

AR  
12556  
1986  
QAG

RAPPORT DE MISSION  
D'ACCORDS INDUSTRIELS  
EN FRANCE  
DU 11 AU 30 OCTOBRE 1986

Effectué par

Antoine Bertrand  
et  
Jean-Marie Bélanger

Direction du Développement Industriel  
Ministère de l'Agriculture, des  
Pêcheries et de l'Alimentation

Novembre 1986

ARCHIVES DU MAPAQ  
NE PEUT PAS ÊTRE EMPRUNTÉ



**SYNTHÈSE  
DU RAPPORT DE LA MISSION**

---

OBJECTIFS

Les objectifs de la mission étaient de deux ordres:

- a) de prospection
- b) de négociation d'accords industriels

TRAVAUX

Les activités ont consisté à rencontrer, avec des industriels québécois, des entreprises soit au SIAL et EQUIP-HOTEL, soit à leur Siège social pour discuter de projets futurs ou négocier des projets précis en vue de signer des accords.

CONCLUSION

Les objectifs ont été rencontrés puisque les négociations ont atteint l'étape de la signature et plusieurs rencontres permettront de donner suite aux premiers contacts.



## OBJECTIFS DU SEJOUR

Les objectifs de cette mission sont de deux intérêts soit:

- a) de prospection
- b) de négociation d'accords industriels.

L'objectif prospection devant être rempli par une visite des salons SIAL et EQUIP-HOTEL et par des rencontres avec des dirigeants d'entreprises déjà connus ou à connaître lors des visites des salons industriels.

L'objectif de négociation d'accords industriels devant être complété avec des industriels québécois que nous accompagnions et des industriels français avec lesquels nous avons établi des communications antérieurement.

Les industriels québécois sont:

- de la compagnie Damac Inc.  
Monsieur Claude Campeau  
Madame Céline Rousseau
  
- de la compagnie Montpak Inc.  
Monsieur Marcus Buksbaum



- de la compagnie Les Aliments Davinci Inc.  
Monsieur Ted Mazzaferro  
Monsieur R. Farrah

DEROULEMENT DES TRAVAUX

Samedi 11 octobre 1986

Départ de l'Aéroport de Mirabel.

Dimanche 12 octobre 1986

Arrivée à Paris.

Planification du programme de la semaine.

Lundi 13 octobre 1986

Rencontre à la Délégation générale du Québec à Paris avec Messieurs Jean-Paul Ruszkowshi, Premier Conseiller Economique, Jacques Gagnon, Jacques Gillot et Madame Maude Sirois.



Discussions sur les projets réalisés ou en cours et sur la planification du programme. Communication avec Madame Solange Clavier du bureau Actim de France pour la planification du programme de Damac Inc. et de Montpak Inc. Communication avec Monsieur René Dufief de Serval S.A. pour la planification du programme Montpak dans sa région.

Mardi 14 octobre 1986

Réception de la direction de Damac Inc., Monsieur Claude Campeau et Madame Céline Rousseau, et révision du programme avec Fleury Michon et Flunch.

Mercredi 15 octobre 1986

Rencontre de Damac Inc. avec Madame Clavier et Mademoiselle Boeuf au bureau Actim et à la Délégation générale du Québec et départ pour Pouzauges avec Madame Clavier du bureau Actim de Paris. Révision à Pouzauges de l'accord à négocier avec Fleury Michon.

Jeudi 16 octobre 1986

Révision de l'accord à négocier avec Fleury Michon.

Rencontre avec Monsieur Yves Gonnord, président directeur général de Fleury Mychon au bureau chef de l'entreprise. Visite de l'usine de charcuterie de Pouzauges, et de plats cuisinés de Mourilleron. Cette dernière produit environ 10 tonnes ou 40 000 repas par jour. L'entreprise fabrique sur trois lignes de conditionne-



ment dont une double, comparativement à 1981 où elle ne possédait qu'une ligne simple. L'usine produisait au moment de notre visite des portions individuelles sur une ligne double et sur une ligne simple. Sur l'autre ligne simple, elle produisait la multi-portion.

