

DOSSIER DE CANDIDATURE

POINTS DE VENTE

L'AGRÉMENT



**ALLIER
BOURBONNAIS**
Produits





UNE MARQUE, UN ÉTENDARD

La marque territoriale cherche à développer l'attractivité et le rayonnement de l'Allier, en réunissant celles et ceux qui partagent les valeurs du territoire. Pour attirer des touristes, de nouveaux habitants, des porteurs de projets, des talents... il faut nous distinguer, renforcer notre positionnement et l'attachement au territoire.

C'est aussi un marqueur d'identité et de fierté pour toutes les Bourbonnaises et les Bourbonnais, appelés à devenir les premiers ambassadeurs de leur territoire.

||| C'est le moyen de valoriser nos énergies, nos talents, nos jeunesses, nos beautés, nos pépites, nos réussites, nos innovations !

Pour mettre en œuvre cette stratégie de valorisation et de promotion du département et de ses territoires, le Conseil départemental a créé l'Agence d'Attractivité du Bourbonnais. Elle vise à renforcer la notoriété du territoire, la fierté d'appartenance de ses habitants, et "l'envie d'Allier" en réunissant celles et ceux qui partagent les valeurs du territoire pour qu'ils en deviennent les ambassadeurs et assurent la promotion de l'Allier.

Ses actions portent sur l'attractivité de l'Allier, l'accueil de nouveaux talents, la promotion des produits bourbonnais, la valorisation des patrimoines naturels, culturels et gourmands du territoire.

UNE MARQUE, UN ÉTENDARD

01

**PROVENANCE BOURBONNAISE
CERTIFIÉE**

02

COMMENT UTILISER LA MARQUE

03

**INFORMATIONS RELATIVES AU
CANDIDAT**

04

LE POINT DE VENTE

05

**LA MARQUE ALLIER BOURBONNAIS
PRODUITS**

06

CHARTRE D'ENGAGEMENT

07

ENGAGEMENT DU CANDIDAT

08

SOMMAIRE



PROVENANCE BOURBONNAISE CERTIFIÉE

Lancée en juin 2021, la démarche Allier Bourbonnais Produits fédèrent les producteurs, transformateurs, artisans, agriculteurs... qui mettent en œuvre leur savoir-faire dans le département.

L'objectif est de faire connaître leurs produits, répondre à l'exigence actuelle des consommateurs à la recherche de produits locaux et authentiques et faciliter les échanges entre professionnels du département.

Pour aller plus loin dans la démarche et poursuivre la valorisation de nos savoir-faire bourbonnais, l'objectif est également d'inviter les points de vente distribuant les produits locaux à rejoindre la dynamique Allier Bourbonnais Produits.

Les objectifs sont divers :

- /// Permettre à la clientèle locale, de passage ou touristique, sensible à une démarche de consommation locale, de trouver plus facilement les produits Allier Bourbonnais
- /// Mettre en valeur visuellement les produits Allier Bourbonnais dans les points de vente
- /// Faciliter les rencontres et les contacts entre les points de vente et les producteurs
- /// Mobiliser les acteurs : l'agrément ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS vise les produits matériels élaborés sur le département mais toutes les forces vives du département ont aussi la possibilité de rejoindre le mouvement.

COMMENT UTILISER LA MARQUE « ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS » DANS VOTRE POINT DE VENTE ?

ÉTAPE 1

Constituer votre dossier de candidature avec les pièces suivantes :

- /// Dossier de candidature rempli et signé. Celui-ci est disponible
 - en ligne (www.allier-bourbonnais.fr)
 - en version papier auprès de l'agence d'attractivité
 - en envoi par courriel sur demande à l'adresse suivante produits@allier-bourbonnais.fr
- /// Engagement du candidat, rempli et signé
- /// Extrait d'immatriculation de l'entreprise
- /// Tous documents promotionnels de l'entreprise que vous jugerez utiles (photos, prospectus, revue de presse...)

ÉTAPE 2

Faire parvenir ce dossier et l'ensemble de ses pièces

- /// Par courrier
Agence d'attractivité du Bourbonnais
Hôtel de Rochefort
12 Cours Anatole France
03000 Moulins
- /// Par courriel à
produits@allier-bourbonnais.fr

Renseignements et informations

- /// Agence d'attractivité du Bourbonnais : Céline Bonnet
bonnet.c@allier-bourbonnais.fr
Tél. **06 78 07 89 30**



INFORMATIONS RELATIVES AU CANDIDAT

Nom(s) et prénom(s) du (des) dirigeant(s)

Raison sociale

Adresse

Code NAF

Date d'immatriculation RM ou RCS

N. SIRET

Nombre de salariés / d'apprentis

Tél.

Courriel

Site internet

Personne à contacter sur ce dossier

Prénom / Nom

Fonction

Tél.

Courriel

Surface de vente (m2) :

Présentation en quelques lignes (histoire de la boutique, lien avec le département, année de création, étapes de développement, projets à venir...)

