

Avril 2007

Le FORUM des Spécialistes

Nouvelle série !

Au cours des prochains mois, la CCL présentera une série d'articles mettant en vedette les transformateurs laitiers et alimentaires canadiens ayant bénéficié des Fonds d'aide à l'innovation. Nous espérons que ces articles amèneront d'autres entreprises à innover et à développer des produits à base d'ingrédients laitiers canadiens.

Article Vedette:

KOOLL

Sur les traces de l'innovation...

KOOLL

Sur les traces de l'innovation...

Automne 2006 : Kooll desserts, un nouveau fabricant de desserts, a mis sur le marché une nouvelle série de produits à base de lait et réussi par la même à élargir cette catégorie de produits confirmant, si besoin est, que l'innovation se porte bien dans une nouvelle usine implantée à St-Hyacinthe, au Québec. Forte de trois marques porteuses de neuf produits largement disponibles, cette entreprise se fait parler d'elle. De fait, basés sur des produits laitiers très prisés en Europe, ces desserts viendront relever le quotidien des Canadiens très friands de menus santé.

Lorsque vous rencontrez Lionel Ettedgui, président de Kooll desserts, vous comprenez bien vite pourquoi cette entreprise a percé dès le départ et attiré dans la même foulée et en si peu de temps le respect de plus d'un dans le secteur de la transformation alimentaire.

Lionel Ettedgui, président de KOOLL Dessert

Lorsqu'on a négocié des matières premières (notamment le café et le cacao) pendant dix ans en Europe et en Asie et passé cinq années dans le secteur de la transformation alimentaire avec Nestlé et Sodial, on finit par apprendre une chose ou deux, non seulement sur la création d'une entreprise mais surtout la voie à suivre pour donner corps à une vision. Voilà, en substance, le profil de M. Ettedgui.

Bien que né en France, il ne se sent pas étranger au Canada. Ses parents vivent ici depuis 15 ans et sa propre famille est implantée depuis trois ans. La beauté du pays, l'accueil chaleureux et l'excellente qualité de vie ne sont que quelques raisons qui l'ont poussé à bâtir son entreprise au Canada et à y établir sa famille.

Ayant flairé la possibilité de lancer une nouvelle catégorie de produits laitiers, il ne s'est pas fait prier. En moins d'un an, ses premiers produits quittaient l'usine de 25 000 pieds carrés, un investissement de 15 millions de dollars. Trente employés y travaillent à temps plein. Sa vision est simple : les desserts KOOLL doivent se retrouver dans le panier de tout consommateur canadien. Sa stratégie est tout aussi simple : lancer les produits, les mettre sous les feux de la rampe et cultiver la clientèle.



Le Forum des Spécialistes a rencontré M. Ettedgui et lui posé quelques questions au sujet de l'innovation, de ce qu'il en pense, des défis qu'il a relevés sur son chemin vers la création de son entreprise, du soutien qu'il a reçu et des conseils qu'ils pourraient donner à qui veut lancer un nouveau produit au Canada.

À propos de l'innovation

Quelle importance accordez-vous à l'innovation de produits ?

L'innovation de produits est la raison d'être de notre société car, sans elle, on ne peut se faire remarquer. L'innovation peut prendre plusieurs formes : saveurs, textures, emballage, ingrédients... Bref, notre société doit en partie son succès à l'innovation.

On entend souvent dire que le Canada est en retard par rapport à d'autres pays dans le domaine de l'innovation. En êtes-vous d'accord ?

Je crois que le Canada est en avance dans certains domaines et en retard dans d'autres. Par exemple, dans le secteur de la transformation alimentaire et pour ce qui est de l'innovation, je devrais dire que le Canada et les États-Unis accusent un retard.

Comparé à bien des pays européens, le Canada est un pays relativement jeune et les habitudes de consommation y sont très différentes. En fait, il ne suffit pas d'innover, il faut aussi « éduquer » le public. Prenons par exemple le marché de yogourt et de fromage d'il y 15 ans et comparez-le à celui d'aujourd'hui. L'évolution est incroyable, n'est-ce pas ?

Autant dire que le Canada se rattrape bien vite et l'innovation que représente KOOLL Desserts en est la preuve dans la catégorie des desserts réfrigérés.

Côté financement et soutien...

Êtes-vous d'avis que les entreprises qui développent des produits laitiers et des produits finis ont accès à des

sources de financement et de soutien diverses et variées?

Oui, c'est bien le cas mais, pour en tirer pleinement parti, il faut être motivé et pouvoir convaincre.

Comment avez-vous eu connaissance du Fonds d'aide à l'innovation de la Commission canadienne du lait et des autres programmes ?

S'agissant de la recherche d'aide au financement, j'ai procédé avec méthode en faisant appel à la société Demers Beaulne. Cette approche nous a donné accès à plusieurs programmes proposés par, et j'espère n'en avoir pas oublié : la Commission canadienne du lait, la Fédération des producteurs de lait du Québec, le Conseil national de recherches Canada (CNC), le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), Emploi Québec, le ministère du Développement économique, Innovation et Exportation du Québec (MDEIE), le Fonds de développement de la transformation alimentaire (FDTA), le Centre local de développement (CLD) des Maskoutains. Je dois ajouter que j'ai eu de très bonnes relations de travail avec la Commission canadienne du lait. Les agents sont efficaces et m'ont beaucoup aidé.

Et l'on veut lancer une société...

Quels sont les obstacles majeurs que vous avez dû surmonter avant de pouvoir monter votre entreprise et lancer de nouveaux produits ?

La réponse est assez simple :

- Trouver du financement

- Acheter le projet dans les délais que je me suis fixés
- Identifier les ressources qu'il faut (une compagnie ne vaut que ce que valent ses ressources humaines)
- Convaincre les distributeurs que les desserts réfrigérés ont bien une place au rayon des supermarchés.
- Voir à la promotion des produits avec un budget modeste

Quelles sont les décisions capitales que vous avez dû prendre alors que vous fondiez votre nouvelle entreprise ?

Parmi les questions clés à trancher, je devais, par exemple, déterminer :

- la capacité de production maximale de l'usine;
- l'ordre des produits à lancer sur le marché et surtout le premier;
- les partenaires et collaborateurs;
- la structure organisationnelle de la société.

Pourquoi avez-vous choisi de fabriquer un produit basé de lait ?

Parmi les neuf desserts que l'on produit, huit exigent du lait, et nous avons opté pour le lait entier, plutôt que tout autre substitut, afin de pouvoir confectionner un produit de qualité supérieure.

Quels sont les défis auxquels vous avez fait face lors du développement de votre produit ?

En effet, j'ai bien eu à relever des défis. Par exemple, je devais ou dois :

- trouver du financement pour le projet;
- bâtir une usine en six mois;
- terminer la mise à l'échelle du procédé et du produit dans l'espace de deux mois;
- gérer KOOLL Desserts, une PME, comme si c'était une filiale multinationale.

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui se propose de lancer un nouveau produit au Canada ?

Je dirais simplement qu'il faut :

- avoir des idées simples et claires;
- s'en tenir à une stratégie simple;
- avoir un processus structuré.

