Pianto est né, en 1958, de la réflexion d'un biochimiste belge qui souhaitait pallier les carences alimentaires d'après-guerre en concevant un produit qui apporterait une grande variété de micronutriments essentiels à la santé et facilement assimilables. Quelques années plus tard, une autre gamme dont la richesse nutritionnelle vient compléter l'apport alimentaire du Pianto voit le jour : PiantoBiotic, une association de levures lysées, de miels spécifiques et de phytothérapie traditionnelle. Aujourd'hui, située au nord du Grand-Duché et en France, Pianto Healthcare développe, produit et distribue les gammes des produits Pianto et PiantoBiotic, des solutions naturellement formulées issues de la fermentation qui répondent à diverses problématiques de santé grâce à leur richesse nutritionnelle. Entretien avec Julien Masset, directeur production et R&D, cogérant de Pianto Healthcare. *(Visite du 24 Novembre 2023)*

Votre plus grande réussite ?

D'avoir réussi à moderniser l'image traditionnelle de la gamme Pianto pour la remettre au goût du jour et d'avoir su communiquer sur l'importance des bienfaits de ces produits.

Un échec marquant ?

Ce n'est pas vraiment un échec mais plus un état de fait sur la gestion au quotidien et les « erreurs de casting » lors d'un recrutement. Lorsque l'on se trompe de personne et que cela ne marche pas, dans une petite structure comme la nôtre, cela a un très gros impact.

Des projets à venir ?

Notre objectif est de continuer à élargir et à perfectionner nos gammes de produits, en restant toujours à l'avant-garde de la santé naturelle.

Selon vous, qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?

Ce qui nous distingue, c'est notre procédé unique de fermentation. Ce processus méticuleux enrichit nos produits en acides aminés essentiels, vitamines naturelles et bien d'autres micronutriments. Ce processus est essentiel pour la qualité finale de nos produits.

Votre vision de l'entrepreneuriat ? Un modèle ?

C'est purement personnel, mais être entrepreneur, c'est être passionné, créer des choses, les partager. Je n'ai pas un modèle en particulier, mais j'étais inspiré par certaines personnes que j'ai pu côtoyer dans ma carrière.

Un conseil à donner à un entrepreneur en herbe ?

Être à l'écoute de ses équipes et du marché. Même si on a une idée de base innovante, la confrontation avec la réalité du terrain peut être rude. Le partage et la communication permettent d'enrichir un projet, d'apporter des améliorations auxquelles on n'aurait pas pensé !

Quelles difficultés rencontrez-vous actuellement ? Comment les surmonter ?

La plus grande de nos difficultés actuelles est l'inflation sur les produits premium comme les nôtres et le risque que les personnes repoussent leurs achats. Nous sommes dans une période d'incertitude économique, nous devons être agiles et sans cesse nous adapter. Comme je l'évoquais auparavant, la stabilité de nos produits prend du temps, il nous faut donc continuellement avoir des solutions alternatives et anticiper pour faire face à des situations qui changent rapidement.

GX-30

Les gammes des produits Pianto et PiantoBiotic sont des solutions naturellement formulées issues de la fermentation qui répondent à diverses problématiques de santé grâce à leur richesse

nutritionnelle. (crédit Emmanuel Claude / Focalize)

Les gammes des produits Pianto et PiantoBiotic sont des solutions naturellement formulées issues de la fermentation qui répondent à diverses problématiques de santé grâce à leur richesse nutritionnelle. (crédit Emmanuel Claude / Focalize)