

le Meilleur chez vous





A propos	5
Des principes affirmés	5
Des convictions solides	7
Des ambassadeurs engagés	8
Emmanuel Renaut	8
Cyril Bocciarelli	9
Suzanne & Jean-Louis Bottigliero	10
Martine & Jacques Decoret	11
Cédric Burtin	12
Virginie Hermann	13
Nicolas Isnard	14
Arnaud Louis	15
Éric Péret	16
Yoann Noel	17
Devenir Adhérent, rejoindre le collectif	19
Le Manifeste de LeMeilleurChezVous.com	20

A propos

Dans une période où la vente à emporter connaît un franc succès et devient une nouvelle habitude de consommation, boulangers, bouchers, maraîchers, poissonniers, restaurateurs, cavistes, charcutiers, chocolatiers, épiciers, vignerons, fromagers, confiseurs, pâtisseries ou encore traiteurs se réunissent, collectivement, sur LeMeilleurChezVous.com afin de promouvoir leurs boutiques e-commerce officielles.

Guidée par des valeurs de solidarité, d'entraide, l'envie d'un lien direct entre professionnels et consommateurs, Api & You, agence conseil et communication, a conçu une place de visibilité en direct et sans commission, LeMeilleurChezVous.com, pour permettre à l'ensemble de ces acteurs de continuer à faire de notre gastronomie et produits français, les plus enviés.

Déjà plus d'une centaine de fiers représentants de notre savoir-faire se sont fédérés grâce à **LeMeilleurChezVous.com**

Des principes affirmés

Dans ce monde ubérisé que nous connaissons trop, le solitaire doit définitivement laisser place au solidaire.

Grâce à un modèle d'économie vertueuse bâti sans commission et en direct, LeMeilleurChezVous.com s'adresse ainsi aux consommateurs en quête de qualité, de communication directe et de juste redistribution des revenus.

Des artisans, des restaurateurs et des producteurs, LeMeilleurChezVous.com révèle enfin les adresses directes, dans une volonté de partager la qualité sans filtre, loin des portails de distribution anonymes et sans âme.





Des convictions solides

Nécessité de transparence

Connaître et comprendre l'origine des produits et tracer le chemin de leur élaboration sont des besoins dont LeMeilleurChezVous.com veut faire des évidences. En tissant un lien précis entre artisans, producteurs et consommateurs, LeMeilleurChezVous.com efface les intermédiaires et rétablit la logique d'une vente en direct et sans commission.

Besoin de solidarité

Alors que l'art de vivre français a souffert et souffre encore des conséquences de la crise sanitaire du covid-19, le digital s'est révélé comme une option efficace pour résister et continuer à faire résonner les talents de la gastronomie. LeMeilleurChezVous.com additionne leurs forces et aspire ainsi à représenter une solution de soutien concret à ce trésor incontournable du patrimoine national.

Valorisation des territoires

Parce que l'esprit locavore ne doit pas être une tendance mais l'expression du bon sens, LeMeilleurChezVous.com favorise les achats de proximité, là où la saison rythme l'offre et où le juste prix est toujours une vérité. Raccourcir les circuits pour laisser s'exprimer la qualité de chacun de nos terroirs et territoires est là encore l'un des engagements utiles de LeMeilleurChezVous.com





Emmanuel Renaut Flocons de Sel

« Le portail lemeilleurchezvous.com est un levier de plus pour donner de la visibilité à nos offres de vente à emporter. A travers elles, nous soutenons une économie vertueuse car nous avons choisi, notamment à travers le panier du chef, de valoriser directement les produits de nos producteurs locaux. C'est notre vision de la solidarité.

Si nous nous arrêtons, eux aussi. Plus nombreux nous serons sur le portail, mieux cela sera pour l'ensemble des métiers de l'artisanat de bouche, pour la qualité et pour le consommateur final. Cette visibilité de nos offres e-commerce est essentielle, surtout au regard du contexte que nous connaissons. »



Cyril Bocciarelli Truffes Folies

« Avoir une plateforme de visibilité supplémentaire pour nos offres e-commerce est une chance, sans cela nous sommes tout seuls pour faire connaître notre boutique. Là, nous ouvrons une fenêtre de plus sur notre activité, est c'est essentiel en ce moment. Il faut bien comprendre que derrière le restaurateur, il y a tout un écosystème qui partage les valeurs du bon produit.

Si on ne travaille pas, eux non plus. On doit se battre ensemble, être visible ensemble du plus grand nombre à travers nos offres de vente à emporter. »



Suzanne & Jean-Louis Bottigliero Hostellerie de Levernois

« La vente à emporter est un élément de réassurance et un lien qui nous maintient toujours présent dans l'esprit de nos clients. C'est une façon de continuer malgré la crise. Elle a été au cœur de notre réflexion sur la manière de se réinventer pour faire face aux restrictions et à la fermeture pendant le confinement.

