

jour d'hui d'être le numéro deux sur le marché français, derrière Arkopharma. » Mais Super Diet

équipe export d'une dizaine de commerciaux, précise Vincent Laniez. A ce jour, nos ventes dans

ché une centaine de salariés supplémentaires.

Francis Dudzinski, à Lille

la PME à découvrir POITOU-CHARENTES

Cafés Merling renforce ses positions

■ Vingt-cinq ans après leur création, les Cafés Merling sont passés du stade artisanal au statut d'entreprise leader sur son marché. Sans avoir perdu de vue son métier de base, la torréfaction, Vincent Merling, créateur de l'entreprise, a en effet étendu sa zone d'influence et diversifié les services proposés. Aujourd'hui, la société fournit du café aux cafés, hôtels et restaurants du quart centre-ouest de la France, de Nantes au sud de la Charente-Maritime et des contreforts du Limousin à la côte atlantique.

Cafés Merling gère également quelque 4.000 machines automatiques de distribution de boissons dans les collectivités et les entreprises. Le dernier axe de développement concerne la vente aux particuliers à travers la grande distribution. La société rochelaise est en effet référencée par les enseignes de la GMS (grande et moyenne surface) depuis un an. Elle a également ouvert trois boutiques Instant Café, à La Rochelle, Niort et Poitiers avec tous les produits indispensables au petit déjeuner.

Cette montée en puissance s'est accompagnée d'une refonte de l'outil industriel. En 2001, l'entreprise a investi 3,2 millions d'euros dans un bâtiment de 3.600 m² équipé d'un « système de production qui intègre la haute technologie industrielle tout

en conservant la torréfaction lente garantissant la qualité des produits », souligne Vincent Merling. Le process utilisé permet de torréfier les cafés à façon selon leur origine, avant la confection des mélanges. L'entreprise travaille sur une base de onze origines différentes et produit chaque année environ 600 tonnes de café.

Carte d'identité

ACTIVITÉ : torréfaction et prestation de services pour cafés, hôtels, restaurants.

SIÈGE SOCIAL : La Rochelle (Charente-Maritime).

CRÉATION : 1979.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2004 : 16 millions d'euros.

EFFECTIFS : 145 personnes.

Maillage serré. Si toute la production est centralisée à La Rochelle, pour le service aux professionnels et la maintenance des machines automatiques qu'elle gère, la société dispose d'agences techniques, commerciales et de dépôts. L'expansion s'est faite par croissance interne, mais aussi avec le rachat de petites entreprises concurrentes comme le Planteur Javanais, à Poitiers, ou la Brûlerie du Pilori, à Nantes.

Pour les mois à venir, la stratégie de Vincent Merling vise à renforcer sa position sur cette dernière zone. « Nous portons un effort particulier sur la région nantaise avec la création d'un grand dépôt sud Loire ». Il s'agit d'avoir un maillage encore plus serré du Grand Centre-Ouest et surtout d'offrir encore plus de services à la clientèle. Mieux vaut être le premier dans sa région que le second à Rome !

Thierry Thomas, à Poitiers

► PACA Gal
de nouve

Négociant-éleveur la vallée du Languedoc-Roussillon Gabriel Meffre (40 ans) a vu son chiffre d'affaires passer de 80 % à l'export, 11 millions d'euros. Il va construire un nouveau centre de stockage de bouteilles à Sérignan-du-Comtat. L'opérationnel fin 2005. Le chiffre d'affaires représente un investissement de 3 millions d'euros. L'entreprise entame également une phase de réaménagement de sa cave (2 millions d'euros d'investissement). Enfin, l'ouverture est prévue entre octobre 2005

► CHAMPAGNE
160 empl

Maximo va ouvrir un nouveau centre d'appel à Paris, ce qui va générer 160 emplois supplémentaires (moitié en 2005, moitié en 2006). Le leader français de la distribution alimentaire est en train de passer de 2.500 salariés, 300 millions de chiffre d'affaires), à 3.000 salariés. Marie-Anne Lassere a lancé une offre de plateau « en blanc » dans le Centre-Ouest. Elle a mis 6 mois pour poursuivre son développement dans la région. La disponibilité immédiate des produits aux mesures d'accord