

« L'image de qualité doit être préservée »

Côté qualité, Jean-Charles Diener, directeur de la société OFCO Sourcing, a des convictions fortes.

PDM.- Concrètement quelle est votre activité au Vietnam ?

Jean-Charles Diener.- Je me suis installé dans ce pays voilà neuf ans, et j'ai monté Ofco il y a deux ans. Grâce à cette structure, je peux me consacrer à l'ensemble des produits du pays : pangasius évidemment, mais aussi crevettes, céphalopodes et coquillages. Sinon, mon travail consiste à trouver les bons produits et les bonnes usines pour les transformer. Enfin, pour garantir la qualité des produits que j'exporte, je m'investis particulièrement dans l'inspection des conteneurs avant expédition comme dans

En tant que connaisseur quel regard portez-vous sur le pangas aujourd'hui ?

En juin 2008, les banques ont arrêté de financer les fermes. Dans les quatre mois qui ont suivi, la qualité s'est avérée médiocre. Mais depuis, il y a eu beaucoup d'alevinage. Du coup, à partir de juillet, il devrait être possible de trouver beaucoup d'offres avec des prix à la baisse. Travailler le pangas

exige de disposer d'un lot de fournisseurs, car il est difficile de trouver de la stabilité sur le moyen terme. Une attention continue est obligatoire. Sinon, je pense que le pangas est un produit idéal en matière de texture, de goût, même s'il fait un peu peur à certains opérateurs européens.

Quels autres produits sont intéressants à exporter du Vietnam ?

On trouve trois sortes de crevettes : de la Black Tiger, une autre d'eau douce (en petits volumes) et de la *vannamei*. Cette dernière est un nouveau produit pour nous, sur lequel nous avons beaucoup avancé, sans entrer en concurrence avec la Thaïlande, l'Amérique latine ou même la Chine. Le Vietnam demeure avant tout un pays de Black Tiger, même s'il y en a de moins en moins. Nous avons une réputation de qualité et il serait dommage de perdre cet atout. Changer de la Black Tiger intensive contre de la *vannamei*, pourquoi pas ! Mais autour de Camao, de nombreuses fermes font de l'extensif. Les céphalopodes offrent aussi de belles opportunités.



Dominique Guillot

Jean-Charles Diener, directeur d'Ofco, en visite de contrôle dans un site de Minh Phu.

Le marché espagnol apprécie la seiche, mais il faut bien sélectionner les fournisseurs. Sur le marché de l'encornet, la grande difficulté consiste à estimer les débarquements. En ce moment il y en a, donc on achète. Quant aux pieuvres, on en trouve de très bonne qualité à Kien Giang.

Aujourd'hui, les deux gros débouchés pour le Vietnam que sont les États-Unis et le Japon sont en baisse. Cela laisse des opportunités pour travailler avec des usines qui ont de hauts standards de qualité et qui sont en recherche de nouveaux débouchés.