



au cœur de l'entreprise

Brèves

Naissance d'une plateforme Créatio Agro

L'agglomération de La Rochelle a présenté sa nouvelle pépinière et sa plateforme technologique Créatio® Agro lors des journées Aliments & Santé. Implanté sur le parc Technocéan à La Rochelle, ce nouveau site permettra aux jeunes entreprises qui y seront hébergées de bénéficier d'un accompagnement individuel et personnalisé, assuré par un conseiller en développement d'entreprises.

Onze entreprises étrangères chez Vitagora

Le pôle Vitagora a invité onze grandes entreprises étrangères les 19 et 20 juin derniers à Dijon pour l'évènement « Appetite for innovation ». Parmi elles, citons Betagro, leader du marché agricole et agroalimentaire en Thaïlande, la branche de Danone Nutricia aux Pays-Bas spécialisée dans le secteur de la nutrition médicale, ou encore Fona, une société nord-américaine qui conçoit et commercialise des parfums et des arômes pour l'agroalimentaire.

Terrines de Morvan s'est associé à l'Institut du Charolais

Une convention entre l'Institut du Charolais et la société les Terrines de Morvan a été signée en début d'année. L'objectif est de développer la gamme de produits à base de bœuf charolais sous la marque « Charolais dans l'assiette », projet né fin 2011. Les partenaires misent sur 7 000 verrines produites par an en 2013 à près de 100 000 d'ici à 2015.

ACHATS

Markal : la confiance comme fonds de commerce

La société familiale achète, contrôle, transforme et distribue des produits céréaliers et d'épicerie. Sa maîtrise des flux lui permet de se consacrer à la sûreté de ses achats.



> Olivier Markarian, directeur général, en charge des achats et des ventes.

Le cœur de métier de Markal, selon son directeur Olivier Markarian, est « l'achat de matières premières et de produits transformés issus de l'agriculture biologique, surtout à base de céréales ». Implantée dans la Drôme depuis près de 80 ans, la société familiale s'est considérablement développée ces dernières années sans déroger à ses bonnes pratiques commerciales, en augmentant modérément sa masse salariale, et sans perturber le quotidien des salariés, assure le dirigeant. Elle a réalisé l'an dernier un peu plus de 39 millions d'euros de chiffre d'affaires (contre

30 millions d'euros en 2009), dont 20 % à l'export et un tiers dans le négoce de produits bruts ou transformés ; elle vise 43 millions d'euros pour 2014. Markal a non seulement multiplié les produits vendus sous sa marque ou sous d'autres, mais il a aussi créé des produits transformés sous la houlette de Franck Markarian, directeur industriel, comme le blé et le riz complet à poêler.

Obligés de jouer le rôle de tampon

Ce foisonnement aurait fortement déstabilisé l'entreprise si elle ne s'était équipée d'un puissant outil de gestion. « Nous sommes arrivés à une taille qui nécessite une gestion très rigoureuse des flux », commente le dirigeant. Le système informatique installé en 2009 avec Vif comprend un module grâce auquel l'entreprise « a la capacité de gestion des matières premières, des stocks, des fabrications, des contrôles et libérations de lots... ». Le grossiste industriel a-t-il pu réduire ses stocks ? « C'est compliqué, admet le dirigeant, notre réactivité est un élément

prépondérant, nous sommes obligés de jouer le rôle de tampon – en termes de prix et de disponibilité – entre le monde agricole et la distribution. » Cette croissance s'est aussi réalisée dans un encadrement humain structuré, par recrutement et surtout par promotions internes.

La sécurité des approvisionnements est l'obsession d'Olivier Markarian en lien avec de nombreux producteurs et coopératives. Les plus stratégiques sont encouragés à signer la charte, système de valeurs de l'entreprise. La filière biologique de céréales compte les coopératives Cocebi en Bourgogne et Corab en Bretagne, nouvellement arrivée. Les contrats sont pluriannuels, calés sur les cycles longs (3 à 5 ans) de l'agriculture biologique. Cette proximité unit les partenaires face aux aléas, plus importants dans la production biologique que dans les filières conventionnelles. « Dans les mauvais moments, on est là », résume Olivier Markarian. Markal fait son maximum pour s'approvisionner à proximité, dès lors que la culture est possible.

Une relation de confiance est établie avec les partenaires du bout du monde, qui rendent à leur client les fruits de sa fidélité. Ainsi l'importateur ne subit pas les soubresauts du riz Basmati. Cette sécurité associée à une large gamme font le succès de Markal en France et aussi à l'étranger. En plus de ses clients des pays limitrophes, en Amérique du Nord, au Moyen-Orient, Olivier Markarian est heureux de répondre à des commandes de l'Europe de l'Est et d'Asie du Sud-Est.

Sylvie Carriat

LA PME EN CHIFFRES

La société Markal déploie à Saint-Marcel-lès-Valence une surface de 15 000 m² couverte essentiellement d'entrepôts réfrigérés. Les ateliers occupent 2 000 m². Les entrepôts sont dotés de 4 quais de réception et de 5 quais réfrigérés pour les expéditions. Jusqu'à 900 tonnes de céréales biologiques peuvent être stockées. Ce site est alimenté par de l'électricité issue à 100 % de sources renouvelables. 55 salariés, tous en CDI, y travaillent. 60 % ont des fonctions commerciales, qualitatives et administratives. Les acheteurs se déplacent chez les fournisseurs français et étrangers. Les contrôles à réception des denrées et produits sont systématiques et libérateurs. En outre, la société dépense, selon Olivier Markarian, quelque 150 000 euros par an en analyses externes et certifications.