

SOLUTION LOCALE

Transformer votre produit alimentaire local en une expérience touristique

Comment pouvez-vous transformer votre produit en un produit touristique ?

PENSÉ POUR

PRODUCTEURS ET
ENTREPRENEURS

EXPÉRIENCE LOCALE



TOURISME AUTOUR DE L'HUÎTRE À BOHUSLÄN

La côte ouest de la Suède offre un large éventail d'expériences "nature". Le touriste est invité à récolter les huîtres, moules et autres fruits de mer en compagnie des pêcheurs locaux.

La production suédoise d'huîtres et de bivalves est limitée par rapport aux autres pays européens. Les huîtres creuse *Crassostrea gigas* sont considérées comme invasives. La culture de ces huîtres n'est pas autorisée mais elles sont présentes dans la nature.

Les entreprises locales proposent des expériences touristiques autour de l'huître aux visiteurs et aux habitants. En racontant l'environnement et l'histoire de ce produit, en menant des actions de sensibilisation qui mettent en avant leur authenticité, les entreprises réussissent à créer de la valeur ajoutée.

L'utilisation de médias sociaux tels que « Instagram Kalvö Ostron » prolonge l'expérience avec les clients.

L'entreprise « Lysekil ostron och musslor » propose des sorties touristiques sur un bateau traditionnel autour d'une petite île de l'archipel. Ils utilisent les hôtels



locaux et d'autres partenaires pour organiser des circuits, créant ainsi une valeur ajoutée pour eux-mêmes et pour les partenaires. Un film très inspirant disponible ici : www.kalvoostron.se et le site web www.lysekilsostronomusslor.se retrace l'histoire de ces entreprises. Le site de promotion régional suédois fait le tour également des expériences autour des produits de la mer : www.vastsverige.com/en/seafood-safaris/

SOURCES ET RÉFÉRENCES

Site de promotion régional suédois :
<https://www.vastsverige.com/en/seafood-safaris/>

MA TO DO LIST

FAIT

AJOUTER DE LA VALEUR A VOTRE PRODUIT

J'IDENTIFIE LES VALEURS CLÉS DU PRODUIT

- Propriétés sensorielles : goût, odeur, aspect, texture
- Santé : teneur en nutriments, mode de vie, aliments fonctionnels (probiotiques)
- Avantages complémentaires : prix, confiance, identité

J'IDENTIFIE LES VALEURS ADDITIONNELLES DU PRODUIT

- Développement durable : peu de transports, peu ou pas de pesticides, conscience sociale, rémunération des producteurs
- Lien avec la culture, le patrimoine de votre région
- Production locale, création d'emplois locaux, lien social

JE PROPOSE PLUS QU'UN PRODUIT, JE PROPOSE UNE EXPÉRIENCE

- Partager vos connaissances
- Partager votre convivialité
- Créer des expériences
- Relier l'expérience aux valeurs et à l'histoire du produit : culture culinaire locale, authenticité
- Être créatif (vidéos, outils, images, contes, jeux)
- Organiser des visites guidées des sites de production ou de fabrication

CONDITIONNER ET METTRE VOTRE PRODUIT SUR LE MARCHÉ

JE CRÉE MA PROPRE IMAGE

- Commencer avec les valeurs fondamentales
- Ajouter les aspects personnels
- Rester fidèle à votre image et à votre équipe
- Oser être différent

J'ÉLABORE UN PRIX : ÉQUITABLE, RENTABLE ET ACCESSIBLE

- La valeur perçue doit toujours être supérieure au prix
- Le prix doit toujours couvrir les coûts avec une marge
- Le prix équitable peut être calculé par rapport à des produits ou services similaires
- La marge doit assurer la continuité de la production et des ventes
- Différenciation des prix en fonction du revendeur/du client

MON MODÈLE ÉCONOMIQUE : LE DÉVELOPPEMENT DURABLE DE VOTRE ENTREPRISE (ÉCONOMIQUE, SOCIALE, ENVIRONNEMENTALE)

- Partagez les bénéfices tout au long de la chaîne de valeur
- Évaluez votre empreinte écologique et les effets sur l'environnement
- Rapprochez-vous des réseaux d'entreprises
- Recrutez des employés locaux
- Pensez les stratégies de développement de votre entreprise

J'UTILISE DES EMBALLAGES DIFFÉRENTS SELON LES TYPES DE CLIENTS

- Emballages innovants pour différents types de clients (petits paquets adaptés aux bagages de cabine en avion)
- Emballage cadeau ou souvenir
- Gammes de produits pour les musées/ hôtels locaux (chocolats de musée, une bière dédicace pour l'hôtel local, etc.)

ACCUEILLIR LES VISITEURS EN SÉCURITÉ DANS UN CADRE DE QUALITÉ : L'EXPÉRIENCE DES UTILISATEURS

JE RESPECTE LA RÉGLEMENTATION (DANS UNE BOUTIQUE, POUR LES VISITES)

- Accessibilité (personnes à mobilité réduite et autres)
- Règles de sécurité (nombre minimum de sièges, sorties de secours, réglementation applicable à l'embarquement de passagers sur un bateau évaluation des risques)
- Réglementation sur la manipulation des aliments, la santé animale, l'alcool, etc
- Autres autorisations



MA TO DO LIST

ACCUEILLIR LES VISITEURS EN SECURITÉ DANS UN CADRE DE QUALITÉ : L'EXPÉRIENCE DES UTILISATEURS

FAIT

J'OFFRE UN SERVICE DE QUALITÉ

- Service efficace et convivial (raconter une histoire, soyez disponibles et efficace)
- Adapter l'expérience au public cible, à sa taille et à ses intérêts
- Heures d'ouverture appropriées (heure de la journée, week-ends, saisons prolongées).....
- Espace et durée de visite adaptés au public

PARTENARIATS

JE CONÇOIS MON PROJET AVEC LES PROFESSIONNELS DU TOURISME

- Commercialisation conjointe (numérique, brochures imprimées, campagnes)
- Projets de développement - collaboration avec des prestataires de services touristiques pour créer des expériences (activités culinaires, promenades gourmandes)

JE DISTRIBUE MES PRODUITS GRÂCE AUX PROFESSIONNELS DU TOURISME

- Boutiques de souvenirs
- Boutiques d'hôtels.....
- Menus des restaurants locaux (fournir des histoires pour la promotion).....

JE ME METS EN RELATION AVEC D'AUTRES ACTEURS DU TOURISME

- Partenariat avec des hôtels, des boutiques de musée, des guides, des événements, des promoteurs touristiques locaux, des voyageurs et des compagnies d'autocars
- Mise en réseau pour une valeur ajoutée, des idées, un soutien et des parrainages



FICHE OUTIL 2 - TRANSFORMER VOTRE PRODUIT ALIMENTAIRE LOCAL EN UNE EXPÉRIENCE TOURISTIQUE

