

Delphine Martinat, spécialiste en grand export de pommes de terre «chipables»



PORTRAIT

Elle a créé en 2006, dans le Santerre, TASC International France, filiale de TASC International Suisse.

Delphine Martinat n'aime rien tant que faire différemment des autres, comme d'être là où on ne l'attend pas. TASC International Suisse, spécialisé dans l'export de pommes de terre «chipables» en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient lui en a offert l'opportunité en 2006. Sans hésiter, celle qui n'est ni de la région picarde, ni issue d'une famille agricole, ni experte en filière pommes de terre, accepte de relever le défi et crée une filiale de TASC International en plein cœur du Santerre. Là et pas ailleurs, car «le Santerre est connu au niveau européen, et même au-delà, pour son savoir-faire et la qualité de ses terres. Aussi était-il stratégique de s'y installer», commente-t-elle.

Fonceuse et sachant saisir la balle au bond, tel a toujours été Delphine. Originnaire de Côtes d'Or, et ayant vécu dans le Nord-Pas-de-Calais, elle ne sait pas très bien, jeune fille, ce qu'elle a envie de faire. Seule certitude : elle a un goût prononcé pour les langues étrangères et les voyages. Elle décide donc, après son bac, de faire un

BTS de commerce international, ainsi qu'une licence des Sciences de l'éducation «par pure stratégie. Dans le cas où le monde du privé ne me conviendrait pas, je pouvais avec cette licence passer les concours de la fonction publique», raconte-t-elle. Elle n'en aura pas besoin. Inscrite dans une boîte d'interim, elle trouve très vite du travail dans le textile, où elle occupe un poste d'assistante commerciale dans la Somme. Parlant l'anglais, l'allemand et l'espagnol, on lui confie l'activité d'exportation de linges de lit en Europe du Nord. Changement de cap : là voilà au service d'une coopérative agricole. Sa mission : décrocher des contrats pour la structure. C'est là qu'elle rencontre Andreas Fangmeir, qui a créé en 1999 TASC International Suisse. Il est à la recherche d'une personne qui sera à même de créer de toutes pièces une filiale de TASC en France, et qui maîtrise plusieurs langues. Le courant passe tout de suite entre eux. Mais, avant de se lancer, elle lui propose de faire quelques essais sur de petites quantités de pommes de terre. Si Delphine ne recule pas devant l'inconnu, elle a cependant besoin de s'assurer que le jeu en vaut la chandelle. Fort de ses premiers succès, elle n'hésite plus et relève le défi.

Une pionnière dans le métier

Alors que les négociants du Santerre exportent 95 % de leurs pommes

de terre en Europe, TASC International France n'en exporte que 5 %, concentrant la quasi-totalité de son volume sur le marché de l'Asie du Sud-Est et le Moyen-Orient. Les débuts sont «rock'n'roll». Delphine Martinat lance l'activité en juin 2006 alors que les contrats avec les producteurs sont signés en février. Autrement dit, elle arrive après la bataille. Autre difficulté : elle démarre avec zéro tubercule. Et si cela ne suffisait pas, dans ce métier plutôt masculin, l'arrivée d'une femme fait quelque peu jaser, et d'autant que «je n'étais pas born in potato».

«TASC, c'est une affaire de cœur pour moi.»

Mais si elle n'est pas née dans la pomme de terre, elle est «born to be alive» (née pour être vivante, ndlr). Tout en créant la structure juridique de sa société, en bâtissant son laboratoire pour le contrôle de qualité des pommes de terre dans une dépendance de son jardin, elle prend son bâton de pèlerin pour convaincre les producteurs de pommes de terre de confier une partie de leurs volumes à TASC pour le grand export. Il lui faudra beaucoup de persuasion pour balayer les craintes des agriculteurs qui s'interrogent sur les garanties de paiement ou encore la qualité du produit à son arrivée à destination après un si long voyage.

Seule durant cinq années, à la tête de TASC International France, elle est partout : dans les parcelles, dans les bâtiments de stockage, dans

son laboratoire pour les contrôles de qualité, dans son bureau pour la paperasse, auprès des douanes pour décrocher une procédure simplifiée afin de pouvoir dédouaner elle-même les chargements à destination de l'Asie du Sud-Est et du Moyen-Orient, procédure réservée alors uniquement aux grands groupes. Son expérience dans le grand export sera remarquée par le ministère de l'Agriculture, qui l'intègre dans son Comité Export. L'Asie du Sud-Est est devenue, entre-temps, une des priorités gouvernementales pour le commerce extérieur. «Chez TASC, nous savons depuis longtemps que ces marchés offrent de vraies opportunités. L'Asie du Sud-Est, c'est l'avenir !», n'hésite-t-elle pas à dire.

Le chemin parcouru

Aujourd'hui, dix ans après sa création, TASC International France exporte 20 000 tonnes de pommes de terre «chipables». Delphine avait commencé avec des volumes inférieurs à 3 000 tonnes. Les effectifs sont passés d'un à trois, et bientôt quatre. Leur secteur s'étend de la Somme, à l'Oise, au Nord-Pas-de-Calais et à la Seine-Maritime, avec une quarantaine de producteurs travaillant avec eux. «C'est un métier très technique, explique-t-elle. C'est un mois de bateau en reefer container. C'est comme un deuxième stockage, et l'on ne doit pas se loucher, car à l'arrivée, beaucoup d'argent est déjà engagé.»

C'est la raison pour laquelle non seulement les pommes de terre sont contrôlées avant leur départ en container, mais aussi tout au long de leur production.

En juin dernier, elle a fêté avec son équipe et une centaine d'invités les dix ans de TASC International France. «TASC, c'est une affaire de cœur pour moi. J'ai l'habitude de dire que c'est mon autre enfant, le troisième en fait. Je suis fière de ce que nous avons mis en place et de l'échelle humaine qui est la nôtre. Même si mon objectif est de développer les volumes, il n'est pas question d'atteindre les 50 000 tonnes, car je veux qu'un producteur reste un producteur et non un numéro. Tel est l'esprit de TASC. Nous sommes tous très motivés, peut-être un peu fous, mais la liberté qui est la nôtre et le travail en étroite collaboration avec les producteurs font notre différence dans le milieu», s'enthousiasme-t-elle. Sa victoire : «Avoir été acceptée telle que je suis sans trop de compromis.»

Son rêve : aller jusqu'au bout de cette «affaire de cœur» puis, quand l'heure viendra de partir, s'installer à Madagascar dans une petite cahute avec vue sur la mer, et préparer quelques petits mets pour les autres afin de faire quatre sous. Ou peut-être ailleurs. Qu'importe, «tant que tu as des projets, t'es vivant», note-t-elle. En l'écoutant, on se dit que la chanson de Patrick Hernandez, «Born to be alive» a été écrite pour elle.

Florence Guilherm