Bien penser son offre de restauration lors d'un événement

Info flash du 27 mars 2025

Côte-d'Or ATTRACTIVITÉ

Ordre du jour

- Panorama des stratégies pour une offre efficace et adaptée
- Présentation de la marque Savoir-Faire 100% Côte-d'Or
- Échange avec Matthieu Honnorat, fondateur de Biscrocamp
- Outils et contacts utiles
- Échanges

Panorama des stratégies pour une offre efficace et adaptée

Conseil #1
Imaginer des solutions adaptées à chaque défi

- Trésorerie
  - Bien anticiper les dépenses et les recettes ; retours de produits
  - Fixer « les bons prix » en rapport avec l'ensemble de l'événement
  - Mettre en place un système de paiement hygiénique et efficace

- Stocks et approvisionnement
  - Analyser d'une édition à l'autre ce qui a fonctionné ou non
  - Entretenir de bonnes relations avec ses fournisseurs (ou des partenaires) pour gérer les surplus / invendus ou se réapprovisionner

- Personnel/bénévoles
  - Fidéliser pour garder les tâches liées à la restauration attractives
  - Privilégier des personnes compétentes sur ces postes-clés
  - Penser à des partenariats avec des professionnels, établissements scolaires, organismes d'insertion professionnelle (y compris pour du conseil)

- **Hygiène et de sécurité**
  - S'assurer que le personnel connait les normes d'hygiène et de sécurité alimentaire en vigueur (connaitre les produits pour répondre aux questions sur les allergies, intolérances…)
  - Ne pas hésiter à « former » le personnel ; à l'informer sur les améliorations souhaitées

- **Parcours client**
  - L'accueil des clients doit être bien organisé
  - Minimiser le temps d'attente en ayant des outils et une organisation adaptée et en renforçant au besoin les équipes lors des pics de vente
  - Soigner la présentation

- **Imprévus**
  - Prévoir des solutions de secours pour ne pas avoir de souci « bloquant » le jour J (logistique, technique, personnel, météo, stocks…)

Vous n'organisez pas votre pôle de restauration vous-même ?

Faites-vous accompagner par des professionnels du secteur !

- Restaurateurs locaux
- Traiteurs, food-trucks
- Agences événementielles

** à venir : focus sur Biscrocamp*

Côte-d'Or ATTRACTIVITÉ

Conseil #2
Adapter l'offre de restauration aux besoins des clients

- **Marketing : définir ses clientèles-cibles**

  - Imaginer des profils-types (persona, personnages semi-fictifs) et segmenter (classer) les clientèles
  - Pour chaque clientèle (cible) concernée, anticiper au mieux leurs envies et besoins (adapter l'offre pour **améliorer l'expérience client**)

- **Prendre en compte le contexte de l'événement**

  - Thématique phare
  - Saison, date, horaires (et durée moyenne d'un repas sur place)
  - Moyens à disposition (humains, financiers)
  - Lieux, espaces disponibles

Pour aller + loin

Pensez au bien-être de vos clients :

- en communiquant bien sur les allergènes (intolérances, régimes alimentaires…) y compris auprès des équipes en charge du service
- en offrant des options variées et inclusives avec par exemple des **menus végétariens ou végans**, des **offres famille / enfants…**

Côte-d'Or ATTRACTIVITÉ

Conseil #3
Adopter des pratiques durables

L'ADEME, l'Agence de la transition écologique, a rédigé un **guide pratique** qui donne tous les conseils et pour réussir à **rendre sa « restauration événementielle durable »**.

Voici les étapes clés qui y sont détaillées :

- **Établir un plan d'action** avec des objectifs avant/pendant/après l'événement

- **S'approvisionner en produits de qualité, locaux et de saison**

  ** à venir : focus sur la marque Savoir-Faire 100% Côte-d'Or*

- **Lutter contre le gaspillage alimentaire et limiter les déchets**
  - Penser au compostage, à nouer des partenariats pour redistribuer le surplus par exemple
  - Louer, emprunter, réutiliser (voire composter !) la vaisselle
  - Prévoir des installations pour simplifier le tri des déchets

- **Concocter des menus et recettes originales**, en tenant compte des envies, habitudes et besoins des clients

- **Communiquer**, sensibiliser à propos du gaspillage et du tri sélectif

Pour aller + loin

- Voir le Guide pratique de l'ADEME « Pour une restauration événementielle durable »
- Se renseigner auprès du Conseil départemental, avec sa démarche Gestes d'Or , pour des conseils ou du prêt de matériel, comme des écocups
- La rubrique dédiée au tourisme durable du site professionnel de Côte-d'Or Attractivité

Envie de développer son engagement pour organiser un événement éco-responsable ?

