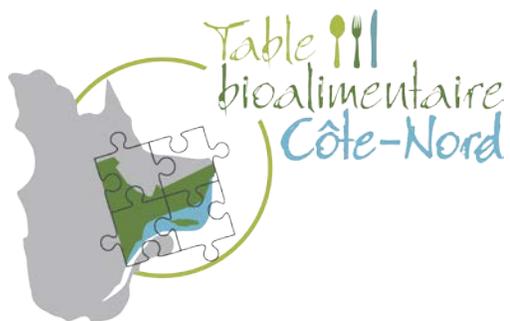


Stratégie de positionnement
des aliments du Québec
sur le marché institutionnel
2018

Forfait

pour les ENTREPRISES



MISE EN CONTEXTE

Un marché à votre portée!

- Plus de **988 000\$** sont investis annuellement pour offrir un repas et deux collations aux **1352 enfants** tous les jours dans les Centres de la petite enfance, répartis dans **26 installations**
- Plus de **5 200 000\$** sont investis annuellement pour servir plus de **2 000 repas** quotidiennement dans l'ensemble des **13 établissements** de santé sur la Côte-Nord
- **8 300 000\$** représente l'estimation de la valeur annuelle des achats de la demande institutionnelle

Aperçu de vos avantages

- Une **percée** sur le marché institutionnel
- Un **accompagnement** en continu
- Une **visibilité** auprès d'un réseau d'acheteurs

La Table bioalimentaire Côte-Nord

La Table bioalimentaire Côte-Nord (TBCN) a comme mission de promouvoir le développement, la mise en valeur et la commercialisation des produits bioalimentaires de la Côte-Nord. Le tout est réalisé dans une perspective de développement durable. La TBCN doit prendre tous les moyens efficaces et nécessaires afin de soutenir l'avancement de l'industrie bioalimentaire de la Côte-Nord.

Le Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) a mis sur pied la Stratégie de positionnement des aliments du Québec sur le marché institutionnel (SPAQMI) afin de faciliter l'arrimage entre l'offre de produits alimentaires québécois et la demande du marché en plus de favoriser la coordination des liens d'affaires entre les acteurs de la chaîne d'approvisionnement.

La TBCN a comme mandat de travailler en collaboration avec les producteurs, les transformateurs (entreprises) et les établissements (acheteurs) faisant partie du marché institutionnel, afin de favoriser l'achat de produits régionaux. Pour y arriver, Distribution Côte-Nord se joindra au projet afin de créer des opportunités de vente et des liens d'affaires. Pour assurer la réussite du projet, la TBCN a signé une entente avec ce dernier afin de vous offrir un rabais concurrentiel et avantageux sur la rétribution. **Selon vos besoins**, Distribution Côte-Nord conclura une entente sur mesure avec vous. **Votre entente sera personnalisée et adaptée suite aux échanges effectués entre le distributeur et vous.**

Pour toute question et pour s'inscrire, veuillez communiquer à :

Mylène Fortin, agente de projet

Table bioalimentaire Côte-Nord

418 962-0469, poste 111 | projet@tablebioalimentairecotenord.ca



Le marché institutionnel

Le marché institutionnel représente tous les établissements publics et privés offrant des services alimentaires auprès de sa clientèle. Voici la panoplie de possibilités :

- Réseau de la santé et des services sociaux
 - * Hôpitaux
 - * Centres d'hébergement et de soins de longue durée (CHSLD)
 - * Centres d'hébergement privés pour aînés
- Centres de la petite enfance (CPE)
- Réseau de l'éducation et des services de garde
- Restaurants et hôtellerie
- Municipalités, sociétés d'État et usines
- Services correctionnels (établissements provinciaux et fédéraux)

La TBCN se concentra sur les acteurs du milieu qui ont fait connaître leur intérêt, soit le réseau de la santé et des services sociaux, les CPE, le réseau de l'éducation et les restaurants.

