



**Votre**  
**gouvernement**

Québec 

# Éléments essentiels à la commercialisation des produits de la viande

Carrolyn O'Grady, B. Sc., conseillère en transformation alimentaire, MAPAQ – Montérégie-Ouest

Katherine Ducharme, B. A. A., conseillère en agrotourisme et en mise en marché de proximité, MAPAQ – Montérégie-Est

Congrès Bœuf – 21 octobre 2021



# Plan de la présentation

Présentation des exigences et quelques conseils/rappels pour la commercialisation de vos produits selon le canal de commercialisation :

- Vente au détail :

Boutique à la ferme, marché public, site Web transactionnel, plateforme de vente en ligne

- Vente en gros :

Plateforme de vente en ligne, épiceries, restaurants



Section outils et références à la fin de la présentation

# Vente au détail

C'est quoi?

Vente de produits directement au consommateur

MARCHÉ  
PUBLIC de  
GRANBY  
*et région*



Crédits photo : Éric Labonté



BOUTIQUE  
**BON BOEUF**

Votre  
gouvernement

Québec



# Boutique à la ferme

# Boutique à la ferme : **règlement sur les aliments**

Sélection d'un abattoir sous inspection permanente avec le permis provincial ou fédéral



- Aide-mémoire pour les exploitants d'établissements de restauration et de vente au détail
- Sélection d'un abattoir sous inspection permanente

Quel est le produit commercialisé?

Morceaux préemballés à l'abattoir ou à une boucherie (avec C1)

Ex. : morceaux de viande congelée et emballée par l'abattoir

Transformation à la ferme

Ex. : saucisses, terrines, viande hachée, viande assaisonnée préparée à la ferme

## Règlement sur les aliments

« préparation » : abattre, assaisonner, chauffer, coaguler, concentrer, confire, congeler, cuire, décongeler, décoquiller, découper, dépecer, dépiauter, déshydrater, désosser, emballer, enrober, évaporer, éviscérer, extraire, façonner, fermenter, fileter, filtrer, fumer, garnir, griller, hacher, laver, mariner, mélanger, mettre en conserve, mirer, morceler, moude, mouler, parer, pasteuriser, peler, piquer, presser, réchauffer, réemballer, saler, saigner, saumurer, saurer, sécher, torrifier, trancher et tout autre genre de traitement ou de conditionnement d'aliments...

# Boutique à la ferme : règlement sur les aliments

Besoin d'un permis? Lequel?

Morceaux préemballés  
à l'abattoir ou à une  
boucherie (avec C1)

Ex. : morceaux de viande  
congelée et emballée par  
l'abattoir

Formation Hygiène et  
salubrité pas obligatoire

Permis vente au détail -  
maintenir chaud ou froid

Transformation à la  
ferme

Ex. : saucisses, terrines, viande  
hachée, viande assaisonnée  
préparée à l'atelier de la ferme...

Formation Hygiène et  
salubrité obligatoire

Permis vente au détail -  
préparation générale



- Formation Hygiène et salubrité
- Demande de permis vente au détail
- Registres de traçabilité
- Capsules L'ABC du démarrage en transformation alimentaire
- Aide-mémoire pour les exploitants d'établissements de restauration et de vente au détail

# Étiquetage des produits

1. **Nom usuel** du produit (attention aux termes normalisés)
2. **Quantité nette** du produit
3. **Nom** et adresse de l'entité légalement responsable du produit (adresse postale)
4. Liste des **ingrédients** (en ordre décroissant) et déclaration des **allergènes**
5. L'**état** du produit (réfrigéré? congelé? décongelé?) + instructions d'entreposage (obligatoire pour les produits qui doivent être gardés réfrigérés ou congelés)
6. **Date** d'emballage ou meilleur avant pour les produits qui ont une durée de vie de 90 jours ou moins
7. **Étiquetage nutritionnel** (certaines exemptions, ex. : vente à la ferme, à son kiosque ou sur son propre site Internet)

