

Meti. La petite fourmi de la grande distribution

À Larmor-Plage, l'histoire de Meti, PME spécialisée dans les progiciels de gestion de marchandises à destination de la grande distribution, fait figure de success-story. Avec de nouveaux déploiements à l'international en 2009, l'entreprise de Gérard Jaffré ne connaît pas la crise. **Violaine Pondard**

Meti vient d'inaugurer 400 m² de nouveaux bureaux à Larmor-Plage. En dix ans, l'entreprise a vu ses effectifs et son chiffre d'affaires multipliés par trois. Créée il y a 27 ans, Meti compte aujourd'hui 150 salariés et réalise 12 M€ de chiffre d'affaires. Elle poursuit son développement au même rythme que ses clients. « La grande distribution n'est pas un secteur sinistré », observe Gérard Jaffré, le P-dg, qui s'appuie sur un développement à l'international pour compenser les éventuels aléas d'activité dans l'hexagone. Meti accompagne au quotidien 2.700 sites dans une dizaine de pays. Des enseignes des groupes Auchan, Carrefour, Casino, Franprix, Leader Price, Monoprix, Système U... Sa spécialité ? Un progiciel de gestion des flux de marchandises en amont des lignes de caisses que l'entreprise a mis au point. Référencement, assortiments, approvisionnements, tarifications, stocks, inventaires, mais aussi comptabilité, logistique, traçabilité... Si aujourd'hui, l'international représente 30% du chiffre d'affaires de Meti, l'objectif est de parvenir à 50% d'ici à trois ans, avec un chiffre d'affaires à 15 M€ dès 2010.

Nouvelle filiale en Tunisie

Un objectif atteignable au vu des prévisions de développement pour 2009-2010. Meti prévoit en effet une présence aux Seychelles, en Pologne, à Madagascar, en Ukraine et peut-être en Amérique Latine. « Nous ne prospectons jamais, nous ne faisons que suivre nos clients », insiste Gérard Jaffré. « Bien souvent, les franchisés indépendants ont le libre arbitre quant au choix de leur fournisseur de progiciels. Mais notre application a su convaincre, car elle est à la hauteur de leurs attentes », assure le directeur commercial, Christian Herfort. Meti doit également renforcer son équipe en Roumanie, pays en forte expansion, qui compte six collaborateurs, comme au bureau de Moscou. Une nouvelle filiale est également en phase d'ouverture à Tunis, et emploiera trois personnes. « Carrefour y est ins-

tallé depuis 2001, mais la croissance a été plus lente », poursuit le directeur commercial. « Nous avons noué d'autres contacts avec la Tunisie. Nous équiperons les magasins Carrefour, Champion et aussi ceux du groupe tunisien Magasin Général. Une autre enseigne est actuellement en cours de négociation... », indique-t-il. Meti possède également deux permanents sur l'île de La Réunion et un autre à Fort-de-France. À chaque création d'équipe à l'étranger, ou renforcement à Larmor-Plage, Meti recrute localement ses collaborateurs et les reçoit au siège en formation.

Difficultés d'intégration

Au rythme de 15 embauches par an, le budget formation s'élève habituellement à 100.000 €. En 2008, Meti a explosé les compteurs en recrutant 41 personnes. Le budget global de formation, incluant les frais, a donc été multiplié par trois et demi, soit un montant équivalant à celui alloué à la R & D. De nouveaux recrutements sont encore nécessaires en 2009. « Nos délais d'installations sont trop longs pour certains clients, mais nous ne pouvons pas aller plus vite », reconnaît Gérard Jaffré. Cette spécificité est aussi la faiblesse de Meti : la formation d'un nouveau salarié nécessite six mois d'apprentissage avant qu'il ne soit productif. « Nous pourrions embaucher encore 20 personnes de plus », assure Gérard Jaffré qui émet une hypothèse : « Si, au lieu d'aider les entreprises qui vont mourir, on aidait aussi celles qui se développent ? Avec du crédit d'impôt sur les trois premiers mois de salaires ou des subventions par exemple ». À demi-mots, le P-dg regrette de n'avoir jamais rencontré les élus locaux alors même que Meti est parmi les premières entreprises contributives de Larmor-Plage, et probablement la première entreprise cliente de l'aéroport de Lorient. « Meti a une longue histoire d'humilité et de discrétion », complète Christian Herfort, ajoutant que l'entreprise allait désormais se rendre plus visible sur son territoire.

