

## TÊTE D'AFFICHE

# Le café rochelais Vincent Merling à la conquête de l'Ouest



DE NOTRE  
CORRESPONDANT  
À LA ROCHELLE.

**L'ancien rugbyman rochelais a développé son entreprise de torréfaction en intégrant la fourniture et l'entretien des machines à café aux contrats de vente aux débits de boisson.**

A La Rochelle, le nom de Vincent Merling est synonyme à la fois de café et de rugby : dans la plupart des bars de la ville, le petit noir porte sa signature et l'ancien troisième-ligne du Stade Rochelais des années 1970 préside le club depuis 1989.

Quand il crée son entreprise de torréfaction de café en 1979, l'homme a tout juste trente ans et une expérience de commercial chez Rank Xerox. *« J'ai investi 50.000 francs dans une machine et j'ai loué deux petites pièces dans une vieille maison près du centre-ville de La Rochelle, raconte-t-il. Le matin, je torréfiais et l'après-midi je livrais les quelques kilos de café que j'avais vendus. »*

Vincent Merling a d'entrée ciblé le marché des professionnels, cafés, hôtels et restaurants (CHR). Frotté aux méthodes commerciales américaines, il imagine d'appliquer à son activité le concept de prestation de service globale et propose à ses clients de leur vendre, en même temps, le percolateur et sa maintenance. L'idée est un succès, les clients affluent et l'entreprise embauche ses premiers salariés. En quelques années, les Cafés Merling deviennent leaders de leur marché

sur La Rochelle, puis étendent leur zone de chalandise à toute la Charente-Maritime. La société va aussi s'installer à Niort, puis à Poitiers, la capitale régionale, à la faveur du rachat de petits torrificateurs locaux. Au début des années 1990, une nouvelle piste de développement s'ouvre avec l'apparition de machines à café performantes pour la distribution automatique que Vincent Merling place dans les entreprises, les administrations et les collectivités. Parallèlement, l'entreprise étend son aire géographique, en créant une agence en Vendée, puis à Nantes, avec la reprise d'un torrificateur, la Brûlerie du Pilori, et à Tours. Aujourd'hui, Cafés Merling est leader sur ses deux activités dans sa région, et sa clientèle compte 3.000 CHR et 4.000 entreprises. Les deux pièces des débuts sont loin : l'entreprise s'est installée en 2001 à Périgny, dans la banlieue rochelaise, où elle a investi 3,2 millions d'euros dans un nouvel outil de production. D'autres activités commencent à se développer : trois boutiques de centre-ville, à l'enseigne « L'instant café », proposent aux particuliers tout ce qui concerne l'univers du café, à Niort, Poitiers et La Rochelle, et la société a lancé en 2003 une gamme de cafés en boîte haut de gamme diffusée par la grande distribution. Pour l'avenir, Vincent Merling va surtout s'attacher à structurer son réseau et à se développer en interne. L'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros en 2003, contre 12 millions en 2002, avec un effectif de 140 salariés.

JEAN ROQUECAVE