LE PROJET

Le fonctionnement

La TBCN travaillera étroitement avec tous les acteurs du milieu afin de fusionner l'offre des entreprises et la demande du marché institutionnel. En collaboration avec Distribution Côte-Nord, nous pourrons offrir une gamme de produits régionaux au marché institutionnel, un pas de géant dans le monde bioalimentaire de la Côte-Nord!

La TBCN produira un bulletin électronique mensuel qui sera envoyé aux acheteurs. Ces derniers pourront trouver les informations nécessaires pour commander auprès de vous ou du distributeur. **La formule est simple**. Nous dresserons une liste de tous les produits offerts avec leurs spécifications (fournisseur nom du produit, format, prix...) et y joindrons une fiche de commande. À tout moment, les acheteurs pourront commander et recevoir vos produits, le tout administré, transporté et livré par Distribution Côte-Nord ou votre entreprise (selon vos besoins et l'entente signée).

Le bulletin électronique se dévoile sous deux volets :

- 1- **L'offre régulière** présentera vos produits qui sont offerts à l'année ou en saison. Chaque mois, la liste pourra être bonifiée si de nouvelles entreprises désirent ajouter leurs produits à la gamme.
- 2- **L'offre promotionnelle** vous permettra de mettre en valeur des rabais sur vos produits ou des offres exclusives de façon ponctuelle afin de susciter l'intérêt de nos acheteurs. Ainsi, si vous avez un produit disponible sur une base irrégulière ou si vous avez des lots à écouler en forte saison de production ou encore, si vous désirez mousser les ventes d'un produit en particulier, vous pouvez lancer une offre sur un lot prédéfini. Ces offres peuvent être valides hebdomadairement ou mensuellement.

Vos bénéficiaires à votre contribution

L'engagement de votre part représente une première étape vers une région plus engagée! Vous bénéficiez de:

- Une **percée** sur le marché institutionnel
- Un **rabais avantageux et exclusif sur la rétribution** du distributeur
- L'**appui** de Distribution Côte-Nord pour la gestion des commandes et la facturation aux acheteurs
- Une **visibilité régulière** des produits que vous désirez ajouter à notre gamme
- Une **force de vente collective** et un **appui marketing**
- Un **accompagnement** en continu
- Un **réseautage** avec les gens du milieu bioalimentaire
- Une **fiche personnalisée** de votre entreprise et vos produits sur notre répertoire web regroupant tous les produits offerts sur la Côte-Nord qui est adressé premièrement pour les acheteurs

LES TARIFS

Le tarif de base

Afin de permettre à tous de bénéficier de cette initiative, la TBCN désire offrir des tarifs abordables et à rabais pour ainsi encourager les entreprises à faire ce grand saut et profiter de cette fenêtre d'opportunité. Le montant d'inscription est d'une valeur annuelle de **100\$**. Donc, pour ce montant, vous pourrez inscrire votre entreprise aux bulletins électroniques ainsi qu'un produit de votre choix.

Votre contribution sera nécessaire au bon fonctionnement de ce projet, afin d'administrer les bulletins électroniques et les suivis continus auprès du marché institutionnel. Le placement de vos produits sera effectué par les bulletins électroniques diffusés mensuellement pendant l'année 2018.

Tarifs supplémentaires

Si vous désirez ajouter des produits à la gamme, les tarifs supplémentaires seront de :

