

Industrie

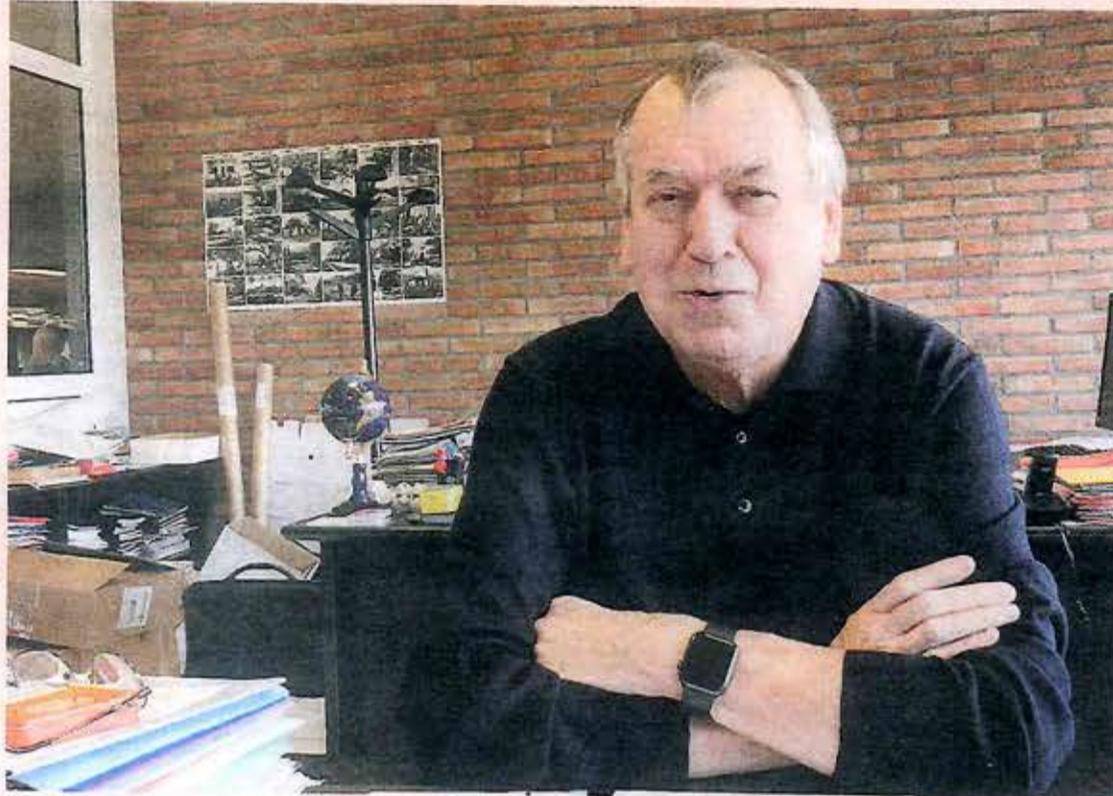
L'entreprise Mitjavila fête ses 50 ans

Il a été et demeure un des moteurs de l'industrie du département de ces dernières années. Raymond Mitjavila va fêter l'an prochain les 50 ans de l'entreprise éponyme qu'il a créé en 1970. Parti de rien, il est devenu le premier fabricant européen de stores. Entretien sur un demi-siècle d'entreprise. *Antoine Gasquez*

La Semaine du Roussillon : Comment a-t-elle démarré, cette aventure ?

Ça remonte à loin. Ma famille avait une belle entreprise à Barcelone, une société de transport avec près de 40 personnes et pas mal de camions. Il y a eu la guerre d'Espagne. Ma famille, mes tantes mes oncles, mes parents, ont tout perdu. Mon père s'est retrouvé dans le camp d'Argelès lors de la Retirada. Il a recommencé à zéro, à Pignan, dans l'Hérault, chez un maréchal-ferrant, puis à Montpellier. Puis, c'est dans les gênes de la famille, il s'est installé à son compte en créant une entreprise de fabrication et de montage de stores. J'ai quitté l'école à 15 ans pour l'aider et travailler avec lui. Je m'entendais très bien avec mon père mais on n'était pas d'accord sur la stratégie.