\* Certaines exigences spécifiques aux produits carnés \*



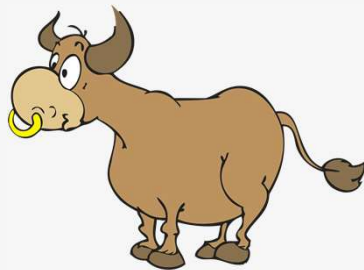
Outil d'étiquetage pour  
l'industrie et questions  
Exigences spécifiques  
aux produits carnés



# Étiquetage des produits

Nom usuel :

Aloyau



Quantité nette : 500 g

Nom et adresse  
complète de  
l'entreprise :

Bœuf à l'herbe O'Grady-Ducharme  
1234, rang Dumas  
Ormstown, Qc  
J0S 1K0


Instructions

d'entreposage : Garder congelé

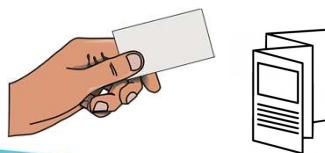
2021-10-21

Date emballage

# Boutique à la ferme : *les premiers pas*

- Accès au site par la route
- Stationnement (P)
- Accès 
- Personnel
- Heures d'ouverture
- Outils promotionnels

HEURES D'OUVERTURE		
	A.M.	P.M.
LUNDI	9h00	18h00
MARDI	9h00	18h00
MERCREDI	9h00	18h00
JEUDI	9h00	18h00
VENDREDI	9h00	18h00
SAMEDI	9h00	16h30
DIMANCHE	FERMÉ	FERMÉ



Crédits photo : Émilie Nadeau



Crédits photo : Émilie Nadeau

# Boutique à la ferme : *les premiers pas*

- Produits identifiés
- Prix clairs et affichés
- Marchandisage



Réseau Agri-Conseils



# Boutique à la ferme

## *les premiers pas*



À éviter!

- ✓ Manque de registres de traçabilité
- ✓ Mal étiqueter ses produits
- ✓ Ne pas connaître son coût de revient



Coût de revient  
Registres de traçabilité

# Marchés publics

# Marchés publics : règlement sur les aliments

- Vente au détail = même réglementation que la section vente dans votre boutique à la ferme
- Pour les permis :

Producteur agricole = apportez une copie de votre permis

Revente de produits d'autres entreprises?

Attention au permis requis

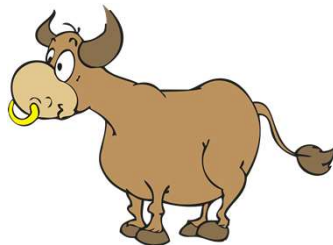


Formation Hygiène et salubrité  
Demande de permis de vente au détail  
Registres de traçabilité

# Marchés publics : règlement sur les aliments

Pour l'étiquetage :

La base reste pareil









Étiquetage nutritionnel :

Kiosque de votre ferme = tableau des valeurs nutritives non requis

Vos produits dans le kiosque d'un collaborateur = tableau des valeurs nutritives requis pour les produits transformés

# Marchés publics : *les premiers pas*

- ☐  → Choix du marché public 
- ☐  → Respect de la chaîne de froid  
Registres de traçabilité 
- ☐  → Entreposage disponible?
- ☐  → Équipements fournis?  
Électricité?



# Marchés publics : *les premiers pas*



Présentation des produits

Protéger : sources potentielles de contamination



Dégustation (\$ ou )



# Site Web transactionnel

# Site Web transactionnel : règlement sur les aliments

- Vente au détail = même réglementation que pour la vente dans votre boutique à la ferme et à un kiosque au marché
- **Revente de produits d'autres entreprises?**



Formation Hygiène et salubrité  
Demande de permis de vente au détail  
Registres de traçabilité

Attention au  
permis requis

## Diapositive 19

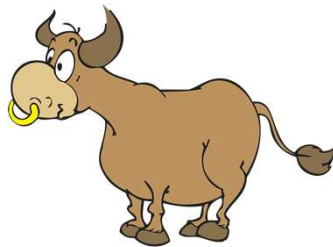
---

**C1** Carrolyn; 2021-10-18

# Site Web transactionnel : règlement sur les aliments

Pour l'étiquetage :

