

# LES PRODUITS LOCAUX, PLUS QUE JAMAIS AU GOÛT DU JOUR !

Savoureux, les produits locaux s'invitent sur toutes les tables. Consommer local, c'est aussi un acte engagé puisque cela permet de soutenir l'économie et les producteurs locaux. Un cocktail gagnant qui explique ce retour aux sources dont le succès ne se dément pas !

## QUAND L'ORIGINE FRANCE FAIT RECETTE



Source : enquête Ifop menée auprès d'un échantillon de 1 015 personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, du 30 au 31 août 2018

## FAIRE CONNAÎTRE VOTRE ENGAGEMENT POUR L'ORIGINE FRANCE ?

Proposer des produits français permet de répondre aux attentes des consommateurs. Montrez donc à vos clients que vous vous engagez dans ce sens.

### POURQUOI FAIRE CONNAÎTRE VOTRE ENGAGEMENT ?



Communiquer est un levier fort pour :

- Développer la notoriété de votre établissement
- Attirer de nouveaux clients
- Fidéliser vos clients

### COMMENT VALORISER VOS PRODUITS FRANÇAIS ?

Il est important que les clients puissent identifier votre engagement facilement.

Le logo J'aime Cuisiner français vous permet de communiquer sur :

- la vitrine ou la porte de votre établissement
- vos menus
- votre site internet ou vos réseaux sociaux.

Il a été créé dans le cadre de la Charte Origine France, pour valoriser la filière agricole tricolore.

Logo disponible sur demande dans les entrepôts METRO.



## LA MONTÉE EN PUISSANCE DES PRODUITS LOCAUX



### LA PANDÉMIE A PROVOQUÉ LA HAÛSE DE LA DEMANDE EN PRODUITS LOCAUX

En 2020 :

**64 %**

des Français assurent privilégier les produits locaux lors de leurs courses

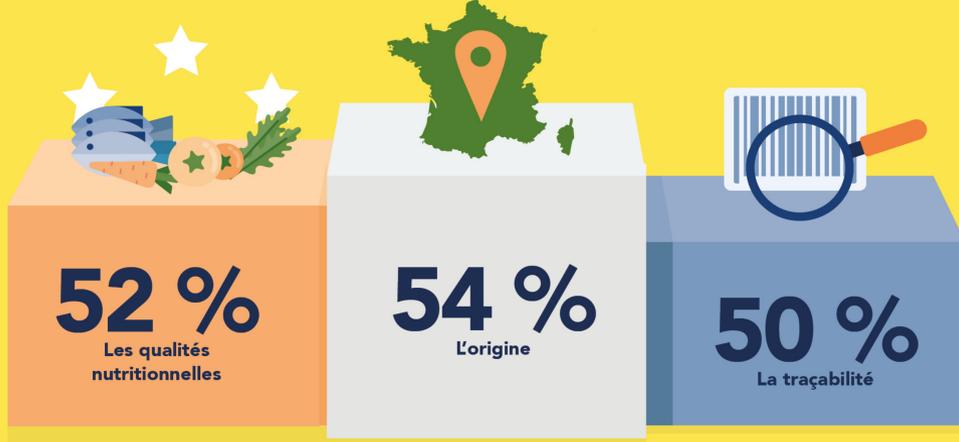
**34 %**

ont fait des changements radicaux dans leur alimentation pour des raisons liées à l'éthique, à l'environnement ou aux ingrédients

Source : étude Food 360 Kantar 2020, menée en ligne en partenariat avec le Sial Paris

### POURQUOI VOS CLIENTS VEULENT-ILS DE PRODUITS LOCAUX ?

Après la pandémie, une majorité de Français se déclare certaine de conserver leurs nouvelles habitudes en prêtant davantage attention à ces nouveaux critères



Source : étude Ipsos réalisée sur un échantillon national représentatif de 1 051 personnes âgées de 16 à 75 ans, interrogées les 24 et 25 avril 2020

## LES AUTRES RAISONS DE PROPOSER DES PRODUITS LOCAUX

### Favorisez l'économie locale

Participez directement au maintien de l'emploi dans votre région en favorisant des débouchés aux exploitations agricoles.

### Un geste pour l'environnement

Réduisez l'impact de votre activité sur l'environnement.



L'empreinte carbone d'une assiette peut s'élever à 2 040 g de CO<sub>2</sub> par repas, soit l'équivalent de 15 km parcourus en voiture !



## DES ASTUCES POUR VALORISER LE LOCAL

### Astuce #1

#### TRAVAILLER UNE CARTE PLUS COURTE

Réduisez votre carte pour faciliter vos approvisionnements, simplifier l'organisation du travail en cuisine et réduire le gâchis alimentaire.



### Astuce #2

#### VALORISER LES PRODUITS LOCAUX SUR VOTRE CARTE

Ajoutez la mention 100% local sur votre carte.

### Astuce #3

#### PRÉFÉRER DES PRODUITS DE SAISON

Proposez des produits de saison pour une carte qui respire la qualité et la fraîcheur.



**METRO**

VOTRE SUCCÈS EST NOTRE MÉTIER