



Paul Desaever

25 ans chez Roussineau et Europlant

Sa carrière lui aura permis d'aborder aussi bien la technique que le commerce de la pomme de terre; avec une préférence pour le développement variétal auprès de ses clients du secteur de la consommation.

Fils d'agriculteur sur une ferme des Flandres Maritimes, Paul Desaever a démarré sa carrière au CNIPT, du temps où l'interprofession du frais était bien représentée en région: « Juste diplômé de l'ISA de Lille, j'ai commencé en 1985 à la délégation régionale de Lille, des mauvaises années pour débiter: à cette époque on donnait 5 à 6 000 francs au producteur pour détruire sa récolte! » se souvient-il.

Après 3 ans, le jeune ingénieur est recruté par l'Essor Agricole, qui rachetait des négoce en difficulté (Ets Delassus, Ets Duhamel) et cherchait un responsable pomme de terre. Alors qu'il vient d'arriver, Paul Desaever se frotte à la réalité de centres de conditionnement à auditer, rarement rentables... Il assiste au démarrage du lavage et tente même l'aventure d'un négoce avec quelques producteurs. « Ensuite, en 1994, je suis allé de moi-même rencontrer Bernard Taffin car nous étions peu à conditionner en lavé dans les Hauts-de-France. Il m'a embauché en tant que responsable des achats. »



Paul Desaever décoré de la médaille du travail.

Paul Desaever est alors totalement multi tâches. « J'avais le permis poids lourd et quand il manquait un chauffeur, je livrais les GMS, cela me permettait d'assister à l'agrèage des marchandises par les centrales. Quatre ans plus tard, en désaccord sur des choix stratégiques, il démissionne et répond alors à une annonce des Établissements Roussineau.

De la conso au plant

Aux Ets Roussineau, la mission de Paul Desaever se déporte vers le commerce de plants en courtage « J'ai démarré le mardi de Pâques 1999, j'avais 38 ans. Yves Roussineau m'a laissé carte blanche en courtage et j'ai activé mon réseau. En plants, j'avais un peu d'expérience en tant qu'acheteur à l'Essor Agricole. »

À cette époque, les Ets Roussineau sont agents commerciaux pour les variétés d'Europlant. « Quand le groupe Europlant a émis la volonté de créer une filiale en France, sans hésiter, nous nous sommes positionnés. Europlant France est né en 2001, un tournant de ma carrière, avec tout à créer, se souvient Paul Desaever. Du coup, pour moi, ce job a vraiment été 25 ans de bonheur, dans une ambiance familiale, une salle d'archives transformée en mini studio car au début, je venais sur Paris 3-4 jours par semaine, puis moins ces dernières années. »

« Pour créer notre collecte, nous avons pu compter sur des producteurs d'Artois Plants dont je m'occupais après le départ de Dominique Raeckelboom. D'autres avec qui nous faisons du courtage ont aussi rejoint le groupe. Les variétés à succès étaient Marabel, Allians, Agria... »

Paul Desaever précise qu'il ne s'est jamais senti purement « commercial », « mais je me suis fait une place grâce à mon approche technique qui était nécessaire pour vendre. Dans le plant en particulier, j'aimais bien aller sur le terrain.



Yves Roussineau a lancé Europlant France en 2001, un tournant dans la carrière de Paul.

Le suivi technique ainsi que le suivi des litiges font partie du paysage, c'est un peu du SAV. »

Le développement variétal auprès des clients en consommation est resté son activité de prédilection.

« Développer une variété en partant de rien, c'est un peu comme élever un cheval de course, c'est ce qui s'est passé avec Jelly! Au début, elle était en essai chez des copains pour la développer sur le frais et l'export puis cela a marché. Aujourd'hui, elle est dans le top 5 du marché frais européen.

Et ces dernières années, il a fallu expliquer aux clients le manque de plants, pas facile! À l'inverse, quand il y avait trop de marchandises, comme en 2014 où l'on a connu 30% d'invendus, on ne dort pas bien la nuit, on est conscient des efforts réalisés par les producteurs de plants et on est déçus de voir partir les plants en déchets ou en méthanisation... »

De nouveaux enjeux

Les Ets Roussineau ont développé parallèlement le négoce de consommation et l'export des plants. En 2000, Frédéric Laviron était déjà présent mais se concentrait sur le commerce des céréales et des graines potagères.

La société a évolué avec une équipe qui est toujours restée polyvalente. Léa Roussineau est venue seconder son père à partir de 2017, de nouveaux collaborateurs se sont ajoutés progressivement. « J'ai bénéficié de très bonnes conditions de travail dans une atmosphère agréable. À 63 ans et demi, je me tourne vers d'autres horizons et veux profiter de mes petits-enfants. Donc je m'arrête mais je ne laisserai pas



L'équipe s'est récemment renforcée pour accompagner le développement des surfaces.

l'entreprise sans apporter un soutien à mon successeur. Il n'est pas facile de remplacer notre genre de profil, être relayé poste pour poste... De plus, aujourd'hui, les enjeux financiers sont beaucoup plus importants pour tous les acteurs de la filière. »

Lors de l'événement consacré à son départ à Hendécourt en décembre dernier, Paul Desaeve a synthétisé ainsi sa carrière chez Roussineau/Europlant. « 25 ans de plants, 15 ans de conso, je ne les ai pas vus passer, en compagnie de tous ces passionnés de la pomme de terre. Tout le mal que je souhaite à mon successeur Cyrille Couq est d'avoir le même ressenti que moi, un patron qui vous témoigne une confiance totale et une bonne équipe, constituée d'anciens et de nouveaux... Il faut apprendre à bien communiquer et transmettre notre expérience le mieux possible... » ✨

Les variétés à Hendécourt

Autour de la variété Marabel, la succession continue de s'organiser. Avec **Corinna** la plus lavable et confirmée en bon rendement, avec une plus grande précocité. Avec **Taormina**, un peu moins précoce, on peut compter sur des rendements élevés avec de plus gros calibres de bel aspect, pour cette variété robuste qui présente une certaine tolérance au mildiou. Quant à **Cordula**, c'est aussi une polyvalente plus précoce que Marabel avec une matière sèche correcte. **Fabricia** est un peu plus ronde avec des performances de lavabilité à suivre. Elle est un peu plus précoce que Marabel avec des calibres un peu limités mais une matière sèche stable. **Columbia** est une polyvalente demitardive de belle présentation. Enfin, **Vindika** est repartie pour un cycle d'inscription en France en chair ferme,



double résistante aux nématodes et matière sèche autour de 19%.

Pour les chipables, les espoirs se portent sur **Favola** à longue tenue au stockage et **Priska** plus précoce et moins sensible au virus Y.

Islara est une nouvelle chipable qui présente une bonne aptitude au stockage avec un atout de précocité, pas tout à fait Lady Rosetta mais plus précoce que Rumba. Elle a fourni de bons tests usine.

