



Le plan de commercialisation, la clé pour une mise en marché réussie

Jenny Lessard

Conseillère en circuit court et commercialisation de proximité

Direction territoriale de la Capitale-Nationale, de la Chaudière-Appalaches
et de la Côte-Nord

MAPAQ

Octobre 2023



VOTRE ÉQUIPE RÉGIONALE DU MAPAQ

Équipe des conseillers en développement régional

Éric Roy

Conseiller territorial en acériculture

Chantal Pitre

Conseillère régionale en transformation alimentaire

Jenny Lessard

Conseillère en circuit court et commercialisation de proximité

INITIATIVE MINISTÉRIELLE PROXIMITÉ 2023-2024

- **Objectif** : Développer une offre de produits et de services qui répond aux besoins des consommateurs dans la perspective d'une mise en marché de proximité et d'agrotourisme.
- **Date limite** : Dépôt de projets en continu jusqu'au 15 février 2024 ou jusqu'à l'épuisement des crédits disponibles.
- **Pré-requis** : Un plan de commercialisation de moins de 3 ans.





PLAN DE COMMERCIALISATION

Qu'est-ce que c'est?



- Le fruit d'un travail de réflexion approfondie.
- Un outil d'aide à la décision en matière de commercialisation.
- Un plan qui articule vos stratégies et vos objectifs.



PLAN DE COMMERCIALISATION

À quoi ça sert?

*Il ne s'agit pas de **fabriquer d'excellents produits** pour les vendre...*

*... mais plutôt de **vendre les excellents produits** que vous fabriquez.*

Source : Peter Chapman, Les Perspectives agroalimentaires 2019



PLAN DE COMMERCIALISATION





SA STRUCTURE

- Portrait de l'entreprise et des produits
- Analyse contextuelle
- Marché cible
- Stratégies de commercialisation
- Ressources nécessaires
- Identification et gestion des risques
- Plan de mise en oeuvre des stratégies de commercialisation
- Planification financière

PLAN DE COMMERCIALISATION

Le persona

Julie



MOTIVATIONS D'ACHAT :
Bouleverser la routine, se faire plaisir ainsi qu'à sa famille.

PRÉOCCUPATIONS D'ACHATS :
Cherche des produits haut de gamme, goûteux et locaux.

GENRE : Femme

ÂGE : 43 ans

LIEU DE RÉSIDENCE : Montréal, Québec

EMPLOI : Gestionnaire de projet

NIVEAU DE SCOLARITÉ : Diplôme universitaire

SALAIRE : Entre 80 000 \$ et 95 000 \$

FAMILLE : En couple, un enfant

LANGUE PARLÉE : Français

VALEURS : Loyauté, plaisir, authenticité

COMMERCIALISATION

Vente directe aux consommateurs



- L'occasion de mettre en valeur votre savoir-faire!
- La clé = l'expérience client

AGROTOUTURISME



Municipalité
CPTAQ



réseau
agricconseils
Outils MAPAQ



COMMERCIALISATION

Vente en ligne

Selon la Banque de développement du Canada:
« *Plus de 90 % des gens utilisent Internet pour prendre des décisions d'achat.* »





COMMERCIALISATION

Par un intermédiaire

Circuit court:

- Épicerie « backdoor »
- Dépanneur
- Boutique
- Restaurant
- Boulangerie et pâtisserie
- Autres producteurs
- Hôtel, école, résidence de personnes âgées

Par plus d'un intermédiaire

Circuit long:

- Grossiste
- Centrale de distribution
- Distributeurs

Exportation

COORDONNÉES DES CONSEILLERS SPÉCIALISÉS



Éric Roy, conseiller territorial en acériculture

418 338-2108, poste 4003

eric.roy@mapaq.gouv.qc.ca

Chantal Pitre, conseillère régionale en transformation alimentaire

418 837-7105, poste 2967

chantal.pitre@mapaq.gouv.qc.ca

Jenny Lessard, conseillère en circuit court et commercialisation de proximité

418 386-8116, poste 1519

jenny.lessard@mapaq.gouv.qc.ca

OUTILS ET LIENS UTILES



[Guide de rédaction d'un plan de commercialisation](#)



[Fiches pour le démarrage en transformation alimentaire](#)



AUTRES RESSOURCES UTILES

- [Programme Écoemballage+](#)
- [Accompagnement des conseillers en développement régional](#)
- [Outils de développement des marchés](#)