

https://mp.weixin.qq.com/s/IX-hwXIGQVOdeH4_UliAbw

Plaisir français : Les vétérinaires peuvent également préparer de délicieux aliments pour animaux de compagnie, ce qui est différent de la boîte à lunch économique des boîtes de conserve allemandes



点击蓝色字关注我们

Rao est une personne qui a l'habitude de voir de grandes scènes, comme sa participation à une réunion personnellement organisée par le président français Emmanuel Macron au palais de l'Élysée à Paris, mais la scène magnifique de la 27e Asian Pet Show qui vient de s'achever a tout de même fait la présence de Jean-Charles, PDG de Les repas PLAISIR. M. Duquesne) l'a qualifiée **de** « grande scène » ! Selon les données officielles, l'exposition asiatique des animaux de compagnie a attiré plus de 500 000 visiteurs professionnels et amateurs d'animaux ordinaires.



■ Duquesne a été interviewé à l'Asian Pet Exhibition (Pet Classics Interview).

LA NORMANDISE, à laquelle appartient la Plaisir Lunch Box, est originaire de la région Normandie en France. Il est célèbre en Chine pour une bataille de débarquement qui a changé le cours de la guerre pendant la Seconde Guerre mondiale, mais dans la région, Plaisir est plus familier aux résidents d'aujourd'hui. Avec une histoire de 35 ans, ils sont la première marque

de lunch box pour animaux de compagnie en France et la troisième en Europe, avec une production annuelle de 260 millions de lunch box et 700 millions de kits repas, 24h/24 et 7j/7 × une transformation ininterrompue, et une consommation quotidienne allant jusqu' à 150 tonnes de viande fraîche. L' entreprise fournit 850 emplois locaux avec un chiffre d' affaires annuel de 185 millions d' euros (équivalent à 1,55 milliard de yuans).



■ Certains produits de Plaisir sont exposés

L' histoire de Plaisir provient des parents de Duquesne, tous deux vétérinaires de par leur vie. Le président de Duquesne lui-même possède également une licence vétérinaire. Il a déclaré : « L' histoire a commencé par mes parents. Au départ, ils étaient entièrement des modèles de fabricant OEM, mais après un certain temps, parce que notre MOQ était assez élevé, ils ont décidé de créer une petite marque par eux-mêmes. À l' époque, ma mère était la PDG et mon père était le directeur technique. De manière inattendue, cette marque a développé une véritable popularité à elle seule. Lorsque j' ai rejoint l' entreprise il y a plus de 20 ans, j' ai décidé d' augmenter ma promotion et d' étendre mon marché à d' autres pays. Plaisir a grandi, et c' est une bonne histoire. »

Cette année, Duquesne a dirigé l' équipe de PLaisir pour participer à des expositions à grande échelle telles que Miami aux États-Unis, Toronto au Canada et Bologne en Italie, mais il a été le plus impressionné par l' Asian Pet Exhibition.

« Il s' agit sans aucun doute de la plus grande échelle. Tout est immense, y compris le stand. Commentant l' Asian Pet Show à Shanghai, Duquesne a déclaré : « De plus, il y a beaucoup de marques ici que nous ne connaissons pas en Europe et même aux États-Unis, donc c' est vraiment amusant de découvrir toutes ces choses. »



■ Duquesne et ses amis

L'énorme potentiel de marché est naturellement la raison pour laquelle Plexi a fermement choisi d'entrer sur le marché chinois. Mais ils sont entrés sur le marché de la Grande Chine au début de 2022, non seulement en raison de facteurs économiques, mais aussi en raison de la culture similaire de la Chine et de la France, en particulier les personnes et les animaux de compagnie des deux pays aiment la nourriture !

« Tout d'abord, bien sûr, la taille du marché chinois. Le marché ici est énorme. C'est donc le premier point d'attraction. « Le deuxième point, c'est que les Chinois et les Français ont des similitudes. Après notre conversation, nous terminerons par un bon repas. »

Il a expliqué : « Un bon repas est associé au bonheur. À la fin d'une bonne journée ou lorsqu'une bonne affaire est faite, nous prenons toujours un bon repas ensemble. Et je pense que si vous voulez faire plaisir à quelqu'un, ou à un animal de compagnie, vous servez un bon repas. Donc, je pense que nous pouvons exporter de très bonnes choses en Chine pour vous faire plaisir, à vous et à vos animaux de compagnie. Couplé à la taille du marché, la Chine est naturellement devenue l'un des premiers pays où j'ai voulu entrer. »

Il convient de mentionner qu'en français, le nom étranger de Les repas PLAISIR signifie délicieux.



