

La Tribune mercredi, 9 janvier 2008,

## **Le Centre de Caf  ologie démocratise le bio**

La PME veut combattre les goûts aseptisés en suivant ses produits " de la terre    la tasse ". Outre le café, elle commercialise thé, sucre ou cacao issus de l'agriculture biologique et du commerce équitable.

L'ouverture en septembre de la boutique d'usine de Centre de Caf  ologie, sur 100 m<sup>2</sup>, comble les amateurs de café : ils peuvent acheter leur précieux breuvage sur place. Jusque-là, ils devaient se contenter de l'odeur flottant sur le quartier. Cette ouverture marque une nouvelle étape pour Christophe Lambard. Commercial    l'origine, il a crée le Centre de Caf  ologie,    Bordeaux, en novembre 1999. Son objectif : montrer qu'une PME de l'agroalimentaire peut s'en sortir face    la concurrence des grandes multinationales. Employant 30 salariés, le Centre de Caf  ologie a réalisé un chiffre d'affaires de 6,2 millions d'euros en 2006 et table sur 8,5 millions d'euros en 2007. Il dispose de deux entrepôts de 1.600 m<sup>2</sup> et 2.000 m<sup>2</sup>.

### **GLOBE-TROTTER IMPENITENT**

Au départ, Christophe Lambard s'est consacré au café artisanal qu'il torr  fie pendant 20 minutes et commercialise en poches souples - 700 tonnes au total en 2007. Son cheval de bataille ? Combattre les goûts aseptisés en privilégiant les produits bio ou issus du commerce équitable et de l'agriculture raisonnée. " On n'oublie pas le produit derrière le label, précise-t-il. Nous connaissons tous les produits que nous vendons, de la terre    la tasse. " Ce globe-trotter impénitent, qui connaît plus de 110 pays, se déplace pour faire ses achats. " Je réunis toutes mes passions ", admet-il. Et pour le démontrer, il a appelé sa marque " Destination ". Désormais, elle englobe des thés, du sucre, du cacao pur, des boissons chocolatées en poudre ou des infusettes bio. Il commercialise depuis un an du vin bio - un bordeaux - au rythme de 100.000 bouteilles et fait venir d'Andalousie une huile d'olive bio.

Il cherche aussi    démocratiser ces produits biologiques. " J'achète par conteneurs ou camions entiers. Par le volume, on fait baisser les prix sans même avoir besoin de n  goci  r ", explique Christophe Lambard. Il assure des fonctions logistiques et commerciales pour deux entreprises de la région qui fabriquent des sirops et des confitures en partageant sa philosophie.

Cette année, Christophe Lambard va peaufiner une ligne de cafés et de thés aromatisés et doper l'export. De 8 % du chiffre d'affaires, il devrait atteindre le seuil des 50 % d'ici trois ans. Il promet de ne pas négliger pour autant le marché français, qui se partage entre les magasins bio (près de 80 %), la grande distribution ainsi que les cafés, hôtels et restaurants.