Et plus on communique sur la qualité de nos offres, plus on se regroupe, meilleure est la visibilité. L'émulation, les belles choses, les gens qui partagent les mêmes valeurs et portent le même projet, tout cela est un élan positif. »



Martine & Jacques Decoret Maison Decoret

« La crise a montré l'attente réelle des consommateurs pour la vente à emporter et les produits de proximité. Pouvoir être présent sur une place de visibilité comme lemeilleurchezvous.com donne un coup de projecteur supplémentaire à nos offres et derrière elles à tous les artisans locaux avec lesquels nous travaillons.

Ensemble nous sommes plus forts pour porter le message de la qualité. Et c'est important d'avoir un canal pour l'exprimer, le montrer et orienter le consommateur vers ce qui se fait de mieux autour de chez lui. »



Cédric Burtin L'Amaryllis, bistro culinaire

« La crise oblige nos métiers à se réinventer. La vente à emporter est une solution pour garder le lien avec nos clients, maintenir nos modèles économiques, nos emplois, une solution pour continuer à avancer. Elle nous donne une visibilité essentielle et pointe aussi l'importance de se fédérer.

Seul, on n'est pas grand-chose. Il est primordial aujourd'hui d'être soudés dans nos démarches, de se regrouper pour agir. Ensemble on a plus de poids. »



Virginie Hermann La Maison Artzner

« Au regard des restrictions imposées par le contexte sanitaire et économique, nos métiers sont obligés de trouver des solutions pour survivre. De nos activités dépend une économie faite de petits producteurs, de partenaires et de fournisseurs.

Si l'on veut traverser cette crise, c'est important de se serrer les codes et défendre ensemble ce qui nous est cher : le bon produit, le local. En donnant de la visibilité à nos offres de vente à emporter, on maintient des activités. En se fédérant, on porte la voix de toute une chaîne de valeurs. Je crois qu'aujourd'hui plus qu'hier la solidarité est vitale, et la visibilité sur la manière dont on se réinvente ensemble aussi. »



David Le Comte, Cécile Sagory et Nicolas Isnard Auberge de la Charme

« Lorsque les clients ne peuvent plus venir à nous, nous allons à eux avec la vente à emporter. Le portail lemeilleurchezvous.com nous donne une visibilité de plus et élargissant de manière exponentielle la visée de nos offres e-commerce. Qui plus est, nous nous reconnaissons tout à fait dans sa philosophie d'une économie vertueuse.

C'est le principe que nous appliquons sur notre food truc en réunissant les produits de nos partenaires. Si chacun joue le jeu de la solidarité et de la communication bienveillante, la visibilité des offres de qualité sera d'autant plus grande, et in fine c'est le consommateur qui y gagne. »



Arnaud Louis Helen Traiteur

« Par effet ricochet la crise impacte à travers nous tout un écosystème. Dans ce contexte, la notion de regroupement est essentielle. Concrètement, plus on donnera de visibilité à nos offres de vente à emporter, mieux ce sera pour l'ensemble de la chaîne de valeurs, producteurs, partenaires, et pour nos emplois. En nous regroupant autour des mêmes valeurs que sont le local et le bien-manger, nous nous faisons les porte-voix de l'artisanat que nous défendons. Ensemble on est plus fort. »



Éric Péret, Maison Péret

« Donner une visibilité supplémentaire aux offres de vente à emporter des artisans des métiers de bouche, déjà durement impactés par la crise, est une très bonne chose. La solidarité est essentielle, avec nos partenaires, avec nos salariés et avec nos fournisseurs locaux. On est tout une chaîne.

Je vais être optimiste, mais je crois vraiment que cette crise est une opportunité de se fédérer autour des valeurs du bien manger et du circuit court. Ensemble, nous pouvons donner le meilleur aux consommateurs. Avoir un portail qui porte ce message en regroupant les offres e-commerce des artisans de bouche, fait complètement sens. C'est donner à la qualité une occasion de se démarquer. »



Yoann Noel, Hôtel de la Plage

« Je pense qu'il est essentiel, pour le consommateur, de voir que les acteurs des métiers de bouche se fédèrent pour lui apporter le meilleur à domicile, via leurs offres de vente à emporter. Lemeilleurchezvous.com est un lien important entre les deux extrémités d'une chaîne, les artisans d'un côté et les consommateurs de l'autre.

