

LE **dépisteur**

Numéro 20

juin 2005

Le bulletin d'informations techniques de la compagnie Maheu&Maheu inc.

Maheu&Maheu
Gestion parasitaire

Le Groupe Martin et Maheu&Maheu, complices depuis plus de 25 ans

Juillet 1967, les frères Claude et Marcel Martin ouvrent leur premier comptoir-livraison St-Hubert à la Place des Chênes près du Colisé de Québec. Ils feront un chiffre d'affaires de 200 000 \$.

Un deuxième comptoir est inauguré en 1972 à Ste-Foy. Villeneuve et Lévis suivent en 1973 et 1975 respectivement. À Lévis, il y avait un petit espace où les gens pouvaient apporter leur cabaret et manger. En quelque sorte, ce concept est l'ancêtre des « Comptoir Express » ! C'est en 1979 que les 2 partenaires d'affaires ouvriront leur premier restaurant avec une salle à manger, sur le Boulevard Henri-Bourassa à Charlesbourg. Les besoins des établissements étant sans cesse croissants, Claude et Marcel Martin inc. s'installe sur la rue Lee près du Parc Victoria. Cet emplacement leur permet de produire les salades et les desserts pour les restaurants et on y démarre un service de traiteur en 1980, Buffet Martin.

Au début des années '80, les Martin accélèrent la cadence et les salles à manger du boulevard Hamel, de Beauport et du boulevard Laurier à Ste-Foy s'ajoutent. Les années passent et la formule restaurant est privilégiée par rapport à celle des comptoirs. Trois nouveaux restaurants verront le jour entre 1985 et 1990, auquel le concept de comptoir-livraison sera greffé.

En 1995, c'est l'avènement des resto-bars qui joueront un rôle déterminant dans le succès de St-Hubert. La famille Martin a vu une occasion de se renouveler avec ce concept. Le restaurant du boulevard Laurier étant dû pour des rénovations, on y aménage un resto-bar en plus de la salle à manger familiale. Le succès de la formule est instantané. Cet emplacement étant le baromètre et le porte-étendard du groupe, l'on transpose la formule aux autres restaurants et comme le mentionne Pierre Martin, « on a vécu des ré-ouvertures de nos restaurants et nous en avons converti un par année ».

Plus récemment, la paire de cousins (les 2 fils de Claude et les 2 fils de Marcel) a ouvert le restaurant de St-Nicolas en 1998 et celui situé sur la rue Jules-Verne dans l'Arrondissement Laurentien en 2002.

Égalité dans la famille

Lorsque nous demandons à M. Martin de nous renseigner sur les postes que les membres de la famille occupent dans l'organisation, il répond ceci : « il n'y a pas de frère ou de cousin Martin qui est le patron ou le supérieur de l'autre, nous travaillons en équipe. C'est un peu avec cette philosophie que Claude et Marcel nous ont accueillis dans l'entreprise, dans mon cas depuis 25 ans à temps complet. Ils nous ont toujours laissé beaucoup de corde. Comme j'étais le plus âgé, ils m'ont confié des responsabilités avant les autres ». Sans qu'il n'y ait vraiment de hiérarchie, les Martin jouent tout de même des rôles bien définis. Denis est particulièrement impliqué dans les opérations de Martin Dessert et pilote le marketing du groupe. Jean dirige les opérations des restaurants. Louis s'occupe des achats et Pierre des ressources humaines et du développement de l'entreprise.



Martin Dessert succède à Buffet Martin

En 1998, le service de traiteur Buffet Martin est vendu à Buffet Maison. Les Martin décident de se repositionner dans le dessert surgelé. Comme le mentionne Pierre Martin, « nous avons fait le choix de pousser la section desserts car dans le surgelé, nous ne sommes pas limités au marché local et il est plus facile de penser pan-canadien et même d'exporter aux États-Unis ».

La filiale Martin Dessert prépare les salades de choux, crémeuse et traditionnelle, pour l'ensemble des restaurants de la région de Québec. L'usine a été réaménagée de sorte à ce qu'il n'y ait aucune possibilité de contamination croisée entre le secteur « chou » et la préparation des desserts.

« Nous migrons graduellement vers une production en ligne avec HACCP afin d'être reconnus bien avant que ça ne devienne une exigence réglementaire » mentionne Isabelle Fleury, responsable du contrôle de la qualité et du laboratoire. Martin Dessert offre surtout des produits surgelés et vise différents marchés, de la gamme « service alimentaire » jusqu'au produit destiné à la fine cuisine. « On ne cesse d'y inventer de nouveaux délices et à court terme, l'on veut produire des desserts sans traces de noix » indique Mme Fleury qui est à l'emploi de l'entreprise depuis 5 ans.