Rencontre au Moulin, avec Messieurs Gonnord, Collin et Mellerion, présentation et dégustation des produits Fleury Michon lesquels ont été trouvés très bons.

Rencontre au siège social de Fleury Michon à Pouzauges avec Messieurs Gonnord et Mellerio pour les négociations d'un protocole d'accord d'association. Les principes de base élaborés dans le projet de contrat préparé avec Damac ont été discutés et certains amendements apportés. Messieurs Gonnord et Mellerio doivent rencontrer leur aviseur légal la semaine qui suit et revenir avec une proposition de protocole d'accord jeudi le 23 octobre 1986, date à laquelle ils rencontreront Damac.

Rentrée à Paris en fin de journée.

#### Vendredi 17 octobre 1986

Départ de très bonne heure pour Lille avec les dirigeants de Damac. Rencontre à Lille avec la Direction de Flunch au siège social de cette entreprise ainsi que la direction de Damac. Flunch est la filiale de la chaîne alimentaire AUCHAN, laquelle possède 40 hypermarchés dans la partie nord de la France, et emploie 30 000 personnes. Son chiffre d'affaires est de 30 milliards de francs.

Flunch possède 100 restaurants de "fast food" haut de gamme et emploie 4 500 personnes. Cette entreprise fut créée par Auchan



en 1971 et sert 100 000 repas par jour. Pour desservir ses restaurants, Flunch a fondé une filiale "Le Petit Cuisinier" et a investi 25 millions de francs dans une nouvelle usine de plats cuisinés sous-vide, laquelle est la première à l'échelle mondiale à opérer sous une base industrielle dans les plats cuisinés sous-vide. La conservation de ces mets est de 21 jours à une température de 3°. Mais des tests ont prouvé que le produit se conserve de 40 à 90 jours selon les aliments.

Nous avons rencontré Monsieur Dominique Maillotte adjoint au directeur général de Flunch et directeur général de "Le Petit Cuisinier", Monsieur Benoit Obein, directeur commercial et Monsieur Dominique Hondermarck directeur de développement de "Le Petit Cuisinier". Pour pouvoir visiter l'usine, nous avons dû signer un document de non divulgation d'informations. Cette usine occupe 20 000 p.c. d'espace de production et environ 10 000 p.c. d'espace de service. La bâtisse avec le système de contrôle de l'air a coûté environ 12.5 millions de francs. Ce montant élevé est dû au fait qu'il faut produire dans des conditions presque aseptiques. L'équipement de fabrication a coûté 10.5 millions de francs et l'équipement d'informatique pour la production 2 millions de francs ce qui en fait une usine très automatisée.

La production de cette usine est de 20 000 repas par jour par équipe de production et peut atteindre 30 000 repas jour avec une légère addition de personnel. L'espace restant pourra permettre d'ajouter des équipements et doubler la capacité de production. Flunch a investi 2 à 3 ans en recherche et développement pour développer sa technologie.



Nous avons constaté que l'investissement est très élevé et représente de très gros risques pour une entreprise de l'envergure de Damac Inc. Or la technologie de Fleury Michon requiert des investissements beaucoup plus faibles. De plus, "Le Petit Cuisinier" opère avec un système de barquettes préformées, flexibles, lesquelles donnent une présentation non valable pour le marché des chaînes alimentaires et du grand public alors que Fleury Michon opère avec des barquettes rigides qui ont une présentation plus esthétique.

Nous sommes retournés à Paris tard en fin de journée.

Samedi 18 octobre 1986

Rencontre avec Monsieur Ted Mazzerferro de Les Aliments Davinci Inc. et préparation du programme de mission.

Dimanche 19 octobre 1986

Antoine Bertrand: recherche des partenaires pour Les Aliments Davinci Inc. pour négociation d'accord.

Jean-Marie Bélanger: accueil de Monsieur Buksbaum de Montpak Ltée et préparation du programme de sa mission.

