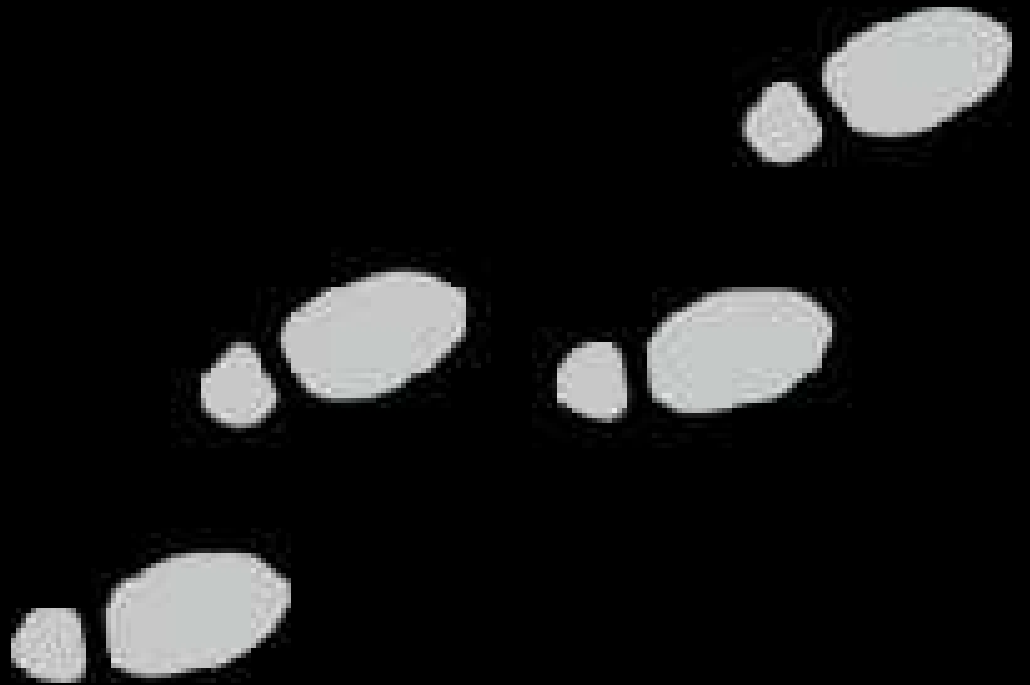


LES ALTERNATIVES À LA GRANDE DISTRIBUTION

**Quelques
pistes...**



1

**Regrouper les forces
pour répondre aux
besoins de la grande
distribution**

Un bel exemple :

Les producteurs biologiques Symbiosis

- 8 producteurs maraîchers
- Fondée en 1999
- Ventes annuelles de 2,5 M \$
- Fournissent Loblaw, Sobeys, Métro
- Un peu d'exportation aux Etats-Unis
- Coordonnateur à la mise en marché (2004)

2

**Viser spécifiquement
le réseau HRI**

Le HRI, c'est :

- Hôtels, Restaurants et Institutions
- C.A. de 9,7 milliards \$ en 2005
- Environ 35% du potentiel du détail
- Des besoins différents à satisfaire
- Des distributeurs spécifiques (D. Bertrand)

③

**Fournir le
« réseau alternatif »**

Le « réseau alternatif », c'est :

- Près de 2 milliards \$ de ventes en 2005
- Composé des fruiteries, boucheries, boutiques spécialisées, pharmacies...
- Des besoins différents à satisfaire
- Une distribution plus éclatée

4

**S'investir soi-même
dans la vente au détail**

S'investir dans la vente :

- La forte concentration crée opportunités
- Les grandes surfaces ne peuvent répondre à tous les types de besoins
- Seul : exemple des Rachelle-Béry
- En équipe : « Les Étals »

Les Étals

Halles alimentaires, Saint-Jérôme



6 propriétaires qui partagent les frais... et les avantages



- Fromager
- Boulanger
- Poissonnier
- Boucher
- Cuisinier
- Maraîcher

5

**S'impliquer dans
les marchés publics**

Les marchés publics :

- Le concept reprend de la vigueur
- Plusieurs projets mijotent en Ch-App
- Le MAPAQ vient d'accorder un appui **moral** (encourager les échanges directs entre consommateurs et producteurs-transformateurs, pour favoriser la saine alimentation)
- Assouplissements réglementaires proposés à la CAAAQ