Voir le guide de l'ADEME au sujet de l'événementiel responsable et également le référentiel du label REEVE (en 2024, la Saint-Vincent Tournante de Morey & Chambolle devenait la première à obtenir une telle qualification !)

Présentation de la marque Savoir-Faire 100% Côte-d'Or

PRÉSENTATION DE LA MARQUE

SAVOIR-FAIRE 100% CÔTE-D'OR

LE DÉPARTEMENT

Côte d'Or
LE DÉPARTEMENT

1. Chiffres clés

SAVOIR-FAIRE 100 % CÔTE-D'OR
LE DÉPARTEMENT

Plus de **500** agréments

Plus de **50** restaurants et traiteurs sont agréés

+de **1000** références produits

Producteurs, artisans, Meilleurs Ouvriers de France, chefs Ambassadeurs, élus, etc. Autant de personnalités qui construisent la marque chaque jour, à rencontrer dans un cadre exceptionnel.

2. La marque et son contexte

SAVOIR-FAIRE 100 % CÔTE-D'OR
LE DÉPARTEMENT

Le socle de la marque

La marque est un concept précurseur, lancée avant la période COVID avec 3 objectifs :

1. Créer des synergies entre les acteurs du territoire
2. Maintenir et développer une dynamique économique dans le département
3. Promouvoir les savoir-faire et les produits de la Côte-d'Or

SAVOIR-FAIRE 100 % CÔTE-D'OR

LE DÉPARTEMENT

Les partenaires

Acteurs essentiels du projet

Côte d'Or
LE DÉPARTEMENT

CHAMBRE D'AGRICULTURE CÔTE-D'OR

POUR LES AGRICULTEURS ET LES PRODUCTEURS

Chambre de Métiers et de l'Artisanat BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ

POUR LES ARTISANS

CCI CÔTE-D'OR SAÔNE-ET-LOIRE
MÉTROPOLE DE BOURGOGNE

POUR LES COMMERCANTS

UMIH CÔTE D'OR

POUR LES RESTAURATEURS ET HOTELLERIE

Côte-d'Or ATTRACTIVITÉ

POUR L'ATTRACTIVITÉ

Son histoire

DATES CLÉS

Novembre 2019 : Lancement de la marque lors de la Foire Internationale et Gastronomique de Dijon

15 septembre 2020 : Inauguration de la première Boulangerie 100% Côte-d'Or à la Boulangerie Pimousse à Dijon

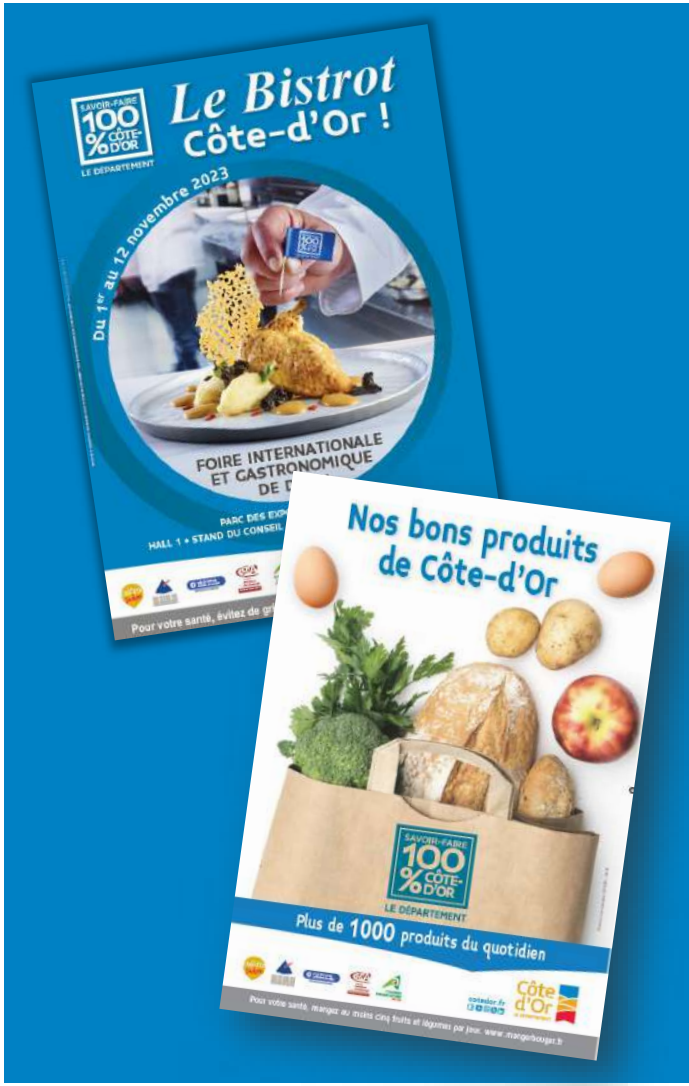
17 septembre 2020 : Signature officielle du PAT (Projet Alimentaire Territorial départemental) par les 3 chambres consulaires (UMIH, CMAI, CCI) en partenariat avec la Chambre d'Agriculture + officialisation des premiers bénéficiaires de la marque