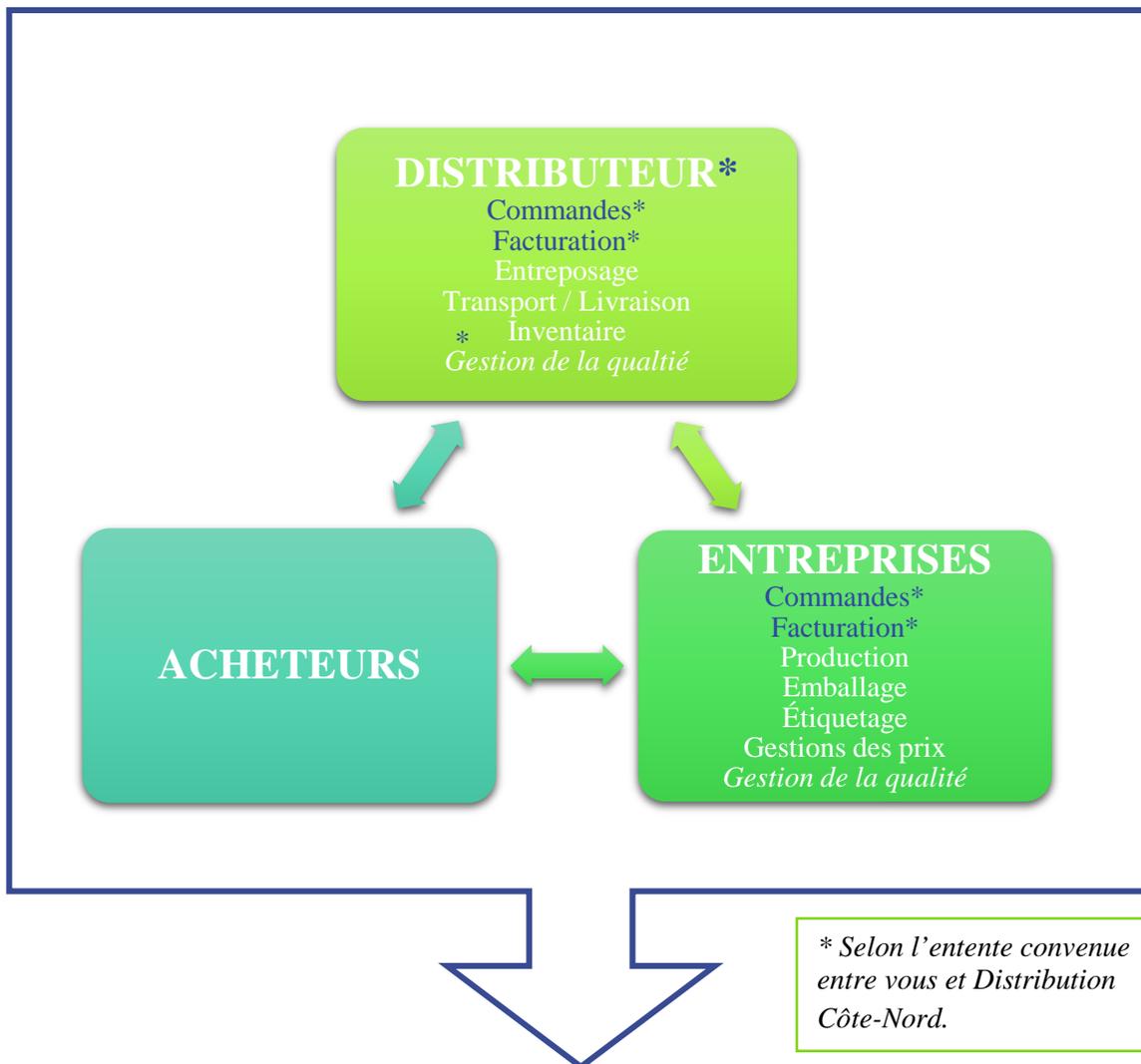
Quantité de produits supplémentaires	Prix par produit*	
	Prix promotionnel	Prix régulier
2 à 5 produits	15\$	50\$
6 à 10 produits	15\$	45\$
11 à 15 produits	10\$	40\$
16 à 20 produits	10\$	35\$

* Taxes en sus

Il est important de noter qu'une saveur, un format ou une variété est considéré comme un produit supplémentaire.

