

LYON, LE 05 JUIN 2014

LE NÉGOCE VALORISE L'AGRICULTURE

CONGRÈS RÉGIONAL NÉGOCE CENTRE-EST : « Les valeurs de la réussite pour une PME » AU CŒUR DES DÉBATS

Ce jeudi 5 juin 2014, Négoce Centre-Est a tenu son Congrès dans le cadre exceptionnel des Pierres Dorées, au Domaine des 12 communes à Anse. L'occasion de revenir sur les changements récents au sein de la Fédération nationale (FNA) et de rappeler le nouveau périmètre d'action du jeune Comité régional.

« Affirmer les valeurs de nos entreprises et faire la promotion de notre profession », voilà en quelques mots le message qu'a souhaité faire passer la nouvelle présidente de la région, **Valérie PONCET**, à l'occasion du 3^e Congrès Négoce Centre-Est. Un Comité régional qui prend de l'ampleur puisque les régions Alsace et Franche-Comté viennent tout juste d'y être intégrées, rejoignant ainsi les régions fondatrices que sont la Bourgogne, l'Auvergne et Rhône-Alpes.

Autour du thème « Les valeurs de la réussite pour une PME » approfondi par **François BOUTEILLE**, spécialiste du développement des entreprises, Négoce Centre-Est a témoigné de son dynamisme et plus encore de son ambition à agir plus globalement pour l'innovation et en faveur de la promotion du commerce et de l'agriculture.

En invitant 3 négociants à s'exprimer sur leurs spécificités d'entreprise (la Minoterie Gay présentant sa nouvelle méthode de recrutement et les résultats obtenus grâce à l'emploi de son système de valeurs partagées / les Ets Descreaux exposant leur méthode d'écoute-clients / et la Maison François Cholat développant sa vision de l'investissement au niveau des ressources humaines), la Présidente a su rappeler qu'au centre de l'activité de Négoce demeurent des hommes et des compétences fortes qui participent à la diversité et à la richesse du métier.

Annonçant un chiffre d'affaires régional consolidé de 608 millions d'euros en 2013 (activités d'approvisionnement et de commercialisation des grains uniquement), il a aussi été rappelé qu'une part non négligeable de l'activité de commerce agricole est actuellement prise en charge par le secteur privé. Le fait d'entreprises responsables face aux mutations du monde agricole, capables de s'adapter en permanence à la demande et animées par des convictions fortes en faveur de leurs clients-agriculteurs.

CONTACT : Sébastien PICARDAT - Tél : +33 (0)1 44 76 90 40 – Email : fna@negoce-village.com

À PROPOS DE L'ORGANISATION PROFESSIONNELLE DU NÉGOCE. La Fédération du Négoce Agricole (FNA) et les régions représentent 400 entreprises adhérentes pour un chiffre d'affaires de 6 milliards d'euros et plus de 10 000 emplois.

**VALÉRIE PONCET, PRÉSIDENTE DE NÉGOCE CENTRE-EST**

Valérie PONCET, vous êtes une femme de terrain et exercez votre activité de négociante au sein des Ets PONCET. Pouvez-vous nous dire quelques mots sur votre activité ?

Je suis arrivée aux Ets Poncet, sis dans la Loire (42), en septembre 2007 après une quinzaine d'années d'activité en tant que Responsable Études et Développements informatiques dans un groupe bancaire. Je suis titulaire d'un diplôme d'ingénieur en informatique de gestion, obtenu en 1991 à l'ISIM (Institut des Sciences de l'Ingénieur de Montpellier). Préparant une reconversion au métier de professeur des écoles, j'ai finalement rejoint l'équipe de mon mari qui avait besoin d'une personne polyvalente pour les activités collecte et qualité. Aujourd'hui, je partage mon temps entre le poste de responsable qualité avec 3 certifications à faire vivre (CSA-GTP, 2BSvs et agrément distributeur en 2013) et le suivi de la collecte de céréales (orge, blé, colza, tournesol et maïs).

Depuis quelques mois, vous avez été élue Présidente du Comité Négoces Centre-Est ; comment définiriez-vous cette nouvelle responsabilité et quels sont dans ce cadre vos objectifs à court terme ?

J'ai été élue le 9 octobre 2013 à la Présidence de Négoces Centre-Est. Ma responsabilité se situe dans la reconnaissance des entreprises de Négoces — souvent des entreprises familiales de taille humaine — indispensables au dynamisme du tissu local. Ces entreprises sont confrontées à un besoin de représentation pour se défendre face au cortège des nouveautés réglementaires et juridiques, et aux conditions du marché et de la concurrence. Ainsi, j'entends affirmer les valeurs de nos entreprises au sein de nos 5 régions administratives. Plus globalement, je considère que ma responsabilité, en étroite collaboration avec la FNA, est celle d'un médiateur capable d'aider à la poursuite en région des actions menées sur le plan national.

**FRANÇOIS BOUTEILLE, SPÉCIALISTE DU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES**

Après avoir occupé durant plus de 30 ans des fonctions de cadre dirigeant puis de chef d'entreprise, François BOUTEILLE crée en 1998 le cabinet « L'Art et la Matière ». Son ambition est d'aider les dirigeants à améliorer la performance globale de leur structure (management, prospection, organisation) grâce à une réflexion structurée conforme à leurs ambitions. Ses clients sont aussi bien à la tête d'entreprises, de collectivités territoriales, d'administrations publiques ou d'associations. Il publie chaque mois une chronique économique mise en ligne sur son blog, lue et appréciée pour son utilité par des milliers de dirigeants.

Site et blog : www.francoisbouteille.com / www.francoisbouteille.typepad.com

**PIERRE GAY, DIRIGEANT DE LA MINOTERIE GAY (71)**

Pierre GAY représente la 5^e génération de la Minoterie Gay, implantée depuis plus de 150 ans à Baudrières, en Saône-et-Loire. Ce Négoces a pour particularité de s'inscrire dans une démarche de développement durable et privilégie une filière courte et un lien de proximité avec ses clients. Pierre GAY est notamment à l'origine de la filière « Le Doré » : du semis de blé tendre chez l'agriculteur jusqu'à la vente de pain chez le boulanger.

**FRANÇOIS CLAUDE CHOLAT, PRÉSIDENT DE LA MAISON FRANÇOIS CHOLAT (GAIC, 38)**

François (Claude) CHOLAT est arrivé à la direction de la Maison François Cholat en 1983, aux côtés de François (Christian) CHOLAT avec lequel il forma la 5^e génération à la tête de l'entreprise. Meunerie, nutrition animale, collecte de céréales sont les activités qui viennent compléter le Négoces. Fort de 137 années d'expérience, membre de D'Clic depuis 2007, la Maison François Cholat s'implique dans ses différents métiers à travers ses rôles au sein de Passion Céréales, Négoces Expansion, le SNIA ou encore Festival des Pains.

**CHRISTOPHE DESCREAU, PRÉSIDENT DES ÉTABLISSEMENTS DESCREAU (03)**

Christophe DESCREAU, 4^e génération au sein des Établissements Descreaux, est entré en 1984 dans l'entreprise familiale sise à Dompierre sur Besbre, dans l'Allier. Le Négoces, soucieux d'être à l'écoute de ses clients et de défendre un positionnement fort en terme de qualité et de filières, s'est engagé depuis les années 2000 dans les démarches de certification, avec notamment la certification ISO 9001 en 2003, CSA-GTP en 2010 et IRTAC ARVALIS en 2011.