Avec ce portail, nous montrons que nous sommes toujours présents, ce qui est vital en ce moment, mais nous affichons en plus une unité dans la défense du bien manger et rassurons sur nos engagements qualité. Pour moi, c'est important d'être acteur de cette démarche. »



Devenir Adhérent, rejoindre le collectif

Aujourd'hui, chacun veut savoir comment et avec qui il peut échanger ou travailler au mieux, sans frais d'intermédiaires. La transparence et le lien direct entre l'artisan ou le producteur et le consommateur apparaissent comme la conséquence directe d'une économie vertueuse.

En ce sens, LeMeilleurChezVous.com préserve cet esprit et est doté des technologies les plus avancées concernant les solutions mobiles et digitales.

- Pour tous les professionnels de la gastronomie disposant déjà d'une solution de vente en ligne, Le MeilleurChezVous.com propose de mettre en avant leur établissement pour la somme symbolique d'1 euro par jour.

- Et pour ceux qui ne disposent pas encore d'une solution e-commerce et désireux d'être référencés sur LeMeilleurChezVous.com, Api & You propose de les équiper de la solution qu'elle a développé, Console Shop and Go, pour vendre en Click & Collect, drive ou livraison.



Manifeste

Conserver les saveurs du bien manger et bien boire à la française sans prendre de risque.

Permettre aux consommateurs de garder le contact (un contact bien sûr respectueux des nécessaires distances sanitaires !) avec les meilleurs artisans, commerçants et restaurateurs ou traiteurs du cru.

Tel est l'objectif du lemeilleurchezvous.com, développé par l'agence Api & You éditeur de la solution E-commerce Console Shop and Go.

Très concrètement, de quoi s'agit-il ?
D'une « place de visibilité digitale », sur laquelle nos clients présentent leurs services de livraison, de click & collect ou de drive. Des services riches de leurs produits du terroir, quand il ne s'agit pas de leurs plats gastronomiques à consommer chez soi ou au bureau.

Tout cela pour un grand public plus que jamais désireux de déguster de la qualité. Plus que jamais désireux de « tracer » l'origine de ce qu'ils mangent, boivent et partagent en famille ou avec leurs amis.

Avec lemeilleurchezvous.com, le « locavore » devient non seulement réel mais surtout accessible à tous. Cette nouvelle façon de sortir de chez soi - pour simplement aller chercher sa commande -, tout en restant dans son intimité - pour savourer le fin du fin du coin -, s'articule autour de trois engagements : des produits de saison et de proximité, la qualité d'une transformation réalisée par un artisan professionnel et la proposition d'un juste-prix.

Mais de quels produits parle-t-on ?
Dans une sorte d'inventaire – exclusivement alimentaire ! - à la Prévert, nos clients peuvent à la fois être, par ordre alphabétique et selon les territoires, des bouchers, des boulangers, des cavistes, des charcutiers, des chocolatiers, des confiseurs, des épiciers, des fromagers, des maraîchers, des pâtisseries, des poissonniers, des restaurateurs ou encore des traiteurs.

Autant de professionnels exigeants, frappés de plein fouet par la crise du covid-19 et aujourd'hui

soucieux de créer des alliances entre eux. Dans un seul but : faire bénéficier au plus grand nombre du nec plus ultra des plaisirs de bouche et réinventer les liens avec les consommateurs grâce au digital.

Art de vivre et art vivant, après six mois de « coma » dus à cette pandémie, la gastronomie pour tous à la française, reste plus que jamais un cœur qui bat ! Nos clients se sont adaptés aux règles sanitaires pour continuer à proposer le meilleur. C'est ainsi que nous vous invitons à découvrir ou à redécouvrir :

- Des plats frais, faits sur commande, afin de conserver toutes les nuances de saveurs comme si vous vous attablerez dans les salles de restaurant,

- Des circuits courts entre les producteurs – des fournisseurs du cru reconnus -, afin de permettre à chacun de se délecter de vrais produits gastronomiques, mais cette fois-ci dans le cadre familial,

- Tout cela grâce à des solutions techniques offrant de façon simple et rapide de partager le meilleur des métiers de bouche, sans frais, via smartphone ou ordinateur, avant de passer prendre sa commande ou de se faire livrer.

Lorsque vous identifiez sur ce site un artisan, un cuisinier ou une grande maison qui vous donne envie, vous avez la garantie que vos achats sont sans aucune commission. Vous réglez directement l'établissement, qui établira le lien direct avec vous. Une économie vertueuse que nous souhaitons partager entre les artisans, les consommateurs et les producteurs.

Avec [Lemeilleurchezvous.com](https://lemeilleurchezvous.com), nous permettons aux métiers de la gastronomie de se réinventer, afin de toujours mieux satisfaire leurs passionnés. Et nous participons également tous à la préservation d'un pan entier de notre patrimoine national.

Face à la pandémie, ne perdons pas l'envie !
Gardons intact le plaisir de partager des moments privilégiés autour de mets de qualité.