Martin Dessert est donc un fournisseur de la chaîne St-Hubert. Avant 1980, toute la pâtisserie était fournie par des entreprises locales, ce qui nuisait à l'uniformité. Lorsque la chaîne a décidé d'avoir une carte de desserts unique, les Martin pensait bien que c'était la fin de leur rôle de fournisseur et ce, même dans leurs propres restaurants ! Ils ont réussi à transformer cette crise en opportunité en développant un mille-feuilles surgelé qui pourrait être livré à toutes les succursales sans que la fraîcheur ne devienne un obstacle. Ils ont tellement bien vendu leur « salade » que la chaîne n'a pas eu d'autre choix que de les garder comme fournisseurs. Aujourd'hui, six produits y sont préparés pour l'ensemble des St-Hubert dont la célèbre tarte au sucre.

[suite en page 4](#)

DANS CE NUMÉRO :

- Le Groupe Martin
- Les triboliums
- Les pièges lumineux
- Un des nôtres

Les triboliums, vous connaissez ? (1^{re} partie)

par Guilaine Pageau, M. Env.

Il existe plusieurs espèces de triboliums (voir l'encadré). Les plus connus sont le tribolium brun de la farine et le tribolium rouge de la farine. Deux espèces qui se ressemblent à s'y méprendre ! Petits coléoptères de la famille des ténébrionidés (*Tenebrionidae*), les triboliums sont des insectes holométaboles. Donc, au cours de leur développement, ils subissent une métamorphose complète : œuf, larve, pupa et adulte. L'adulte est un petit insecte brun-rougeâtre, mesurant un peu plus de 3 mm (1/8") de long. La larve ressemble à un petit ver jaunâtre d'environ 6 mm (1/4") de long. Les triboliums n'ont pas de petites « dents » de chaque côté du thorax particularités des cucujides avec qui ont les confond souvent. Souvent confondus avec le cucujide dentelés des grains ou le cucujide des grains oléagineux,

Au point de vue morphologique, la différence n'est pas évidente pour le néophyte. Mais, il y a une différence et l'identification de l'espèce est importante pour un gestionnaire de parasites !

Pourquoi devons-nous les différencier absolument ?

Le tribolium brun de la farine ne vole pas tandis que tribolium rouge de la farine vole. Ce dernier peut donc aller infester d'autres départements assez facilement. D'où l'importance de bien identifier les spécimens.

Comment peut-on les différencier ?

Évidemment, si vous voyez l'insecte en vol, l'identification sera grandement facilitée. Autrement, c'est par les antennes des spécimens adultes qu'on verra la différence. Pouvez-vous voir la différence en comparant les antennes sur les photos suivantes :

Le tribolium brun de la farine

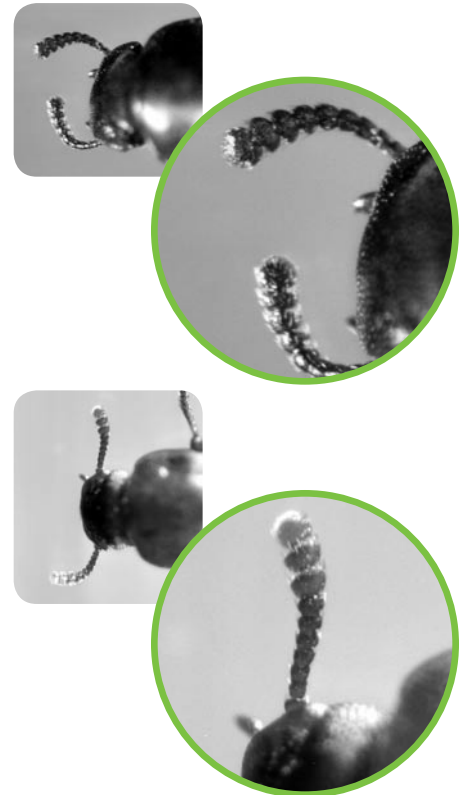
Remarquez la progression régulière dans la grosseur des segments de l'antenne.

Le tribolium rouge de la farine

La progression n'est pas aussi régulière. Comparez le 4^e avant dernier segment de l'antenne avec le 3^e avant dernier. Il y a une différence marquée dans la grosseur de ces 2 segments.

