



CAPI

*The Canadian Agri-Food
Policy Institute*



ICPA

*L'Institut canadien des
politiques agro-alimentaires*

Alliances stratégiques

Perspective de la vente au détail

Nick Jennery

Conseil canadien des distributeurs en alimentation

Introduire un produit sur le marché

- **Coûteux pour le détaillant et le fournisseur**
- **44 % des nouveaux produits échouent, donc.... des clients insatisfaits**

Alliances stratégiques

- ***Les deux parties doivent faire des profits et doivent répondre aux consommateurs***
 - Les deux parties doivent croire en l'investissement et être disposées à investir
 - Si elles sont forcées, cela ne fonctionnera pas
 - Apprendre de ses succès et de ses échecs

Traits : Échecs

- **Entrer dans une catégorie compétitive avec une étude de marché limitée**
- **Plan de mise en marché limité avec promesse de croissance**
- **Emballage (fade), établissement des prix (plus élevés), distribution (quelques magasins)**
- **Produit non différencié**

Traits : Succès

➤ **Catégorie**

- Travailler selon les objectifs du détaillant - par bannière
- Promouvoir des ventes par catégorie tout en gardant un agencement profitable
- Positionner la catégorie par rapport à la marque de commerce
- Objectivité

➤ **Relation**

- Mesurée
- Imputabilité pour les résultats
- Chimie

➤ **Exécution**

- Logistique, qualité, engagement, meilleur dans sa classe... pas de surprise!

Exemples

➤ Viandes emballées

- Investissement conjoint dans une usine pour desservir tous les magasins
- Réduire le temps de préparation dans le magasin, planifier la présentation des comptoirs à viande

➤ Catégorie « Capitaine »

- Données préliminaires pour la présentation de nouveaux produits
- Mieux connaître le comportement des consommateurs

➤ Pommes de terre de l'Î.-P.-É.

- Entreprise commune de mise en marché ... du produit, à la distribution et à la promotion

➤ Développement de nouveaux produits

- « Burgers » de bison



CAPI

*The Canadian Agri-Food
Policy Institute*



ICPA

*L'Institut canadien des
politiques agro-alimentaires*

Alliances stratégiques

Leo Baribeau, Star Produce

Relations avec le monde des affaires

- **Alliances stratégiques**
 - dans les services alimentaires
- **Fournisseur préféré**
 - dans les ventes au détail

Exploration de nouvelles orientations...

Une nouvelle culture!!