

« L'Asie du Sud-Est, c'est l'avenir! »

TASC International France, implantée dans le Santerre, est une société qui exporte des pommes de terre vers les pays de l'Asie du Sud-Est et du Moyen-Orient.



La société assure les contrôles de qualité des pommes de terre en parcelles, à l'arrachage, en stockage et à l'envoi.

Se concentrer sur l'exportation de pommes de terre en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient quand on est implanté en plein cœur du Santerre, il fallait y penser et, plus encore, oser. Delphine Martinat n'a pas hésité un seul instant quand Andreas Fangmeier, à l'origine de TASC (The agricultural

services company) International Suisse (créée en 1999, ndlr.), lui a proposé de monter une filiale en France en 2006. Le deal? Développer la quasi-totalité de l'export de pommes de terre en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient à destination des usines de transformation, plus particulièrement des usines de chips. Autrement dit, se positionner à contre-courant de ce qui se pratique dans le Santerre, où les négociants de pommes de terre exportent 95 % des tonnages dans toute l'Europe. Le pari est risqué. D'une part, en raison de la forte concentration de négociants dans le Santerre et, d'autre part, des réticences des producteurs qui s'inquiètent d'entrée de jeu des garanties de paiement quand les pommes de terre sont exportées à plus de 11 000 km de chez eux et de la qualité du produit après un si long voyage. Si la concurrence est rude dans le Santerre, « ce territoire

est si connu au niveau européen, et même au-delà, pour son savoir-faire et la qualité de ses terres, qu'il était stratégique de s'y installer », précise Delphine Martinat. Autre difficulté: elle n'est ni de la région, ni issue du milieu agricole et va devoir se confronter à un milieu essentiellement masculin. « Je cumulais tous les bons points quand je suis arrivée », dit-elle avec humour. Qu'importe. Les défis la stimulent.

Une prestation de services à « 300 % »

Elle débute avec zéro tubercule en poche en juin 2006. Mauvaise période s'il en est, puisque les contrats sont signés, en règle générale, en février, et que le démarrage de l'export se fait à partir de septembre. Autre handicap: elle n'a aucun réseau dans le milieu des producteurs de pommes de terre. Ses atouts: le fait de monter sa société toute seule suscite la curiosité aux alentours et TASC international Suisse, spécialisée dans le grand export, a tous les réseaux qu'il faut en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient. Sans oublier une station de conditionnement en Malaisie et un représentant qui officie à Dubaï depuis 2003. Pour faire sa place, elle effectue le tour de tous les producteurs et offre une prestation de services « en amont et en aval, à 300 % », explique-t-elle. Traduction: la société assure les contrôles de qualité des pommes de terre en parcelles, à l'arrachage, en stockage et à l'envoi. Aucun chargement ne part des exploitations sans avoir été contrôlé. Tout est passé au peigne fin: la matière sèche, le calibre, les coups sur la pomme de terre, la teneur en sucre et la couleur des chips après des tests de cuisson. Le produit doit être parfait pour passer les douanes et ne pas être

VERHAEGHE

Irrigation

Spécialiste de l'irrigation depuis 1987 !

- ETUDE COMPLÈTE DE VOTRE PROJET (Installation, modernisation, économie d'énergie, économie d'eau)
- COMMERCIALISATION D'ENROULEURS, RAMPES, RÉGULATION GSM, POMPES, RÉSEAUX ENTERRÉS ET AÉRIENS
- PRÉPARATION DU MATÉRIEL ET INSTALLATION
- SUIVI TECHNIQUE COMPLET (Offres d'hivernage, révisions morte saison, pièces détachées toutes marques)

**BIENTÔT À MONTDIDIER :
POINT SERVICE ATELIER**

Contactez Hugo Duchaussoy au 06 98 30 86 82

refoulé à l'arrivée. Ce qui n'est pas une mince affaire compte tenu des nombreuses contraintes, notamment celles concernant les exigences en matière de risques phytosanitaires. « Suivant la qualité, on affrète ou pas les containers. C'est d'autant plus important que l'exportation vers ces destinations lointaines implique une vraie technicité, puisque les produits voyagent durant un mois. Il faut donc être très vigilant sur la qualité. C'est aussi la raison pour laquelle, au-delà des contrôles que nous effectuons chez les producteurs, nous assurons aussi auprès d'eux un travail de conseil pour qu'ils obtiennent la meilleure qualité possible », dit-elle.

