

ENTREPRISE. Les Chinois s'arrêtent à Vitalac : « On se reverra à Pékin »

L'écho a eu le privilège de pouvoir assister, jeudi, à une rencontre au sommet entre un chef d'entreprise de Carnoët et des grands dirigeants chinois. Les deux parties ont lié des affinités et doivent se revoir à Pékin. Vitalac poursuit son expansion en Asie.

En costume cravate, l'iPhone sur la table, une jeune traductrice à leurs côtés, des conseillers riviés sur leur portable ou appareil photo en main. Les Chinois n'étaient pas venus en touristes, jeudi dernier, visiter l'entreprise Vitalac, à Carnoët. « La mise en relation est faite et l'intérêt commun est trouvé », résumait avec plaisir, en fin d'entretien, le Carhaisien Christian Troadec, qui accompagnait la délégation en pays callacois. Durant deux heures, le directeur de l'usine de Carnoët, Gilbert Le Calvez, a démontré aux Chinois qu'ils ont tout à gagner à travailler avec Vitalac, spécialiste de la nutrition et de la santé animale. L'idée, c'est de les aider à améliorer les performances de leurs cheptels chez eux.

« Améliorer la performance, et maintenir l'animal en bonne santé »

Gilbert Le Calvez leur a, par exemple, parlé d'un produit destiné à la génétique de haut niveau, pour les vaches Holstein entre autres : « Elles ont un niveau de production très élevé mais, pendant quelques semaines, avant et après la mise bas, elles ont des fragilités, ne consomment pas suffisamment d'aliment et



Une délégation chinoise a été reçue à l'entreprise Vitalac, à Carnoët, jeudi matin.

sont en déficit énergétique. Notre produit permet de prévenir ce risque et de garder un niveau de consommation d'aliment très élevé pour faire face aux besoins et donc produire du lait ». La traductrice ne manque pas une miette des explications du P-DG de Carnoët et retranscrit les propos à Monsieur Li He, le grand patron de Kerchin, leader du marché du bovin en Chine. Les Chinois comprennent immédiatement qu'en travaillant avec une entreprise experte comme Vitalac,

ils pourront éviter des baisses de performance sur leurs troupeaux et d'éventuels problèmes sanitaires. Gilbert Le Calvez leur présente ensuite un produit qui améliore la digestibilité des animaux et insiste : « Pour l'élevage des bovins, nous avons un vrai savoir-faire en France. Les techniques sont très bien maîtrisées, en particulier la connaissance de l'équilibre d'une ration, notamment grâce à des produits techniques qui permettent d'améliorer la valorisation

du fourrage ». Gilbert Le Calvez a plus d'une corde à son arc pour convaincre les Chinois de travailler avec lui, et s'appuie sur les réalités de notre territoire : « La Bretagne est la première région d'élevage d'Europe. Nous avons un tissu économique extrêmement dynamique et des producteurs qui figurent parmi les meilleurs d'Europe. Nous avons la génétique, nous sommes dans un milieu où l'élevage c'est notre ADN à tous ».

L'élevage, « notre ADN à tous »

Les échanges sont passionnés et passionnants dans la salle de réunion de l'entreprise Vitalac. Une heure et demi plus tard, le traducteur chinois dit au patron de Vitalac : « M. Li trouve vos produits extrêmement intéressants et veut vérifier s'ils sont autorisés en Chine. Il voudrait les tester pour ses propres bovins viande dans ses élevages. Une fois essayé et s'ils sont approuvés, il pourrait lancer l'utilisation ». Mais

M. Li a encore besoin d'être rassuré et veut savoir si Vitalac est présent physiquement sur le sol chinois. Le P-DG de l'Argoat va encore trouver les bons mots : « Nous sommes sur des produits complexes et nous nous efforçons d'accompagner nos partenaires avec une expertise de haut niveau, notamment des vétérinaires. On ne vend pas un produit sans avoir été sur place, car si on n'a pas connaissance du terrain, on risque l'échec ».

