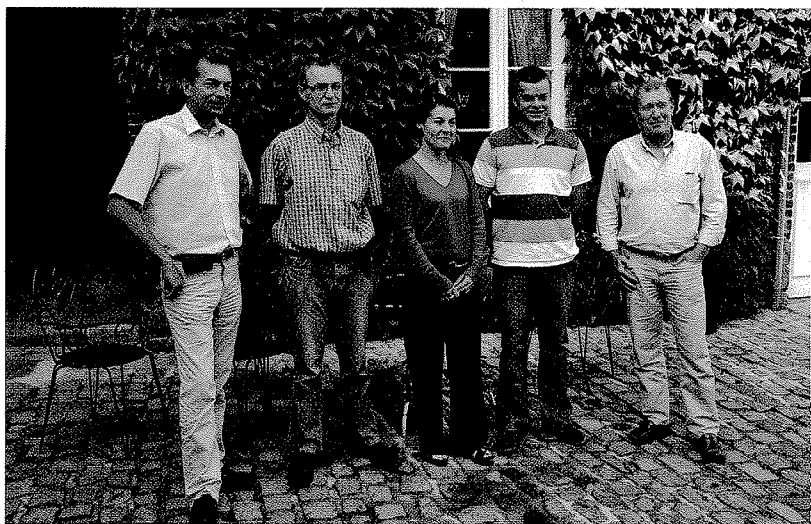


NORD

# Négoce Le Groupe Carré affiche sa politique qualité



Une partie de l'équipe dirigeante du groupe Carré.

**A**u cours de sa conférence de presse, le groupe Carré s'est montré satisfait des très bons niveaux de rendements obtenus sur la campagne avec une moyenne de 85 à 90 q/ha en blé et 43 q/ha en colza. « Malgré un hiver froid et long, peu de dégâts ont été observés », précise Jean-Paul Leroy, responsable technique de Nord Négoce. D'après le spécialiste, si la pression maladies était moindre en 2009, « il ne faut pas oublier les facteurs qui diminuent le risque ». Et s'il manque parfois 20 à 30 unités d'azote sur les parcelles, les agriculteurs qui ont réchigné à en apporter devant le prix des engrais ont souvent récolté des blés à moins de 10,5 % de protéines qui sont plus difficiles à valoriser car le groupe mène une forte politique qualité. « Nous souhaitons conserver nos débouchés locaux ou proches, et pour cela, il nous faut maintenir un bon niveau de qualité de nos blés », explique Jacques Sion, responsable céréales du groupe. Et pour encourager leurs clients dans ce sens, le négociant a mis en place une grille de bonification de protéines dès 10,5 %, avec des primes de 0,40 euro par dixième de point au-delà de 11,5 % et 0,80 euro par dixième de point au-delà de 12 %. Le groupe, qui vient d'ailleurs d'étoffer son équipe

qualité, s'impose d'ailleurs à lui-même ce qu'il demande à ses clients : « Nous nous dotons nous aussi de moyens pour connaître et maîtriser les productions stockées dans nos silos et vendues à nos clients », explique le directeur commercial Philippe Leclercq. Le groupe a également investi dans la construction d'un séchoir à Manninghem et vient d'obtenir l'autorisation de construire un nouveau silo de 20 000 tonnes à Rouvigny, dans le secteur de Valenciennes sur le canal grand gabarit. Au niveau de la commercialisation, le groupe Carré propose plusieurs modalités d'achats aux agriculteurs : acompte, prix ferme, indexé marché à terme, ou sécurité... Mais il les incite surtout à calculer au préalable le coût de revient de leurs productions pour qu'ils prennent les bonnes décisions de commercialisation. Enfin, le groupe poursuit sa politique de développement et s'installe progressivement en Picardie. Le silo de Roye a d'ailleurs connu sa première moisson sous l'enseigne « Carré ». Philippe Leclercq a également annoncé la mise en place d'une ferme pilote dès cette campagne à Gouy-sous-Bellonne, exploitation qui accueillera l'ensemble des expérimentations du groupe.

B. L.

EN BREF

■ SUD-OUEST

## Euralis, Maisadour, Terres du Sud et Vivadour mutualisent leurs achats

Les coopératives Euralis (Pyrénées-Atlantiques), Maisadour (Landes), Terres du Sud (Lot-et-Garonne) et Vivadour (Gers) viennent de décider la création d'une structure commune pour l'approvisionnement en fertilisants minéraux. Le volume d'achat des quatre coopératives actionnaires s'élève à 600 000 tonnes, le double du potentiel du GIE Eurasud, qui assurait déjà les achats de fertilisants d'Euralis et de Terres du Sud ainsi que ceux de la coopérative Gersicoop et du négoce Adena. Ces deux derniers, continueront d'ailleurs de profiter des services de la nouvelle SAS. En attendant l'enregistrement des statuts, c'est le GIE Eurasud qui réalisera les achats. « Via cette collaboration, les coopératives du Sud-Ouest entendent peser sur un marché qui est très exposé aux fluctuations de prix, et très concentré, informe Hans Olav Raen, directeur de cette entité. Nous travaillons actuellement sur une stratégie d'achats. Notre priorité porte sur la garantie de livraison aux agriculteurs. »

■ EUROSORGHO

## Création du n° 1 en sélection sorgho

Sud Céréales et Euralis Semences ont décidé de mettre en commun leurs efforts de recherche, de sélection variétale et de production de semences de sorgho en créant Eurosorgho, détenue à parité. Cette nouvelle structure devient le leader européen en sélection variétale sur l'espèce sorgho. Sud Céréales apporte son expertise développée par sa filiale Semences de Provence, leader en semences de sorgho en France et en Italie ; Euralis Semences amène la puissance de sa recherche amont et de son réseau d'expérimentation européen. Eurosorgho s'appuiera sur les réseaux de vente des deux structures pour la mise en marché à l'exportation. En France, chacune conservera ses gammes, ses marques et sa force de vente. « En Europe, le sorgho est cultivé sur 200 000 ha. Il a un fort potentiel de développement dans les pays ayant des ressources limitées en eau, et il trouve tout son intérêt dans la production de bioénergie », indique un communiqué.