

# CHARRIERE DISTRIBUTION

## La relève est assurée !

**En cette matinée hivernale glaciale, où les vieux ceps tortueux de l'emblématique Grenache Noir des Côtes-du-Rhône sont recouverts d'un joli manteau blanc, c'est bien plus que le PDG d'un négoce gardois qui nous reçoit, c'est aussi un père, Stéphan Charrière, fier de mettre sur les rails de la distribution agricole son fils Rudy.**

### Comme une histoire de famille

Après son grand-père Emile en 1940, son père Jacques en 1959, Stéphan Charrière est entré dans l'entreprise familiale en 1995 après un BTS Viticulture-œnologie et un BTS Commercialisation des Vins et Spiritueux. "J'ai eu envie de reprendre l'affaire parce qu'on l'a dans les gènes, tout comme les vigneron. Quand il a fallu prendre une décision, je n'ai pas hésité longtemps, c'est le monde que j'ai choisi" avoue Stéphan Charrière. Même si sa formation lui a apporté de solides connaissances techniques et commerciales, Stéphan se définit comme un autodidacte. "Il y a des choses que l'on n'apprend pas à l'école. Quand j'ai repris l'entreprise, j'ai été dans le dur les trois premières années. Puis on apporte sa pierre à l'édifice, on a ses idées, on lance des actions qui fonctionnent, d'autres moins."

Le temps défile vite pour les personnes passionnées par leur travail, toujours en quête d'innovations et prêtes à aller de l'avant. A l'orée de ses cinquante printemps, Stéphan a vu son

fils Rudy taper à la porte du négoce familial et lui ouvrir ainsi un nouvel horizon, celui de la transmission. "J'ai trempé dans l'affaire depuis tout petit, pour moi c'est une évidence de reprendre après mon père" confie le nouvel entrant. Son cursus d'école de commerce achevé, Rudy Charrière a rejoint l'entreprise en octobre 2022. Il fait ses armes sur le terrain et continue son apprentissage de « dirigeant de négoce agricole » au sein d'une formation proposée par Négoce Expansion et Toulouse Business School. Il fait aussi partie d'un club de jeunes dirigeants avec ACTURA afin de développer son réseau et de partager des problématiques communes.



Stéphan & Rudy Charrière



### La diversité comme maître-mot

"Quand je suis arrivé, j'ai lancé le slogan CHARRIERE DISTRIBUTION, la réponse agricole. Il faut pouvoir fournir au client tout ce dont il a besoin." Stéphan Charrière a vite compris qu'il devait proposer une offre globale au travers de divers fournisseurs.

L'activité était à l'époque principalement orientée vers la culture majeure du secteur, à savoir la vigne. Après une année de gel et les conséquences économiques catastrophiques qui en découlent, il a compris qu'il ne devait pas mettre tous ses œufs dans le même panier.

La diversification s'est ainsi faite de fil en aiguille à tous les niveaux : clients (professionnels et particuliers), filières agricoles (viticulture, grandes cultures, arboriculture, maraîchage, élevage), filières hors agricoles (espaces verts, alimentation animale, motoculture de plaisance), aires géographiques (Gard, Bouches-du-Rhône, Drôme)...

Lorsque l'on regarde dans le rétroviseur, les sept dernières années qui se sont écoulées auront permis au négociant de Saint-Nazaire d'ouvrir son entreprise à de nouveaux métiers. ...







Le premier touche à « la motoculture de plaisance et le matériel agricole » suite au rachat de trois magasins STIHL Elite à Pont-Saint Esprit, à Saint Hilaire de Brethmas près d'Alès et à Caissargues. Le second s'articule autour « des huiles, des lubrifiants et de l'énergie (batterie) ». Avec ces opérations, CHARRIERE DISTRIBUTION élargit ses compétences de base mais trouve également des relais de croissance nécessaires.