La base reste pareil



© www.ClipartsFree.de



Outil d'étiquetage pour l'industrie et questions

Étiquetage nutritionnel :

Site Web de votre ferme + vente directe = tableau des valeurs nutritives non requis

Vos produits vendus sur le site d'un collaborateur = tableau des valeurs nutritives requis pour les produits transformés

**Qui?  
Où? Territoire donné?  
Comment?**

**BOEUF**

1/4 BOEUF

ABATS

AUTRES

CUBES

HACHÉ

RÔTIS ET BRAISÉS

STEAKS

METS PRÉPARÉS

PANIER

PORC

SAUCISSES

VEAU



LIVRAISON  
DISPONIBLE



FAMILIALE  
LOCALE



SANS HORMONES  
NI ANTIBIOTIQUES



**BOEUF**



Brochettes

BOEUF

1/4 BOEUF

ABATS

AUTRES

CUBES

HACHÉ

RÔTIS ET BRAISÉS

STEAKS

METS PRÉPARÉS

PANIER

PORC

SAUCISSES

VEAU

CUBES



BOEUF

Bavette

15,75\$

-

1

+

AJOUTER AU PANIER

Le prix varie selon le poids de la pièce de viande

PRIX PAR KG : 35.00\$ / KG

POIDS : 0.45 KG


CATÉGORIES : BOEUF,  
STEAKS

PARTAGER:





# Panier

ARTICLE	PRIX	QUANTITÉ	TOTAL
 Bavette	15,75\$	- 1 +	15,75\$ <span>✕</span>

CODE PROMO

*Gratuite? Minimum?  
Montant fixe?  
Montant variable?  
Basé sur quoi?*

SOUS-TOTAL 15,75\$

EXPÉDITION

TOTAL 15,75\$



Plan de commercialisation



## DÉTAILS DE LA FACTURATION

PRÉNOM \*

NOM \*

NOM DE L'ENTREPRISE (FACULTATIF)

PAYS/RÉGION \*

ADRESSE \*

Bâtiment, appartement, lot, etc. (facultatif)

CITÉ \*



## VOTRE COMMANDE

PRODUIT	SOUS-TOTAL
Bavette × 1	15,75\$
SOUS-TOTAL	15,75\$
EXPÉDITION	Saisissez votre adresse pour voir les options de livraison.
TOTAL	15.75\$

Paiements en magasin, par téléphone ou à la livraison.

Commander



Coût de revient

# Site Web transactionnel



À éviter !

- ✓ Avoir une mauvaise logistique
- ✓ Être en rupture de stock
- ✓ Service après vente déficient



Série de webinaires sur le commerce électronique du CRAAQ

# Plateforme de vente en ligne

- Ex. : Arrivage (B2B), Maturin (B2C), etc.

The screenshot shows the Maturin website interface. At the top, there is a search bar with the text 'Recherche...' and a magnifying glass icon. Below the search bar is a navigation menu with categories: METS CUISINÉS, FRUITS ET LÉGUMES, BOUCHERIE, POISSONNERIE, À BOIRE, VÉGÉ, EPICERIE, PRODUITS LAITIERS, BOULANGERIE, SUCRERIE, BEAUTÉ, MAISON, and BÔTES ET CADEAUX. The main content area features a large image of a burger on the left and a product description on the right. The product is 'Boeuf Haché Maigre, Lean Ground Beef' from 'Ferme Badger', priced at 13.64\$/400g. It is marked as 'Disponible' and includes a delivery schedule: 'Recevez-le entre mardi 28 septembre et jeudi 30 septembre entre 12h et 21h'. There is a quantity selector set to '1' and a green 'AJOUTER AU PANIER' button. A red octagonal sign with a white hand icon is overlaid on the product page, and the text 'Vente en gros ou pas?' is written in orange, slanted letters across the sign.