« c'est un métier passionnant. On crée des produits, on innove »



Raymond Mitjavila : « Ma plus grande satisfaction, c'est d'avoir créé de l'emploi ».

On faisait tout à la forge, on forgeait les pièces, on travaillait le fer, on assemblait des éléments en alu. Je voyais arriver plein de choses qui se faisaient en alu. Je lui ai dit de changer de manière de travailler, mais il n'a pas voulu. Je suis parti tout seul. Au retour de l'armée, j'ai créé une société de fabrication et de montage de stores. J'ai démarré au 68 avenue de Grande-Bretagne à Perpignan avec un magasin d'exposition et l'atelier au 10 rue Chateaubriand. On était deux, avec un ouvrier. Et on a commencé à se développer. Jusqu'à ce que je trouve un terrain à vendre à Rivesaltes, au bord de la nationale. Il appartenait à un monsieur de Cabestany, M. Beille. C'est le premier qui m'a fait confiance. Je n'avais pas assez d'argent pour lui acheter le terrain. Il m'a aidé en me permettant de lui acheter son terrain en trois ans. On a monté le bâtiment nous-mêmes, avec des blocs. On était alors une dizaine pour monter la première usine en 1975. Très vite on a commencé à faire de la fonderie, à fabriquer des pièces en aluminium.

Cela a été un premier pas important ?

Cela a été le départ de tout. C'était important parce qu'on a commencé à avoir un bureau d'études pour créer les nouvelles pièces et la fonderie pour les fabriquer. Avec l'aluminium, cela s'est développé très vite. Je me suis rendu compte que le marché français était occupé. Je suis parti de suite vendre à l'étranger. Mes premiers gros clients sont des clients étrangers, des clients que j'ai toujours, en Hollande, en Norvège, en Allemagne, en Italie. Mon développement s'est fait hors de France. On avait l'Es-

pagne à côté, mais avec des droits de douanes de 35 %, on ne pouvait pas y aller. Alors on a créé l'usine de Vilamalla, à côté de Figueras. Il a fallu tout recréer. On a ouvert en 1984.

La création des unités à l'étranger a démarré là ?

Oui, on a commencé à travailler au Canada où on a créé une unité en 1985. Puis on a enchaîné, en construisant une usine au Portugal. Ce sont toujours nos plus grosses unités, Rivesaltes Vilamalla et le Portugal. En 1994, on a créé une unité de filage d'aluminium à Tarbes, puis une nouvelle usine de fabrication aux Caraïbes. En 1996, on a fondé l'unité de Llers, parce que Vilamalla devenait trop petite. En 1997, on a construit une usine en Floride. Et cela a continué. On est présent dans 10 ou 15 pays aujourd'hui.

Et le marché français ?

En fait, on a acquis une notoriété à l'étranger qui nous a amené par la suite des clients en France. On s'est construit et on s'est développé à l'étranger.

Comment cela se passe aujourd'hui ?

Plutôt bien. On a une progression du chiffre d'affaires de 11 % en France et pour l'ensemble du groupe de l'ordre de 8 %. On est passé de 75 M€ de CA l'année dernière à 81 M€ cette année, dont la moitié en France. Et là, en novembre, on progresse de 26 % en France. On s'est aperçu que l'on est l'entreprise européenne qui propose le plus de type de pergolas. On a créé une unité de transport avec

une vingtaine de camions pour livrer nos produits dans de bonnes conditions. Quand on regarde en arrière, on ne peut pas dire que l'on est resté les bras croisés. On a toujours des projets. Actuellement, on est en train d'étudier la création d'un ensemble d'ateliers à Soulom dans les Hautes-Pyrénées. C'est suspendu à l'attitude des pouvoirs publics.

« Il faut que l'entreprise ait des valeurs humaines »

Il y a des choses qui vous ont marqué ces 50 ans ?

Dans une entreprise, il y a des hauts et des bas. Chef d'entreprise ce n'est pas une activité tranquille. On réussit des trucs, on loupe d'autres trucs, l'implantation au Brésil par exemple. Il y a des choses qui changent. En 50 ans, les produits ont changé, les systèmes de fabrication ont changé, le commerce a changé, avec internet par exemple. Mais c'est un métier passionnant. On crée des produits, on innove. Créer, c'est toujours quelque chose d'intéressant. C'est d'ailleurs comme cela que l'on s'en sort. Il faut toujours des projets.