Rendez-vous à Pékin

Rendez-vous est pris, ou presque. Philippe Esnault, le responsable de Vitalac basé en Chine va prendre contact « très rapidement » avec M. Li. « Je lui demanderai d'aller vous rencontrer à vos bureaux à Pékin », précise Gilbert Le Calvez. Une petite contrariété se lit alors sur le visage du dirigeant chinois qui comprend que ce n'est pas le PDG de Vitalac en personne qui fera le déplacement pour prolonger la conversation. « C'est un commercial ? » demande-t-il, visiblement peu séduit par cette hypothèse. « Non. Il représente nos activités, c'est un ingénieur nutritionniste », reprend Gilbert Le Calvez. M. Li retrouve son discret sourire. Tout le monde s'échange ses cartes de visite. « Monsieur Li est pressé de vous revoir », conclut l'interprète.

Laurent LE FUR

3 questions au directeur de Vitalac

Gilbert Le Calvez, Vitalac est présent depuis une quinzaine d'années sur le marché asiatique, qu'est-ce que cette rencontre d'aujourd'hui avec les Chinois peut vous apporter de plus ?

Monsieur Li He est leader de la production de viande de bovin en Chine. On connaît les problématiques auxquelles ils sont confrontés et on sait ce qu'on peut leur apporter. C'est de l'additionnel pour notre entreprise. La Chine représente environ 10 % de nos exportations. C'est relativement faible, mais dans deux ans ce pays sera notre premier marché dans la zone Asie, c'est un pari gagnant !

Comment voyez-vous l'arrivée des Chinois à Carhaix ?

Ils s'installent à Carhaix, mais ils ont aussi la volonté d'aller au delà. Ils veulent voir le tissu économique de la région, éventuellement trouver des partenaires et réaliser des projets. Les élus sont des facilitateurs et c'est remarquable ce qu'ils font. Ainsi, aujourd'hui, nous avons eu



Gilbert Le Calvez, P-DG de Vitalac, présentait fièrement ses produits aux Chinois.

une tribune pour leur expliquer ce que nous faisons, ce que nous pouvons leur apporter, et ensuite les Chinois jugent sur pièce. Ils sont bien conscients, en arrivant chez nous, que nous faisons de la qualité.

Visiblement Vitalac se porte bien et on parle d'un projet d'agrandissement ?

Oui nous sommes en cours d'acquisition

de terrain. On doit doubler nos capacités de fabrication en 2015. L'élevage laitier français et breton est en pleine transformation. Les élevages et la génétique ont des besoins en matière de nutrition et nous connaissons un très fort développement. Nous avons de gros clients sur le marché français et les marchés exports sont tous en développement.

L.L.F

POUR BIEN COMPRENDRE

Vitalac. L'entreprise existe depuis 1989 (année de la reprise de l'usine Argoat Aliments). A l'origine, l'entreprise ne produisait que des aliments pour porcelets.

Depuis une dizaine d'années elle fabrique des aliments, minéraux, prémix et nutritionnels pour les porcs, les bovins et volailles.

Quelques chiffres. Vitalac produit 60 000 tonnes par an, pour un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros. Installée au bourg de Carnoët, elle emploie 80 personnes, dont 60 sur le site. 40 % de la production de Vitalac est destinée à l'export. Les produits fabriqués à Carnoët sont commercialisés dans 50 pays dans le monde.

L'entreprise possède des antennes commerciales au Vietnam, en Chine, en Algérie et à Abidjan.

Monsieur Li. C'est le P-DG de Kerchin, leader du marché bovin en Chine. Il était pour trois jours à Carhaix la semaine dernière afin de visiter différents sites du Centre-Bretagne. Les Chinois ont découvert une fabrique de biscuits, un exploitant agricole à Carhaix qui fabrique du fromage, ainsi que l'Urcéo, le centre d'insémination artificielle de Plounévezel.

Monsieur Wu. C'est le président de la branche française d'Exim Bank of China, une banque chinoise qui a une antenne à Carhaix. Son but : étudier des projets d'investissements dans l'agroalimentaire. Il était avec M. Li à Vitalac.