



Isabelle Prélat-Chassagne, DG du négoce Agridor et son père Michel Chassagne, président : « Nous cherchons sans cesse des axes de diversification. »

Agridor : garder un cran d'avance

Le dynamisme de la jeune dirigeante périgourdine est source d'un renouvellement continu d'une entreprise familiale qui cherche à anticiper les attentes du terrain.

Rebondir, Isabelle Prélat-Chassagne sait le faire dans sa petite société de négoce, Agridor, dirigée à ce jour avec son père, Michel Chassagne, président, et sa mère, Elisabeth Chassagne, DGA en charge des Lisa. Entre les imprévus liés aux aléas de la

vie, notamment en matière de ressources humaines, et un monde agricole en plein mouvement, la dirigeante de 31 ans n'épargne ni son temps ni son énergie. Quand on quitte les bureaux d'Agridor, à Bergerac, après une journée remplie de rebondissements pour la jeune directrice générale, on ne peut que

se dire « quel courage ». Titulaire d'un diplôme en droit et d'un DESS administration des entreprises, Isabelle a pris la direction générale du négoce début 2009, après avoir fourbi ses premières armes dans une autre société de son père, TEA, alors spécialisée dans la fabrication d'échantillons de mélaminés. « La société pour laquelle nous sous-traitons ces échantillons a repris à son compte leur fabrication en 2009, explique Michel Chassagne. Comme la formation vers les agriculteurs se développait et que j'étais moi-même sensibilisé à ce sujet par la chambre de commerce, j'ai invité Isabelle à se lancer sur ce créneau. »

Développer l'offre formations aux agriculteurs

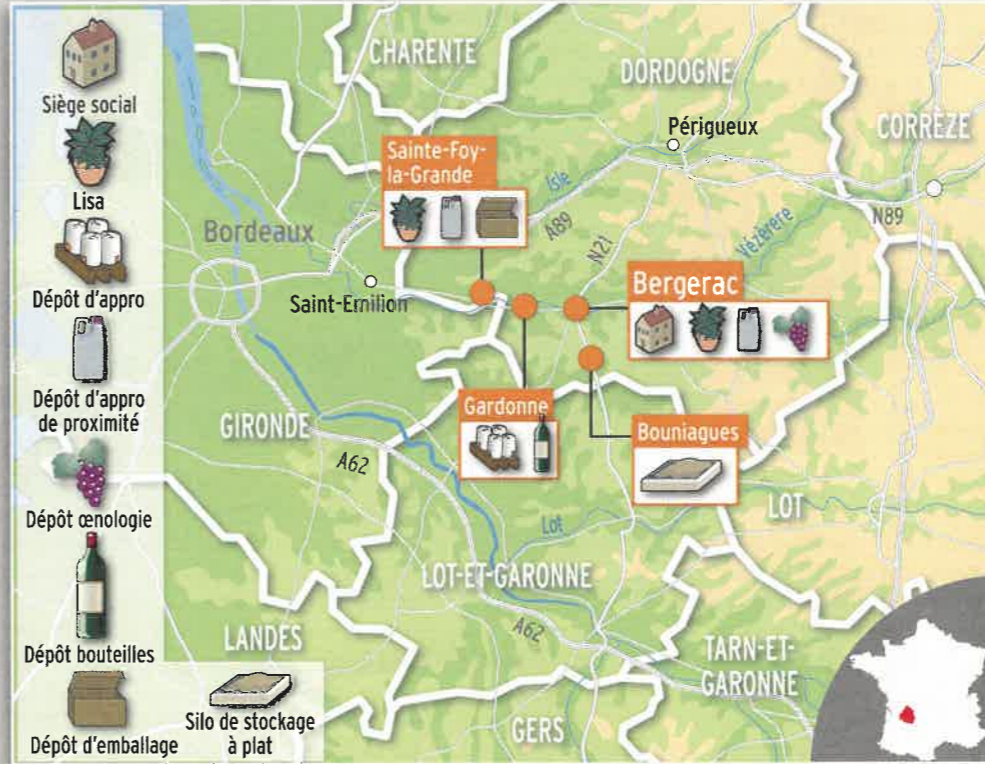
Depuis, TEA s'est transformée en une société de conseil réglementaire et de formation pour les agriculteurs. Et alors que le fameux débat séparation du conseil et de la vente revient à l'ordre du jour, la jeune dirigeante ne regrette pas ce choix, si une évolution nécessaire devait être réalisée. « Cependant, facturer le service à part du produit n'est pas rentré dans les mœurs. Il y a une grande force d'inertie quand même en agriculture », reconnaît Michel Chassagne. Cette diversification de TEA permet à ce négoce d'être « perçu autrement que sur un