Votre plus grand regret sur ces 50 ans ?

Le seul truc, ma plus grosse désillusion, c'est l'attitude de l'administration française. Ils ne voient pas l'intérêt général. On n'a pas du tout le même rapport avec l'administration au Portugal, en Espagne. Au Portugal, ils ont un taux de chômage qui est descendu à 5 %, mais les rapports là-bas sont faciles. Ici, en France, on a un contrôle par mois. C'est un seul par an en Espagne. C'est le seul regret que j'ai.

La plus grande satisfaction ?

Ma plus grande satisfaction, c'est d'avoir créé de l'emploi. On emploie à peu près 700 personnes aujourd'hui. J'ai toujours essayé d'être juste avec les gens avec qui je travaille, juste, pas coulant. Vivre et laissez vivre, c'est important. Ici, ce n'est pas une entreprise financière. C'est familial, on tient compte des gens qui travaillent. Il faut que l'entreprise ait des valeurs humaines. Il faut gagner de l'argent pour pouvoir investir. Mais le but, ce n'est pas de faire du profit. ■

Et quelques activités annexes...

Outre son activité en tant que chef d'entreprises, Raymond Mitjavila a encore trouvé du temps pour s'investir dans d'autres tâches. Ainsi, pilote d'avion, il a été président de l'aéro-club du Roussillon durant 11 ans, président de l'IAE de l'Université de Perpignan, président du Football Club de Rivesaltes, Président du G 16, une association qui regroupe les plus grandes entreprises industrielles du département. Il a été fait chevalier de l'Ordre du mérite fin des années 80, une reconnaissance remise par le ministre du Commerce extérieur d'alors, Michel Noir, en récompense pour son implication à l'exportation française.

Conjoncture régionale
Forte progression
de l'activité

« L'activité régionale est restée bien orientée en novembre, indique dans sa dernière lettre de conjoncture la Banque de France. La production industrielle progresse à un rythme modéré tandis que les courants d'affaires dans les services marchands ont fortement augmenté. La bonne orientation de l'activité économique devrait perdurer au cours des prochaines semaines ». L'activité du secteur industrie devrait progresser dans les prochains mois, comme les services marchands et le BTP où des embauches sont annoncées.

Commerce

Baisse
des immatriculations
dans les P.O.

Le nombre d'immatriculations de véhicules neufs pour les particuliers est en baisse dans les P.O. de 1,96 % selon les chiffres transmis par le CNPA pour le mois de novembre. Depuis le début de l'année, les ventes de VN ont légèrement diminué de 0,49 % dans notre département. Sur l'ensemble de la France, les ventes ont augmenté de 0,65 % en novembre mais baissent également depuis le début de l'année de 0,25 %. Les ventes de véhicules utilitaires marquent également une baisse, de l'ordre de 7,36 % en novembre dans les P.O., mais augmentent au cumul sur l'année de 4,08 % (-6,13 % et + 4,13 % pour l'ensemble de la France).

Entreprise

Cilic-Emotion lance
deux nouveaux robots

La société catalane spécialisée dans la création et la mise en place de robots-photos continue d'innover. « On a sorti deux types de nouvelles machines, confie Bruno Ripoll, co-fondateur de l'entreprise basée à Toulouges. Le Robot-Photo-Box, c'est la plus légère du marché. Elle permet l'extraction de l'imprimante, ce qui améliore le transport. La 2^e machine c'est le Robot-Photo-Mail, idéal pour les événements, les hôtels, les restaurants, les mairies. La photo est envoyée directement par mail avec envoi d'informations sur l'événement ». L'entreprise se développe de plus en plus sur les parcs d'attractions, malgré une forte concurrence. « On a pu s'installer à Odyseum, à Planète Océan, à Montpellier ». L'entreprise emploie six personnes.

Barcelone

Le salon Alimentaria
accueillera plus
de 1 000 entreprises

Le salon international de l'alimentaire, Alimentaria, qui va se tenir du 20 au 23 avril prochains devrait accueillir selon ses promoteurs plus de 1 000 entreprises venant de 70 pays pour cette édition 2020. 150 000 visiteurs sont attendus dont 30 % étrangers et venant de 156 pays.