Meti en quelques chiffres

- 2.000 m² de bureaux à Larmor-Plage.
- 150 collaborateurs, dont 130 à Larmor-Plage. 90 % de Bretons.
- Chiffre d'affaires 2008 : 12 M€ (+ 20% par rapport à 2007).
- Résultat 2008 : 600.000 € (+ 50% par rapport à 2007).
- Export : 30% du chiffre d'affaires.
- 500.000 € d'investissement dans la nouvelle extension de 400 m² réalisée en 2008, budgétée par une SCI créée pour l'occasion.
- 2.700 sites de la grande distribution dans le monde, équipés des logiciels et installations Meti, dont 1.400 magasins de proximité et une soixantaine d'hypermarchés.
- Entre 350.000 € à 450.000 € dédiés chaque année à la R & D (une équipe de 28 personnes pour la réécriture du logiciel, la recherche et l'innovation).
- Contacts. Tél. : 02.97.37.80.00 et www.meti.fr



● Gérard Jaffré (3^e en partant de la gauche), P-dg de Meti à Larmor-Plage, est entouré de Christian Herfort (à gauche) directeur commercial, et de l'équipe internationale du plateau hotline occupant les nouveaux locaux, une extension de 400 m² inaugurée en février dernier.

ÉTAPES CLÉS

1982

Création de Meti à Larmor-Plage par Gérard Jaffré, P-dg, actionnaire à 85 %.

1999

Après deux extensions, Gérard Jaffré rachète les murs.

2006-2007

Bureaux à Moscou et à Bucarest.

2008

Troisième extension.

2009

Filiale en Tunisie.

« Le contrat de la décennie signé avec Auchan »

Quelles perspectives vous offrent l'émergence des nouveaux concepts de distribution en France, grâce notamment à la suppression des CDEC ?

Nous travaillons pour les enseignes du groupe Auchan, comme Auchan Drive ou Chrono Drive, dont le magasin de Vannes sera équipé de notre système. Leclerc commence tout juste à se mettre au drive. Récemment, ils sont devenus nos clients, mais uniquement pour l'île de la Réunion. Monoprix, également client, développe une enseigne de restauration rapide nom-

mée Daily Monop'. Il y en a 37 en région parisienne. Avec Auchan, Meti vient de remporter le contrat de la décennie ! Nous allons équiper les 115 hypermarchés Auchan de France. Un projet qui se déroule sur trois ans et qui va représenter jusqu'à 5 % à 10 % de notre chiffre d'affaires.

Quel regard portez-vous sur la grande distribution, votre cœur de métier ?

La grande distribution française est bien reconnue à travers le monde. Le groupe Carrefour est le second mon-

dial, derrière Woolmarth. Auchan aussi est très présent à l'international. En France, les années glorieuses de 1975 à 1995 sont terminées. La grande distribution a atteint sa maturité, il ne reste plus beaucoup de m². Les groupes doivent se développer à l'étranger. Nous suivons Carrefour qui possède déjà 22 hypermarchés en Roumanie et vient de racheter une chaîne de 35 supermarchés. D'ailleurs à Bucarest se trouve le plus grand Carrefour du monde, avec 90 caisses. Il représente quatre fois plus de clients que le Géant de Lanester !

CLOITRE

IMPRIMEURS

De réels engagements développement durable :

premier imprimeur en Bretagne à obtenir la double certification PEFC et FSC™ pour participer à une gestion durable et responsable des forêts.








BREST - RENNES - PARIS

www.cloitre.fr 02 98 40 18 40