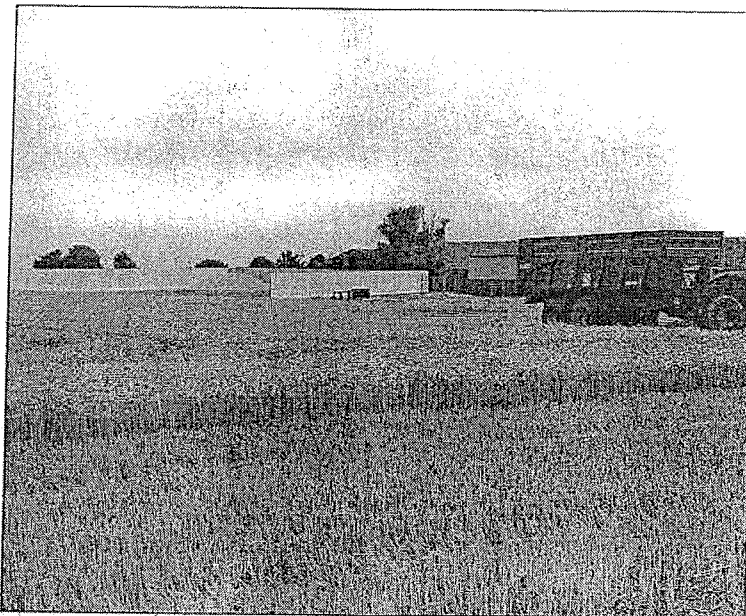


Six formules pour bien vendre !

« Le développement de la vente sur internet permet maintenant aux agriculteurs d'accéder à toutes les embelies du marché » explique Philippe Leclercq, directeur commercial, qui a présenté les six formules proposées par son groupe Carré pour vendre au mieux les récoltes. Elles s'échelonnent de la plus sécuritaire à la plus spécula-

tive. Le prix moyen de campagne permet de profiter de la moyenne des performances du groupe sur l'année ; le contrat « opti + » table sur un prix minimum optimisé par la moyenne annuelle ; le contrat « sécurité » assure un prix minimum défini tout en restant autonome ; etc. Les cours sont accessibles sur le site www.groupe-carre.fr



La moisson du blé commence et le silo au fond commence à se remplir.

Privilégier les céréales bio

Issue du groupe Carré et de trois autres structures (les moulins Dedobbeleer, la société Œuf Nord Europe et la société Sanovivo), la société Cap Bio Nord va implanter une usine de production d'alimentation bio pour toutes les espèces, excepté les bovins, à Doullens (Somme).

« Nous aurons besoin de 500 à

800 hectares de céréales bio », a annoncé Frédéric Carré, qui propose un accompagnement pour ceux qui souhaitent diversifier leur activité vers cette filière.

L'ouverture est prévue pour la fin de l'année et favorisera la filière courte en rapprochant le lieu de production des usagers.