Développer la marque privée au Royaume-Uni

CONTEXTE

Transformation Alimentaire Québec initie une démarche pour faire la différence. Une occasion unique est présentement à votre portée. En effet, la Direction du développement des marchés et de l'exportation (DDME) organise une rencontre avec un consultant local du Royaume-Uni, M. Nick Orledge, afin d'accélérer de façon remarquable le développement du marché anglais dans le domaine des marques de distributeurs (marques privées). En collaboration avec le Créneau Aliments Santé de la Capitale-Nationale, Québec International et le Groupe Export Agroalimentaire le prochain programme aura lieu à Québec le 17 janvier 2012 et à Montréal (Ste-Julie) le 19 janvier 2012

PROGRAMME

Ancien acheteur de Tesco, M. Orledge comprend parfaitement les besoins des acheteurs anglais. De plus, il est auditeur pour la norme British Retail Consortium 5 (BRC), exigée par tous les acheteurs anglais de marque privée. Il a développé une relation de proximité avec les détaillants, ce qui lui permet de bien connaître leurs attentes dans le développement de leur marque privée.

POURQUOI LE MARCHÉ ANGLAIS?

Le marché britannique regroupe 45 millions de consommateurs qui bénéficient d'un bon pouvoir d'achat. Un achat alimentaire sur deux se traduit en achat de marque privée. Il s'agit de l'un des marchés de marque privée des plus matures et des plus avancés dans le monde. Le programme vise à approvisionner les détaillants que son ASDA (2^{e} plus important détaillant avec 375 grandes surfaces et 17,1 % de part de marché), Sainsbury's (3^{e} plus important détaillant avec 541 grandes surfaces, 332 supermarchés et 16,1 % de part de marché) et Morrison's (4^{e} plus important détaillant avec 433 grandes surfaces, 1763 supermarchés et 30,6 % de part de marché). Tesco, le plus grand détaillant, (713 grandes surfaces, 1763 supermarchés et 30,6 % de part de marché) a stratégiquement été laissé de côté, car il représente un risque commercial important pour une première percée sur ce marché.

POTENTIEL DES MARQUÉS PRIVÉES EN ANGLETERRE

Une entente avec un seul de ces détaillants, même si elle ne portait que sur un seul produit (SKU), représenterait plus d'un million de dollars de ventes par année.

Une entreprise a initié des négociations par le biais du programme et le potentiel de ventes préliminaires est estimé, de façon conservatrice, à plus de 1,5 M $ par année.

ASDA, Sainsbury's et Morrison's : recherche de fournisseurs de marques privées

Un programme de développement de produits de marques privées visant spécifiquement 3 des 4 plus importants détaillants anglais est présentement en préparation par Transformation Alimentaire Québec (TRANSAQ.)

Pour ce faire, TRANSAQ compte retenir les services d'un consultant expérimenté, ancien acheteur de Tesco. Sa connaissance du marché et des besoins des acheteurs anglais, de même que de la norme British Retail Consortium 5 (BRC) exigée par tous les acheteurs anglais de marques privées, en font un élément clé du programme. Mettant à profit sa connaissance du marché et ses contacts, M. Orledge accompagnera un nombre limité d'entreprises qualifiées en mesure de performer sur cet exigeant marché.

Pour participer au programme, les entreprises doivent :

- avoir une solide expérience en marques privées et à l'exportation;
- détenir les meilleurs contrôles de qualité et être prêtes, le cas échéant, à obtenir la norme BRC 5;
- soutenir formellement le projet, par l'engagement officiel de la direction;
- dédier les ressources requises aux interventions requises par le programme.

TRANSAQ assurera les honoraires du consultant pour une période initiale d'un an. Les entreprises sélectionnées seront sollicitées pour défrayer des frais reliés à la visite de l'usine par le consultant et, subséquemment, certains frais d'accueil d'acheteurs. Les participants doivent également être prêts à se rendre en Angleterre lorsque les développements des produits le nécessiteront ou à des foires internationales où les acheteurs des 3 détaillants ciblés seront disponibles.

Pour faire partie du groupe sélect d'entreprises qui initieront ce programme, veuillez manifester votre intérêt à Mme Sandra Hardy, de Québec International ou Nicolas Moisan du Groupe Export Agroalimentaire et mettre la conférence du 17 ou 19 janvier prochain à votre agenda :

- Conférencier : Nick Orledge
- Conférence : "Opportunity to supply UK retail Private label to 45 millions consumers"

- **Programme Québec**
- Date: Le mardi 17 janvier 2012
- Heure: 8h30 à 10h00
- Lieu: Québec International, 1175 Avenue Lavigerie, bureau 300, Québec, Qc.,
- Coût : Gratuit
- Inscription : www.quebecinternational.ca/calendrier-d-activites/developper-la-marque-privee-au-royaume-uni

- **Programme Montréal (Ste-Julie)**
- Date : Le jeudi 19 janvier 2012
- Heure : 8h30 à 10h00
- Lieu : Groupe Export Agroalimentaire, 1971 Léonard de-Vinci, Ste-Julie, Qc
- Coût : Gratuit
- Inscription : Communiquez avec Nicolas Moisan au (450) 461-6266 #204 ou nicolasmoisan@groupexport.ca

SOYEZ DE LA PARTIE

Joignez-vous à nous le mardi 17 janvier 2012, au bureau du Québec International et le 19 janvier 2012 au Groupe Export Agroalimentaire. Venez faire connaissance du potentiel qu'offre le marché britannique dans le développement des marques privées.

Une confirmation de votre part est nécessaire pour vous assurez une place parmi nous. Confirmez votre présence en nous contactant rapidement.

Au plaisir de vous y rencontrer,

QUÉBEC INTERNATIONAL

Sandra Hardy
Directrice développement des affaires – Aliments santé et nutrition
Directrice du créneau ACCORD - Aliments santé

Québec International
1175, avenue Lavigerie, bureau 300
Québec (Québec) Canada G1V 4P1
Téléphone : 418 681-9700 x 251
Cellulaire : 418 997-5449
shardy@quebecinternational.ca
quebecinternational.ca

Groupe Export agroalimentaire
Agri-Food Export Group
QUÉBEC-CANADA

Nicolas Moisan
Conseiller à l'exportation

Groupe Export Agroalimentaire Qc-Can
1971 Leonard de-Vinci
Ste-Julie (Québec), Canada, J3E 1Y9
Téléphone : 450 461-6266 #204
nicolasmoisan@groupexport.ca
www.groupexport.ca