

Version entreprise

SOUVENIRS DE PATRICK de LONGEAUX (1970 à 1996)

Septembre 1961 jusqu'au 1^{er} mars 1963 au service militaire

1^{er} avril 1963 entrée à L'AIR LIQUIDE agence d'Exincourt (Doubs) pour service « compagnie française des produits oxygénés »

Début 1966 passage à «L' AIR LIQUIDE » DFGC (département français des gaz comprimés) pour devenir chef de l'agence nouvellement ouverte à Besançon

Septembre 1968 départ de Besançon et retour à la CFPO (Cie Fse de Produits Oxygénés, filiale santé de L'AIR LIQUIDE) en tant que chef des ventes près la direction régionale de Nancy (25, 70, 90, 68, 67, 88, 57, 54, 52)

1^{er} mars 1971 embauche chez FAVRICHON et VIGNON

FAVRICHON et VIGNON.....

1968

Charles VIGNON, gendre du fondateur Joseph FAVRICHON, décède, laissant 8 enfants :

- Joseph, l'aîné, pharmacien, gérant depuis 1933 puis Pdg de 1945 jusqu'en 1971
- Jean, prêtre
- André, ingénieur ECP, directeur commercial de 1936 à 1952, pdg de 1971 à fin 1981
- Alice
- Thérèse
- Paulette
- Louis, prêtre
- Pierre, diplômé de l'école de meunerie, chargé des questions techniques de 1948 à 1952

Après des années fastes qui auraient pu voir se construire une usine en Algérie, l'ouverture d'un atelier à Roanne et les premières acquisitions en vue d'une nouvelle usine à St Florent (36) accolée à la coopérative agricole, les années d'après-guerre furent économiquement difficiles et amènent la famille à devoir prendre des décisions graves avec restructuration autour de la seule usine de St Symphorien de Lay et la vente de l'essentiel des biens de la famille en vue du rééquilibrage du bilan. Pour leur part: André et Pierre démissionnent pour entrer l'un à l'association patronale de Belfort-Montbéliard-Haute Saône, l'autre à la société CHIRON (pâtes Croix de Savoie)

Pour sa part Joseph, resté à la tête de l'entreprise, tente d'enrayer le déclin en trouvant de nouveaux débouchés industriels: flocons d'avoine, céréales décortiquées, farine de pois vert.....tandis que les produits conditionnés dépérissaient lentement; les seuls investissements étant alors consacrés à la manutention et le stockage de ces produits tant matières premières que produits finis avec

l'installation de stockage en vrac de l'avoine en 1962.....jusqu'à un nouveau bâtiment de stockage en 1966 ce qui fut permis par un échange de terrain avec les cousins Chevenier entre les bâtiments dits du «gaz» et les jardins familiaux jouxtant la clôture de l'usine avec création d'une voie d'accès aux camions en site propre

Une nouvelle activité de soufflage/expansion par système de « canon » viendra vers 1964 après rachat et délocalisation depuis la région parisienne de la société VITARIZ

1970

Après le décès de Charles VIGNON en 1968, l'usure de Joseph à la tête de l'entreprise depuis 1933 et plus particulièrement depuis 1950 pour lui redonner espoir, mais également la volonté des trois frères (Joseph, André et Pierre) de sauver l'entreprise, amenèrent à réfléchir aux moyens d'une relance de l'activité par cession pour, faute de repreneur acceptable, finalement proposer à André de reprendre la Pdg ce qu'il n'accepta que sous conditions:

- Recrutement d'un directeur général adjoint choisi parmi ses enfants : en définitive ce sera son gendre Patrick de Longeaux qui se verra confier cette fonction
- Augmentation de capital souscrite par des amis de la famille destinée à rééquilibrer la trésorerie et permettre de premiers investissements jugés nécessaires
- Suite à: une augmentation de capital de 50.000 F pour le hisser à 250.000 F, la transmission d'actions d'André à plusieurs de ses enfants, un Conseil d'administration fut mis en place pour représenter de manière équitable les cercles familiaux et leurs associés:
 - o André VIGNON entouré de ses enfants et gendres : André Pierre VIGNON, Jean BURGEVIN, Daniel GOULET
 - o Joseph VIGNON
 - o Pierre VIGNON
 - o Edouard WATON
 - o Amis de la famille : Roger CHAMBERT LOIR, Pierre CHANTERET, Paul PASSOT

(Quelques mois après, notre commissaire aux comptes relevait la dangerosité de l'acte notarié nommant André comme Pdg et donnant à Patrick des pouvoirs de substitution, ce qui classait ce dernier dans une catégorie de mandataire social et non pas de dirigeant salarié avec les conséquences que l'on sait sur le plan social et la rectification de son titre en directeur général.

