

### Les services de restauration

Ce secteur a aussi recours aux courtiers. Ces derniers approvisionnent les distributeurs qui à leur tour livrent les établissements individuels. Il faut noter que les distributeurs plus importants peuvent aussi s'approvisionner auprès des fabricants américains ou étrangers.

Les services de restauration ou HRI (hôtel, restaurant et institution) offrent une alternative durable à l'exportateur qui désire avoir accès au secteur du détail et qui n'exige pas de droit d'étalage, de frais de publicité ou de marque déposée. Toutefois, la qualité doit rester constante et le prix est le facteur concurrentiel déterminant.

Les compagnies qui procèdent à l'emballage des produits pour le compte des détaillants et des services de restauration peuvent trouver ce secteur utile pour s'établir aux États-Unis. Une fois en place, ils peuvent adapter leurs produits au marché américain.

Le schéma suivant illustre les principaux composants du système de distribution aux États-Unis de la production au consommateur.

### Les autres réseaux de distribution

Les épiceries fines et les magasins qui se spécialisent en produits diététiques et naturels ou en corbeilles-cadeaux peuvent aussi représenter un débouché intéressant. Ceux-ci n'exigent pas nécessairement de droit d'inscription mais leur choix est sélectif. Les produits doivent être exceptionnels et remplir certaines conditions. En outre, les quantités que ces magasins achètent sont généralement restreintes.

Schéma No.2 - Le système de distribution alimentaire aux États-Unis

