

UN JOUR UN JOB

14 avril 2020

Maximilien Carré

DGA du Groupe Carré

La situation liée au Covid-19 est non seulement inédite mais déstabilisante pour tous les acteurs de notre économie, et chacun d'entre nous doit y faire face. Après l'étonnement, l'inquiétude et la sidération, le temps est aujourd'hui à la réflexion et à la projection.

La remise en cause de certains de nos acquis conduit à mettre en péril des modèles économiques qui jusqu'il y'a peu semblaient stables. Un jour un job, c'est une brève plongée dans un secteur pour en identifier les fragilités conjoncturelles, ainsi que les pistes qui sont envisagées pour surmonter cette période.

La vocation de cette série, destinée aux curieux des modèles économiques comme moi : comprendre comment infléchir son comportement pour soutenir des pans entiers de l'économie par un biais évident, sa consommation.

#1J1J



Ma
wen
zi

PARTNERS

C'est quoi ton Job ?

**Je m'appelle
Maximilien Carré,**



et je suis DGA du Groupe Carré, leader privé du négoce de grains dans le Nord de la France. Notre activité est scindée en deux métiers majeurs : le premier, c'est de collecter des céréales produites par les agriculteurs de la région. Les récoltes ont lieu pour l'essentiel au mois de Juillet, à compter de cette date le grain est stocké dans nos silos, avant d'être acheminé en cours d'année vers des usines de l'agro-industrie soit par nos chauffeurs, soit par des transporteurs tiers. Le second est d'apporter aux agriculteurs un ensemble de solutions leur permettant de semer les cultures céréalier, nourrir les sols et protéger les cultures : nous les conseillons dans les stratégies et pratiques à mettre en œuvre et leur fournissons les produits adéquats (semences, engrains, produits de protection des plantes). Nous fournissons aussi les éleveurs de la région en aliments pour le bétail.

Noté !

Et comment ça va depuis le 10 mars ?

Le premier risque qui a pesé sur nous était lié au transport. Pour nos propres chauffeurs, nous avons su rapidement ajuster nos process et mis en place des mesures de sécurité sanitaire afin de limiter les interactions directes au sein de nos silos ou chez nos clients, et n'avons été que faiblement impactés. S'agissant des transporteurs tiers, la situation a été plus compliquée : le transport de marchandise fonctionne « au retour ». Si nous étions toujours demandeurs de transport, les industries qui opèrent les flux en sens inverse étaient pour certaines à l'arrêt ; et certains partenaires ont alors préféré cesser leur activité plutôt que de risquer des retours à vide.

Assez rapidement, le gouvernement s'est prononcé sur la nécessité de soutenir la filière, et la vente de produits aux agriculteurs n'a pas été pénalisée. Nous sommes l'un des maillons de l'industrie agro, et à ce titre, notre activité est jugée comme essentielle. Seuls quelques pénuries et retard de livraison au départ des usines de production d'engrais ou de produits de protection des plantes sont à déplorer.

Comment le Groupe Carré s'est adapté à ce contexte particulier ?



Nous utilisons le temps offert par cette crise de façon tactique, en réduisant par exemple des dépenses courantes tels que les contrats d'électricité, revus de 15% à la baisse. C'est aussi pour nous l'occasion d'effectuer un travail de fond auprès des banques, en réaménageant nos emprunts. Globalement, les créanciers se montrent compréhensifs, et comprennent que si notre activité day-to-day souffre assez peu, il nous est impossible, dans le contexte actuel, de faire avancer les projets les plus structurants.

C'est aussi l'occasion, pour un groupe agricole et familial, de repenser ses modes de fonctionnement : même nous sommes touchés par la réunionite, et la période nous fait prendre conscience de notre capacité à fonctionner à distance. Nos commerciaux ont initié des campagnes de phoning, et si nous ne sommes pas encore outillés pour piloter leurs actions, la transition est en marche. Nous travaillons par ailleurs sur des nouveaux services ; comme la digitalisation du conseil en culture qui permettrait à nos commerciaux d'élargir leur base de prospects.



UIA MOT

pour la fin
peut-être ?

UIA JOUR



Maximilien Carré

DGA du Groupe Carré

UIA JOUR
UIA JOB

#1J1J



@MawenziPartners

Ma
wen
zi

PARTNERS