On ne le dira jamais assez souvent, l'identification d'un organisme nuisible est la clé pour résoudre un problème parasitaire ! ●

À venir dans le prochain numéro : leur développement, leurs habitudes et les outils pour le dépistage.



NOM FRANÇAIS

NOM LATIN

NOM ANGLAIS

Tribolium rouge de la farine	<i>Tribolium castaneum</i>	Red Flour Beetle
Tribolium brun de la farine	<i>Tribolium confusum</i>	Confused Flour Beetle
Tribolium noir d'Amérique	<i>Tribolium audax</i>	American Black Flour Beetle
Tribolium noir d'Europe ou Tribolium noir de la farine	<i>Tribolium madens</i>	European Black Flour Beetle ou Black Flour Beetle
Tribolium de la farine	<i>Tribolium destructor</i>	Large Flour Beetle ou False Black Flour Beetle
(aucun nom connu)	<i>Tribolium brevicorne</i>	Giant Flour Beetle

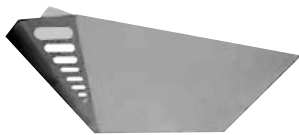
Note : Selon la littérature le nom français et le nom anglais peut varier.

Saviez-vous que le tribolium est en voie de devenir le 2^e insecte modèle en génétique tout comme la légendaire drosophile qui occupe le premier rang ?

En effet, la petite taille (adulte 3 mm) du tribolium, son cycle vital de courte durée (en laboratoire : 3 semaines pour passer de l'œuf à l'adulte) ainsi qu'un petit génome sont les caractéristiques qui en font un sujet de choix pour les chercheurs !

De nouveaux pièges lumineux disponibles au Canada

Maheu&Maheu a établi une entente de distribution avec P&L Systems, le plus important manufacturier de pièges lumineux en Europe. La ligne Luralite destinée aux secteurs de la restauration et de l'alimentation au détail est maintenant disponible au Canada. Le modèle Professionnel (Luralite Pro)



génère 30 watts de lumière UV avec ses deux tubes de 15 watts alors que le modèle Cento,



idéal pour les salles à manger de restaurant, utilise un fluorescent de 18 watts. Le Luralite Pro est blanc alors que le Cento a aussi une version dorée. Ces pièges lumineux misent sur une grande surface engluée de capture sans que les mouches ne soient visibles une fois déjouées !

Les pièges lumineux : plus qu'un outil de capture



par **Bernard Rodrigue, B.Sc., Biologiste**

Les pièges lumineux ne sont pas seulement utiles en retirant de la circulation les insectes volants de votre établissement. En effet, si vous prenez le temps d'en analyser le contenu, vous apprendrez beaucoup sur les problèmes qui autrement passeraient inaperçus durant très longtemps. En voici quelques exemples :

SI VOTRE PIÈGE

LUMINEUX CONTIENT :

RECHERCHEZ :

- des **staphylins** Un tuyau de drain probablement percé.
- des **papillons de nuit** Une porte laissée ouverte. Peut-être aussi qu'il y a un luminaire non protégé au-dessus de cette porte (voir *Le Dépisteur #15 & 16*).
- des **chironomidés** Un moustiquaire inadéquat : ces insectes peuvent souvent passer au travers des mailles des moustiquaires réguliers. Il se peut aussi que ce soit simplement une porte laissée ouverte.
- des **mouches domestiques** Un site de développement, à l'intérieur ou à l'extérieur.
- des **dermestidés, particulièrement des anthrènes, en été.** Des plantes à fleurs près de l'édifice (voir *Le Dépisteur #8*)
- des **dermestidés, en hiver** Un développement à l'intérieur. Voici une bonne raison pour maintenir fonctionnels les pièges lumineux tout au long de l'année. Mais attention, ils doivent être nettoyés régulièrement car les dermestidés peuvent se développer sur les insectes morts qui y sont capturés.
- des **mannes** (voir *Le Dépisteur #5*) Une porte ouverte ou un luminaire extérieur mal positionné. (voir *Le Dépisteur #15 & 16*)
- des **mycétophages** Un déversement de denrées à l'extérieur.
- des **fourmis ailées** Un nid de fourmis, peut être sous un plancher.

