

DEPUIS CARVIN VERS 26 PAYS DANS LE MONDE, ET 50 EN 2012

Campéol, roi de la pomme de terre

► Gaëtane DELJURIE

Après avoir déménagé dans la zone industrielle de Carvin en 2005, la société Campéol, spécialisée dans le commerce de pommes de terre, ambitionne de doubler son chiffre d'affaires d'ici 2012, en proposant toujours plus de choix et de qualité.

Le 1^{er} avril dernier, la société Buché changeait de nom pour se rebaptiser Campéol. Un beau symbole, rappelant la campagne et le vent, pour cette entreprise spécialisée dans le conditionnement de pommes de terre. Car la marque Campéol propose exclusivement de la pomme de terre non transformée destinée au marché du frais, ce qui la différencie justement des industries agroalimentaires.



Une partie de l'équipe de Campéol, basée à Carvin.

Elle s'approvisionne auprès de quelque 600 producteurs (dont une centaine de la région parmi lesquels des exploitants de Carvin, Oignies, Dourges, Noyelles-Godault, Dourges et Rouvroy). Et c'est à Carvin que les précieux bulbes sont réceptionnés, contrôlés, calibrés, lavés, stockés en trémies puis conditionnés (du

sachet de 750 grammes au *big bag* d'une tonne).

Déménagement. En 2005, l'entreprise s'est dotée d'un outil industriel plus performant, en s'implantant sur la zone industrielle du Château à Carvin, avec le concours de la communauté d'agglomération d'Hémin-

Carvin. "C'était un choix assez compliqué, explique Christophe Desmettre, le président de Campéol. Il nous fallait être dans une zone logistiquement intéressante et d'une capacité foncière suffisante pour nous accueillir. Nous avons hésité entre deux ou trois possibilités mais la zone de Carvin était la plus adaptée. Elle correspondait concrètement à la zone d'implantation idéale pour notre logistique". Le nouveau complexe industriel de 4 000 m², dédié à l'emballage et à la commercialisation des pommes de terre, a nécessité un investissement de quelque 4,5 millions d'euros.

La CAHC, partenaire de l'implantation

Outre des infrastructures autoroutières importantes (autoroutes A1/A21) et des zones de développement économiques de qualité, la communauté d'agglomération d'Hémin-Carvin a apporté conseils et soutien financier à l'implantation de Campéol. Ainsi, le projet s'est vu attribuer une prime aux projets d'un montant de près de 70 000 euros. Philippe Kemel, maire de Carvin, revient sur ce point : "Attirer une telle entreprise était un travail collectif. Aujourd'hui, le développement économique passe par la communauté d'agglomération. Ce sont donc les 14 communes qui travaillent ensemble. Chaque information est échangée et nous faisons en sorte que les services de la CAHC puissent prendre des contacts, attirer des entrepreneurs sur le terrain pour qu'ils soient non seulement intéressés mais qu'ils en tombent amoureux."

Augmenter les volumes. A Carvin, cinq lignes ►►►

►►► de conditionnement sont donc aujourd'hui opérationnelles, capables de conditionner près de 300 tonnes par jour en pleine période de récolte et traitant 68 000 tonnes par an. "Et comme nous positionnons sur le marché du frais, nous avons investi dans un espace de stockage réfrigéré d'une capacité de 5 000 tonnes, permettant la conservation des pommes de terre." Le dirigeant ne compte pas s'arrêter là : "Nous prévoyons d'atteindre les 100 000 tonnes traitées à l'année d'ici 2012, grâce à sept nouvelles lignes de conditionnement, ce qui totaliserait douze lignes de production."

Une belle performance quand on sait qu'en 2002, lorsque Christophe Desmettre a racheté l'entreprise familiale Buché (créée en 1952 à Le Mesnil dans le Pas-de-Calais), la société ne traitait alors que 12 000 tonnes, vendues exclusivement à travers la France...

Exporter plus. Aujourd'hui, l'entreprise a donc non seulement multiplié sa production par six mais elle exporte désormais à hauteur de 46% de son chiffre d'affaires vers l'Europe (Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie, Grèce, Portugal, etc.). Le recrutement de deux nouvelles personnes à Carvin va permettre d'élargir la commercialisation des pommes de terre aux pays de l'Est, comme la République tchèque ou la Russie. "Notre stratégie de développement va viser à atteindre 50% de notre chiffre d'affaires à l'export et à garder cet équilibre, annonce le dirigeant. Nous allons passer ainsi de 26 pays à l'export à 50 pays d'ici cinq ans." Avec

notamment des embauches à la clef puisque l'effectif devrait atteindre la cinquantaine de salariés en 2012, contre 35 actuellement.

Meilleure qualité. Et pour accompagner ce développement, de nouveaux moyens de production seront également mis en œuvre en amont. "Nous avons recruté un ingénieur culture pour mieux conseiller les agriculteurs et élaborer un cahier des charges plus précis. Cette nouvelle contractualisation va nous permettre de mieux assurer l'approvisionnement, tout en resserrant les liens avec les producteurs", détaille Christophe Desmettre. En parallèle, Campéol a entamé des démarches de qualité : au niveau de ses producteurs avec la norme NF V25111 et la certification EUREPGAP (référentiel des bonnes pratiques agricoles pour la grande distribution) mais également à l'échelle de son



D'ici 2012, douze lignes de production devraient être opérationnelles, contre cinq actuellement (crédit photo JC Cuvelier).

D. R.

centre de production avec la norme IFS (en cours de certification) et la méthode HACCP.

Stratégie de développement. "Notre but, c'est de vendre à nos clients, essentiellement la grande et moyenne distribution et les grossistes, des produits correspondant à leurs besoins en poids, en calibres mais également en variétés ou en packagings", explique

Christophe Desmettre, qui n'exclut pas la possibilité d'étendre son activité à d'autres produits frais tels les oignons, salades, navets... Pour l'ensemble de ces projets de développement, Christophe Desmettre prévoit d'investir huit millions d'euros. Objectif : doubler le chiffre d'affaires actuel de 16 millions d'euros et peut-être réussir ainsi à intégrer le top 5 des négociants nationaux. ■

NOMINATION

Sea France nomme une nouvelle direction



D. R.

Le conseil de surveillance de SeaFrance réuni le 13 octobre 2008, a désigné **Pierre Fa** à la présidence du directoire. Diplômé de l'IEP de Paris, spécialisation économie et finances, Pierre Fa a occupé différentes fonctions de direction au sein d'Air Liquide, Rhône-Poulenc, ELF et Gaz de France avant de devenir secrétaire général de la SNCF en 1996 puis inspecteur général en 1997. Président du conseil de surveillance de SeaFrance de 1996 à 2000, il succède aujourd'hui à Eudes Riblier à la tête de la filiale transmanche de la SNCF. Pierre Fa est âgé de 57 ans, marié et père de trois enfants. Au cours de la même séance, **David Azéma**, 48 ans, délégué général aux finances et à la stratégie de la SNCF a été élu président du conseil de surveillance. Enarque, David Azéma a intégré la SNCF en 1993 comme conseiller du président. Il a dirigé les filiales et participations et était vice-président du conseil de surveillance de SeaFrance en 1999. David Azéma a été président directeur général d'Eurostar, avant d'intégrer Vinci dont il était délégué général et membre du comité exécutif jusqu'en juin 2008. Il remplace Claude Solard, désormais en charge des trains express régionaux.

M. R.