



Les rayons
novateurs

Rayon **MARÉE** **Saumon et Poissons fumés**



UN CONCEPT NOVATEUR...

Objectif :

- Développer une gamme peu exploitée
- Proposer des produits « fabrication maison »
- Fidélisation de la clientèle
- Optimiser la marge

La formation :

Le matériel : (action à mener en amont de la formation)

- Choix du matériel adapté aux besoins
- Fumoir, couteaux, plat de présentation, emballage...
- Fumoir à chaud ou à froid
- Emballage sous vide
- Les fournisseurs
- Budget et coûts



L'approvisionnement :

- Détermination de la gamme
- Choix qualitatif des produits
- Choix des fournisseurs

La gestion :

- Élaboration d'un tableau Excel spécifique
- Savoir calculer le prix de revient de la transformation
- Établir la marge (entre 50 et 60 %)
- Déterminer le prix de vente



La fabrication :

- Le filetage du produit brut
- Le salage
- Le séchage
- Le fumage
- La découpe du produit fumé



L'implantation et l'animation du produit en rayon :

- Choix de l'implantation
- Respect des normes
- Découpe
- Dégustation
- Argument de vente



La réglementation :

- Rappel de la réglementation spécifique au produit fumé
- Mise en place de la traçabilité
- Mise en place du cadencier de production
- Fiche de poste de production
- Contrôle des températures
- Détermination des DLC
- Formation du personnel



PB CONSEIL

3 bis rue Gambetta - 42400 Saint-Chamond – Tél. 04 78 62 80 29

Courriel : pbconseil@pbconseil.fr - www.pbconseil.fr