

VOTRE AVENIR DANS L'ALIMENTATION

Éléments que les fabricants de produits alimentaires doivent savoir pour vendre leurs produits dans le secteur des services d'alimentation



Pour les fabricants de produits alimentaires, le secteur des services d'alimentation est un marché cible essentiel, au deuxième rang seulement après les épiceries en matière de volume.

Ce secteur comprend les restaurants locaux, les chaînes de restaurants, les hôtels, les traiteurs, les salles de réception, les cafétérias d'entreprise, les organismes gouvernementaux comme les hôpitaux, les prisons et d'autres établissements, ainsi que de grands distributeurs, comme Sysco. Le secteur des services d'alimentation est en pleine croissance.

Pour réussir, les exploitants de services alimentaires ont besoin d'un approvisionnement diversifié, abondant et fiable en aliments. Les clients soucieux de leur santé veulent connaître la provenance de leurs aliments et les personnes qui les ont préparés. Ils sont souvent prêts à payer un peu plus cher s'ils savent que leurs achats créent des emplois et soutiennent l'économie.

Là où il y a de la demande, il y a des possibilités.

Si vous êtes un fabricant de produits alimentaires, mais que vous ne vendez pas votre produit dans le secteur des services d'alimentation, vous ratez sans doute une excellente occasion. Par où commencer si vous pensez que le secteur pourrait convenir à votre entreprise?

Les petits exploitants agricoles et transformateurs commencent souvent une relation dans le secteur en parlant simplement aux propriétaires ou aux gérants de restaurants indépendants et de petites entreprises de tourisme d'accueil. Cette méthode permet d'atteindre plusieurs objectifs importants :

- Elle augmente la connaissance et la demande de vos produits.
- Elle vous aide à mieux comprendre les besoins de l'exploitant de services alimentaires.
- Elle permet d'établir une relation avec l'exploitant de services alimentaires.

Il est important de bien se préparer avant de rencontrer les exploitants de services alimentaires. Voici quelques questions que vous devez vous poser et auxquelles vous devez être en mesure de répondre avant de rencontrer un chef, un acheteur ou un propriétaire de services alimentaire.

Qualité et goût

- La qualité et le goût plaisent-ils aux chefs?
- Pouvez-vous offrir la même qualité de façon constante?

Demande (besoins/tendances)

- Pourquoi veulent-ils votre produit?
- Y a-t-il une demande pour ce produit dans le service alimentaire? Dans la négative, y aura-t-il une demande?



- Actuellement, qui approvisionne le service alimentaire?
- Pourquoi votre produit est-il meilleur?
- Pouvez-vous répondre à un besoin ou fournir un service à valeur ajoutée?

Polyvalence

- Votre produit peut-il être utilisé dans différentes applications?
- Est-il facile à utiliser?

Disponibilité/quantité/capacité

- Pouvez-vous indiquer avec précision la quantité de produits que vous aurez et en garantir la livraison?
- Pouvez-vous répondre à la demande potentielle?
- Votre produit est-il saisonnier?
- Quelle est sa durée de conservation?
- Pouvez-vous assurer l'uniformité des portions?

Prix

- Combien coûtent vos produits et quel profit prévoyez-vous de faire?
- Avez-vous une liste de prix disponible?
- Est-elle claire et facile à lire?
- Vos prix sont-ils réalistes?

Distribution et livraison

- Comment les clients commandent-ils vos produits?
- Comment les transportez-vous et les livrez-vous à vos clients?
- Comment vos commandes sont-elles conditionnées?
- Avez-vous des exigences en matière de commande minimale?

Conditionnement

- Le produit est-il conditionné dans des récipients sûrs pour les aliments?
- Y a-t-il un nombre constant d'articles ou un poids établi dans chaque récipient?

VOTRE AVENIR DANS L'ALIMENTATION

Éléments que les fabricants de produits alimentaires doivent savoir pour vendre leurs produits dans le secteur des services d'alimentation



- Les conditionnements sont-ils correctement réalisés et clairement étiquetés?
- Le conditionnement est-il pratique pour le chef?

Réactivité (service à la clientèle)

- Comment vos clients peuvent-ils vous joindre?
- Pouvez-vous garantir un délai de réponse?
- À quelle fréquence communiquerez-vous avec eux?

Lorsque vous rencontrez un fournisseur de services alimentaires, il est essentiel que vous apportiez une feuille de vente pour lui donner tous les renseignements dont il a besoin pour ajouter votre produit à sa liste. Répondre aux questions ci-dessus vous préparera à créer une feuille de vente efficace.

Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez le guide sur la création d'une feuille de vente efficace, [Comment attirer l'attention des acheteurs sur votre produit alimentaire](#).

Renseignements additionnels:

Accédez au site www.manitoba.ca/agriculture/food-and-ag-processing

Accédez au site www.manitoba.ca/foodbusiness.index.fr.html

Courriel : mbagrifood@gov.mb.ca

Suivez-nous sur Twitter @MBGovAg

Visitez la [chaîne YouTube d'Agriculture Manitoba](#)