# Vente en gros

C'est quoi?

Vente de produits à un acheteur aux fins de revente en état ou après préparation, conditionnement ou transformation.

**metro**

**IGA**



Votre  
gouvernement



Québec

# Vente en gros : règlement sur les aliments

Permis - Quel est le produit commercialisé?



- Demande de permis de vente en gros de produits carnés (permis C1)
- Sélection d'abattoir sous inspection permanente

## Morceaux préemballés à l'abattoir ou à une boucherie (avec C1)

Ex. : morceaux de viande congelés et emballés par l'abattoir, saucisses, etc. Vous ne faites pas de transformation.

Formation Hygiène et salubrité pas obligatoire

Un permis n'est pas requis

Assurez-vous que votre fournisseur a le permis approprié

## Vente de produits que vous transformez

Ex. : saucisses, terrines, viande haché, viande assaisonnée préparée à votre atelier de la ferme...

Formation Hygiène et salubrité obligatoire

Permis de vente en gros de produits carnés (C1)

Et la vente en consignment?

# Vente en gros

## Étiquetage :

- Même réglementation que les autres méthodes de vente
- Le tableau des valeurs nutritives est obligatoire pour les produits transformés



Valeur nutritive Nutrition Facts	
par portion (38 g) / per portion (38 g)	
Teneur Amount	% Valeur quotidienne % Daily Value
<b>Calories / Calories</b> 60	
<b>Lipides / Fat</b> 3,5 g	5 %
saturés / Saturated 1,5 g + trans / Trans 0 g	8 %
<b>Cholestérol / Cholesterol</b> 15 mg	
<b>Sodium / Sodium</b> 260 mg	11 %
<b>Glucides / Carbohydate</b> 1 g	1 %
Fibres / Fibre 0 g	0 %
Sucre / Sugars 0 g	
<b>Protéines / Protein</b> 5 g	
Vitamine A / Vitamin A	2 %
Vitamine C / Vitamin C	2 %
Calcium / Calcium	2 %
Fer / Iron	4 %



Outil d'étiquetage pour  
l'industrie et questions

# Épiceries

# Vente en gros (commerces de détail) : *les premiers pas*

## ❑ Bien préparer sa rencontre

- Savoir à qui parler (gérant de catégorie, propriétaire, etc.)
- Connaître son produit
- Connaître son coût de revient  Coût de revient
  - ✓ Calculer avec les marges du détaillant

Jusqu'à 50 - 60 %





# Vente en gros (commerces de détail) : *les premiers pas*

## ☐ Bien préparer sa rencontre

- Savoir à qui parler (gérant de catégorie, propriétaire, etc.)
- Connaître son produit
- Connaître son coût de revient
  - ✓ Calculer avec les marges du détaillant
- Connaître les concurrents (avantages concurrentiels)



TransformA

# Vente en gros (commerces de détail) : *les premiers pas*



- Bien préparer sa rencontre
  - Bien préparer vos questions
  
  - Faire des recherches
    - ✓ L'entreprise à solliciter

# Vente en gros (commerces de détail) : *les premiers pas*



Entente conclue... du travail vous attend!

# Restaurants

# Vente en gros (restauration)

Permis : même réglementation que la vente à une épicerie

Étiquetage :

- Même réglementation que les autres méthodes de vente
- Le tableau des valeurs nutritives est obligatoire pour les produits transformés. Peut être fourni sur une fiche technique ou sur la boîte.



Outil d'étiquetage pour  
l'industrie et questions

# Vente en gros (restauration) : *les premiers pas*



Pour approcher des restaurateurs, le plus important = la rencontre



# Outils, formations et ressources utiles

# Outils, formations et ressources utiles



## Plan de commercialisation

- Meilleur outil
- Planification de commercialisation efficace

[https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Modele\\_plan\\_commercialisation.pdf](https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Modele_plan_commercialisation.pdf)



## Analyse de ses coûts

Coût de production VS coût de revient

<https://cetab.bio/outils/agro-calculateur-de-cout-de-revient/>

**MODÈLE DE PLAN DE COMMERCIALISATION**

**1. ENTREPRISE ET PRODUITS**

- Décrire sommairement l'entreprise.
- Présenter la vision, la mission et les orientations stratégiques de l'entreprise.
- Déterminer les caractéristiques particulières, les forces et les faiblesses de l'entreprise par rapport au plan de commercialisation.
- Décrire le ou les produits offerts.
- Définir le positionnement de l'entreprise sur le marché en ce qui a trait à sa vision, à sa mission et à ses orientations stratégiques.

