

## Adaptation et évolution **au MIN de Rungis**

Les études commanditées par la Semmaris – qui gère le marché international – ont souligné la nécessité de faire évoluer l'offre du MIN de Rungis, notamment pour faire revenir les acteurs des métiers de bouche sur le site, mais aussi attirer de nouveaux clients.

La société Le Delas a souhaité s'inscrire dans ce mouvement et fait passer sa surface commerciale de 4 000 à 7 500 m<sup>2</sup>, afin de pouvoir proposer plus de 12 000 références en élargissant ses gammes de produits. Elle adopte une approche transversale qui permet à ses clients de commander en petites quantités dans tous les rayons et même de profiter des ateliers de découpe (poisson, viande). Ouverte 24 h/24, elle offre une grande liberté de commande par fax, par téléphone, sur Internet... ou la vente directe au Cash & Carry ou même la livraison.

Selon Marc Spielrein, président de la Semmaris, « l'offre Le Delas est une offre originale sur le marché, qui intéresse notamment notre clientèle de la restauration hors foyer. Sa stratégie de développement nous semble tout à fait pertinente, par la disponibilité de tous ces produits



**Richard Dell'Agnola, député maire de Thiais (à droite), et Marc Spielrein, président de la Semmaris (au centre), sont venus féliciter et soutenir la société Le Delas et son PDG Antoine Boucomont.**

*sous un seul toit et par la qualité des services offerts, de l'amplitude des horaires d'ouverture aux différents modes de distribution mis à la disposition du client. L'objectif est de développer une offre plus compétitive en utilisant aux mieux les*

*synergies entre les opérateurs de Rungis : c'est une offre alternative intéressante face à la concurrence des enseignes de Cash & Carry ».*

Le Delas a ouvert une succursale au MIN de Nice en novembre 2007. ●