



## Zoom sur l'entreprise MAISON BALLESTER SENECHAL

Le 21 juillet 2016, Le Marché de Gros Lille

Depuis Juillet, la société Ballester Sénéchal qui appartenait au groupe POMONA depuis 1998 a été reprise par Delphine et Cédric SENECHAL, fille et fils de Francis SENECHAL ancien gérant. Elle a été rebaptisée « Maison Ballester Sénéchal » comme un clin d'œil à la famille.

-Entretien avec les nouveaux gérants-

*Pouvez-vous nous expliquer vos motivations à vouloir reprendre l'entreprise?*

Delphine SENECHAL – « Au bout de 20 ans dans le marketing et la communication, j'avais fait le tour et j'avais envie de changer de métier. Etant petite fille et fille de grossiste en fruits et légumes, j'ai toujours eu cette attirance pour le commerce dans l'agro-alimentaire. On a pris connaissance au mois de Septembre 2015 de la vente de la société Ballester Sénéchal par le groupe POMONA et nous avons commencé à nous y intéresser. »



Cédric SENECHAL – « Après 14 ans d'ancienneté dans une entreprise, on se pose beaucoup de questions sur son avenir et lorsque j'ai su que les établissements Ballester étaient à vendre, on a étudié le dossier avec Delphine et on s'est lancé. L'aspect affect entre en compte puisque l'on revient à nos origines mais je pense que l'on aurait pris la même décision si cela avait été une autre entreprise à vendre. L'avantage que nous avons, c'est que je connaissais déjà nos interlocuteurs et le fonctionnement du MIN. Moi personnellement, je sais où je mets les pieds. »

*Quelle partie du métier vous plaît le plus ?*

Delphine SENECHAL : « Les rapports directs! l'échange, l'humain. Il n' y a pas de longues hiérarchies, les circuits de décisions sont courts. On échange directement avec tous nos interlocuteurs que ce soit nos clients, nos fournisseurs et nos collègues. »

Cédric SENECHAL : « Moi, c'est également le rapport direct et simple mais aussi le fait de pouvoir associer la vente et l'achat ! »

*Quelles sont vos perspectives d'évolution a long terme?*

Delphine SENECHAL : « On parie énormément sur la consommation des fruits et légumes via les petits commerces ou via les marchés. On s'aperçoit que la population accorde de plus en plus d'importance à la qualité, la proximité et le conseil. A nous maintenant de répondre à cette demande et à nous professionnaliser au maximum dans chaque domaine, de la logistique en passant par l'aspect commercial et sanitaire.. »

Cédric SENECHAL : « Nous avons l'avantage de pouvoir reprendre une Entreprise qui possède déjà une certaine notoriété et qui est idéalement située. Il faut juste retravailler certains aspects et solidifier le tout. »

*Un mot pour décrire le MIN*

Delphine SENECHAL: « Vivant et large ! Que ce soit par les produits, la clientèle et par l'offre qu'il propose. »

Cédric SENECHAL : « Stratégique de par sa position ! Le potentiel séduction du MIN doit être pris en compte car il est primordial. »

*Votre fruit ou légume préféré ?*

Delphine SENECHAL : « l'Artichaut, de part mes origines bretonnes ».

Cédric SENECHAL : « Les agrumes, une bonne clémentine de chez Ballester source de vitamines C.

#### Parcours

Delphine SENECHAL – Anciennement Chef de projet Freelance pendant 4 ans pour le compte de TPE, PME et groupes nationaux. Auparavant Delphine a travaillé en agence de pub et service communication de grandes entreprises dans le domaine du prêt à porter, de la banque et assurance.

Cédric SENECHAL – Débutant sur Paris en GMS, il revient rapidement dans la région lilloise. En 2002, il entre chez POMONA où il y restera 14 ans, exerçant les fonctions de responsable des ventes restauration, acheteur, revendeur GMS, acheteur régional et responsable commercial pour Ballester pendant 3 ans.