1er septembre 2020 : 1er menu officiel 100% Côte-d'Or au Collège de Vitteaux pour la rentrée

29 novembre 2020 : 1er Comité d'agrément

2024 : 5 ans - 500 agréments

Quelques images



3. Communication : Une marque visible

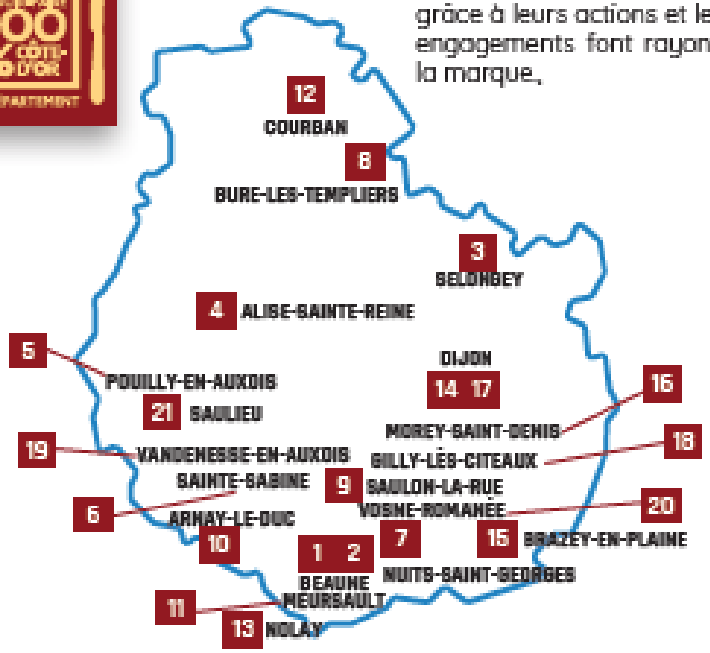
Visibilité

Notre objectif

Valoriser les acteurs locaux pour les faire connaitre du grand public et encourager les consommateurs à

CONSOMMER LOCAL

Le titre d'Ambassadeur est délivré aux chefs qui, grâce à leurs actions et leurs engagements font rayonner la marque.



1 **Arnaud Baronde**
La Table de Guigone

2 **Jordan Billan**
Hostellerie du Cèdre
1 étoile au Guide Michelin

3 **Bruno Blancho***
Groupe SEB

4 **Régis Bolôtre**
Auberge du Cheval Blanc

5 **Anthony Bonnardot**
Hôtel de la Poste

6 **Thomas Braghi**
Château de Sainte Sabine

7 **Jérémy Combeau**
La Gentilhommière

9 **Arole Dupaty**
Le Sabot de Vénus

8 **Julien Girard**
Château de Saulon

10 **Loïc Joninon**
Le Café du Nord

11 **Takoshi Kinoshita**
La Cueillette

12 **Maxime Lasobre**
Château de Courban

13 **Spencer Magnin**
La brasserie des Halles

14 **Ralf Mastre**
Le Central

15 **Kristina Morlot**
Les Délices de Kristina

16 **Sébastien Myat**
Castel de Très Girard

17 **Gonzalo Pinsiro**
Hôtel Mercure

18 **Jean-Alain Poitevin**
L'Orée des Vignes
1er chef ambassadeur
de Savoir-faire 100% Côte-d'Or

19 **Guillaume Royer**
L'Auberge de Guillaume
Meilleur Ouvrier de France 2015

20 **Romuald Sikorski**
Le Richebourg

21 **Louis-Philippe Vigilant**
Restaurant La Côte-d'Or au sein
du relais Bernard Loiseau

