



Crédit : Audrey Mc Mahon

Aide-mémoire SUR LE MARCHANDISAGE

à l'intention des producteurs
et transformateurs
en marchés publics



Crédit : Marché ambulant - Saint-Hubert

LA MONTÉRÉGIE
**LE GARDE-
MANGER**
DU QUÉBEC



Le marchandisage propose un ensemble de techniques pour optimiser la présentation des produits et inciter le consommateur à acheter.

Son objectif principal :

**MAXIMISER
LES
VENTES !**

Les clés d'un marchandisage réussi :

SOYEZ ORIGINAL !

- FAITES APPEL À TOUS LES SENS
- AYEZ DES ÉTALAGES CRÉATIFS

1 CRÉER UNE AMBIANCE QUI ATTIRE ET RETIENT L'ATTENTION

Objectif :
Faire vivre une expérience mémorable aux visiteurs



Credit : Marché ambulant - Saint-Hubert

DÉCORATION :

- Optez pour la **simplicité** : un décor sobre met en valeur vos produits.
- Évitez les nappes à motifs ou les éléments trop chargés qui volent la vedette.

AFFICHAGE :

- Privilégiez une signalétique **claire, lisible et épurée**.

Exemples :

- Ardoises avec écriture à la craie blanche : « Tomates anciennes - 4,50\$/lb », petites affichettes écrites à la main ou imprimées à l'ordinateur.
- Évitez d'apposer trop d'affiches puisque cela peut nuire au confort visuel.

PROPRETÉ ET ORDRE :

- Soignez l'image de votre kiosque : frigos, congélateurs et stocks doivent être **propres et bien dissimulés**.

Exemples :

- Frigo propre avec porte vitrée, caisses de pommes bien empilées, aucun carton visible ou déchets à proximité.
- Un espace bien rangé inspire confiance et donne le goût de s'arrêter !

CIRCULATION FLUIDE :

- Assurez-vous que les visiteurs peuvent circuler **facilement** devant et autour du kiosque. Ayez un espace libre de minimum 1,5 mètre devant le kiosque.
- Ayez une façade suffisamment grande pour permettre à plusieurs consommateurs de pouvoir s'arrêter devant le kiosque en même temps.

RENOUVELLEMENT VISUEL :

- Changez régulièrement la disposition des produits pour **stimuler la curiosité** des clients réguliers.

Le merchandising demeure la clé du succès en marché public !

POURQUOI S'Y ATTARDER ?

- AUGMENTER LE NOMBRE DE TRANSACTIONS
- AUGMENTER LA VALEUR DU PANIER D'ACHATS
- AUGMENTER LA FIDÉLITÉ DE LA CLIENTÈLE



Crédit : Marché ambulant - Saint-Hubert



Crédit : Audrey Mc Mahon

2 DES ÉTALAGES DYNAMIQUES ET IRRÉSISTIBLES

Objectif :

Séduire les yeux pour déclencher l'achat

VARIEZ LES HAUTEURS :

Utilisez des caisses, présentoirs ou supports pour créer différents niveaux visuels.

PRÉSENTEZ VOS PRODUITS EN ESCALIER :

Donne du relief et attire le regard.

JOUEZ AVEC LES COULEURS ET LES FORMES :

Alternez pour créer du rythme et du mouvement.

BRISEZ LA MONOTONIE :

Suspendez certains produits ou utilisez des contenants originaux.

EFFET D'ABONDANCE :

Évitez les trous dans les étalages avec vos produits ou agencez le tout pour ne pas donner une impression de vide.

METTEZ À L'AVANT-PLAN :

Vos nouveaux produits ou encore vos produits à forte marge bénéficiaire.

3 UN SERVICE CLIENT CHALEUREUX ET ENGAGEANT

Objectif :

Créer un lien humain et fidéliser

SOURIRES ET ÉCHANGES :

La gentillesse du personnel fait toute la différence.

ÊTRE DANS L'ACTION :

Mettez de côté votre téléphone, soyez debout et prêt à accueillir la clientèle !

DÉGUSTATIONS :

Lorsque vous proposez des échantillons, assurez-vous d'en avoir une quantité suffisante. C'est souvent ce qui déclenche l'achat !