



Rencontre

David Storper, jeune courtier de la Maison Mendel

David Storper a repris le flambeau de son père Jean-Marc Storper à la tête de la Maison Mendel, accompagné de ses deux coéquipières. Le jeune dirigeant qui diversifie son activité a commencé sa formation de courtier assermenté.

Il avait rejoint depuis 3 ans la société de courtage en pommes de terre de son père Jean-Marc Storper dit "Marco", quand ce dernier a été atteint brutalement d'une maladie qui l'a emporté en moins d'un an, le 11 février dernier. David Storper, 29 ans, n'a pas hésité à reprendre le flambeau familial, quatrième génération d'une famille de courtiers installés à Nîmes, passés des transactions internationales de céréales aux pommes de terre et aux condiments. Nous avons retrouvé le plus jeune courtier en pommes de terre de France tandis qu'il arpentait les allées du salon madrilène Fruit Attraction avec sa responsable commerciale Sylvie Pomarès, qui travaille le marché ibérique. Ils sont épaulés par Ana, qui travaille à la Maison Mendel depuis plus de 20 ans.

« Nous réalisons 70 % de notre chiffre d'affaires sur le marché national et près de 30 % à l'export, avec l'Espagne comme principal partenaire » justifie David Storper. L'activité à l'import-export est une part importante du travail de courtage, la France étant un grand pays à la fois producteur et consommateur. Entre des parties éloignées qui ne se connaissent pas forcément bien, le courtier a toute sa place. Connaissance et confiance sont ses deux maîtres-mots: il faut être toujours bien renseigné sur le marché et les clients, construire et entretenir des relations de confiance avec les acheteurs comme les vendeurs. « Nous achetons en Espagne en juin



David Storper et Sylvie Pomarès à Fruit Attraction.

juillet, à de grosses structures dans le sud et dans la région de la Rioja. Puis nous vendons du produit français aux Espagnols le reste de l'année. Notre plus-value est d'apporter de nouvelles idées, de nouveaux débouchés, nous servons d'intermédiaires entre des opérateurs qui ont perdu le contact mais qui ont quand même besoin de travailler ensemble » explique David Storper. Il ajoute que le courtier peut intervenir efficacement dès qu'il y a un déséquilibre quelque part, qu'une des parties est en recherche, à la vente ou à l'achat. « Nous travaillons avec une commission fixe sur le tonnage vendu » précise-t-il.

En primeur comme en consommation

Basée dans le Gard, la Maison Mendel est naturellement proche des cultures de pommes de terre primeurs :

Camargue, Marmande, Charentes. Elle s'occupe également de transport même si ce sont les partenaires qui sont les donneurs d'ordre. En saison, l'équipe travaille sur toute la France, de la Beauce vers le Nord en passant par la Normandie et la Bretagne.

D'une manière générale, David Storper trouve que l'industrie constitue désormais une menace pour le marché du frais.

« Heureusement, notre activité est diversifiée et nous maintenons les volumes travaillés » indique-t-il. Il s'occupe notamment de la partie

oignons qui ne représentait que 1 % de l'activité auparavant et qui approche les 10 % désormais.

Il développe également la partie biologique qui souffre actuellement et dont il espère le redémarrage sur un marché assaini.

« La Maison Mendel suit chaque affaire de A à Z, de la bonne exécution du contrat jusqu'au paiement, ajoute David Storper. Nous restons vigilants sur la solidité financière du client, si nécessaire, nous demandons des pré-paiements. »

Membre du SNCPT, participant à l'élaboration des cotations transmises au CNIPT toutes les semaines, David Storper annonce qu'il commence sa formation de courtier assermenté, comme l'était son père.

« Nos valeurs sont la confiance, le respect des parties, la confidentialité. Elles ne peuvent s'imposer qu'avec un travail dans la durée » affirme-t-il. *