Lundi 20 octobre 1986

Antoine Bertrand: rencontre au SIAL avec les compagnies Calixte et Fromagerie des Causses et d'Auvergne et discussions avec ces



entreprises et Aliments Davinci pour un projet de fabrication de pizza fraîche industrielle en France.

Rencontre avec "Le Petit Cuisinier" (Flunch) pour déguster les mets préparés sous-vide et introduction de Monsieur Jacques Lari-vière de Culinar auprès de cette entreprise.

Jean-Marie Bêlanger: rencontre avec Monsieur Buksbaum de Montpak au bureau ACTIM et à la Délégation générale du Québec de même que visite du SIAL et rencontre d'entreprises qui oeuvrent dans l'abattage et la transformation du veau de lait. Rencontre particulière pour prospection avec l'entreprise hollandaise ERKO (produit de veau).

Mardi 21 octobre 1986

Visite avec Montpak de l'usine de l'entreprise La Parmentière, à Ozoir, pour s'informer des équipements et prix pour le projet d'investissement. Nous y avons rencontré Monsieur Jean-Louis Saget, président directeur général.

Puis départ pour Niort et rencontre avec Messieurs Lemaître et Dufief de Serval, S.A. en fin de soirée.

Mercredi 22 octobre 1986

Présentation d'un vidéo sur la compagnie Serval S.A. et visite du laboratoire de recherche et laboratoire de contrôle, de l'usine de fabrication de CMV et de l'usine de fabrication des produits d'allaitement pour veaux.



Dans l'après-midi, visite de la ferme expérimentale d'engraissement des veaux et rencontre avec Monsieur Pierre Michelet pour présentation du système de Marketing et analyser des accords entre Serval et les producteurs de veaux de lait.

Jeudi 23 octobre 1986

Visite de l'abattoir de Serval à Saint-Yriex dans la matinée et visite de trois éleveurs de veaux de lait attachés à Serval, en après-midi.

Vendredi 24 octobre 1986

Discussion avec Messieurs Bach et Dancoine sur certaines données techniques et les coûts d'investissement nécessaires pour la production d'aliments pour engraissement du veau de lait.

Négociations avec Messieurs Lemaître et Dufief d'un contrat d'accord sous-licence lequel fut finalisé et signé par les deux parties, et retour à Paris en fin de journée.

Ce contrat donne à Montpak l'exclusivité sur le marché canadien de même que la possibilité de pénétrer le marché américain. De même Montpak a le privilège de renouveler et maintenir ce contrat qui a été établi pour huit ans avec renouvellement sous une base annuelle.

Samedi 25 octobre 1986

Révision avec Damac Inc. de la contre-offre de protocole d'accord faite par Fleury Michon.



Dimanche 26 octobre 1986

Rencontre, discussion et signature d'un accord entre Aliments Davinci et Donnini pour exporter la croute à pizza en France, Belgique, Hollande et Luxembourg et former une compagnie en association en France si après les tests, le marché de la pizza fraîche industrielle se développe. Durée de l'entente un (1) an. Si les activités sont concluantes, il y aura la création d'une nouvelle entreprise en France avec contrôle québécois.

Départ pour Caen dans l'après-midi avec Monsieur Buksbaum et rencontre avec Monsieur Henri Charles d'Agralco en fin de soirée.

Lundi 27 octobre 1986

Rencontre chez Agralco avec Messieurs Henri Charles et Jean-Pierre Bonvallet et discussion sur les modalités d'un accord de service semblable à celui offert en mars 1985.

Dans l'après-midi visite de l'usine de Coutance qui abat et transforme le veau.

Tard dans la soirée rencontre avec Monsieur Bonvallet, directeur général d'Agralco et remise d'un projet de contrat d'offre de service par ce dernier pour Montpak Inc.

Mardi 28 octobre 1986

Etude du contrat d'offre de service d'Agralco. Les frais de consultation sont trois fois supérieurs et la royauté demandée vingt-cinq fois supérieur à l'offre de mars 1985. Compte tenu



du temps qui faisait défaut, il a été décidé de revenir avec une contre proposition une fois retourné au Canada.