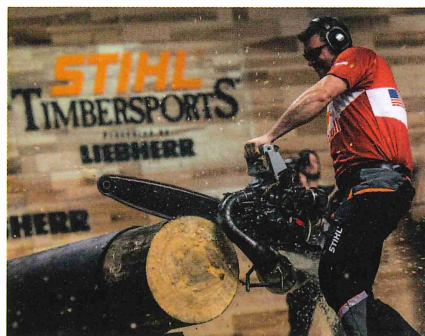


*"Il y a encore une vingtaine d'années nous vendions principalement des phytos et des engrais, mais aussi du palissage" se souvient Stephan Charrière. "Aujourd'hui notre métier s'est étoffé notamment avec l'aliment du bétail, les aliments domestiques, la motoculture, les lubrifiants et le matériel agricole." Un ensemble d'activités qui a permis au chef d'entreprise de faire évoluer son chiffre d'affaires de 3 M.€ à 23 M.€ en 2022.*

*"Aujourd'hui, nous sommes multi-activités, multi-métiers, je veux continuer dans cette direction. Je pense que, face aux différentes contraintes, l'agriculture en France aura encore de nouveaux challenges à relever. Il faudra être polyvalent, réactif, novateur, afin d'accompagner les agriculteurs" estime Rudy Charrière.*

Dans ce même état d'esprit le négociant s'est distingué sur le front de l'innovation il y a trois ans, en plein Covid, avec l'ouverture d'un magasin de 1.600 m<sup>2</sup> à Montelimar (26) qui réunit en un seul lieu tout un volet de son activité (produits d'élevage, alimentation animale, espaces verts et lubrifiants,...) et qui intègre une offre «drive» originale. CHARRIERE DISTRIBUTION a également accru l'accompagnement des agriculteurs en proposant des formations au cœur de l'actualité comme la Haute Valeur Environnementale (HVE) ou le certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto)... Toujours à l'affût de bonnes opportunités le négociant s'est lancé il y a

deux ans sur le secteur du digital grâce à l'autorisation de l'utilisation de la licence officielle STIHL «Timbersports». Celle-ci permet à CHARRIERE DISTRIBUTION de se positionner sur le marché textile à destination des sportifs. *"L'ouverture de notre site marchand regroupant l'ensemble de la gamme textile de STIHL «Timbersports» nous permet de proposer en exclusivité 100% de l'offre en ligne de notre partenaire."*



Le but de cette nouvelle diversification consiste à créer de la valeur supplémentaire mais aussi d'élargir les données clients. L'an dernier l'expérience acquise sur le métier traditionnel de négociant s'est traduit par une opération de croissance externe avec la reprise de la société Agrovial basée à Cavaillon. *"Il y avait effectivement un bon coup à jouer pour développer notre activité de distribution d'intrants pour le monde agricole sur le secteur maraîchage et arboriculture."* En effet, cette société est implantée depuis un demi siècle sur la région Cavaillonnaise. Elle est reconnue à

juste titre comme spécialiste du secteur car elle a toujours su proposer à une clientèle fidèle des solutions innovantes pour la réussite des cultures.

### L'humain comme fil conducteur

Bien qu'en développement continu, avec 64 salariés et près de 5.000 clients, CHARRIERE DISTRIBUTION demeure une entreprise familiale au plus proche de son personnel et de ses clients. *"La chose dont je suis le plus fier c'est d'avoir une équipe qui est en or. Le socle d'une entreprise est constitué des femmes et des hommes qui la composent. Toutes les individualités marchent vers une direction commune, un fil conducteur" s'enthousiasme Stéphan Charrière.* Ici, les nouvelles recrues ne signent pas qu'un contrat de travail, elles adhèrent aussi aux valeurs de l'entreprise, écrites noir sur blanc, qui intimident même certains : « Créatif, Ouvert, Responsable, Entrepreneur ».

