plus possible le coût de fabrication sur ses deux composantes, le temps passé et le matériel. Pour ce faire, conjointement avec Britalym, ils ont identifié trois axes de progrès.

- Définir un assolement des céréales qui optimise le recours aux complémentaires pour l'alimentation des animaux. Ainsi, pour 2012, ils prévoient de restreindre la sole du blé (30 ha) et d'augmenter celle du maïs grain (50 ha). Si possible, 45 ha seront réservés à l'orge.
- Limiter le risque mycotoxine, en récoltant des céréales légèrement immatures. L'incorporation d'acides organiques au moment du broyage stabilise les fermentations dans les silos couloir. Serge Donval repère les parcelles de blé à risque, dont la récolte sera destinée aux charcutiers. Par sécurité, les aliments lactation et les complémentaires gestante intègrent des capteurs de mycotoxines.
- Favoriser une incorporation simultanée des trois types de céréales dans l'aliment des charcutiers, et assurer une avancée plus régulière de la consommation des silos. L'EARL de Kerlastre a investi dans un troisième raidler. Simultanément, suite à un audit approfondi réalisé par la coopérative Prestor, Serge et Rachel ont renforcé la marche en avant de leur atelier porc, stabilisé la cohérence de sa chaîne de bâtiments et sécurisé certains points (isolation de couloirs...).

continuité nutritionnelle de l'assolement à l'auge

1 Adaptation du complémentaire à la disponibilité en céréales

Céréales et complémentaires

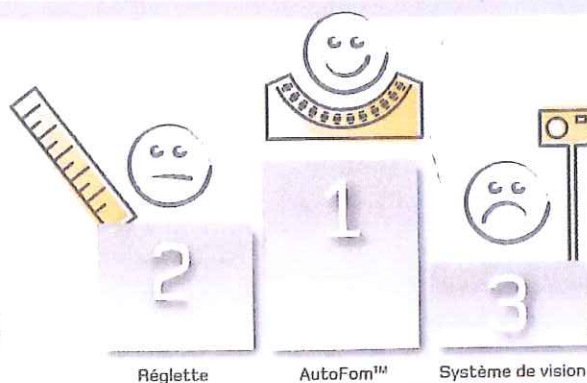
Analyse

Périodes	Toutes	Début automne 2010		Fin automne 2010		Début hiver 2010 - 2 raidlers		Hiver 2010 - 3 raidlers *
	G *	C	F	C	F	C	F	C
Type de régime	G *	C	F	C	F	C	F	C
Blé %	20	64,2	52	53	67	24,9	25,8	14,9
Orge %	50	12,9	27	10	-	-	51,6	10
Maïs %	-	-	-	-	-	50	-	50
Complémentaire gestante %	30	-	-	-	-	-	-	-
Complémentaire Blé 25 %	-	22,9	21	-	-	-	-	-
Complémentaire Blé 35 %	-	-	-	37	33	-	-	-
Complémentaire Maïs 25 %	-	-	-	-	-	25,1	22,61	25,1
EN porc KCal	-	2232	2229	2220	2248	2330	2311	2318
EN truie gestante KCal	2004	-	-	-	-	-	-	-
Lysine dig %	0,62	0,82	0,75	0,85	0,78	0,82	0,76	0,83
Méthionine dig %	0,19	0,22	0,21	0,23	0,22	0,24	0,23	0,24
M. + C dig %	0,43	0,51	0,49	0,52	0,51	0,52	0,51	0,52
Thréonine di % g	0,41	0,47	0,45	0,5	0,47	0,5	0,47	0,
Tryptophane dig %	0,13	0,17	0,16	0,17	0,17	0,6	0,15	0,15
Phosphore dig %	0,26	0,24	0,24	0,23	0,22	0,23	0,21	0,23
Ca/P dig %	3,17	2,61	2,66	3,17	3,07	2,98	2,89	2,94

G = "gestante"; C = Croissance charcutier - F = Finition charcutier - * La formule finition précédente n'a pas été modifiée

Une des spécificités de Britalym est d'offrir à ses clients une large gamme de complémentaires Celle-ci permet de s'ajuster à l'offre des céréales présentes sur l'exploitation tout en conservant la qualité de formulation d'une fabrique simple sans mélangeuse. En jouant sur les taux d'incorporation et sur la spécificité du complémentaire, Yann Berthonneau lisse les variations dans le stockage des matières premières. Suivant ses conseils, Serge Donval et Rachel Mariette prévoient de cloisonner leur silo d'orge pour régulariser l'avancement de son front d'attaque. Dans le même ordre d'idée, le troisième raidler permettra d'incorporer du maïs humide plus régulièrement tout au long de l'année.

