

Le groupe Grimaud vient de créer la société Novogen dans le but de commercialiser des souches de poules à œufs roux et à œufs blancs. Explications avec Frédéric Grimaud.

NOS RAISONS DE LANCER DEUX SOUCHES DE PONDEUSES NOVO

FRÉDÉRIC GRIMAUD, PRÉSIDENT DU GROUPE GRIMAUD

Qu'est ce que la société Novogen ?

Novogen est destinée à sélectionner et vendre des reproducteurs Gallus destinés à la production d'œufs de consommation. Son siège se trouve en France, à Le Faël dans les Côtes-d'Armor, au même endroit que la société Hubbard. Outre le groupe Grimaud qui détient 55 % du capital, les actionnaires sont à parts égales l'encadrement, un investisseur français et un industriel étranger. Son directeur général est Mickaël Le Helloco.

Frédéric Grimaud.

« Nous voulons laisser la faculté aux accouveurs de faire leur métier en toute indépendance. »



P. LE DOUARIN

Pourquoi vous lancez-vous dans la sélection des poules à œufs de consommation, alors que les deux principaux compétiteurs occupent 95 % du marché ?

Pour de nombreuses raisons. La première parce que c'est une demande du marché en recherche d'alternatives tant par les produits que par les solutions d'approvisionnement. Nous avons vocation à être des fournisseurs de génétique, via des grand-parentaux ou des parentaux. Nous concentrons notre activité sur la sélection, cœur de métier du groupe. Deuxième raison, parce que le marché est en croissance et de plus en plus segmenté. Troisièmement, parce que nous avons un savoir-faire, tant en sélection qu'en expertise technique et vétérinaire, ainsi qu'un réseau logistique et commercial mondial. Enfin, parce que nous aurons une gamme complète de produits à offrir à des opérateurs qui peuvent être eux aussi multi-produits (porc-volaille notamment).

Quels types de poules allez-vous commercialiser, avec quelles origines et sous quelle échéance ?

Nous démarrons avec deux produits : la poule Novo White à œufs blancs et la poule Novo Brown à œufs roux. Nous présenterons leurs caractéristiques au Space. Pour résumer, elles se situent dans la moyenne des performances des poules existantes. Un des critères fondamentaux sur lequel nous veillons est celui de la performance individuelle exprimée dans un cadre collectif en interaction. Il faut que la poule soit flexible, qu'elle ait un bon comportement social, qu'elle soit facile à élever et à piloter dans des environnements changeants. Les premiers reproducteurs seront disponibles cet automne. La production va vraiment décoller mi-2009, de sorte que les premières poules commerciales seront en place en 2010. Quant aux origines, il s'agit de chep-

tels travaillés à partir de souches acquises par Grimaud Frères dans les années 90 en France et à l'étranger, avec des origines communes à toutes les pondeuses : Leghorn, Rhode Island, Sussex, New Hampshire...

Quels sont les moyens que vous allez mobiliser ?

La recherche et le développement sont Novogen à 100 %. Un généticien avicole français va bientôt nous rejoindre.

Pour des raisons de sécurité sanitaire et commerciale, l'activité de recherche et développement est répartie entre la France et les États-Unis. Nos clients n'ont pas à craindre de rupture liée à un embargo. Les autres activités sont partagées avec Hubbard. Nous jouons sur la synergie. Par exemple, nous avons réalloué des installations Hubbard en France et réouvert des sites aux États-Unis. Au niveau commercial et technique, il en sera de même. Quatre des six responsables commerciaux de zone au niveau mondial connaissent très bien le secteur ponte.

Quel est le plus grand défi à relever ?

La plus grande inconnue reste le calage entre l'offre et la demande et la logistique. Sûrs de la qualité de nos produits, nous sommes optimistes sur la commercialisation. Des accords sont déjà passés dans les pays référents et d'autres sont en cours. Pour des raisons de concurrence, nous ne pouvons pas les citer. ■

Propos recueillis par Pascal Le Douarin

IDENTITÉ

■ Le groupe Grimaud est un ensemble de sociétés à capitaux familiaux (80 %) qui devrait réaliser 200 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2008 avec 1 400 employés dans le monde. S'il est présent dans l'accoupage — son métier de départ — et dans les biotechnologies — un métier d'avenir, son cœur de métier est celui de la sélection génétique animale multi-espèces : Gallus (chair et ponte), porc, espèces secondaires (pintade, pigeon, lapin). Tourné aux trois quarts vers l'international, le groupe joue la carte de la « glocalisation » : produire et vendre près des clients du monde entier.