1971

arrivée à St Symphorien de Lay de Patrick de Longeaux en tant que directeur général adjoint de la SA FAVRICHON et VIGNON à compter du 1^{er} mars, avec pour objectif de développer les ventes en vrac dont l'alimentation animale représentait une part substantielle du chiffre d'affaires (à très faible marge) et de conforter les ventes à des industries de l'alimentation humaine plus particulièrement par la production de céréales soufflées obtenues par le système du canon (le grain précuit à la vapeur sous pression était brusquement ramené à la pression atmosphérique) ce pourquoi est décidé l'achat d'un deuxième « canon » (neuf) ainsi que l'amélioration du triage avec un séparateur par flux d'air en sus du trieur déjà en place. Le financement en sera rendu possible par ouverture de comptes courants d'associés et, emprunt auprès du Crédit Lyonnais qui manifestait ainsi sa confiance

1972

Avec un bilan 71 correct et, confiant en l'avenir, le conseil décide de mécaniser le déchargement de l'avoine qui, dorénavant, pourra être reçu directement en vrac ce qui augmente considérablement la productivité car jusque-là il fallait arrêter des machines et dégager quatre ou cinq personnes pendant une heure pour vingt tonnes reçues. Le financement principal se fera par appel à l'emprunt.

Sur le plan administratif la comptabilité réalisée par des méthodes manuelles avec facturation en partie double sera dorénavant effectuée par une facturière comptable utilisant des cartes magnétiques de petite capacité pour le stockage des données

1973 / 1974

Les efforts de productivité se poursuivent en réponse au développement d'activité (même si le bilan 1973, déficitaire, du fait des variations de cours des matières premières, pose problème)

- Le décortilage de l'avoine voit sa production augmenter de 50 %
- La fermeture de l'usine française du malt KNEIPP nous voit interroger par la chaîne succursaliste toulousaine ESCOULAN pour des fournitures de malt torréfié et conditionné sous notre marque ce en vue de quoi le conseil finit par accepter une mécanisation avec ensacheuse automatique et étuyeuse semi-automatique ; un deal nous est par ailleurs proposé pour revoir la présentation du conditionnement sous étui carton dont les frais de création donneront lieu à royalties sur les quantités vendues (le publicitaire ayant cédé quelques mois plus tard son cabinet nous libérera alors de cette contrainte) . Pour financer ces investissements le Conseil accepte la souscription d'une nouvelle augmentation de capital entre actionnaires d'un montant de 62.500 F (porté à 312.500 F) et emprunt de 280.000 F
- Au cours d'un séjour en région parisienne Patrick entend parler d'un congrès de l'association écologique LEMAIRE ET BOUCHER et s'enthousiasme pour les produits à «culture biologique» selon un cahier des charges non encore reconnu par l'Etat.....le conseil, réservé, accepta d'en faire le sujet d'une relance des «petits paquets» en déclinant le graphisme des nouvelles boîtes de malt dont l'impression en deux couleurs avec apposition d'une étiquette de garantie et le numéro de lot.....tandis qu'un «club de ménagères» familial avec Danièle de Longeaux pour coordinatrice réunissait des recettesAinsi, une gamme de 15 à 20 produits bio fut présenté au salon de l'association NATURE ET PROGRES, au Palais des Congrès de la porte Maillot à Paris, à l'automne 1974