TE PRÉLAT, responsable
tation
**« la réflexion
e transport »**
ère la logistique sur le site de Gar-
ne et je fais le lien avec le siège social.
upe également de la partie matières
emballages, bouchons... La vigne est
de notre métier. J'accompagne mes
es dans leur activité. Sur l'aspect logis-
y a des réflexions à mener. Les choses
t vite en Europe. Il pourrait y avoir de
ux projets à mettre en place dans le do-
u transport autour des céréales. Aussi,
ce qui se passe sur tous les plans,
la France et l'Europe. »



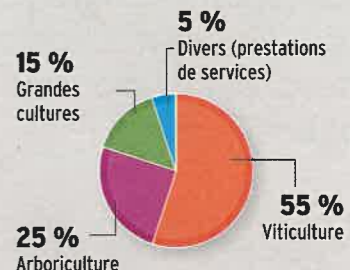
Une activité au-delà de la Dordogne

Le négoce Agridor étend son périmètre d'activité entre Bergerac et Saint-Emilion et, en arboriculture, il développe sa présence en Charente, Limousin et Lot-et-Garonne.



En chiffres

► CA 2011-2012 : **8,2 M€** dont répartition par activités :



► Répartition du CA par catégories de produits : **4 M€** phytos, **1,1 M€** engrais, **1 M€** emballage et matériel de chais, **0,7 M€** semences, **0,7 M€** vente de céréales, **0,15 M€** palissage, **0,12 M€** petit matériel, **0,13 M€** divers.

► Collecte : **5000 t**.

► Effectif : **21 salariés** dont **6 TC** (3 vigne, 1 arboriculture et 2 grandes cultures) et **3 chauffeurs**.

► Clients : **300** (80% du CA).

simple plan commercial » par les agriculteurs. Et elle permet à Isabelle de mettre sa touche personnelle. Le slogan « Votre partenaire Agridor vous accompagne vers l'avenir agricole » traduit bien l'élan de dynamisme qu'elle veut imprégner un peu plus à la structure familiale et le souhait d'accompagner de A à Z les clients. Les formations dispensées touchent aux bonnes pratiques agricoles, la traçabilité, la pulvérisation et au Certiphyto. Elles sont assurées en bonne partie par Nadia Rouby-Mersié, sa TC vigne. Isabelle Prélat-Chassagne en prodiguait aussi, mais n'en a plus le temps aujourd'hui. Elle s'appuie également sur des formateurs extérieurs et vient de conclure un partenariat avec un organisme de formation de Libourne. « Je souhaite développer mon offre de formations », confie-t-elle.

Une nouvelle idée tous les ans

La diversification est une règle d'or pour Agridor, tout en restant sur son métier de base articulé autour de trois marchés : la viticulture, l'arboriculture et les grandes cultures. Elle a été lancée par Michel Chassagne avec le concept SmartFresh, procédé de conservation des fruits, telles les pommes, pour lequel le négoce a été retenu comme applicateur. « Nous sommes une petite structure et comme toutes les petites entreprises, nous devons

nous renouveler sans cesse tout en restant proches du terrain. Et tout en gardant une dimension humaine à laquelle je tiens avant tout », explique la jeune directrice. Ainsi, chaque année, elle tient à développer un nouveau créneau. L'an dernier, c'était le palissage sur le marché viticole. Précédemment, ce fut au tour des bouchons en verre et des containers. L'activité vigne qui représente 55 % du courant d'affaires du négoce, est le

« dada » d'Isabelle qui souhaite « s'y spécialiser encore plus ». Tout en développant un secteur telles les grandes cultures avec la venue de nouveaux clients « qui cherchent une relation humaine qu'ils ne retrouvent pas chez les grands groupes de la distribution agricole ». L'adhésion au réseau Agridis apporte, notamment pour ce marché, un prix et une sécurité de l'appro et un accès aux produits. Un technico- ►►

NATHALIE DURAND, assistante administrative

« Chargée de la certification d'entreprise »

« **D**epuis un an, je consacre la moitié de mon temps à la certification d'entreprise. Le référentiel organisation générale est terminé. J'ai avancé dessus grâce aux outils de la FNA. Je vais travailler en même temps sur les référentiels distribution professionnelle et grand public. Isabelle se chargera des prestations de service. Cette certification est une très bonne chose, même si elle demande beaucoup de travail administratif pour avoir un dossier le plus complet possible. Que j'en sois chargée est une forme de reconnaissance pour moi tout en m'enrichissant. Je comprends ainsi mieux le métier de chacun et la réglementation. »

