

# CHEZ CHARRIÈRE DISTRIBUTION, LA 4ÈME GÉNÉRATION EST EN PLACE

Anne Gilet - 31 janvier 2023 Gouvernance et stratégies d'entreprises

En octobre 2022 Rudy Charrière, le fils de Stephan, l'actuel gérant du négoce éponyme, a rejoint l'entreprise familiale pour piloter, entre autres, le déploiement d'Agrovial, reprise par Charrière il y a un an. Le négoce ne manque pas d'idées pour élargir son offre de services et ainsi, séduire de nouveaux clients, sur d'autres territoires.



« Historiquement, Charrière Distribution, c'est la vigne, les grandes cultures, le riz et un peu d'arboriculture, résume Stéphane Charrière, le gérant du négoce éponyme implanté dans le Gard. Mais en reprenant, en janvier 2022, l'entreprise Agrovial située dans le Vaucluse, **l'idée était de diversifier notre offre sur les secteurs du maraîchage et de l'arboriculture** pour capter de futurs clients, sur de nouveaux territoires. » Pour atteindre cet objectif, Rudy, le fils de Stephan, a rejoint l'entreprise en octobre 2022. « Sa mission : superviser le déploiement de cette nouvelle activité, en lien bien évidemment avec Philippe Verhaege qui reste le pilote d'Agrovial, tout en assurant le suivi des nouveaux projets », précise-t-il.

## Se différencier des « gros »

Et chez Charrière Distribution, les idées ne manquent pas ! « **Notre créneau : développer une offre originale, à l'abri des gros négoce et des grosses coopératives voisines**, sourit-il. Nous proposons par exemple de nombreux OAD, l'usage de drones... nous sommes à fond sur la digitalisation. Sans oublier des essais autour de l'usage d'un exosquelette pour faciliter la taille de la vigne ou encore la gestion de la fertilisation via des images satellites. Fin mars, nous organisons un mini-salon pour présenter, sur notre ferme expérimentale, toutes nos innovations. **Nos clients apprécient la qualité de notre écoute et la diversité de nos services.** Notre expertise nous permet de les accompagner quel que soit leur projet : en bio, en HVE, en conventionnel... et quelle que soit la culture. »

## **RSE, Carbone, biodiversité, pédagogie...**

Charrière Distribution adhère à la centrale d'achats Actura. « Une stratégie qui nous a permis d'éviter les ruptures d'appro cette année, assure-t-il. **Dans le modèle Actura, la clé, c'est l'anticipation.** Et la possession de deux plateformes logistiques apporte une plus grande souplesse. » Côté collecte, Charrière assure cette mission pour des tiers. « Chez nous, la marchandise ne reste pas longtemps. » Parmi les autres sujets travaillés par le négoce : la RSE, le carbone, la biodiversité... « Nous travaillons également avec le château d'Aiguillon, une exploitation viticole sur laquelle nous recevons toute l'année du public : des écoles, des séminaires, des touristes... Il est important de partager notre métier et nos savoir-faire avec le plus grand nombre.», conclut-il.

Aujourd'hui, Charrière Distribution c'est 20 M€ de chiffre d'affaires (dont 11 M€ en appro), pour 64 salariés et près de 5000 clients.