Suite au départ d'Agnès MARCELLIN (au 31 décembre 1973) qui occupait le poste stratégique de secrétaire et comptable de l'entreprise depuis le 1/7/1958..... le conseil décide de revoir l'organigramme en engageant une comptable avec suivi et contrôle par expert-comptable extérieur et une secrétaire de direction tandis que Louis MAILLON, directeur technique, assurait la liaison commandes-fabrication-expédition; ce fut aussi l'occasion de lancer une action commerciale directe envers les magasins spécialisés avec: rachat des cartes des anciens représentants hormis Paris, le retour à des documentations produits avec notamment des cahiers de recettes mis au point par le «club des ménagères»; de la même façon était envisagé le recrutement d'agents en ingrédients alimentaires pour les marchés d'Allemagne, Suisse et Bénélux sous la coordination de Patrick de LONGEAUX

Faut-il noter enfin la démission d'Edouard WATON, beau-frère d'André VIGNON, remplacé par Dominique LUTZ, médecin pédiatre et gendre d'André, dont il est souhaité de recevoir de précieux conseils en matière de produits conditionnés

1975

Heureusement les comptes du bilan permettent d'afficher pour 1974 un solde bénéficiaire redonnant confiance au Conseil pour aller de l'avant même s'il nous faut surveiller étroitement nos comptes fournisseurs et clients pour rehausser le fond de roulement et équilibrer nos besoins de gestion

La présentation de la nouvelle gamme bio nous classait dorénavant parmi les pionniers des transformateurs de produits de l'agriculture biologique et fut l'occasion d'une nouvelle offensive pour reprendre en direct la commercialisation des produits sous marque; ce fut l'occasion de mettre en place une nouvelle équipe de représentants multi-cartes dont l'animation sera confiée à Jean Baptiste VIGNON (fils d'André) en qualité de chef de ventes tandis que les ventes vrac à l'alimentation du bétail et aux industries d'alimentation humaine restaient sous la responsabilité directe de Patrick; Heureusement la baisse des ventes farines et flocons aux industries alimentaires humaines est compensée par celle de céréales soufflées en Allemagne

La volonté d'investir dans les actions commerciales nous incite à rénover nos bureaux dorénavant dotés de doubles fenêtres, d'une nouvelle installation téléphonique avec accès direct à l'extérieur mais également un appareil de duplication offset pour éditer flyers, tarifs et mailings

1976

Les initiatives prises sur le marché des «produits diététique et Bio» avaient été remarquées par plusieurs importantes entreprises du secteur qui auraient souhaité nous racheter et, vraisemblablement, déplacer la fabrication dans leur propre entreprise, sauf à devoir effectuer d'importants travaux à St Symphorien de Lay pour mettre l'usine en conformité avec les règles d'hygiène qui chaque jour devenaient plus exigeantes.

Très rapidement après son entrée en fonction, Patrick, grâce à Joseph VIGNON, avait été encouragé par le directeur technique de notre Union Professionnelle (UNIBREM, devenue depuis ALLIANCE 7) à s'intéresser aux travaux de recherche appliquée menés par la Sté CLEXTRAL autour d'une technologie de cuisson-extrusion bis vis pour la fabrication de pain plat; à côté des céréales soufflées dont notre capacité de fabrication était insuffisante pour répondre au marché, notamment allemand, l'idée refaisait son chemin de développer et diversifier les productions de l'usine.

L'importance de l'investissement, équivalent à près de trois années de chiffre d'affaires, retenait le président André Vignon, d'évoquer la chose devant le conseil.....c'est alors que le directeur de la STE LYONNAISE DE BANQUE, jugeant le projet digne d'intérêt nous proposa un montage financier avec:

- une augmentation de capital entre associés de 62500 F
- une incorporation de réserves et primes d'émission d'actions pour 262500 F,
- une prise participation temporaire de la Sté de développement régional du Sud Est de 204000 F, assortie d'un accord de dividendes privilégiés (amortissable par 1/8^e à partir du 3^{ème} exercice, chaque fraction de capital amorti étant alors affecté d'un coefficient d'enrichissement),

- un emprunt long terme de 380.000 F à 15 ans auprès de la SDR complété par un prêt à 5 ans de 250.000 F garantis par hypothèque sur les terrains et bâtiments, nantissement du fonds de commerce et assurance