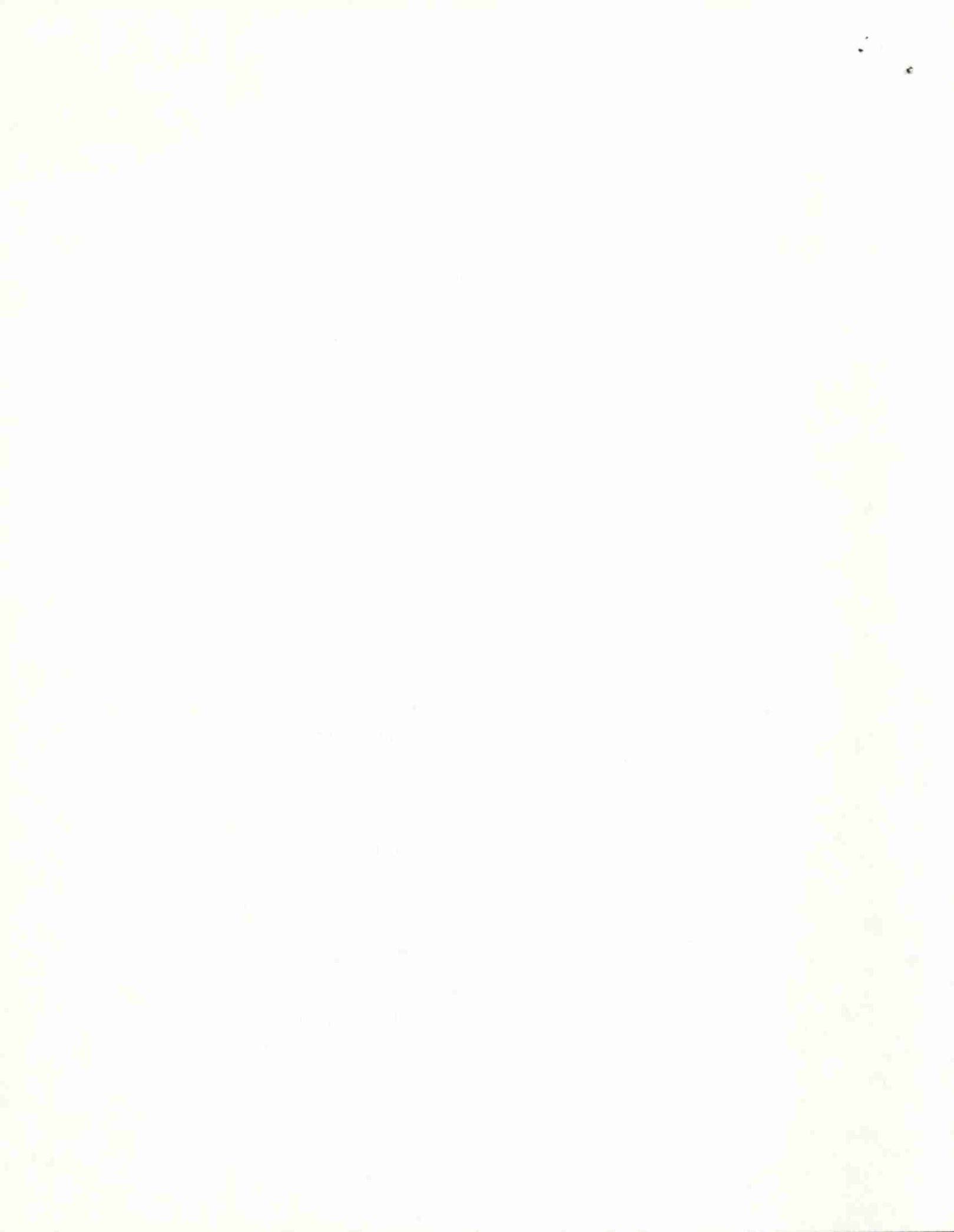
Départ vers Carentan où Monsieur Bertrand devait passer la nuit pour rencontrer SATIA le lendemain, et retour de Messieurs Bélanger et Buksbaum vers Paris, ce dernier devait retourner vers Montréal mercredi le 29 octobre 1986.