1^{er} système de classement de porcs en Europe



AutoFom™ - classement et tri des carcasses par ultrasons

- ▶ L'AutoFom™ classe plus de 70 millions de porcs chaque année sur 68 sites d'abattage en Europe
- ▶ L'AutoFom™ est homologué en France, en Allemagne et dans 8 autres pays européens
- ▶ L'AutoFom™ calcule le TMP et prédit le rendement des découpes
- ▶ L'AutoFom™ est considéré comme le lien indispensable entre les éleveurs et les consommateurs
- ▶ Plusieurs instituts en Europe utilisent les données de l'AutoFom™ dans leurs programmes génétiques
- ▶ L'AutoFom™ encourage le développement de porcs avec une valeur commerciale plus élevée
- ▶ L'AutoFom™ permet des cadences rapides - jusqu'à 1500 porcs par heure
- ▶ L'AutoFom™ est entièrement automatique - sans influence humaine sur les résultats
- ▶ Avec l'AutoFom™ le porc est mesuré et classé lorsqu'il est encore entier - ce qui évite le problème avec les OBS

Le système le plus précis en Europe* - paiement le plus juste et selon la valeur du marché

Le plus fiable en production - plus de 99,9% des carcasses sont mesurées

* Selon l'étude de l'Institut de Recherche Allemand sur le Porc (IMF) en 2010

INDUSTRADE

Tél. 03 90 20 07 07 • info@industrade.fr • www.industrade.fr

Carometec
FOOD TECHNOLOGY www.carometec.com

»» Groupe Michel

Le réseau comme levier de compétitivité

Louis Michel, le grand-père des trois actuels dirigeants du groupe Michel, qui a fondé l'entreprise en 1947, a laissé ces consignes à ses successeurs : « Ne perdez pas de vue vos clients, aimez vos collaborateurs, faites attention à vos coûts ». Avec 600 000 tonnes d'aliment produits en 2010, dont plus de 250 000 tonnes pour la produc-

tion porcine, le groupe Michel se revendique comme le premier groupe privé de nutrition animale. Pour distribuer ses produits, il s'appuie sur un réseau d'entrepreneurs indépendants, au service desquels il met son expertise nutrition et son-savoir faire (achat, logistique industriel). Britalym est le parfait exemple de cette stratégie. Les autres PME



De gauche à droite, Mathias, Ludovic, Jean-Yves et Joachim Michel encadrent Yvon Le Maux, directeur de l'activité porc du groupe.

liées au groupe sont les entreprises Coreal, Nutrifirm, Jean Le Floch, Seretal et Aliferm. « En tant qu'entrepreneurs indépendants, nous sommes à l'écoute des éleveurs et très attentifs pour les accompagner au mieux dans le développement de leurs entreprises », résume Mathias Michel, le jeune directeur général du groupe.



L'achat d'un troisième raidler, en décembre 2010, a permis de composer des formules engraissement plus facilement équilibrées à partir de maïs, d'orge, de blé et d'un complémentaire « maïs » 25 %.

2 Performances GTE et comparaison Bretagne

Période du 01/07/10 au 31/12/10	EARL de Kerlastre				Bretagne	
	3 ^e trimestre 2010	4 ^e trimestre 2010	1/1/2010 31/12/2011	1/4/2010 31/3/2011	2 ^e semestre 2010	Année 2010
RESULTATS TECHNIQUES						
Nombre de porcs produits/truie prés./an	23,1	21,6	23,1	23	22,9	22,8
Consommation aliment/truie prés./an	1193	920	1040	1002	1189	1204
Indice de consommation global	2,83	2,84	2,82	2,74	2,87	2,88
POST-SEVRAGE						
Poids moyen d'entrée	8	8	8,1	8	7,0	7,1
Poids moyen de sortie	36,9	33,1	36,1	35,2	31,4	31,8
Taux de pertes et saisies	1	4,3	2,1	2,5	2,2	2,2
Indice de consommation technique 8-30	1,68	1,76	1,66	1,57	1,68	1,68
GMQ technique 8-30	492	467	488	502	476	476
ENGRASSEMENT						
Poids moyen d'entrée	36,9	33,1	36,6	35,7	31,5	31,6
Poids moyen de sortie	118,8	119,5	119,1	119,3	115,9	116,2
Taux de pertes et saisies	1,7	2,9	2,3	2,4	3,5	3,6
Indice de consommation technique 30-115	2,78	2,81	2,83	2,78	2,81	2,8
GMQ technique 30-115	742	765	726	742	790	790
Age à 115 Kg standardisé	186	186	189	185	183	183
TMP	59,5	59,2	59,4	59,4	60,5	60,5
% de porcs dans la gamme 97	86,2	82,3	84	84	85,3	85,1
Prix des aliments consommés (/ tonne)						
Aliment porcelets	279	321	277	303	308	289
Aliment porcs charcutiers	174	207	173	189	204	185
Aliment reproducteurs	188	210	187	200	221	203
RESULTATS ECONOMIQUES / truie / an						
Marge sur coût alimentaire et renouvellement	-	-	1049	1072	977	1028