La société dédouane elle-même ses exportations, car elle a obtenu d'être en procédure simplifiée avec les douanes d'Amiens, ce qui, en 2006, était réservé aux grands groupes. Une expérience que d'autres négociants lui demandent aujourd'hui de mettre à leurs services sous forme de prestations. Et une expérience que le ministère de l'Agriculture est aussi venu chercher, puisqu'il lui a demandé de faire partie du Comité export qu'il a mis en place avec des organismes de la pomme de terre. Son rôle? Expliquer comment faciliter le commerce vers l'Asie du Sud-Est, devenue depuis quelques années une des priorités gouvernementales pour le commerce extérieur.

Une stratégie payante

En dix ans, TASC International France est passée de moins de 3000 tonnes de pommes de terre exportées à 20 000 tonnes, et son secteur de chalandise s'étend désormais du Nord-Pas de Calais à l'Oise, à la Somme et jusqu'en Seine-Maritime. Le tout réalisé avec un effectif de trois personnes au sein de la société. Quant aux pommes de terre, elles partent vers la Malaisie, Oman, le Koweït, Hong Kong, l'Indonésie, le Bahreïn, le Pakistan, ou encore Dubaï. Le groupe TASC International Suisse fournit, lui, les plants de pommes de terre aux producteurs qui sont en contrat avec lui. Les deux variétés utilisées pour la fabrication des chips sont la Lady Claire et la Pirol. Quant aux prix, fixés par le groupe, « ce sont des prix définis suivant la qualité, et variables avec le stockage », explique Delphine Martinat. Mais, par rapport au prix du marché, « nous sommes globalement dans la moyenne », ajoute-t-elle.

Les objectifs pour demain sont de développer le tonnage acheté auprès des producteurs de pommes de terre. « L'idée n'est pas de passer à 50000 tonnes, car l'important pour nous est que chaque producteur reste un producteur et non un numéro », indique-t-elle. Avant de conclure: « L'Asie du Sud-Est, c'est l'avenir! » ■

FLORENCE GUILHEM

Le groupe TASC International

Spécialiste de l'export de pommes de terre en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient, le groupe TASC International voit le jour en Suisse, à l'initiative d'Andreas Fangmeier, qui a vécu notamment en Malaisie durant dix années et travaillé dans ce secteur. Deux filiales ont été créées en 2003, l'une en Malaisie, l'autre à Dubaï. Une autre filiale a vu le jour en France en 2006. La dernière du groupe a été créée en Allemagne en 2013.

Le groupe TASC, ce sont 50 000 tonnes de pommes de terre « chipsables » livrées, dont 30 000 tonnes d'Allemagne et 20 000 tonnes de France. Sur ces 50 000 tonnes, environ 5 % partent en l'Europe, le reste étant destiné à l'Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient.

En termes de ressources humaines, trois personnes travaillent à TASC International France, bientôt quatre, cinq à TASC International Allemagne, quatre à TASC International Suisse, une aux Émirats arabes unis et en Malaisie, auxquels s'ajoutent quelques saisonniers en renfort.

Retrouvez nous lors de PotatoEurope,
Stand C35-41

POTATOEUROPE

14 - 15
septembre 2016

Villers-St-Christophe
(Aisne, France)



Challenger®

SERIOUS MACHINERY. SERIOUS RESULTS.



Pour plus d'informations sur les produits Challenger, contactez
votre concessionnaire le plus proche ou visitez notre site

www.challenger-ag.com

Challenger® est une marque du groupe AGCO. ©2016