

Exemple n°95 La Mie Câline
imaginez-vous plus
croissant !



CM-CIC Capital Finance (IPO) et LA MIE CALINE savourent l'avenir ensemble

Que de chemin parcouru depuis la reprise de la boulangerie familiale à St-Jean-de-Monts en 1977 !

Reconnue comme une des principales enseignes de restauration rapide en France,

La Mie Câline compte aujourd'hui plus de 200 magasins et en ouvre une quinzaine de nouveaux chaque année. Une réussite exemplaire derrière laquelle se profilent un homme, André Barreteau, et la force d'un Groupe, qui savent sentir les marchés de demain comme l'odeur du bon pain.



André Barreteau

la côte, l'été. Ce succès nous a portés. De commerçant, nous sommes passés à franchiseur, d'artisan à industriel, de livreur à logisticien et d'acheteur à gestionnaire de plateforme d'achats. Et ce, en conservant notre modestie et notre sens de l'anticipation. J'ai un regard confiant sur l'avenir... à condition de savoir lire les marchés de demain !

Justement, comment voyez-vous ce marché ?

André Barreteau : Nationalement, il est en progression, mais les parts de marché des opérateurs stagnent. Cela s'explique par l'augmentation du nombre des acteurs en centre ville. Il y a davantage d'enseignes, et plus d'artisans-boulangers de qualité. D'autre part, le marché du snacking devient volatil : les comportements de consommation changent, les lieux et les méthodes d'achat aussi (internet). Au total, j'entrevois un « boulevard » pour notre marque. Toutefois les rythmes s'accroissent et il nous faut impérativement rester en mouvement. Nous n'hésitons pas à moderniser nos concepts, à modifier notre organisation interne. Notre pérennité et notre pertinence reposent sur



André Barreteau, comment passe-t-on d'une boulangerie familiale en Vendée à une enseigne nationale ?

André Barreteau : En 25 ans ! En adoptant une attitude à la fois raisonnée et offensive. En ce qui nous concerne, le but n'est pas d'aller vite, mais d'avancer en misant sur la pérennité. Depuis 1977, notre croissance s'est faite par paliers : une première boulangerie familiale, puis l'ouverture de magasins sur

des critères de différenciation : aujourd'hui, je pense que le modèle La Mie Câline est armé pour y répondre.

Quels sont vos projets pour faire saliver les consommateurs de demain ?

André Barreteau : En 2008, nous avons créé des espaces de vente et de consommation sur place, implantés en périphérie de ville. Ce nouveau concept a été une grande étape dans la vie de la Mie Câline. A cette époque, pour prévoir notre croissance et cimenter notre projet d'entreprise, nous avons procédé à une ouverture de capital. Notre modèle économique repose sur l'autonomie de la chaîne : nous fabriquons 85% des produits vendus et disposons de 9 plateformes de redistribution, point de départ de nos propres camions en direction de nos magasins. La duplication de ce modèle nous place dans une obligation de croissance maîtrisée. Aujourd'hui, notre ambition est d'ouvrir une quinzaine de franchises de centre ville par an, et de nombreux projets sont actuellement en cours.

Concernant cette ouverture, sur quels critères de choix s'est opérée votre collaboration avec IPO ?

André Barreteau : Nous avons lancé un appel d'offres. Le choix d'IPO s'est fait sur des facteurs géographiques, professionnels... et humains. Leur implantation dans l'Ouest, leur approche intellectuelle et leur savoir-faire dans la négociation ont fait la différence. Leur vision à long terme est compatible avec notre projet de croissance.

Vous pouvez consulter notre nouveau site www.cmcic-capitalfinance.com



Point de vue de Pierre TIERS et Hugues des GARETS, en charge de ce partenariat :



Nous avons été rapidement séduits par cette « success story » vendéenne qui a permis à la famille Barreteau, à partir d'une petite boulangerie à Saint-Jean-de-Monts, de construire en 25 ans un réseau de plus de 200 magasins sur toute la France, en maîtrisant différents savoir-faire tels que la production, la logistique ou le métier de franchiseur. La Mie Câline offre une gamme de produits variée et de qualité qui, grâce à un excellent merchandising, lui permet d'être très attractive. Notre intervention a été réalisée principalement sous forme d'un apport en capital pour accompagner le fort développement de ce groupe, et nous sommes fiers de pouvoir poursuivre, avec la famille Barreteau et l'équipe de Direction, cette aventure autant industrielle qu'humaine.

Chiffres clés

2010 (avec le réseau)

Date de création : **1985**

Effectif : **2000**

Chiffre d'affaires : **133 M€**