■ Duquesne lui-même est également propriétaire d' un chat et d' un chien

LA NORMANDISE possède deux ou trois marques connues, plus de 10 gammes de produits et plus de 500 références, mais pourquoi avoir choisi d' importer Plaisir en Chine ? Duquesne n'

a pas mené une bataille incertaine, il a compris les caractéristiques de « l' officier pelleteur » de la Chine et a fait un choix. « Nous avons deux grandes marques, mais l' autre marque a une longue liste d' ingrédients et a de nombreux concurrents sur le marché chinois, donc cette marque n' est pas très différente d' elles, et je pense qu' elle est plus adaptée aux pays européens. La recette de Plaisir est simple, axée sur une bonne appétence, une teneur élevée en viande, une digestibilité élevée, etc. Il se concentre vraiment sur l' efficacité. En particulier, le rapport qualité/prix du Plexi, c' est-à-dire le rapport qualité/prix est très, très bon. Je crois que les Chinois l' apprécieront, et Plaisir est le plus adapté au mode de pensée efficace des Chinois. »

Lorsqu'on lui a demandé de résumer les caractéristiques de PLaisir en trois mots, Duquesne incarnait le sens de l' humour français. « C' est difficile d' utiliser trois mots. Vous savez, je suis français, donc je voulais ajouter quelques adjectifs supplémentaires et des trucs comme ça ! Il a dit.

"Mais le premier est sans aucun doute la saveur française, la boîte à lunch française, qui est la façon française de cuisiner. Le deuxième mot est frais, et pour toutes les matières premières, Plexi s' efforce toujours de maintenir la qualité des matières premières. Le troisième est la diversité, la variété des goûts, les différentes saveurs. Duquesne a ajouté : « Je veux aussi ajouter la digestibilité, l' appétence, etc., mais malheureusement, vous ne me permettez de dire que trois ! »



En Chine, les propriétaires de chats et de chiens sont plus familiers avec les aliments en conserve pour animaux de compagnie en provenance d' Allemagne, que l' on appelle «L' allemand peut ». En comparant les similitudes et les différences entre la boîte à lunch française Plaisir et la boîte allemande, Duquesne a expliqué : « Les similitudes, en termes simples, des Plaisir. La France et l' Allemagne suivent toutes deux les réglementations de l' UE, de sorte que la supervision de l' emballage, de la traçabilité et des matières premières est très stricte

Traçabilité et hygiène. Les exigences pour la liaison sont extrêmement élevées. Quant aux différences, je pense que ce n' est pas seulement la différence entre la France et l'

Allemagne, mais qu' elle existe aussi entre nous et tous les autres producteurs européens. La particularité du plexi est que nous n' utilisons que de la viande fraîche comme matière première. Et utilisez le processus de cuisson à basse température. Je pense que nous sommes uniques même par rapport aux autres producteurs français. »

Au cours de l' Asian Pet Exhibition, l' équipe de direction de Duquesne et Plaisir avait un emploi du temps très chargé, et ils ont visité des magasins hors ligne, ont interagi avec des consommateurs, des marchands et même des célébrités d' Internet sur le stand de l' agent Cute Pet Mengduo International Trade, et ont accepté Xinhuanet, Pet Jing a dit et d' autres interviews dans les médias, et a même organisé un dîner.



Fondée en 2018, Mengduo International Trade n' est pas une entreprise ancienne ou de grand nom dans le domaine de l' alimentation pour animaux de compagnie en Chine, cependant, le choix de Duquesne de coopérer avec elle est également bien pensé et les résultats sont idéaux. Parce que ces grandes entreprises ont beaucoup de choix, les services de Mengduo sont plus en place et plus flexibles qu' elles. « C' est une question de coopération et de relations. Nous essayons d' entrer sur le marché chinois depuis huit ans, mais nous ne sommes dans l' accord que depuis quatre ans. Nous avons déjà choisi quelques distributeurs, mais la coopération n' a pas été facile. Je pense que la coopération de Mengduo est bien assortie maintenant, et Plaisir a trouvé le bon partenaire. Je pense que c' est bien que les deux côtés se complètent. »

Duquesne a estimé que le voyage de Plexi à l' Asian Pet Exhibition en valait la peine : « J' ai participé à beaucoup d' expositions cette année, en fait, tant qu' il s' agit d' une grande exposition, j' y participerai pour voir les tendances de l' industrie et comprendre quel type de concepts de produits les habitants aiment. J' aime comparer, observer tous les concurrents,

voir les nouveaux produits. Par conséquent, il est possible de participer à une exposition d' une telle envergure , vraiment génial !»

