



UNE AUTRE IDÉE DU SERVICE

un service



FICHE PRATIQUE / Hôtels - Cafés - Restaurants

*Renforcer la compétitivité de mon offre*

# VALORISER LES PRODUITS LOCAUX



*Dans un monde de plus en plus global où la mondialisation économique a tendance à uniformiser le commerce, l'alimentation, l'hôtellerie et l'offre touristique d'une façon générale, la recherche du "local" devient de plus en plus pressante. Et c'est tant mieux, car les produits locaux contribuent à leur façon à valoriser une destination et à renforcer son image de marque.*

## BON À SAVOIR

*EN PROPOSANT DES  
PRODUITS LOCAUX À VOS  
CLIENTS, VOUS LEUR  
OFFREZ UNE EXPÉRIENCE  
DE VOTRE TERRITOIRE  
UNIQUE ET  
AUTHENTIQUE !*



*Pour plus d'infos  
[www.high-hospitality.cci.fr](http://www.high-hospitality.cci.fr)*

***Vous faites le plus beau métier du monde car vous êtes les premiers ambassadeurs de la destination France !***

*Votre CCI vous propose de suivre son nouveau programme High Hospitality.*

*Un programme fait pour vous...*

*Vous pourrez améliorer votre qualité d'accueil, renforcer vos compétences et celles de vos équipes, et ainsi mieux fidéliser votre clientèle et développer votre activité.*

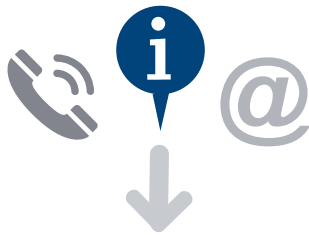
*Bienvenue à la High Hospitality Academy !*

### ***Pour aller plus loin***

Le ministère de l'agriculture, de l'agro-alimentaire et de la forêt a mis en place un site entièrement dédié à l'alimentation.

Dans ce site, une rubrique intitulée « manger local et global » fournit de nombreuses informations sur toutes les nouveautés (initiatives, études, labels...).

[www.alimentation.gouv.fr](http://www.alimentation.gouv.fr)



### ***Contact CCI France***

**Laurent Andureau**

Chargé de mission Tourisme  
[l.andureau@ccifrance.fr](mailto:l.andureau@ccifrance.fr)  
01.40.69.37.00

## POURQUOI VALORISER LES PRODUITS LOCAUX ?

- **La France est reconnue et appréciée pour ses savoir-faire, son art de vivre**, ses vins, ses fromages et aussi pour son artisanat et ses industries locales : textiles, matériaux divers, arts de la table...
- **Chaque région compte des trésors** artisanaux, industriels et alimentaires qui constituent une partie de leur authenticité et de leur attractivité.
- Ces produits contribuent grandement à **l'économie locale**.
- Côté consommateurs, les différentes **crises sanitaires** ont largement contribué à généraliser la **défiance** vis à vis de la nourriture.
- La nourriture est devenue **synonyme de santé**, avant même d'être synonyme de plaisir.
- **L'utilisation des circuits courts** est donc entrée dans les mœurs d'une part grandissante de la population.
- Les récentes campagnes sur le « **Made in France** » ont aussi impacté la consommation des Français.
- La **sensibilité environnementale** gagne régulièrement du terrain.

***Dans une époque de standardisation et d'uniformisation, le dépaysement passe par la redécouverte des produits locaux de toute nature.***

## COMMENT VALORISER LES PRODUITS LOCAUX ?

- **Informez-vous sur les richesses locales** : alimentaires, textiles, parfums, cosmétiques, matériaux divers... à l'aide d'internet, en allant au marché ou en contactant les associations de producteurs
- Choisissez les **produits les plus représentatifs de votre région, adaptés** à vos savoir-faire, vos coûts, votre positionnement commercial,...
- Etablissez un **réseau de fournisseurs fiables** qui s'engagent avec vous
- **Mettez en valeur ces produits** dans vos cartes ou menus, une vitrine et sur votre site internet
- Utilisez les **labels** ou affichez la **provenance** des produits pour rassurer vos clients
- Offrez à vos clients des brochures ou autres documents émanant des producteurs et **jouez la carte "réseau"**
- **Formez votre personnel à la bonne connaissance de ces produits** pour mieux les valoriser auprès de vos clients (la personnalité de leurs producteurs, le pittoresque du lieu de production,...)

***Participez aux opérations régionales de promotion des produits locaux (foires, salons...) afin de vous informer sur les nouveautés mais aussi pour vous faire connaître !***