

Aujourd'hui, **GROS PLAN SUR...**

LVES

L'activité

LVES est une entreprise spécialisée dans le montage et l'entretien des salles de traite. Elle assure également le service après-vente et commercialise des produits nécessaires à l'activité agricole.

Présentation de l'entreprise

LVES est née en 2004 de la fusion de l'entreprise Varette située alors à Brix et de l'entreprise Prolimat de Saint-Gilles. A cette époque, 10 personnes y travaillaient. Puis, les trois associés, Mme LEROUX, M. VARETTE et M. LUET ont décidé de réunir les deux sites en un seul. Carentan se trouvait l'épicentre des deux secteurs. C'est ainsi qu'en 2012, l'entreprise emménage provisoirement dans les bureaux du marché aux bestiaux laissés libres par le siège social de la Communauté de Communes.

Depuis, LVES a acquis une parcelle de cette zone industrielle du Foirail et y a construit un bâtiment de 1 000 m² comprenant un magasin, des bureaux, un entrepôt et une zone de stockage des pièces détachées. Une extension verra le jour cet hiver, elle permettra de mettre à l'abri les véhicules et le matériel laissés dehors.

Les partenaires

LVES a plusieurs partenaires mais l'entreprise est surtout concessionnaire de la marque DeLaval qui représente les $\frac{3}{4}$ de son activité.

Les clients

800 clients, des exploitations à production laitière sur un secteur géographique repris par le logo de l'entreprise, c'est-à-dire le Cotentin jusqu'à Bayeux, Guilberville et Bréhal.



Effectif

25 personnes réparties comme suit :

- 4 vendeurs en installations neuves, spécialistes aussi en plans d'aménagement
- 4 monteurs et 1 responsable de chantier
- 2 vendeurs itinérants qui passent chez les clients pour les produits d'entretien
- 8 techniciens service après-vente dont 3 techniciens en robots de traite
- 2 magasiniers
- 1 assistante, responsable service après-vente, prise de rendez-vous
- 2 administratifs
- 1 dirigeant

Moyenne d'âge : 30 ans



Salle de traite installée par LVES



Les produits prêts à être livrés



Stockage des pièces détachées





Rencontre avec Pierre-Olivier LEROUX, PDG

AH : Vous avez 34 ans, quel est votre parcours ?

P-OL : J'ai suivi un cursus agricole, j'ai obtenu mon BEPA à l'abbaye de Montebourg dans le but de devenir exploitant agricole.

Je suis entré dans l'entreprise familiale en 1998 en tant que monteur. Je suis passé au service après-vente en 2000 et en 2006 je suis devenu commercial et responsable du suivi des chantiers. C'est en 2015, au départ en retraite des 3 associés : Mme LEROUX, ma mère ; M. VARETTE, mon oncle et M. LUET que j'ai pris les rênes de l'entreprise.

AH : Selon vous, quels sont les atouts de votre société ?

P-OL : Notre force c'est d'accompagner le client dès l'étude de son projet en le conseillant selon le cheptel, la superficie... Ensuite, nous pouvons l'équiper, puis entretenir ses installations et lui fournir tous les produits dont il a besoin.

Sur notre secteur géographique, nous avons une concurrence forte. Certains ne font que du robot de traite, d'autres n'en font pas, notre force c'est aussi de proposer l'ensemble des installations. Une salle de traite sur deux vendue dans le monde est de la marque Delaval, c'est dire l'importance de ce groupe Suédois dont nous sommes concessionnaires. C'est une fierté, je suis content de la représenter. Depuis 2 ans, nous gagnons des parts de marché grâce à notre matériel professionnel spécifique performant. La pénurie de main-d'œuvre et la pénibilité du travail font que les exploitants investissent de plus en plus dans les robots de traite. Un robot de traite est dimensionné pour 60 vaches. En ce moment, nous faisons appel à la sous-traitance parce que nous n'avons que 5 monteurs et que l'installation d'un système de traite nécessite entre 400 et 1 500 heures de travail.



La partie magasin / bureaux s'étend sur 200 m² du nouveau bâtiment

AH : Quelles sont les difficultés auxquelles vous êtes confronté aujourd'hui ?

P-OL : Notre filière est mal reconnue par les formations, nous avons du mal à recruter. Il faut des aptitudes électriques, hydrauliques, pneumatiques c'est pourquoi une formation électrotechnique est plus adaptée. Etre issu du monde agricole est un atout, c'est un milieu particulier qui ne s'invente pas. Nous devons le connaître parfaitement pour répondre au plus juste aux besoins de nos clients. Afin de pérenniser les emplois et favoriser l'état d'esprit familial, nous formons les employés dans l'entreprise.

Le contexte économique laitier nous soucie. Nous sommes sur un marché spécifique, nos clients sont exclusivement des producteurs de lait. C'est difficile pour la filière en ce moment. Il nous faut rester vigilants.

Une contrainte : un robot de traite ne peut pas être en panne longtemps. Il nous faut être réactifs et disposer immédiatement des pièces nécessaires, d'où le stockage et le système d'astreintes partagé avec un concessionnaire du Calvados.

AH : Que diriez-vous de votre implantation à Carentan ?

P-OL : La situation géographique est idéale, en plein cœur d'un bassin laitier. Quant à notre présence sur la ZA du Foirail, il y a une cohérence agricole. Les services de la Ville de Carentan et de la Communauté de Communes ont su être à l'écoute, ensemble nous avons pu trouver une situation définitive pour une implantation sur la commune.

Pour les inconvénients : l'accès à nos locaux depuis le rond-point reste difficile car la voirie à l'intérieur de la zone n'a pas encore été réalisée. Il faut slalomer entre la piste d'auto-école et l'activité du marché aux bestiaux. Je regrette aussi notre manque de visibilité pour les véhicules qui viennent de Cherbourg. Ces difficultés d'accès devraient se régler très prochainement.

Pour en savoir plus, www.lves.info



Route Américaine
50500 CARENTAN
Tél : 02.33.21.25.30
lves@wanadoo.fr

AH : Audrey HASLEY
P-OL: Pierre-Olivier LEROUX