Ainsi après ces opérations notre capital est passé de 312.500 F à 841.500 pour un investissement de près de 840.000 F; certes l'enjeu était fort, les perspectives commerciales positives et l'espoir de se ranger parmi les pionniers auront permis de lancer ce pari économique conforté par l'engagement financier personnel de deux administrateurs mais chacun croyait à la réussite du projet

1977

L'installation de l'extrudeur mobilise les énergies et nécessite de repenser le schéma de l'usine, amenant à automatiser la production de flocons de céréales, construire un nouveau hall de stockage et mieux utiliser les locaux existants; l'enjeu commercial est tellement fort que le conseil décide, sans modification de salaire, de donner à Patrick de LONGEAUX le titre de directeur général et commercial et de l'aider dans sa tâche en recrutant Olivier CHANTERET à des fonctions mi vente- mi administratif.

Sur le plan commercial nos ventes export à des industries de l'alimentation humaine et plus particulièrement de chocolaterie bénéficient de cette nouvelle image technologique

La comptabilité se voit dotée d'un ordinateur stockant les données sur disquettes, en remplacement de la facturière comptable et permet de créer plus facilement des documents en vue d'une comptabilité analytique

1978

L'accueil encourageant de nos produits par les magasins spécialisés qui étaient notre circuit exclusif encourage à actualiser certains produits mais également revoir les graphismes de nos emballages pour leur donner plus de force (nous passons à la quadrichromie) :

- Le malt torréfié à faire infuser est en perdition et sera remplacé par de nouvelles spécialités: Instamatine et Malt'i obtenus par évaporation mais surtout Nectador boisson sans café obtenue par lyophilisation
- Les céréales granulées, très ancienne spécialité de l'entreprise pour le transit intestinal, sont remplacées par Granosson, obtenu par extrusion
- De nouvelles farines instantanées, obtenues par extrusion font leur apparition, tandis que la catalogue s'enrichit de farines infantiles sous forme de flocons instantanés
- La sortie du livre best-seller «La malbouffe» par Joel de Rosnay fait découvrir aux français ce vieux produit helvétique dénommé «muesli» (la traduction du patois pourrait être le petit râpé) alliance de céréales avec des fruits. Sans concurrence sur le marché français cette nouvelle famille de produits fut un excellent accélérateur de vente et notoriété
- L'extrudeur se voit prolongé d'un four de séchage-toastage donnant plus de croustillant à nos céréales en les rendant utilisables dans les tablettes de chocolat à moindre coût par

rapport au rice crispies ; cet investissement complémentaire non prévu au plan initial devra à nouveau être couvert par emprunt

Le conseil est informé de ce qu'André VIGNON a racheté les 31 actions détenues par sa sœur Alice, récemment décédée

1979

L'année commence mal avec l'incendie du bâtiment des canons, (le feu ayant pris de nuit dans les gaines de refoulement de la ventilation de la salle de tir); un tel sinistre vient contrarier nos espoirs de développement d'autant plus que le fort bruit engendré crée une onde de choc audible à près de cent mètres à la ronde.....sous pression des clients avec qui des marchés avaient été passé la reconstruction s'avère compliquée avec des matériaux lourds et imputrescibles.

Au cours de cette même fin d'année et le départ de Jean Baptiste VIGNON, la question de quatrième génération est évoquée par André VIGNON désireux de passer la main à l'occasion de ses quatre-vingt ans en 1981. Il aurait aimé pouvoir confier la présidence à l'un de ses descendants mais à défaut avance l'hypothèse de Patrick, son directeur général, à qui serait adjoint un administrateur chargé d'une mission de surveillance.

1980

C'est en définitive Denis PIVOT, fils et petit-fils d'anciens salariés de l'entreprise, diplômé de l'ESSEC qui deviendra notre nouveau chef de ventes pour mettre en œuvre une nouvelle étape du développement des ventes sous marque avec l'apparition de deux muesli instantanés et d'un petit déjeuner cacaoté (FAVRICAO)

Plusieurs entreprises nous ont interrogés en vue de travaux à façon dont l'une pourrait prendre une prise de participation minoritaire, le président s'interroge à propos de la valeur actualisée de l'action en cas d'entrée au capital de 933 F ou 740 après déduction de l'impôt sur les plus-values.