C' est la troisième fois que Duquesne se rend en Chine, deux fois à Shanghai et une fois à Pékin, et il a profondément ressenti les changements ici. « C' était essentiellement ce à quoi je m' attendais. Je suis venu ici il y a sept ou huit ans, donc je peux voir que le développement de Shanghai est devenu plus vert, il y a beaucoup d' arbres, et ils poussent toujours. C' est vraiment un très bon endroit. »



■ Duquesne a participé au sommet du Top 500 de Macron qui s' est tenu à l' Elysée (carte des données).

Avant la fin de l' exposition asiatique des animaux de compagnie, les produits Plaisir sur le stand de Mengduo étaient épuisés. L' usine de transformation de Plexi et les formules de kits de repas pour chats et chiens ont passé la liste blanche d' accès GACC pour les aliments pour animaux de compagnie importés par l' Administration générale des douanes de Chine, et Duquesne est également prêt à recommander davantage de produits aux propriétaires d' animaux chinois. « C' est un honneur pour moi d' apporter plus d' aliments pour animaux de compagnie de haute qualité en Chine. Il a finalement dit.

法国普莱喜：兽医也能做美味宠食，不同于德罐的性价比餐盒

原创 宠经说 [宠经说](#)

2025年08月25日 14:07



点击蓝色字关注我们

饶是见惯大场面之人，例如曾在巴黎爱丽舍宫参与法国总统马克龙亲自主持的会议，然而，刚结束的第27届亚宠展上人头攒动的恢弘场面，仍然让亲临现场的Les repas PLAISIR普莱喜餐盒品牌首席执行官让-夏尔·迪凯纳（Jean-Charles Duquesne）先生连呼「大场面」！官方数据显示，本次亚宠展吸引了超过50万专业观众和普通宠物爱好者齐聚。

■迪凯纳在亚宠展现场受访（宠经说采访）

普莱喜餐盒所属的LA NORMANDISE公司，来自法国诺曼底大区。那里因为二战中改变战争走势的一次登陆战役而闻名中国，但在当地，普莱喜更为如今的居民所熟悉。拥有35年历史的它们，是法国零售第一、欧洲第三的宠物餐盒品牌，年产量高达2.6亿餐盒、7亿餐包，一周7天×24小时不间断加工，日消耗鲜肉多达150吨。企业为当地提供850个工作岗位，年营业额1.85亿欧元（折合人民币15.5亿元）。

■普莱喜部分产品展示

普莱喜的故事起源于迪凯纳的父母，两夫妻原本都是专业兽医。迪凯纳总裁本人，也有兽医执照。他介绍说：「故事是我父母开始的。最初他们完全是代工生产商模式，过了一段时间，因为我们的最小起订量相当高，他们决定自己创建一个小品牌。那时候，妈妈是CEO，爸爸是技术总监。没想到，这个品牌靠自己发展出了真正的知名度。当我二十多年前加入公司时，我决定加大推广，向其他国家拓展市场。普莱喜一直在成长，这是一个很好的故事。」

今年，迪凯纳率领普莱喜团队参加了美国迈阿密展、加拿大多伦多展、意大利博洛尼亚展等大型展会，但他对亚宠展印象最为深刻。

「这里的规模无疑最大。一切都很大，包括展位也很大。」迪凯纳评价上海亚宠展时说，「而且，这里有很多我们在欧洲乃至美国不知道的品牌，所以，能发现所有这些东西，真的是一种乐趣。」

■迪凯纳与他的伙伴们

巨大的市场潜力，自然也是普莱喜坚定选择走进中国市场的原因。但他们2022年初进军大中华市场，看中的不只是经济因素，还有中法两国类似的文化，特别是两国人民和宠物都喜欢美食！

