

Josera

Une présence de plus en plus forte en France

Melina Martin Garcia est la nouvelle responsable marketing pour la France de Josera. Le fabricant allemand dont le principal site de production se situe à Kleiheubach développe depuis près de dix ans un réseau de distributeurs en France. Depuis l'Est de la France, sa zone s'étend chaque année et cette année Josera a recruté un responsable pour la région Ouest, basé en Bretagne, Sébastien Kervella. « Nous étions présents en Normandie via un distributeur dans le Calvados, nous avons clairement la volonté d'étendre notre présence dans l'Ouest, le cœur du bassin laitier français », explique Xavier Hubert, responsable des ventes pour la France. L'équipe française compte donc désormais 6 personnes, dont 4 basées en France.

Josera propose en France les trois familles de produits de la gamme : aliments minéraux, aliments d'allaitement et aliments spécialisés, ainsi que des conservateurs d'ensilage. « Nos références se déclinent en trois gammes : Classic, Care et Performance. Cette année, nous avons restructuré la gamme Performance, explique Melina Martin Garcia. Elle comprend notamment un nouvel aliment d'allaitement : IgluVital. » Ce nouvel aliment vise à conserver une muqueuse intestinale en bonne santé, un système digestif opérationnel, une flore intestinale stable et un système immunitaire solide. Sa formule est donc enrichie en pré-et probiotiques et en immunoglobulines. Cette gamme compte également un nouvel aliment minéral : NutriEffect incluant le composé NutriBiotic. « Son objectif est de renforcer l'intégrité intestinale car la santé de l'appareil digestif est un facteur clé de la performance de l'animal, décrit-elle. Plus efficace, l'intestin permet une meilleure absorption des nutriments. » La gamme comprend toujours les aliments Dairy Pilot et Dairy Safe, deux compléments alimentaires référents de la marque.



L'équipe Josera : de gauche à droite, Jean-Yves Fleury, Melina Martin Garcia, Xavier Hubert et Joël Massias.

Maison Cholat Père François

Recruter et former les futurs technico-commerciaux

L'attractivité des métiers et le recrutement sont toujours au cœur de la stratégie mise en œuvre par le fabricant d'aliment de Morestel, en Isère, Maison Cholat. Cette année, deux jeunes



François-Christian Cholat, le directeur général de Maison Cholat et Sylvie Aujogue, responsable formation du CS technico-commercial en agriculture de la maison familiale et rurale de Moirans, présentent les deux derniers TC recrutés : Solène Rivoire et Guillaume Rivoire.

viennent de rejoindre l'équipe commerciale : Solène Rivoire et son frère Guillaume. Ce dernier a fait une licence en alternance au sein de la filiale Degerine, un fabricant d'aliment basé en Haute-Savoie repris par Maison Cholat en 2017. À l'issue de son alternance en août, il rejoint l'équipe sur la zone Savoie. Sa sœur Solène a intégré Maison Cholat en février en charge du secteur de la vallée tarentaise. Après un BTS en production animale et une licence en technico-commerciale spécialisée, elle a effectué ses premières armes professionnelles au contrôle laitier avant de rejoindre en février l'équipe du Père François.

En parallèle, depuis quatre ans, le fabricant déploie avec la maison familiale et rurale de Moirans une véritable politique de formation. « L'attractivité de nos métiers est une réelle problématique, rappelle François-Christian Cholat, le directeur général. En nutrition animale, certes, mais dans l'ensemble du secteur agricole. » Sylvie Aujogue, responsable formation du CS technico-commercial en agriculture de la Maison familiale et rurale de Moirans confirme : « Les professionnels du secteur sont venus nous trouver il y a cinq ans en nous exposant leur difficulté de recruter : en production animale, en production végétale de même qu'en machinisme. Nous le voyons nous aussi qui peinons à satisfaire toutes les demandes de stages qu'ils nous proposent. Le secteur n'attire pas et la fonction commerciale peut également être un frein. » Depuis quatre ans, la Maison Cholat a formé ainsi quatre étudiants depuis intégrés : « Pour nous c'est un succès :



Annette Cornu (au centre) est en licence à la MFR de Moirans cette année et en apprentissage au sein de Maison de Cholat.