Pour la première fois depuis longtemps l'entreprise renoue avec la distribution d'un dividende de 4,5 F par action

1981

L'extrudeur nous a permis de mettre au point un produit proche du rice crispies dont les chocolatiers tant français qu'étrangers semblent friands; ce mouvement s'accompagne du recul des ventes de céréales soufflées du canon. Pour faire face aux volumes nouveaux à stocker la jonction entre les bâtiments historiques et celui de 1966 est réalisé avec notamment la mise en place d'un monte charges susceptibles d'accueillir des palettes entières

1982

Après réflexion, le Conseil, sur la proposition d'André VIGNON (qui s'était investi plus particulièrement dans la modernisation des outils de gestion) a cédé la présidence à son gendre Patrick de LONGEAUX, assisté d'André Pierre VIGNON en qualité d'administrateur délégué avec le titre de directeur général plus particulièrement chargé de la gestion ; il reste cependant membre du Conseil; Dominique LUTZ gendre d'André, médecin pédiatre, administrateur, se voit confier une mission temporaire de conseil pour la création de nouveaux produits diététiques et leur intérêt médical....il fera part des difficultés qui semblent se présenter (cette mission sera reconduite pour l'année 1983)

Les produits paquetés s'accroissent de muesli croustillant déclinés en plusieurs variétés: sans sucre, enrobé au miel ou au cacao

Pour la première fois nous exposons au SIAL sur un stand collectif

1983

Le bâtiment de 1967 est doté d'un niveau de stockage desservi par le nouvel ascenseur

Patrick de LONGEAUX, André et André Pierre VIGNON reçoivent le pdg de la firme Diététique et santé, N° 1 de la diététique pour adulte, qui voudrait entrer dans notre capital et se propose de fusionner nos réseaux de distribution.....bien que non demandeur le conseil exprime son intérêt de principe

Les produits à conditionner sous marques propres ou de tiers nous ont amené à renforcer la mécanisation de l'atelier de conditionnement avec possibilité de conditionnement sous gaz neutre et mise sous étui automatique

1984 / 1985

Les augmentations de nos ventes, notamment en produits extrudés (volumineux) nous posent de nouveaux et importants problèmes de stockage qui seront réglés par la construction d'un bâtiment de stockage des matières premières et ingrédients de fabrication avec mise en place de moyens de manutention pneumatique.

Progressivement les ventes d'avoine décortiquée pour l'alimentation animale ont tendance à baisser tandis que se développent des marchés de produits extrudés mais également conditionnés qui nous poussent à envisager de revoir les capacités de production de flocons.....mais les administrateurs jugent l'endettement maximum atteint d'autant plus qu'il va falloir se préparer à racheter les actions de la SDR SE; une surprise agréable vient finalement du résultat de 476500 F avant IS

Cette même année le système informatique à disquettes cède la place à un matériel équipé d'un disque dur de plus grande capacité et de nature à faciliter l'établissement de statistiques et renseignements analytiques

Denis VIGNON devient administrateur suite au décès de son père Pierre VIGNON

1986

Les vente de produits conditionnés s'enrichissent de nouveaux produits dont la barre hyper protéinée CRUNTI qui reçoit un accueil favorable mais sera victime d'un problème de mauvais vieillissement et ainsi devoir être retirée du marché quelques mois après son lancement.

Un important travail marketing est réalisé pour développer nos ventes grâce à l'aide au conseil que la CCI de Roanne nous a aidé à obtenir et dont le rapport final pointe la nécessité d'investissements publicitaires et commerciaux si le choix se porte vers la distribution sous marque mais que néanmoins d'importants investissements en moyens de production serait nécessaire si l'option était de rester sous-traitant

Les bons résultats de l'entreprise auront permis en fin d'année de racheter par anticipation les actions de la SDR SE ; le capital social , après rachat, annulation des actions SDR et incorporation de réserves , est porté à 862500 F représenté par 3750 actions de 230 F .

