

27/06/2008

**Négoce** → Depuis sa création, le groupe Carré n'a de cesse de développer ses activités de collecte et de négoce.

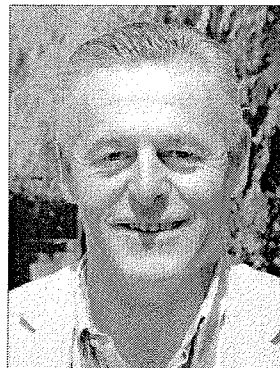
## Pour le groupe Carré, la Picardie n'est plus si loin

**E**ntreprise au capital 100 % familial, le groupe Carré entend le rester; sans pour autant que cela ne mette un frein à son développement. Actuellement implantée sur trois départements du Nord (59,62) et de la Picardie (80), l'entreprise de négoce de céréales est en progression constante. Ce qui en fait le leader du négoce privé en céréales-appro en Nord-Pas de Calais-Picardie.

De 35 000 tonnes en 1980, la collecte du groupe Carré pourrait atteindre au bas mot en 2008 quelque « 460 000 tonnes si nous sommes dans une petite année, et 500 000 tonnes si la campagne se déroule mieux que l'an passé » analyse Frédéric Carré, PDG de l'entreprise.

Le chiffre d'affaires de la société, comme le nombre de points de contact avec la clientèle, ont également suivi la même ascension fulgurante: passant de 9,5 millions d'euros en 1980 à 160 millions d'euros en 2008 pour le chiffre d'affaires; et d'un silo à Gouy-sous-Bellonne en 1963, à 40 en ce qui concerne le nombre de points de collecte.

Le rachat par le groupe Carré de plusieurs de ses anciens concurrents et partenaires n'est pas étranger à la progression du groupe. Ainsi, depuis 1991 – date à laquelle Frédéric Carré a pris la tête de l'entreprise –, 11 entreprises de négoce ont été absorbées par l'entité SA Groupe Carré. Les dernières acquisitions réalisées par le groupe portent sur les établissements Ceragri à Montreuil-sur-Mer (9 sites



Frédéric Carré est président du groupe depuis 1991.

de collecte et d'approvisionnement), Agrisambre et Hainaut Fertil (5 sites de collecte) dans les secteurs du Valenciennois et de Maubeuge.

### Présence accrue sur le terrain

« La société a toujours des projets. C'est ce qui guide notre management, explique Frédéric Carré. On ne fait pas de l'investissement pour le seul fait d'investir. L'entreprise a toujours été rentable, avec un niveau d'investissement important. »

Le dernier projet en voie de concrétisation – et il est de taille – consiste en la création d'un silo de 20 000 tonnes et d'une plateforme de chargement fluvial d'une capacité de 400 tonnes/heure, en bordure de l'actuel canal à grand gabarit, sur la commune de Rouvignies.

Pour le PDG du groupe, le but de cet investissement est double: d'une part, « parce que nos capa-

cités de stockage dans le secteur du Valenciennois sont limitées », et d'autre part, « parce que nous avons pour ambition d'y fidéliser notre clientèle » explique-t-il. Soucieux de répondre au mieux aux attentes de ses clients meuniers, amidonniers et maltteurs, le groupe Carré compte également sur cet outil pour assurer un stockage dans les meilleures conditions. « Quand on voit une campagne comme celle qu'on a connu en 2007-2008, avec les problèmes des mycotoxines et les différences de prix liées, on se dit qu'il n'est pas inutile d'investir » assure Frédéric Carré.

En matière d'extension géographique, le groupe Carré entend encore élargir ses zones de collecte et de prospection. Dans le sud de la région Nord avec l'agrandissement du silo de Marquion (62) et la création d'un silo à Rouvignies (59), mais également dans les départements voisins de la Somme et de l'Aisne, par le biais de créations de site. Et quitte à ce que le groupe privé entre en concurrence directe avec les coopératives de la région picarde.

Pour l'heure, la priorité pour le groupe Carré consiste à conforter ses positions; sans pour autant mettre en stand-by son essor. « J'ai toujours voulu allier croissance interne et croissance externe » indique Frédéric Carré. Avec une visibilité à trois ans, contre cinq auparavant, « de manière à être le plus réactif possible ».

VINCENT FERMON

### Précisions

## 350 visiteurs sur la plate-forme d'essai



Outre son activité de collecte des céréales, le groupe Carré, c'est aussi une offre large et diversifiée en matière d'agrofourmitures, d'alimentation animale avec Nutricar, de triage des céréales et de conseil.

Mardi dernier, 350 visiteurs ont ainsi participé à la présentation de la plate-forme d'essais mise en place par le groupe et Nord Négoce, à Brunémont (59). Des essais qui avaient pour but de démontrer l'efficacité de techniques et de

solutions en matière de semis, de désherbage, de l'emploi de régulateur ou encore de fongicides, d'insecticides et de fumure sur blé. Au cours de cette présentation, les techniciens du groupe Carré et de Nord Négoce ont notamment insisté sur le risque fusariose roseum, sujet particulièrement déterminant quant à la qualité de la future récolte.

Enfin, la visite sur site s'est conclue par une série de recommandations sur la réglementation et l'utilisation des produits phytosanitaires. Chapitre auquel les clients du groupe peuvent avoir accès depuis le site Internet du groupe Carré [www.groupe-carre.fr](http://www.groupe-carre.fr) (espace client; rubrique « La technique: réglementation et conditionnalité des aides PAC »; sous réserve d'avoir effectué une demande d'accès au site web).