

DOSSIER SPÉCIAL |

DOP, SYMBOLE HAUT DE GAMME

Favuzzi International est une entreprise de nouvelle génération. Fondée par **Michel Favuzzi**, il y a 10 ans, elle importe des produits haut de gamme. « Il y a un besoin pour ces produits. Ce n'est pas un marché de grandes surfaces, malgré que les chaînes commencent à démontrer un peu d'intérêt, mais très peu. C'est vraiment un marché qui s'adresse aux magasins indépendants », souligne-t-il.*

« Le gouvernement italien investit énormément dans la gastronomie parce que ce qui fait la réputation de l'Italie passe par la gastronomie, mentionne-t-il. Sur le marché canadien, nous avons remarqué qu'au Québec il y a beaucoup d'intérêt pour les produits italiens. Peut-être que ça s'explique par notre culture latine. J'ai constaté que la compréhension de la qualité du produit a beaucoup évolué chez les Québécois. »

Au début, lorsqu'il a lancé une huile d'olive de Dénomination d'origine protégée (DOP) de 500 ml à 13 \$, les gens trouvaient que ça coûtait une fortune. Aujourd'hui, la même huile vendue à 16 \$ est perçue comme pas trop bonne, raconte-t-il. « Les gens sont plus informés et ils comprennent les coûts de production de l'huile », pense **M. Favuzzi**.

La qualité constitue le premier critère pour cet importateur dont les produits se retrouvent dans les épiceries fines. « Pour nous différencier de l'offre sur le

marché, nous aimons mieux choisir de petits producteurs que les industriels. Nous préférons les gens qui possèdent leurs propres terres et qui, à partir de la matière première de leur terre, créent un produit. Souvent, ce sont des entreprises familiales ou de petites coopératives. L'attention accordée aux étapes de la production est plus grande », souligne-t-il. Le prix concurrentiel et l'emballage viennent ensuite.



Pour sélectionner un nouveau produit, **Michel Favuzzi** ne pense pas à l'immigrant italien. « L'immigrant italien n'achète pas ce type de produit. Ils n'ont pas tendance à dépenser beaucoup pour une huile d'olive extravierge parce qu'avant leur immigration une huile DOP n'existait pas. La dernière vague d'immigration date de plus de 30 ans au Canada. Les

Québécois sont plus familiers avec ça parce qu'ils sont ouverts à la gastronomie. Ils sont informés davantage que les communautés immigrantes. »

D'ailleurs, **Favuzzi International** distribue depuis le mois de mars l'huile d'olive extravierge La Planeta DOP Val di Mazara. L'entreprise familiale originaire de Menfi, en Sicile, a reçu deux années de suite la distinction octroyée par la compétition internationale Olive d'Or de Montréal, soit la Goutte d'Argent (2008) et l'Olive d'Or (2007) pour ce produit. Certifiée DOP, cette l'huile d'olive provient d'une

région et d'un pays donnés et non pas d'un assemblage d'olives de provenance non définie, comme c'est le cas pour certaines huiles d'olive produites industriellement.

Il s'agit vraiment d'un de nos bijoux, croit **M. Favuzzi**. « Nous importons beaucoup d'huiles d'olive et celle-là a vraiment gagné le cœur des Québécois, affirme-t-il. Elle a des notes d'agrumes et de pistaches, une petite finalité piquante, mais pas trop. »

Importatrice de produits de l'Espagne et du Chili notamment, **Favuzzi International** suggère entre autres une huile d'olive extravierge au merquén, une épice du Chili qui est un piment fort fumé. Un exemple de produit inspiré de la botte.

L'AUTHENTIQUE ITALIE

ID Foods concentre ses importations autour de niche spécifique dont les produits sont fabriqués au lieu d'origine, comme la moutarde Maille et les croustilles Cape Cod. On recherche l'authenticité, c'est ce qui guide **ID Foods** dans l'introduction de produits sur le marché canadien, indique **Mario Latendresse**, vice-président des ventes et du marketing.

« Leurs caractéristiques, c'est l'authenticité