Au-delà de ce retour à meilleure santé de l'entreprise, chacun s'interroge sur notre capacité à faire face en réponse aux attentes des marchés d'autant plus que les exigences sanitaires de plus en plus fortes pourraient nous amener à devoir reconstruire tout ou partie de l'usine et ainsi poser le problème crucial d'accepter ou refuser de rejoindre un groupe aux yeux desquels le Bio et les innovations technologiques nous ont reclassé parmi les leaders

1987

La capacité de floconnage peine à suffire à la demande et c'est alors que Champagne Céréales , un important collecteur de céréales, également leader du groupement meunier «France farines» nous contacte en nous faisant espérer des développements intéressants en fournitures de flocons, mais également avec des ouvertures en synergie pour des fournitures d'ingrédients à l'industrie alimentaire humaine ce en vue de quoi il serait prêt à apporter son concours financier.....

Après réflexion entre les administrateurs très partagés sur l'opportunité et dont plusieurs accepteraient volontiers de céder leurs actions en vue de permettre le développement de l'entreprise à St Symphorien de Lay , un plan est établi d'une participation minoritaire au capital qui : en fonction des besoins détectés, pourrait conduire jusqu'à une éventuelle prise de majorité, pour autant que l'enjeu le rende nécessaire.....; un pacte d'actionnaires familiaux est alors conclu à cet effet.

André Pierre VIGNON après cinq années d'activité au profit de l'entreprise demande à être déchargé de son mandat de directeur général mais se propose de rester administrateur

Au titre de l'article 18 fixant limitation d'âge pour les administrateurs Roger CHAMBERT LOIR laisse sa place à son fils Paul CHAMBERT LOIR

1988

L'expression majoritaire amènera à prendre à l'unanimité la décision d'introduire un actionnaire à hauteur de la minorité de blocage sous condition d'une valeur minimale de l'action à 1000 F et la création d'un pacte majoritaire regroupant les actionnaires actuels et de nature à rassurer les sentiments familiaux vis-à-vis du village.....

Une assemblée générale donne accord pour la création de 1890 actions nouvelles de 230 F chaque avec prime d'émission de 770 F ce qui porte le capital à 1297200 F ; par ailleurs Champagne Céréales se voit reconnaître un droit préférentiel de souscription au-delà d'une période de trois années au cas où des investissements nécessiteraient des apports d'argent frais, tandis qu'un administrateur nous est désigné par ce nouvel actionnaire

1989

Notre nouvel actionnaire Champagne Céréales (alors 1^{er} collecteur européen de céréales, malteur et minotier important, leader du groupement France Farines) dont le directeur scientifique cherche à intégrer de petits métiers de la transformation céréalière avait proposé à ses actionnaires de s'investir dans :

- Les ingrédients
- La fabrication de sucres à partir de la dégradation progressive de céréales
- Le floconnage et l'extrusion
- Les céréales bio pour lesquelles il proposait de créer un centre collecteur dans les Ardennes

La voie majoritaire obtenue pour permettre le développement de l'usine à St Symphorien de Lay avec l'arrivée de Champagne Céréales autour d'un plan de développement paraissait une bonne chose et son implication dans le devenir de l'entreprise créait une grande espérance au sein de tous ceux travaillant dans l'entreprise d'autant plus qu'avait été décidé d'importants projets en GMS sous la nouvelle marque FAV et que les produits en vrac destinés à l'industrie alimentaire humaine trouvaient à rejoindre le catalogue des ingrédients fabriqués par leur filiale WESTHOVE pour laquelle Champagne Céréales avait consenti d'importants investissements.

Au sein de FAVRICHON une équipe marketing renforcée (Denis Pivot et Michelle Gardon) et appuyée par notre partenaire se mit au travail pour moderniser nos méthodes de vente et créer de nouveaux produits Bio qui reçurent un accueil favorable auprès de la distribution spécialisée et se voyait décerner un trophée lors du salon spécialisé DIETEXPO 1989; une collection spécifique fut créée pour la grande distribution avec distribution par un grossiste spécialisé

Le conseil accepte le rachat de la dernière parcelle appartenant aux cousins Chevenier et dont nous aurions utilisé pour l'extension de l'usine.....