**2. PRODUITS À COMMERCIALISER ET MARCHÉ CIBLÉ**

- Décrire sommairement le ou les produits à commercialiser.
- Préciser le marché, la région ou le réseau visé.
- Indiquer les réseaux visés : commerce de détail, réseau HIFI ou secteur industriel.

**3. ÉTUDE DE MARCHÉ**

- Cerner le contexte économique, les tendances de consommation et les occasions d'affaires ou encore les obstacles éventuels.
- Analyser les concurrents et les produits qu'ils offrent.
- Préciser le profil du client type, ses valeurs, ses besoins et ses motivations d'achat : qui achète les produits? Quelles sont ses caractéristiques? (âge, sexe, profession ou carrière, niveau de revenu, niveau d'éducation, secteur géographique, etc.) Les clients visés cherchent-ils des substituts ou une façon de simplifier la vie? • Évaluer le rôle du marché cible (estimation de la demande).

**4. COMMERCIALISATION**

**Objectifs stratégiques de commercialisation**

- À la suite et à l'aide de l'étude de marché, établir les objectifs stratégiques de l'entreprise en matière de commercialisation et de développement de marché.
- Quantifier les objectifs de vente selon les marchés cibles.

**Produits**

- Caractériser et positionner le ou les produits : qu'est-ce qui distingue le produit? Quels sont ses avantages par rapport aux produits de la concurrence? En quoi le produit est-il unique, voire supérieur aux autres?
- Définir des choix de format, d'emballage, d'étiquette, de conditionnement, etc.

**Prix**

- Indiquer les politiques de prix envisagées et les justifier.

**Distribution**

- Sélectionner le ou les circuits de distribution en fonction des marchés potentiels.
- Caractériser les circuits de distribution sélectionnés.

**Promotion**

- Établir l'approche commerciale privilégiée.
- Déterminer les canaux de communication : Web, médias sociaux, médias imprimés, médias électroniques, marketing direct, activités spéciales, etc.
- S'assurer à la fois de choisir la stratégie et les outils de relations publiques.

**5. PROJETS DE COMMERCIALISATION**

- Décrire les activités planifiées pour atteindre les objectifs stratégiques établis.
- Établir le calendrier des activités.

**4. RESSOURCES DISPONIBLES**

**Ressources financières**

- Évaluer l'apport financier nécessaire à la réalisation du plan de commercialisation.
- Démontrer la rentabilité issue de la réalisation du plan de commercialisation.

**Système de production**

- Déterminer la capacité de l'entreprise, sur le plan de la production, de répondre à la demande additionnelle découlant du déploiement du plan de commercialisation.

**Ressources humaines**

- Décrire les repercussions du ou des projets sur les ressources humaines et sur la structure organisationnelle de l'entreprise.
- Préparer, si nécessaire, un plan de formation et de perfectionnement adapté aux besoins des gestionnaires et des employés.

**7. ÉCARTER ET TABLEAU DE BORD**

- Préciser les cibles et les indicateurs de rendement clés utiles pour assurer le suivi du plan de commercialisation.
- Définir les responsabilités des employés, des gestionnaires et, le cas échéant, du personnel externe participant à la réalisation du plan.
- Établir l'indicateur de la mise en œuvre du plan de commercialisation.

