

# Les Ets Pissier dans le club des cinq de l'oisellerie

Avec quatre autres négociants, les Ets Pissier ont établi un cahier des charges commun pour sécuriser l'approvisionnement des industriels de l'oisellerie.

**L'**union fait la force, c'est bien connu. Pour développer le marché de l'oisellerie, les Ets Pissier, négoce installé dans le Loir-et-Cher, travaillent avec quatre autres négociants à la mise en place d'une filière régionale. Depuis plus de vingt ans, Pissier commercialise des pois verts, du tournesol strié et du maïs, qu'il expédie en Belgique, aux Pays-Bas, au Luxembourg, en Angleterre ou au Portugal. Avec 4 000 t par an, c'est un marché de niche à côté du volume de collecte des céréales (100 000 t/an). Pour maintenir ce débouché face à la concurrence des pays d'Europe de l'Est, et proposer une culture à haute valeur ajoutée aux agriculteurs, Pissier a souhaité monter une filière régionale. C'est en participant à Cap filière grandes cultures de la région Centre, un programme de soutien de la filière de quatre ans (2012-2016), qu'Antoine Pissier, le directeur, a eu cette idée. « Au sein du groupe de travail dès le départ, j'ai voulu développer l'oisellerie. Comme la démarche est

Antoine Pissier a investi dans un trieur optique Sortex, bi-chromatique. « Le débit est ainsi passé de 300 kg/h avec l'ancien modèle, à 5 t/h avec le nouveau », fait-il remarquer.



**Fiche d'identité**

- **CA 2013-2014 oisellerie Pissier**: 2,5 M€ (7 % du CA).
- **Volume commercialisé**: 4 000 t.
- **Producteurs**: 70 agriculteurs.
- **Activité oisellerie des cinq négoce**: 10 000 t commercialisées, 350 agriculteurs, 3 000 ha.

régionale, nous nous sommes associés avec d'autres négoce, déjà présents sur le marché : les Ets Villemont (Indre), les Ets Bordin (Indre-et-Loire), les Ets Marchais (Eure-et-Loir) et notre filiale Barbary, pour promouvoir la filière oisellerie estampillée région Centre. La région contribue à cette initiative pour 100 000 € sur quatre ans. L'investissement en matériel ne rentre pas dans Cap filière et reste à la charge de chaque entreprise.

#### Des contrats pluriannuels

Le marché de l'oisellerie haut de gamme est complexe. Basé sur l'esthétique des lots, il demande des outils de tri adaptés, donc des investissements importants pour de faibles volumes. Les pays d'Europe de l'Est sont particulièrement présents sur ce marché et peuvent tirer les prix à la baisse. De plus, il n'existe pas

de possibilités d'arbitrage sur ces productions. L'enjeu de monter une filière régionale est de sortir des négociations de prix, en proposant une qualité supérieure et une régularité de l'approvisionnement. « Contrairement au pays de l'Est, nous nous engageons sur une quantité minimum chaque année. L'acheteur peut donc lui aussi sécuriser ses approvisionnements. Cela profite également à nos clients agriculteurs, car nous pouvons leur proposer des contrats pluriannuels », souligne le directeur.

#### Des standards de production

Le projet collectif est porté par le groupement des négociants de Centre-Atlantique (Naca). Chaque négoce garde son indépendance, sa commercialisation, ses outils de travail, mais avec un cahier des charges commun. Le Naca a fait appel à

un courtier spécialisé en oisellerie pour réaliser une étude de marché auprès des acheteurs et une étude du savoir-faire de chaque négoce, avant de rédiger le cahier des charges. « Nous avons défini des standards de production pour que les acheteurs connaissent la qualité de nos produits et les engagements de production, indique Antoine Pissier. On a simplement expliqué tout ce que l'on fait depuis vingt ans : semences certifiées, suivi technique, récolte à maturité, séchage doux, tri, stockage en cellule identifiée, etc. » Un site internet est en cours de construction, Granexper\*, avec une partie réservée aux organismes stockeurs, une autre aux industriels. Pour faire vivre cette différenciation, les cinq négoce devraient se fédérer en association. ■

Aude Richard

## ENJEUX

### Filière estampillée région Centre

- **Maintenir le marché** de l'oisellerie au Benelux face à la concurrence de l'Europe de l'Est.
- **Se démarquer** en proposant de la qualité et de la régularité.
- **Proposer aux agriculteurs** une culture à haute valeur ajoutée en contrat pluriannuel.
- **Promouvoir** la filière de la région Centre.