Une ingénieure qualité rejoignait notre équipe

1990

CC nous transfère une unité pilote d'extrusion (ainsi que son four de séchage) installée à Marseille et devant nous permettre de réaliser des essais ou des productions de petite quantité

Ce sera également l'occasion de revoir l'équipement informatique par un système mini IBM compatible avec le matériel utilisé par CC et rendant possible des travaux à distance

Le bilan 1989 est négatif et les contraintes de nos nouveaux marchés interpellent certains y compris à se demander quelle stratégie poursuivait notre partenaire d'autant plus que nous apprenions que son directeur technique avait quitté l'entreprise suite à déconvenues industrielles : conséquences des dispositions internationales PACT et GATT, CC décidait de se replier sur ses métiers de base et

souhaitait nous voir reprendre notre indépendance..... ou nous aider à retrouver un autre partenaire ce en vue de quoi ils avaient quelques idées.....

C'était l'année du centenaire de la création de l'entreprise et chacun s'affairait à préparer une grande fête :

- André VIGNON avec l'aide de son frère Joseph, écrivit ses souvenirs,
- Le personnel prépara une grande fête, fiers de présenter leur usine et son renouveau, au cours de journées portes ouvertes auxquelles les élus et la population fut largement invités

Entre temps notre partenaire CHAMPAGNE CEREALES bousculé par la disposition de la politique commune européenne mais également l'ouverture mondiale se sentait obligé de reconsidérer son activité en se recentrant sur leurs activités majeures de collecte et de meunerie. Malheureusement nos cultures d'entreprises divergeaient d'autant plus que nous n'avions pas d'échelle commune: eux parlaient de trains et nous de tonnes ou moins.

La grande déception du personnel Favrichon fut mal perçue par cet associé d'autant plus que lors du centenaire leur directeur général fut pris à partieun froid s'instaura entre les uns et les autres, CHAMPAGNE CEREALES nous proposant de lui racheter ses actions..... heureusement la raison fit que notre partenaire accepta de ne pas se retirer totalement en se limitant à provisionner la valeur des 30 % détenus tandis qu'il était décidé de revoir l'organisation en recrutant un chef d'établissement permettant à Patrick de LONGEAUX de reprendre en mains l'ensemble de la commercialisation tant aux magasins qu'à l'industrie après la démission de plusieurs cadres

Le conseil, contrairement à l'avis de l'un d'eux, mesurant l'importance des investissements à réaliser pour répondre aux contraintes d'hygiène en fabrication,..... exprima le souhait de rechercher activement un nouveau partenaire susceptible de reprendre les actions de CHAMPAGNE CEREALES voir même la totalité de l'entreprise dont l'image dans le secteur de l'alimentation diététique était décrite comme l'un des deux ou trois leaders de la transformation de céréales Bio sur un marché en très forte croissance

1991

La démotivation, l'échec des ventes en grande distribution, la difficulté de compréhension avec la filiale WESTHOVE, chargée des ventes à l'industrie alimentaire, l'échec de la solution avancée par CC tendent les relations et amènent à demander à l'administrateur de CC d'assister Patrick de LONGEAUX dans la recherche d'une solution.

C'est alors que D. PIVOT nous apprend son départ et qu'après longue discussion il est décidé de recruter un chef d'établissement censé dégager le président pour lui permettre d'assurer les missions extérieures en attendant de retrouver un nouveau partenaire susceptible de remplacer CC. C'est alors qu'au même moment notre responsable qualité nous annonce son départ.....

Pour accompagner le président est formé un comité de direction au niveau de CC chargé de coordonner les décisions à prendre entre les diverses branches et retrouver les bases de nouveaux développements

Un mouvement au niveau des administrateurs voit:

- le départ de Joseph VIGNON remplacé par sa fille Marie France
- La démission du docteur LUTZ

- La cooptation d'un deuxième administrateur au titre de CC, en l'occurrence le directeur de la filiale ingrédients, c'est alors que CC nous dit avoir bon espoir de nous présenter un remplaçant, proposant même d'aller jusqu'au rachat d'au moins 95 % de nos actions , pour autant que son propre conseil lui en donne accord.....au dernier moment l'opération capotera....!

1992

Au cours de l'année 1991 l'entreprise aura connu des mouvements importants dans son personnel d'encadrement ayant amené un profond remaniement de l'organigramme, tandis que notre comptabilité aura connu trois responsables successifs.....s'il en était besoin encore le grossiste, gestionnaire de linéaires, à qui nous avons confié nos ventes aux GMS, a déposé son bilan en nous laissant un impayé très important.