100 % de réussite. L'année de formation est une véritable période de test : elle nous engage, nous employeur mais aussi l'étudiant qui doit faire les preuves de sa motivation, présente François-Christian Cholat. Cette année nous permet vraiment de nous apprivoiser et voir si nous sommes compatibles, si nous partageons les mêmes valeurs et si nous allons pouvoir nous épanouir ensemble. » Annette Cornu vient d'intégrer la formation : « J'ai un BTS TC agricole et j'ai pu constater à l'occasion de mes recherches que ce niveau Bac +2 n'est pas suffisant. Mais aucune licence ne m'avait convaincue. Grâce à un ami qui travaille pour Maison Cholat, j'ai eu le contact de M. Cholat et j'ai postulé. C'est lui qui m'a proposé la licence de la MFR de Moirans. » Un programme court, centré sur 15 semaines de présence à l'école et le reste du temps en entreprise. « Les apprentissages sont basés sur les techniques de vente, présente Sylvie Aujogue. L'intérêt de la formation, est le petit groupe de 5 à 8 étudiants chaque année qui permet d'échanger autour des expériences. » Au cours de cette année de formation, Annette Cornu sera accompagnée dans ses premiers pas professionnels par un technico-commercial tuteur, Christian Blachon : « Cela faisait plusieurs fois qu'on me le proposait alors cette année j'ai accepté. C'est impliquant, c'est du travail en plus mais je suis content de transmettre mon expérience et je suis curieux de voir ce que la jeune génération a à m'apporter. Cela va être riche pour nous deux. » Pour ses premières semaines, Anne Cornu a déjà effectué des tournées commerciales avec plusieurs techniciens. Elle s'est vue affecter la zone de la Haute-Loire, la région dont elle est originaire et où elle vit, qu'elle connaît donc bien : « C'est une mission stratégique, admet François-Christian Cholat. Nous sommes présents en Haute-Loire sur le pourtour, au nord et au sud mais nous aimerions nous y développer davantage. C'est le futur travail d'Annette Cornu. » Elle s'apprête à y faire ses premières armes, d'abord en observant son tuteur puis en prenant petit à petit la main sur sa fonction, son territoire et son avenir.

Margaron

L'huilerie de Roybon va triturer du tournesol

Patrick Beal, responsable achat et directeur de l'activité huilerie de Margaron tire le bilan des besoins sur la zone Centre Est de la France affectée par une longue période de sécheresse : « De la Lorraine au Massif Central, nous avons développé notre offre d'organisation et gestion de chantier d'ensilage pour répondre au contexte sécheresse. En parallèle, pour combler le manque de fourrage, nous proposons une offre habituelle de nos coproduits, notamment ensilage de maïs doux, coproduits du maïs moins sec, nos enrubannés, maïs grain ou maïs épi que nous stockons nous-même, corn gluten feed, wheat gluten feed, etc. »

Les rendements des chantiers d'ensilages, engagés ou achevés en ce début octobre selon les zones, ne sont pas satisfaisants : « Même si les éleveurs sont attentistes pour des raisons de trésorerie, nous commençons à être sollicités. L'hiver sera long. »

Margaron propose également ses tourteaux gras de colza produits dans son huilerie de Roybon en Isère : « Ils affichent 12-13 % de matières grasses et 30 % de protéine, 8 % d'humidité. »

AGI S A B E

CONCEPTEUR DE PROCESS

& ENSEMBLIER

Activité : UAB/ Petfood/ Fish



INNOVATION

NOUVELLE MÉLANGEUSE DOUBLE SPIRES AVEC INJECTION DE LIQUIDES AU COEUR DU PRODUIT.

DU SIMPLE ÉQUIPEMENT JUSQU'À DES UNITÉS COMPLÈTES.



- Réception
- Stockage MP
- Dosage/ Microdosage
- Broyage/ Mélange
- Granulation/ Tamisage
- Extrusion/ Enrobage
- Expédition vrac
- Conditionnement

UN PARTENAIRE QUI VOUS ACCOMPAGNE DE LA CONCEPTION À LA MISE EN SERVICE

www.sabe.fr

Présence internationale :

Russie, Ukraine, Pologne, Canada, USA, Tunisie, Algérie, Côte d'Ivoire, Cameroun, Gabon, Angola, Liban, Arabie...

La Pérauderie - BP4 - 85140 Chauché - France
Tél : +33 (0)2 51 41 84 45 - Fax : +33 (0)2 51 41 80 28
info@sabe.fr