

Sabine Vajou-Ponsin. Son entreprise auboise de négoce en pommes de terre, créée à 25 ans, réalise 11 millions d'euros de chiffres d'affaires dont 40 % à l'international.

La passion du champ à l'export



Sabine Vajou-Ponsin est à la tête d'une entreprise de négoce de pommes de terre en constante progression.

« Une femme chef d'entreprise, on l'imagine plutôt derrière un bureau qu'au milieu d'un champ de pommes de terres » : celle qui tient ses propos est bien placée pour en parler. Sabine Vajou-Ponsin, jeune et dynamique chef d'entreprise auboise, jongle en permanence entre son bureau, ses producteurs exploitants en région et ses clients en France et à l'étranger. Elle est parvenue, en quelques années seulement, à s'imposer dans un univers professionnel plutôt masculin. Pourtant, Sabine était bien partie pour devenir expert-comptable. « Et pas à y avoir cette opportunité avec

mencé à se diversifier en 1989 avec l'oignon et la pomme de terre. Dans le Nogentais, plus précisément du côté de Fontenay-de-Bossery, on a l'esprit d'entreprendre dans la famille. Pour valoriser et commercialiser leur production d'oignons, les frères lance Val Légumes en 1992. L'activité connaît un fort développement dans le conditionnement et la mise en marché de concombres (grande distribution, grossiste, export). Depuis 2010 c'est Antoine, le frère de

un terrain favorable à l'éclosion d'une nouvelle activité. Son choix se porte sur le négoce de pomme de terre. Le pari n'était pas forcément gagné d'avance. « Il faut avoir se faire reconnaître dans un milieu professionnel où les femmes sont peu nombreuses », reconnaît Sabine. Si peu nombreuses que l'Auboise sera la première femme à faire la « une » de la revue professionnelle de la pomme de terre, ce qui n'était jamais arrivé jusque-là. Il est vrai que

donce », explique-t-elle. Son développement l'a conduit à apprendre l'italien pour conquérir le marché transalpin. Sabine ne ménage pas sa peine, multipliant les voyages et les salons professionnels à l'étranger, histoire de semer pour mieux récolter ensuite. Une stratégie qui fonctionne puisque Val Terroirs exporte 40% de ces volumes dans divers pays européens. Les 60% restants se répartissent entre la grande distribution, les conditionneurs et grossis-

tion des conditions météo de l'année.

PARTENARIAT GAGNANT

Mais les compétences de gestionnaire et de dirigeant, certes nécessaires, ne suffisent pas dans le négoce. « Il faut travailler la filière en amont, bien connaître les nombreuses variétés de pomme de terre, conseiller les agriculteurs sur leurs choix, leur apporter une aide technique en permanence » poursuit-elle. Pour répondre aux besoins de ces clients, Val Terroirs source les meilleures variétés dans les meilleurs terroirs (Champagne, Bresse, Picardie, Nord pas de calais) ». « Dans

« Une femme chef d'entreprise, on l'imagine plutôt derrière un bureau qu'au milieu d'un champ de pommes de terres »

Sabine qui dirige, au côté de son père, cette société conditionnant 12% des volumes d'oignons en France. Pour compléter le tableau familial, Pascal, l'oncle, pilote pour sa part les productions agricoles.

UN DÉFI À RELEVÉ

Sabine, qui a rejoint l'entreprise familiale en 2004 pour épauler son père, pressentait

son parcours est fulgurant. Créée en 2007, Val Terroirs, négoce de pommes de terre que dirige Sabine, atteint désormais 45 000 tonnes par an et réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 11 millions d'euros. En prime, la chef d'entreprise performe à l'export. « J'avais la chance de parler l'allemand, l'anglais et l'espagnol : exporter était une évi-

tes français. Pour renforcer l'identité de groupe, la famille Vajou a créé la marque Ferme de Fontenay commune pour tous les produits. En gestionnaire avisée, Sabine veille au grain quant au risque d'impayé, parfois présent à l'export. Il faut aussi savoir jongler sur les cours de la pomme de terre, prompts à faire des montagnes russes en fonc-

tion de l'établissement d'établir des relations de confiance avec les producteurs pour garantir la qualité », explique-t-elle. En diversifiant son approvisionnement, Val Terroirs répond ainsi aux goûts des consommateurs de chaque pays tout au long de l'année. Au-delà de l'aide technique, le négoce nogentais fournit également des

plants de pommes de terre. Le groupe familial a par ailleurs créé une société de prestation de travaux agricoles (arrachage...) et une entreprise de stockage.

En 2012, la CGPME de l'Aube a attribué à Val Terroirs le trophée de la performance à l'export. Et en 2015, Sabine Vajou-Ponsin devient lauréate de bronze national du trophée des Femmes de l'Économie dans la catégorie femme à l'internationale 2015. Elle a accepté la mission d'ambassadrice des Femmes De l'Économie pour la région Grand Est. Sa réussite à l'export a également été remarquée au centre des jeunes dirigeants, « un véritable lieu de partage et d'échanges », dont elle est membre actif. Sabine n'a été nommée déléguée nationale du CID chargée de l'international, un secteur dont elle s'occupe également au niveau de la Champagne-Ardenne. Toujours investie dans la cause de l'entreprise et du développement économique, elle est aussi adhérente du réseau Entreprendre en Champagne-Ardenne. Malgré un emploi du temps que l'on devine forcément très chargé, Sabine ménage du temps pour sa famille, et ses deux jeunes enfants, Alice 7 ans et Édgard 4 ans. « Ce n'est pas toujours très simple, il faut avoir été bien entouré et s'organiser pour consacrer du temps à sa famille tout en vivant les choses avec passion », conclut-elle.

LAURENT LOCURIO

1981
Naissance à Troyes, le 30 juillet.

2004
rejoint l'entreprise familiale à Fontenay-de-Bossery.

2007
création de Val Terroirs.

2012
Prix de l'export de la CGPME de l'Aube

2015
Lauréate du trophée des Femmes de l'Économie.