L'année 1991 qui, y compris les provisions pour risque de pertes, affiche un bilan en perte de 1.647.647 F qui met la société en difficulté et risque de nous donner des soucis avec les banques dont le crédit agricole

La tension monte autour des résultats et reportings afin de trouver les solutions pour rééquilibrer les comptes..... le président après en avoir parlé avec plusieurs administrateurs a pris la décision de procéder à un plan social de 7 personnes, décision critiquée fortement par un administrateur mais de nature à revenir à l'équilibre le plus rapidement possible d'autant plus qu'une nouvelle banque, en l'occurrence la Sté Lyonnaise, menace de nous retirer son concours avec dans un premier temps l'exigence d'un aval du président ce qu'il accepte et sera blâmé par plusieurs administrateurs lui reprochant de se conduire comme si l'entreprise lui appartenait.

Parmi les sujets de tension entre les dirigeants une éclaircie cependant en constatant que suite aux mesures prises le déficit de 1.673 KF en 1991 n'est plus que de 169 KF en 1992 malgré la charge du plan social qui a ramené l'effectif de 37 à 31 personnes

1993

L'entreprise dorénavant recherche activement un nouveau partenaire ou plus exactement un repreneur malgré les réticences d'André VIGNON et alors que le président montre des signes de lassitude

Le bilan se terminera néanmoins par un résultat positif de 1.391 KF

1994

La distribution parisienne est faite par l'intermédiaire d'un confrère qui dispose d'une plateforme de distribution

Le bilan 1994 se clos sur un bénéfice de 924 KF

1995

Nous apportons notre activité « produits diététiques» à une société nouvelle créée par les propriétaires de la conserverie bio perpignannaise CEPAD dans laquelle nous prenons une participation de 10 % avec obtention d'un poste d'administrateur; cette structure pourrait accueillir la distribution de produits d'autres marques. Bien évidemment nous avons arrêté l'activité des représentants et agents multi-cartes et transféré à cette nouvelle structure les deux exclusifs à notre service

Un arrêté des comptes à fin juin laissait espérer un bel exercice avec des perspectives de développement.....avec des possibilités de sous-traitance de produits finis

Plusieurs acquéreurs potentiels se sont proposés à la reprise de la totalité dont celle d'une société en formation dont les dirigeants ne sont autres que le président de l'ANIA et de l'un de ses amis directeur général de Champagne viandes; après négociation et lui avoir fait rencontrer notre associé: CEPAD, au sein des Domaines de la nature, la vente est conclue pour un prix global de 6.500.000 F

Dès le lendemain de la vente l'information en était faite à notre personnel et nos banquiers de la continuité de l'exploitation et de ses axes de développement pour lequel l'ensemble du personnel voyait son contrat de travail confirmé; pour sa part Patrick de LONGEAUX, épuisé, devra quitter en septembre 1996

Redevenue bénéficiaire, totalement désendettée, détentrice de technologies d'extrusion et d'enrobage, l'entreprise était prête à poursuivre sa route vers de nouvelles réussites humaines.....

Vingt ans après la cession de l'entreprise à un groupe financier, je peux me réjouir de constater que la famille a bien réussi son contrat en maintenant et redéveloppant progressivement des activités sur le site de St Symphorien de Lay.

Certes des débats, intenses mais constructifs, n'ont pas manqué au sein de ce conseil d'administration dont André Vignon fut le leader familial incontesté, tandis que les apports financiers externes par augmentation de capital ou emprunts ont permis, année après année, de rénover mais plus encore d'anticiper grâce à notre intervention dans la Bio, les technologies d'extrusion et finalement l'enrobage .

De structure en grande difficulté Favrichon a su se repositionner: progressivement les fabrications ont évolué de la fourniture de produits à faible valeur ajoutée destinés à l'alimentation du bétail, vers les ingrédients pour les industries d'alimentation humaine, les produits à base de céréales Bio pour lesquels il avait acquis une position de leader, puis les produits sous marque propre : les farines simples cédant progressivement la place à des spécialités extrudées voire même enrobées ce qui nous semblait devoir être l'avenir du développement.