Mercredi 29 octobre 1986

Jean-Marie Bélanger: révision du programme Montpak avec Monsieur Buksbaum et accompagner celui-ci à l'aéroport en fin de matinée.

Antoine Bertrand: Rencontre avec Messieurs Folcher et Brand chez SATIA à Baupte en Normandie et visite de certaines installations telles que l'usine de hanthane, les laboratoires de contrôle, ceux de recherche et développement et l'usine pilote pour mise au point des produits. Le temps faisait défaut pour visiter l'usine de carraghénanes, soit celle qui transforme les alques rouges. Celle des algues brunes qui nous intéresse se trouve en Bretagne. L'objet de la rencontre était d'activer le dossier avec SATIA.

Cette entreprise a appris que la compagnie norvégienne PROTAN a fait l'acquisition de l'usine d'algues de la Nouvelle-Ecosse, laquelle était fermée depuis quelques années car elle était désuète. Cette usine a été modernisée cette dernière année et est présentement en production. Elle transforme les algues brunes en alginates épaisissants, ce qui donne un produit complémentaire aux alginates gélifiants que produisent les norvégiens chez eux.



L'approvisionnement en algues brunes le long des côtes de la Nouvelle-Ecosse est beaucoup plus important que ce qui a été quantifié à date dans la région de la Gaspésie, de plus les algues rouges sont disponibles dans cet endroit. SATIA est déjà bien organisé en Bretagne pour les alginates épaississants et aurait aimé trouver chez nous un produit qui donne les alginates gélifiants, ce dont nous ne disposons pas. SATIA se demande actuellement s'il y a de la place pour deux entreprises au Canada et Monsieur Folcher se propose de consulter leur département de marketing avant de pousser plus loin.

Entre temps, ils attendent du MAPAQ les échantillons d'algues pour les faire analyser, et nous leur communiquerons les statistiques des produits sous lesquelles les alginates épaississants trouvent usage. Si l'étude de marché s'avère positive, SATIA aura besoin de se faire garantir par Pêches et Océans Canada un permis de récolte de 15 000 tonnes par année pour débiter. Ce permis devra être porté à 30 000 tonnes par la suite. La récolte devrait se faire par dragage comme cela se pratique en France et en Nouvelle-Ecosse et non par une moissonneuse, car ce procédé est très coûteux.

Départ pour Paris dans l'après-midi.

20 heures: Antoine Bertrand et Jean-Marie Bélanger: rencontre avec Louis Thiffault de Brenco Investissement Inc. et discussion sur des projets d'investissement au Canada avec Gaillet.



## CONCLUSION

En résumé la mission s'est traduite par:

- a) La signature de deux contrats soit un sous forme d'accord sous licence (Serval vs Montpak) et l'autre sous forme d'association Donnini vs Aliments Davinci).
- b) Un protocole d'accord d'association en voie d'être complété (Fleury Michon vs Damac).
- c) Une offre de service de consultant à être étudiée (Agralco vs Montpak).
- d) Plusieurs rencontres de prospections (SATIA - FLUNCH - ERKO - LA PERMENTIERE - GAILLET).

L'ensemble du programme de la mission a été couvert grâce à présente de deux collègues de travail ce qui a permis de modifier et d'ajuster en cours de route le programme pré-établi.

Les objectifs ont été rencontrés puisque quatre négociations ont été entreprises et trois ont atteint l'étape de la signature et plusieurs rencontres avec des entreprises françaises permettre de croire qu'il y aura des suites à donner à ces premiers contacts.

ANTOINE BERTRAND

JEAN-MARIE BELANGER

Bibliothèque Cécile-Rouleau



QMC A 567 502