*Chef de l'atelier culinaire SEB, restaurant non-ouvert au public

ACTIONS SUR LE TERRITOIRE 2025

JANVIER
Saint-Vincent Tournante

FÉVRIER - MARS
Salon International de l'Agriculture

AVRIL
Salon des seniors de Côte-d'Or
Marché de printemps
100% Côte-d'Or

MAI
Marchés de producteurs

JUIN
Marché d'Été 100% Côte-d'Or

JUILLET
Fête de la brioche

SEPTEMBRE
Foire de Montbard

OCTOBRE
Championnat du monde
de l'œuf en meurette
Marché d'automne 100% Côte-d'Or

NOVEMBRE
Foire de Dijon
Labellisation des vins AOP Côte-d'Or

DÉCEMBRE
Marché de Noël 100% Côte-d'Or

CONTACT
Conseil Départemental de la Côte-d'Or
Julien LEPONT
Responsable Marketing Territorial
et Attractivité
06 80 21 42 32
julien.lepont-jubin-wolle@cotedor.fr

Échange avec Matthieu Honnorat, fondateur de Biscrocamp

Première **Halle Gourmande Itinérante**, ou Food Court/Night Market à domicile

Lieu de vie nomade :

- Ravive les **liens sociaux** dans les Communes
- **Anime** les forces vives des Entreprises
- Dynamise la **gastronomie** dans les Evènements

En mode **Food Court** :

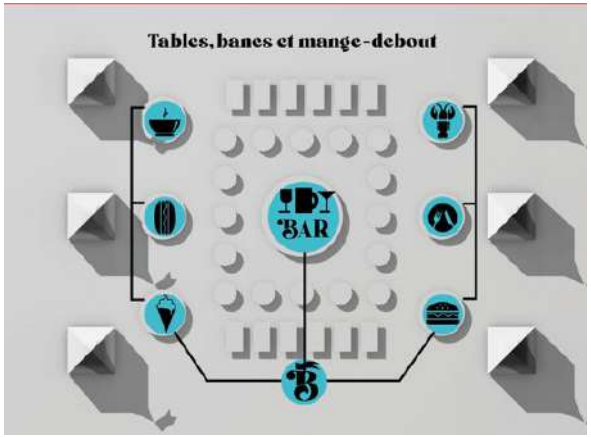
- Nouveau **mode de consommation**
- Diversité des propositions culinaires
- **Liberté** dans le service et les choix

Consommation **Eco Responsable** :

- Vaisselle réutilisée et réutilisable
- Tri des déchets / Consommation eau
- A la rencontre des consommateurs

ORGANISATION

6 à 8 Comptoirs Food
1 Comptoir Drink
Mange-debout, table/banc
1 ambiance musicale



FORCE DU CONCEPT

Cuisine faite devant les convives
Echanges avec les consommateurs
Organisation complète clef en main
S'installe partout et tout le temps

BILAN 2023/2024

18 Communes

20 Entreprises / collectivités

22 événements

+ de 10000 consommateurs

OBJECTIF

Installer le concept en Région

Développer des actions en France

Axer la stratégie en Agence Evènementielle dédiée à la Food

Bar
Bar
Food

Outils et contacts utiles

Référencer son événement

- **En créant une fiche** FMA (Fêtes et Manifestations) sur **Décibelles Data**, base de données servant aux institutionnels (régional, départemental, local mais aussi indirectement national : dossiers de presse)

- **En informant** son réseau, dont l'OT du secteur et Côte-d'Or Attractivité

Pour une visibilité accrue sur :

- Les sites internet dont les agendas sont générés par Décibelles Data (digital)
- Les réseaux sociaux (digital)
- Les newsletters (digital)
- Les médias locaux (presse écrite, web, radio)...

➢ Se rendre sur le site professionnel de Côte-d'Or Attractivité

www.cotedor-attractivite.com

www.cotedor-attractivite.com/evenementiel (rubrique dédiée à l'événementiel)

- Conseils pour renseigner sa fiche Décibelles Data
- Mise à disposition de documentation touristique
- Médiathèque

Le film Poussière d'Or a remporté un trophée en 2025, diffusez-le !

➢ Demander d'autres conseils liés à l'organisation d'événement

Anaïs Gaure, chargée de projets événementiels pour Côte-d'Or Attractivité

a.gaure@lacotedorjadore.com

03 80 63 66 95 / 06 09 58 77 92

➢ Prochains Info flash

Jeudi 17 avril - 9h30 à 10h30 › Chèques vacances connect

www.cotedor-attractivite.com/info-flash

Échanges

Merci beaucoup
pour votre participation !

Côte-d'Or
ATTRACTIVITÉ