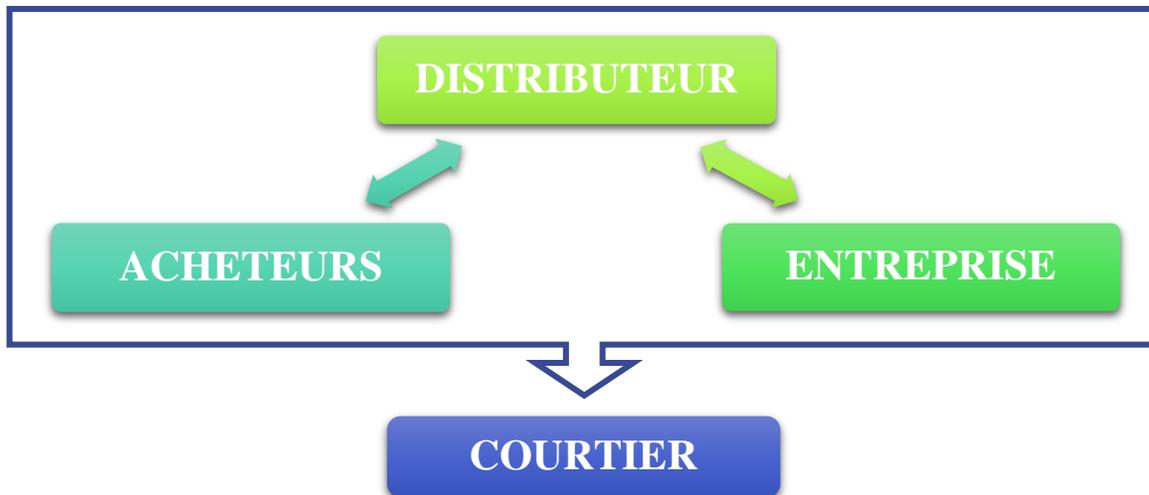


UN CONCEPT SIMPLE QUI VOUS OFFRIRA UNE MULTITUDE D'OPPORTUNITÉS!

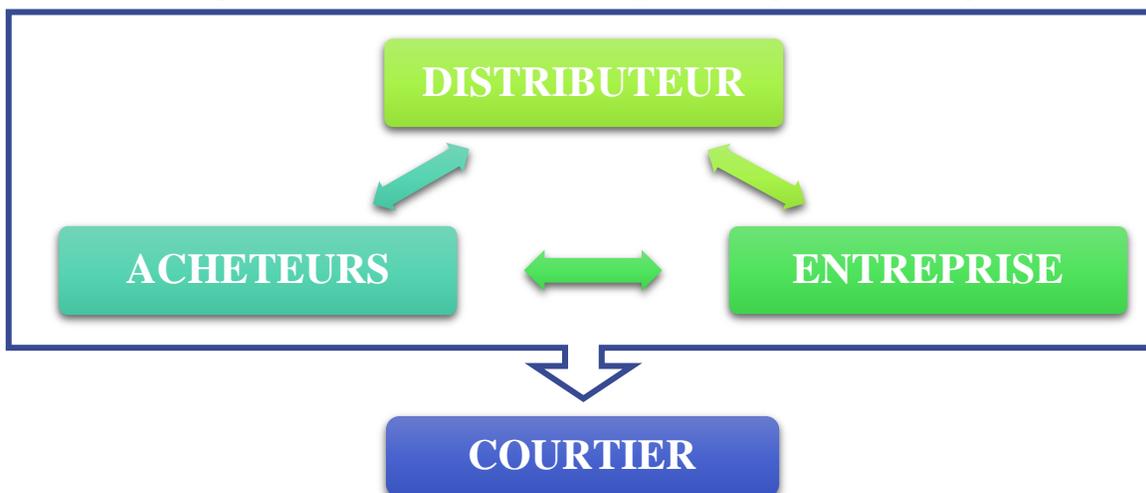


VOICI QUELQUES POSSIBILITÉS D'ENTENTES CONVENUES ENTRE VOUS ET LE DISTRIBUTEUR

Exemple d'entente #1 : Le distributeur effectue les commandes, la facturation et le transport



Exemple d'entente #2 : Le distributeur effectue uniquement le transport



Exemple d'entente #3 : L'entreprise effectue les commandes, la facturation et le transport

