

SOLUTION LOCALE

## Créer des circuits touristiques intégrant les produits alimentaires locaux

Vous travaillez dans une collectivité locale ou un office du tourisme et vous souhaitez promouvoir les produits alimentaires locaux de votre région auprès des visiteurs : proposez des circuits et des itinéraires gastronomiques en voiture, à pied ou à vélo ! Vous trouverez ici quelques méthodes pour assurer le succès de votre projet :

PENSÉ POUR

INSTITUTIONS  
LOCALES

EXPÉRIENCE LOCALE



### 1. SÉLECTIONNER LES ENTREPRISES (producteurs, artisans, restaurateurs) QUI FERONT PARTIE DU CIRCUIT

#### RÉFLÉCHIR

En fonction de l'objectif, vous allez sélectionner les producteurs, artisans ou restaurateurs les plus adaptés. Définissez votre vision du produit local et les contours du produit touristique que vous souhaitez offrir aux visiteurs.

- Services : Dégustation, visites, vente directe, activités culinaires
- Thématique : produits de la mer, découverte d'une région en particulier, etc...

Pour choisir les entreprises qui composeront les étapes du tour gastronomique ou figureront dans votre application, vous pouvez vous baser sur certains critères :

- Part de produits alimentaires locaux utilisés par l'entreprise

- Possibilité de raconter une histoire autour du produit
- Forte expérience client / valeur touristique
- Authenticité
- Cohérence avec des valeurs fondamentales définies
- Période d'ouverture selon les saisons touristiques
- Capacité d'accueil
- Mise en valeur des marques locales existantes, des labels
- Adhésion de l'entreprise à un office du tourisme

#### AGIR

Une fois que vous vous êtes accordés sur l'objectif du produit touristique, il est temps de :

- Désigner le porteur du projet
- Définir un nombre minimum ou maximum d'entreprises
- Élaborer des règles et une charte ou accord commun pour clarifier la vision ou les valeurs essentielles, les conditions financières (frais de participation au circuit, rétribution pour les agriculteurs et entreprises), les conditions de participation et l'organisation du réseau. Exemple de la Route des saveurs du Trégor-Goélo à consulter ici : [www.laroutedesaveurs.com/la-charte/](http://www.laroutedesaveurs.com/la-charte/)
- Rencontrer les entrepreneurs et leur présenter le projet.



## 2. ELABORER VOTRE CIRCUIT

### RÉFLÉCHIR

Afin de garantir la meilleure expérience possible aux visiteurs et une valeur ajoutée maximum aux producteurs, artisans et restaurateurs locaux, il est crucial de bien penser en amont les itinéraires et l'expérience offerte.

#### ITINÉRAIRE

- Votre produit touristique sera-t-il composé d'un ou plusieurs itinéraires ? On peut imaginer un itinéraire spécial pour les groupes dans des lieux qui peuvent accueillir du public en nombre et un circuit pour les excursions individuelles. Des itinéraires distincts selon les moyens de transports sont aussi envisageables.
- Doit-il permettre d'attirer les visiteurs vers des zones méconnues (équilibre entre la côte et l'arrière pays) ?
- Souhaitez-vous prévoir un itinéraire spécial pour les produits phares du territoire (homard, coquilles Saint-Jacques, bières) ?
- Est-il pertinent de lier le circuit gastronomique avec d'autres thèmes comme le patrimoine par exemple ?

#### EXPÉRIENCE

##### POUR LE VISITEUR

- Quelle durée et quelle distance le visiteur devra-t-il parcourir pour boucler le circuit ?
- Quel moyen de transport (voiture, bus, randonnée pédestre, vélo) ?
- A quelle saison ?
- Comment envisager les liens avec les autres moyens de transport et rejoindre le circuit depuis la gare, l'aéroport ou les sentiers pédestres ?
- Les visites seront-elles gratuites ou payantes ?
- La sécurité du visiteur est-elle garantie dans les installations visitées (usines, fermes) ?
- Quel lien établir avec les événements et manifestations de la région ?

### AGIR

Sur une carte ou via des applications internet, dessinez votre circuit et définissez les conditions d'accès et de paiement en partenariat avec le réseau d'entreprises.

Viendra ensuite le temps de la communication :

- Définissez le public cible
- Elaborer le schéma de commercialisation
- Imaginez un plan d'action pour promouvoir le circuit sur internet, via les réseaux sociaux
- Soignez vos relations publiques et vos partenariats (hôtels, collectivités locales)
- Lancez-vous dans la conception de supports de présentation des circuits : Carte (imprimée, sur une application, sur le web), panneaux de signalisation, rédaction d'une brève description de chaque entreprise, des produits, de leur travail. Il est important d'indiquer les jours et horaires d'ouverture et de les mettre à jour
- Pourquoi ne pas mettre à disposition un passeport avec un tampon pour valider chaque étape du circuit ?