「首先当然是中国的市场规模。这里的市场是巨大的。所以，这是第一个吸引点。」迪凯纳说，「第二点是，中国人和法国人有相似之处。我们交谈之后，会以一顿美餐来结束。」

他详解道：「一顿美食与快乐相关联。结束美好的一天，或是达成一桩好生意之时，我们总是一起吃一餐好的。而且我认为，如果想取悦某人，或者某宠物，你就提供一份美餐。所以，我认为可以向中国输出非常美好的东西，来取悦你们和宠物。再加上市场规模，中国自然成了我首批想要进入的国家之一。」

值得一提的是，在法语中，普莱喜的外文名字Les repas PLAISIR，正是美味的意思。

■迪凯纳自己也是猫狗主人

LA NORMANDISE旗下有两三个知名品牌，10余种产品线，500多个SKU，但为什么选择把普莱喜进口到中国？迪凯纳不打没把握的仗，他了解过中国「铲屎官」的特点，做出了选择。「我们有两大品牌，但另一个牌子的配料表很长，在中国市场有很多竞争对手，那品牌和它们没太大区别，我认为更适合欧洲国家。而普莱喜的配方很简单，重点是良好的适口性、高含肉量、高消化率等。它真正专注于『效率』。特别是，普莱喜的质量和价格比率，也就是性价比非常、非常好。我相信中国人会欣赏这一点，普莱喜最契合中国人的高效思维模式。」

在被要求用三个词总结普莱喜的特点时，迪凯纳体现了法国人的幽默感。「用三个词很难。你知道，我是法国人，所以我想多加一些形容词之类的东西！」他说。

「但第一个肯定是法式风味、法式餐盒，也就法国式的烹饪方式。第二个词是新鲜，对于所有原材料而言，普莱喜总是努力保持原材料的品质。第三个是多样性，口味的多样性，不同的风味。」迪凯纳补充道，「我还想加上易消化、适口性，等等等等，可惜你只让说三个！」

在中国，猫狗主人们对来自德国的宠物罐头食品更熟悉，那被称为「德罐」。对比法国普莱喜餐盒与德罐的异同，迪凯纳解释说：「相同点之处，简单来说法规。法国和德国都遵循欧盟法规，所以在包装、可追溯性上的监管都很严格，原料追溯和卫生环节要求极高。至于不同点，我认为不只是法德的差别，也存在于我们和其他所有欧洲生产商之间。普莱喜的独特性，在

于我们只使用鲜肉作为原材料，并采用低温烹饪工艺。我认为，即使与其他法国生产商相比，我们也独树一帜。」

在亚宠展期间，迪凯纳和普莱喜管理团队的行程颇为繁忙，他们参观了线下门店、在代理商Cute Pet萌多国际贸易的展位与消费者、商家乃至网红互动，接受《新华网》、宠经说等媒体采访，甚至举办了晚宴。

萌多国际贸易成立于2018年，在中国宠粮领域并不是老牌或者大牌企业，然而，迪凯纳选择与之合作也是经过深思熟虑并且效果理想。因为那些大企业选择众多，与他们相比，萌多的服务更到位和灵活。「这是一个关于合作和人际关系的问题。我们尝试进入中国市场已有八年，但真正签下协议只有四年。之前我们选择过一些分销商，合作却不顺利。我认为现在萌多的合作很匹配，普莱喜找到了合适的伙伴。我觉得很好，双方实现互补。」

迪凯纳感觉普莱喜的亚宠展之旅不虚此行：「今年我参加了不少展会，事实上，只要是大型展会我都会参加，去看看行业趋势，了解当地人喜欢什么样的产品理念。我喜欢比较，观察所有的竞争对手，看新的产品。所以，能参加这样的大型展会，真的非常棒！」

这是迪凯纳第三次来到中国，两次在上海，一次在北京，他深刻感觉到了这里的变化。「与我的预期基本一致。我七八年前来过，所以看得出上海的发展，变得更绿了，有很多树，而且还在不断成长。这真的是一个非常好的、非常棒的地方。」

■迪凯纳出席马克龙在爱丽舍宫举行的企业500强峰会（资料图）

在亚宠展结束前，萌多展台的普莱喜产品被抢购一空。普莱喜的自有加工厂及猫狗餐包配方，均已通过中国海关总署的进口宠物食品GACC准入白名单，迪凯纳还准备将更多产品推荐给中国宠物饲主。「为中国带来更多高品质的宠物食品，是我的荣幸。」他最后说道。