Restauration et achat local : défaire les mythes (ensemble!)



Table bioalimentaire Côte-Nord

papilles
créatives. efficaces. curieuses.

Plusieurs mythes ou idées préconçues circulent autour des produits locaux et de la restauration.

OBJECTIF:

- Valider ou invalider ENSEMBLE ces idées et trouver des pistes de solution pour faciliter la présence des produits nord-côtiers sur les tables de la région



Mythe no. 1

Le chef va savoir quoi faire de mes produits, c’est un chef!





Mythe no. 2

Les restaurants qui vendent leurs plats chers font beaucoup d’argent.

Mythe no. 3

Tous les produits locaux peuvent se retrouver sur le menu d’un restaurant.



Mythe no. 4

C’est au restaurateur de m’appeler et de venir me voir



Mythe no. 5

Les restaurants ne sont pas flexibles





Mythe no. 6

La vente en restauration représente beaucoup de volume

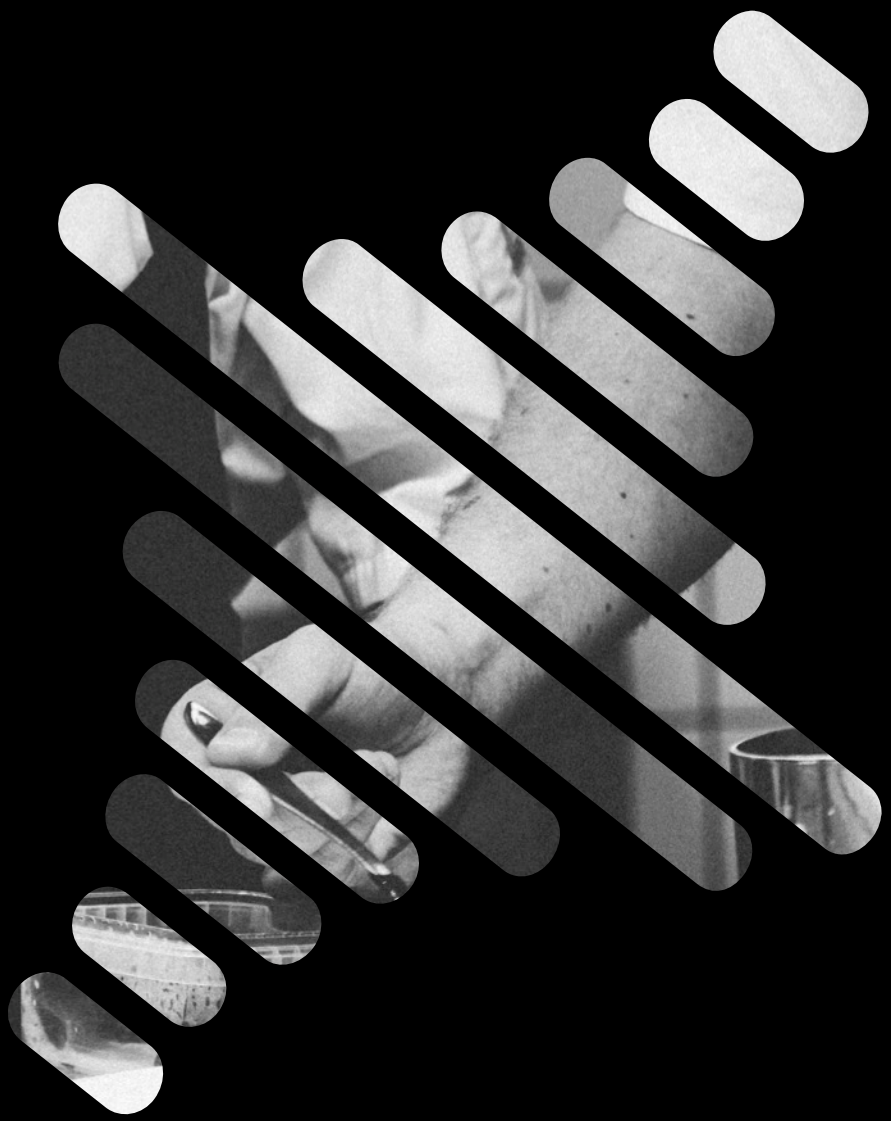
Mythe no. 7

Un restaurateur négocie toujours ses prix



Mythe no. 8

Il n’y a que les restaurants haut de gamme qui achètent des produits locaux





Mythe no. 9

Il est plus facile d’être valorisé en restauration si on produit de la viande ou de l’alcool.

Mythe no. 10

Les chefs veulent très souvent avoir l'exclusivité des produits.



Facteurs de succès

Bien se préparer

Anticiper les questions

Avoir des formats adaptés

Savoir sur quoi on peut s’engager

Identifier qui “démarcher”

Parler à la BONNE personne

Poser des questions

Rester ouvert



Pistes de solutions ?

Pistes de développement ?



Merci !

papilles

créatives. efficaces. curieuses.