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION | DIRECTION DE L'ACCÈS AUX MARCHÉS | 514 873-4147 | DAN@MAPAQ.GOUV.QC.CA 199 2019

ENSEMBLE en fait avancer le Québec

Québec



# Outils, formations et ressources utiles

Outil d'étiquetage pour l'industrie et questions :

✉ Soutien technique sur l'étiquetage  
[demandes-etiquetage@mapaq.gouv.qc.ca](mailto:demandes-etiquetage@mapaq.gouv.qc.ca)

📖 Outil d'étiquetage pour l'industrie publié par l'ACIA  
<https://inspection.canada.ca/exigences-en-matiere-d-etiquetage-des-aliments/etiquetage/industrie/fra/1383607266489/1383607344939#>

📖 Exigences spécifiques aux produits carnés  
<https://inspection.canada.ca/exigences-en-matiere-d-etiquetage-des-aliments/etiquetage/industrie/produits-de-viande-et-de-volaille/fra/1393979114983/1393979162475>



# Outils, formations et ressources utiles



Capsules L'ABC du démarrage en transformation alimentaire

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Regions/monteregie/evenements/Pages/les-vendredis-horticoles.aspx>



Formation Hygiène et salubrité

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Transformation/Qualitedesaliments/Hygienesalubrite/Pages/Hygienesalubrite.aspx>

CRAAQ

Série de webinaires sur le commerce électronique

<https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/agrotourisme/t/66>

TransformA (Gestion et mise en marché des produits transformés)

<https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/formation-gestion-et-mise-en-marche-des-produits-transformes/p/OWFALI0101>

# Outils, formations et ressources utiles



## Formations ITA (formation continue)

- Vendre aux restaurateurs
- Vendre aux supermarchés

<https://ita-formationcontinue.omnivox.ca/cncr/insc/ListeActivites.ovx?Cat=4&GrandeCat=1&Ref=133047186180&C=ITC&L=FRA&E=P>

## Collectifs régionaux en formation agricole (CRFA) // U+

- Plusieurs formations disponibles (Marketing et commerce électronique)

[U+ Le portail de la formation agricole \(upa.qc.ca\)](http://upa.qc.ca)



# Outils, formations et ressources utiles



Aide mémoire pour les exploitants d'établissements de restauration et de vente au détail

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/Publications/Pages/Details-Publication.aspx?guid=%7B54c5a1ed-5033-48e5-b292-280547cfadcd%7D> (mise à jour pour la loi 99 à venir)

Sélection d'un abattoir sous inspection permanente

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Transformation/md/Services/Pages/etablissementspermis.aspx>

Demande de permis vente au détail

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Transformation/md/Permis/Pages/prepvente.aspx>

- Questions? [permislegers@mapaq.gouv.qc.ca](mailto:permislegers@mapaq.gouv.qc.ca) ou 1-800-463-6210

Demande de permis de vente en gros de produits carnés (permis C1)

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/Publications/Pages/Details-Publication.aspx?guid=%7bb366dd3b-adeb-42db-8f3b-978412c46869%7d>

- Questions? [permisventeengros@mapaq.gouv.qc.ca](mailto:permisventeengros@mapaq.gouv.qc.ca)

# Outils, formations et ressources utiles



Registres de traçabilité

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/TransformationPortail/PRIS/Exemplesderegistredeproduction.pdf>

Marchés publics exigences de commercialisation

[https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Marche\\_public.pdf](https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Marche_public.pdf)

[https://ampq.ca/wp-content/uploads/2021/03/ampq\\_permis-racj.pdf](https://ampq.ca/wp-content/uploads/2021/03/ampq_permis-racj.pdf)

Informations COVID-19

[https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Avis\\_Publicite/Pages/COVID-19\\_QuestionsReponses.aspx](https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Avis_Publicite/Pages/COVID-19_QuestionsReponses.aspx)

# Conclusion

Tout projet se prépare!

- Exigences réglementaires
- Planification de la commercialisation
- Utilisez les outils à votre disposition
- Référez-vous aux bonnes ressources
  - ✓ Conseillers et conseillères en commercialisation et en transformation alimentaire
  - ✓ Réseau Agriconseils régional

