

# éco

“Pendant mes formations, on me répète souvent que je devrais réduire ma gamme. Mais on est sur un créneau à part avec une forte saisonnalité des matières premières. Quand certaines ne sont plus disponibles, il faut compenser avec d'autres recettes.”

Cédric Daly, fondateur de la société Oté Gran Mèr !

## Entreprise

# La trajectoire sans faute d'Oté Gran Mèr !

Depuis sa création en 2014, Oté Gran Mèr ! (ex-Tradition 974) a quasiment décuplé sa production. Bienvenue dans les secrets de fabrication d'une réussite made in Réunion.

C'est une case créole dans une petite allée de Saint-Gilles-les-Hauts. Une case bannale, comme il en existe des milliers, mais qui abrite pourtant l'une des plus belles réussites entrepreneuriales de ces dernières années. Oté Gran Mèr !, née sous le nom de Tradition 974 en 2014, produit des recettes artisanales de La Réunion. En cinq ans, elle est passée d'une production de 24 000 unités par an à une prévision comprise entre 150 000 et 200 000 pour cette année. "Je n'ai rien inventé, se plaît à dire Cédric Daly, le fondateur de l'entreprise qui observe un strict secret autour de son chiffre d'affaires. On reprend des produits qui existent mais on apporte une nouvelle façon de les consommer. Il y a encore quelques années, un étudiant lambda ne mangeait pas un pot d'achard ou un rougail bringelles. Aujourd'hui, oui. On a su remettre au goût du jour des recettes artisanales en les vendant de façon plus dynamique."

Preuve de sa réussite, Cédric Daly comptera bientôt 8 salariés et déménagera prochainement dans la nouvelle zone artisanale de Trois-Bassins, dans des locaux de 210 m<sup>2</sup>. Il y sera beaucoup moins à l'étroit que ses 60 m<sup>2</sup> actuels et l'atelier de 15 m<sup>2</sup> de ses débuts. Le succès de Cédric Daly reposerait presque sur un non-sens économique. Au lieu de se concentrer sur quelques produits phares, il élargit conti-

nuellement son offre pour compter quelque 60 références. "Pendant mes formations, on me répète souvent que je devrais réduire ma gamme. Mais on est sur un créneau à part avec une forte saisonnalité des matières premières. Quand certaines ne sont plus disponibles, il faut compenser avec d'autres recettes." Celle du massalé, reprise à sa grand-mère, a été son premier produit. Il fait toujours partie des meilleures ventes de l'entreprise avec la confiture de bananes flambées et le rougail citron. À leurs côtés, existent également des sirops, des rhums, des vinaigres, des pâtes de piments...

### UNE GAMME EXTRA-LARGE

Le mois prochain, Cédric Daly enrichira sa marque d'une nouvelle gamme fabriquée "à partir de produits d'exception et rares". "Sous cette étiquette gold, nous pourrions tester de nouvelles recettes comme une confiture de citrons ou participer à la structuration de filières. Par exemple, on jette énormément de zévis à La Réunion. On va pouvoir en récupérer et imaginer de nouvelles recettes." Les fruits à pain, les carambars, les girembelles ou encore les bilimbis pourront intégrer cette nouvelle gamme.

Si Cédric Daly a connu un succès aussi fulgurant c'est aussi parce qu'il a pu exporter. Membre de La Réunion des Talents (avec Royal Bourbon, Mascarin, Chatel, Isautier...)



Cédric Daly avec ses cuisinières en train de fabriquer de la confiture d'ananas (photos JPL).

du PDG des magasins Leclerc de La Réunion, Pascal Thiaw-Kine, il exporte ses produits dans des magasins Leclerc de Normandie et de Champagnier (Isère). C'est pour eux que Cédric Daly a changé le nom de ses produits en 2017. "On s'est rendu compte qu'en métropole, "974" était péjoratif car cela faisait penser aux banlieues parisiennes. Et le mot "tradition" renvoyait les consommateurs à une célèbre marque de frites." Oté Gran Mèr !, s'est donc imposé. Avec le succès que l'on sait. Reste désormais à gérer la croissance exponentielle de l'entreprise. Les défis sont nombreux, à commencer par sa capacité à répondre à la demande tout en préservant le côté artisanal de ses productions. Cédric Daly a déjà ses idées. On s'en serait douté...

Jean-Philippe Lutton



L'équipe quittera bientôt la case exigüe de Saint-Gilles-les-Bains pour des nouveaux locaux à Trois-Bassins.

## Une croissance très rapide

Fils d'un chef d'entreprise, Cédric Daly a toujours envisagé de créer sa société. Titulaire d'un bac STT, il intègre ensuite un BTS "manager univers marchand" par alternance qu'il ne terminera pas. Cette formation lui permet toutefois de mettre le pied dans l'entreprise. D'abord dans l'industrie alimentaire pendant 10 ans puis dans une coopérative alimentaire très portée sur l'export. C'est là, qu'il a l'idée de créer sa société Tradition 974. C'est en faisant un constat simple qu'il fonde son entreprise. "Lors de mon passage dans cette coopérative alimentaire, je me suis rendu compte que beaucoup de fruits étaient jetés parce qu'ils n'étaient pas exportables. J'ai réalisé que je pouvais les transformer. Des petits producteurs m'ont donné deux caisses d'ananas et je me suis lancé." Sa mère et sa grand-mère lui donnent les recettes. Il travaille dans un atelier de

15 m<sup>2</sup>. "Ma chance, c'est d'avoir été référencé dans les magasins Gamm vert. C'est ensuite que les acheteurs de Leclerc m'ont contacté."

### PARTENARIAT GAGNANT-GAGNANT

Pas évident de répondre aux exigences de la grande distribution. Aussi bien en terme de prix que de capacité de production. "On leur a proposé une gamme de produits qu'elle ne possédait pas. On leur a apporté une marque qui pouvait attirer une clientèle à la recherche de produits artisanaux. Et nous avons trouvé un partenariat gagnant-gagnant en protégeant les marges de l'entreprise." Référencé dans de nombreuses grandes surfaces de l'île, il n'est pas encore présent dans les magasins Jumbo et Carrefour. En axant sa stratégie sur l'exportation en métropole, Cédric

Daly s'expose aux dangers inhérents à une croissance trop rapide. Déjà référencé dans deux grandes surfaces de métropole, il pourrait voir son carnet de commandes gonfler si les négociations entre La Réunion des talents et trois centrales d'achat de métropole aboutissent. Mais comment continuer à produire des centaines de milliers d'unités en préservant un mode de fabrication artisanal ? Cédric Daly a sa petite idée. "À la CPME, dont je suis vice-président, on est en train de créer un groupe de travail avec les petits transformateurs. Plutôt que de jouer solo, je préfère jouer groupé. On peut imaginer la création de fiches recette mises à disposition des petits producteurs qui pourraient ainsi fabriquer certains de mes produits. Ensemble, on serait en capacité de répondre à la demande des grandes surfaces de métropole."

## Pourquoi ça marche en métropole

Les Réunionnais de métropole ne sont pas les seuls clients d'Oté Gran Mèr !. "Nos confitures sont aussi bien consommées par des Réunionnais que des métropolitains. Les produits plus spécifiques, comme les pâtes de piment, sont davantage achetés par les Domiens et les personnes d'origine africaine. En revanche, les achards ou les condiments commencent à être consommés en tapes par une clientèle beaucoup plus large. Notre objectif c'est de toucher une clientèle bien plus large que les seuls Réunionnais ou Antillais."