L'esprit d'équipe est primordial afin de réaliser l'ambition au quotidien de CHARRIERE DISTRIBUTION : *« être le partenaire préféré au service de la performance durable des clients de demain... »*

*"La vocation du métier de distributeur agricole est d'accompagner les agriculteurs dans leurs choix stratégiques afin d'avoir la meilleure récolte possible, d'assurer la pérennité de leur exploitation, tout en respectant l'humain et la nature. On est de vrais partenaires" souligne Stéphan Charrière.*

*"On va plus vite et plus loin en travaillant ensemble, en mutualisant les compétences et en respectant le travail de chacun.*

*On n'est pas un gros groupe où les salariés ne sont que des numéros. Je souhaite préserver cette dimension familiale, on travaille toutes et tous pour un projet commun" constate Rudy Charrière.*

La parité hommes-femmes est quasiment respectée dans tous les métiers de l'entreprise. *"Nous n'avons pas encore de femmes chauffeurs-livreurs. Il y a cinq technico-com-*





### Le Château d'Aiguilhon en chiffres :

- 47 ha de vignes dont 5 ha en restructuration,
- 70 ha de bois/forêts/garigue propices à la biodiversité.
- Des parcours pédestres autour du domaine
- 6 principaux cépages : Grenache, Syrah, Cinsault, Carignan, Marselan, Cabernet Sauvignon
- 3 appellations : Côtes du Rhône Village, Côtes du Rhône, IGP Pays d'OC.
- 1500 hl de production sur des rendements faibles
- 100.000 bouteilles vendues chaque année sur les différentes couleurs

- Une salle de réunion louée par des tiers durant 50 jours environ pour recevoir du public et parler agriculture/biodiversité
  - 5 à 7 soirées musicales estivales qui accueillent 250 à 300 personnes
  - Des activités oenotouristiques en partenariat avec l'agglomération « le grand Avignon »...
- En 2022, 150 personnes ont été reçues pour la diffusion d'un film au milieu des vignes (montage d'un cinéma éphémère).  
En 2023, un spectacle en collaboration avec le Festival d'Avignon comprendra une soirée accord mets et vins, etc..



### La relève comme motivation

"On va s'entendre pour démultiplier nos forces et aller encore plus vite, puis je tirerai ma révérence en toute sérénité" nous révèle Stéphan Charrière. Un challenge qui n'impressionne pas Rudy : "J'aime relever des défis, trouver des solutions. J'ai envie de m'investir pour défendre nos métiers" lache l'intéressé.

merciales sur un effectif de 12 personnes" détaille Stéphan Charrière.

### Le Château d'Aiguilhon comme laboratoire d'expérimentation

La famille Charrière est au cœur du métier d'agriculteur puisqu'elle est aussi propriétaire du Château d'Aiguilhon à Sauveterre. Une belle propriété de 47 ha de vignes qui s'épanouissent sur les majestueux galets roulés typiques des Côtes-du-Rhône. L'exploitation, certifiée HVE, est un véritable terrain d'expérimentation. Elle est notamment engagée dans le réseau Étamines, lancé par Actura, "une nouvelle approche mettant en valeur non seulement des indi-

cateurs de performance économique mais, également, des indicateurs à caractères sociaux comme le temps de travail ou le niveau de compétences, ainsi que des indicateurs environnementaux."

L'étude approfondie de la biodiversité, la recherche d'alternatives au glyphosate, la protection de la vigne à l'aide du biocontrôle et des biostimulants, l'amélioration du bilan carbone, la gestion de la fertilisation via des images satellites, l'usage d'un exosquelette pour faciliter la taille de la vigne..., divers sujets sont à l'étude. Un mini-salon sera d'ailleurs organisé fin mars sur la ferme expérimentale du Château d'Aiguilhon afin de présenter les dernières innovations.



La volonté, la complicité, le respect mutuel, tous les éléments sont réunis pour une passation réussie qui assurera l'avenir de CHARRIERE DISTRIBUTION ! ■



## BOCHEVO

- ✓ Association de 3 fumiers : libération progressive des éléments nutritifs
- ✓ Process de compostage unique en France : maintien de l'IAB des sols

## UNE GAMME DE PRODUIT COMPLÈTE

Pour répondre aux enjeux de fertilisation et d'entretien des sols

- Augmenter vos taux de matières organiques
- Débloquer vos sols
- Apporter des nutriments à libération progressive



**Spécialiste de la fertilisation organique depuis 1968**