

f. comme fournisseurs

— 42^e CAHIER ÉCONOMIQUE —

ENTENTE D'EXCLUSIVITÉ AVEC SOBEYS

La qualité et la fiabilité de Nutrableu



LOUIS POTVIN

lpotvin@lequotidien.com

La qualité du bleuets frais et la fiabilité de la distribution ont permis à Nutrableu de Normandin de décrocher une entente d'exclusivité avec Sobeys. Une preuve tangible d'un partenariat qui porte ses fruits.

« C'est une belle fleur pour nous. C'est un élément de fierté. C'est l'aboutissement de dix ans de travail », témoigne Martin Villeneuve, vice-président de Nutrableu.

La petite entreprise a réussi où plusieurs ont échoué; vendre du bleuets frais du Lac-Saint-Jean de belle qualité à travers plusieurs épiceries du Québec.

Le bleuets doit être beau, mais surtout la quantité prévue doit être au rendez-vous. « Au printemps, quand les gelées sont

passées, on rencontre Sobeys et on leur annonce la quantité qu'on va être en mesure de leur livrer. On s'entend sur un calendrier de commandes et on doit le respecter à la lettre », insiste M. Villeneuve.

Comme la saison est très courte, les expéditions au centre de distribution doivent être régulières. La compagnie ne peut pas se tromper, car les ventes ne s'échelonnent que sur trois à quatre semaines. « Quand le casseau de bleuets est annoncé dans la circulaire, il faut qu'il y en ait en quantité suffisante dans chaque épicerie pour répondre à la demande. On ne peut pas dire "on n'a pas de bleuets ou la qualité n'est pas là". Si on a prévu livrer 400 000 casseaux, c'est ce qu'on va faire. »

C'est parce que Nutrableu remplit ces obligations qu'elle a décroché cette exclusivité. Pour Sobeys, il s'agit aussi d'un partenariat intéressant, car elle peut se démarquer en proposant un fruit du Québec.

AMELIORATION CONTINUE

Comme la compétition est forte dans ce domaine, la compagnie ne s'assoit pas sur ses lauriers pour autant. « Nous sommes en compétition avec les bleuets cultivés. Oui, on est fiers de notre bleuets du Lac-Saint-Jean, mais il doit être beau et bon pour que le consommateur veuille payer plus cher que celui cultivé. Comme les gens ont un budget "petits fruits", il faut aussi se démarquer auprès des autres comme les fraises », souligne-t-il.

C'est pour cette raison que l'entreprise va continuer la recherche et le développement pour améliorer la qualité du produit et réduire les coûts de production pour abaisser le prix de vente.

Nutrableu a réussi, au cours des années, à adapter ses équipements pour conditionner le bleuets pour qu'il ne s'abîme pas pendant sa manutention et pour qu'il garde une belle qualité rendu sur les étalages des IGA du Québec.

La petite entreprise a réussi où plusieurs ont échoué; vendre du bleuets frais du Lac-Saint-Jean de belle qualité à travers plusieurs épiceries du Québec. Le bleuets doit être beau, mais surtout la quantité prévue doit être au rendez-vous.