Bref, en connaissant bien la biologie des insectes capturés, il est possible de remonter rapidement à la source du problème et de le corriger avant qu'il ne prenne de l'ampleur. ●

Aucun compromis pour la satisfaction du client

La sécurité alimentaire et la salubrité des lieux sont des préoccupations de premier plan pour la famille Martin. Des analyses microbiologiques préventives sont effectuées sur une base régulière autant pour le chou des salades que la crème pâtissière des mille-feuilles. Il va sans dire que la chaîne St-Hubert a des politiques très pointues en matière de cuisson du poulet. Parlant de poulet, le président de la chaîne, Jean-Pierre Léger, est très avant-gardiste et a des visées très précises quant à ce qu'il veut offrir à la clientèle de la chaîne. Il a « vendu » le poulet végétal à ses complices malgré que son coût soit plus élevé. L'ambition de St-Hubert est claire, ils veulent définir les normes de leur secteur et la prochaine étape, c'est le poulet sans antibiotiques.



De gauche à droite : Jean Martin, Pierre Martin et Louis Martin

Question de protéger leur réputation, Claude&Marcel Martin ont confié la gestion parasitaire de leurs établissements à Maheu&Maheu il y a plus de 25 ans. Lorsque nous demandons à Pierre Martin les principaux avantages qu'ils tirent de la relation d'affaires, il répond ce qui suit : « je ne te cacherai pas que nous avons souvent été approchés par vos concurrents mais vous offrez un service personnalisé, vous êtes proches de vos clients et vous êtes là lorsque nous avons besoin de vous pour des situations particulières ». Il fait aussi l'éloge du personnel de Maheu&Maheu : « dans le passé, c'était Monsieur Beaudoin, maintenant c'est Gary Birnie que j'apprécie beaucoup. Vos employés sont vraiment dévoués ».

GROUPE MARTIN EN UN COUP D'ŒIL

Secteurs d'activité

Restauration (St-Hubert), desserts surgelés (Martin Dessert), immobilier (Immeubles Martin)

Nombre de restaurants St-Hubert

10

Actionnaires

Famille Martin

Chiffre d'affaires des 10 restaurants en 2004

40 M\$

Le Dépisteur est un bulletin d'informations techniques qui est publié par Maheu&Maheu et distribué gratuitement. La loi sur les droits d'auteur interdit strictement toute reproduction d'une partie quelconque de ce bulletin technique par quelque procédé que ce soit sans l'autorisation écrite de Maheu&Maheu. N'hésitez pas à nous communiquer vos commentaires et suggestions :

710, Bouvier, bureau 195
Québec (Québec) G2J 1C2

Téléphone : (418) 623-8000
Télécopieur : (418) 623-5584

Courriel : info@maheu-maheu.com
maheu-maheu.com

Le futur : « Que désirez-vous ? »

À court terme, les Martin regardent la possibilité de transformer le comptoir du Chemin Ste-Foy en « St-Hubert Express » qui offrirait le service au volant, une salle à manger de style restauration rapide et des places extérieures. « Du côté de Martin Dessert, l'on veut consolider notre position de fournisseur tout en conquérant le Canada » mentionne Pierre Martin.

Les frères Claude et Marcel ont ralenti graduellement mais demeurent tout de même actifs et présents dans les opérations. La deuxième génération est donc bien en selle et la troisième commencera sous peu à faire ses premières armes à temps partiel, question de s'imprégner de la culture familiale. ●

Voici un des nôtres : Gary Birnie

Vous avez entendu parlé de lui dans le #16 alors que nous annonçons sa nomination comme responsable au développement commercial. Apprenons donc à mieux connaître Gary.

Malgré son nom anglais, Gary est un p'tit gars de Québec. Fort de ses 19 années au sein de l'entreprise, il a eu l'occasion de circuler et d'en voir de toutes sortes. Déterminé, fonceur et combatif, Gary met le paquet afin d'excéder les attentes de la clientèle. Il fut le 1^{er} technicien du bureau régional de Montréal, un « dompteur de miquettes » comme il se plaît à dire car Maheu&Maheu a bâti sa réputation dans la métropole en réglant les problèmes de souris.

Gary a toujours le mot pour rire et sème la bonne humeur partout où il passe. Mélomane à ses heures, il vous fera repousser les limites du jazz. Un vrai passionné du « son » qui ne déteste pas du tout s'en faire mettre plein les oreilles !

Question d'ajouter à ses cordes sociales déjà bien garnies, il a décidé de s'adonner au golf. Patient et optimiste de nature (il est aussi membre du Club Optimiste), il possède donc les qualités de base pour réussir à ce « jeu » où l'on se bat contre soi-même. ●

MM

De gauche à droite : Bernard Rodrigue, Gary Birnie et Martin St-Pierre



Maheu&Maheu
Gestion parasitaire