Moyens de communication mis en œuvre pour faire connaître le point de vente (encarts publicitaires, réseaux sociaux, site internet...)

Participation à des manifestations / animations (animations sur le point de vente, vente sur des foires et marchés, fêtes locales...)

Quelle est le positionnement de votre point de vente ? (à numéroter du plus ou moins important)

Site de promotion touristique

Épicerie de proximité

Vente en vrac

Épicerie fine

Bio

Magasin de producteurs

Cave

Multiservices

Boutique sur le lieu de production

GMS

Vente de produits locaux en annexe d'une autre activité principale (restaurant...)

Autre

LE POINT DE VENTE

Types d'achats effectués dans le point de vente (à numéroter du plus au moins important en cas de réponses multiples) :

- Consommation régulière
- Achats de dépannage
- Achats plaisir
- Cadeaux
- Souvenirs de vacances
- Autre

Origine de la clientèle (à numéroter du plus au moins important en cas de réponses multiples) :

- Clientèle locale pour une consommation régulière
- Clientèle de passage
- Touristes
- Professionnels
- Autre

Services proposés dans le point de vente en plus de l'achat sur place

- Retrait en drive
- Consommation sur place
- Animation
- Dégustation avant achat
- Dépôt de pain (ou autre)
- Livraison ou tournée
- Plats à emporter
- Retrait de colis
- Corbeille de produits locaux
- Autre

Liste des principaux fournisseurs proposant des articles produits, fabriqués ou transformés dans le département (hors grossiste)

NOM DU FOURNISSEUR	VILLE	PRODUITS OU GAMME

Comment les contacts avec les producteurs s'établissent ? (à numéroter du plus au moins important)

- Démarchage du point de vente par le fournisseur
- Rencontre sur des manifestations (marchés, foires...)
- Bouche à oreille
- Internet (site, réseaux sociaux...)
- Recherche effectuée par le point de vente
- Autre

Méthodes d'approvisionnement en produits locaux

- Livraison par le producteur
- Retrait sur le lieu de production
- Intermédiaire
- Autre

LA MARQUE ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS

Quel est votre attente par rapport à la démarche Allier Bourbonnais Produits ? (à numéroter du plus au moins important en cas de réponses multiples)

- Avoir un catalogue de produits locaux
- Rencontrer les producteurs grâce au réseau
- Bénéficier de la communication globale sur la marque
- Avoir la possibilité de commercialiser des box Allier Bourbonnais Produits
- Faciliter l'organisation de dégustation et animation avec les producteurs
- Bénéficier d'une signalétique Allier Bourbonnais Produits dans mon point de vente
- Revendiquer un positionnement de point de vente de produits locaux
- Être référencé sur le site internet produits.allier-bourbonnais.fr
- Autre

CHARTRE D'ENGAGEMENT

I. GÉNÉRALITÉS

La charte d'engagement de la marque ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS a pour objectif de promouvoir et de valoriser les points de vente proposant des productions locales en quantité significative par rapport au nombre total de références proposées dans le point de vente, et les mettant en valeur dans leur boutique.

À travers cette charte, le point de vente s'engage dans une démarche de soutien aux productions locales, dans l'esprit de travail en circuit court et dans le respect des contraintes des producteurs et artisans.

Cette charte est portée par les points de vente adhérents dans le respect de l'ensemble des réglementations existantes et inhérents à leur profession (sanitaires, commerciales, sociales...).

II. LES CRITÈRES D'AGRÉMENT

Article 1 : Engagements généraux

- Référencement significatif de produits locaux et/ou souhait de développer ce rayon
- Engagement à prendre contact avec les fournisseurs Allier Bourbonnais Produits susceptibles d'être référencés dans le point de vente
- Valorisation de l'origine locale des produits Allier Bourbonnais auprès de la clientèle
- Participation aux actions proposées par l'agence d'attractivité dans le cadre de la démarche Allier Bourbonnais Produits

Article 2 : Respect de la réglementation et contrôle

L'entreprise déclare sur l'honneur être en conformité avec l'ensemble des réglementations en vigueur (réglementations sanitaires, commerciales, sociales) et à jour de ses cotisations fiscales et sociales.

Elle déclare également être en règle auprès des services de la Direction départemental de l'emploi, du travail, des solidarités et de la protection des populations (DDDETSPP) concernant l'étiquetage, la publicité et le cas échéant l'utilisation des signes officiels de qualité (label, certificats de conformité, etc.).

Article 3 : Communication autour de la marque

Les entreprises détentrices de l'agrément ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS s'engagent à :

- respecter l'ensemble des éléments de la présente charte,
- utiliser dans leur activité commerciale les outils de communication fournis par l'agence d'attractivité du Bourbonnais, et respecter la charte graphique
- faire référence, citer, valoriser, dans leurs prises de parole individuelle ou dans leurs contacts avec les médias, leur agrément ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS
- participer à des actions de promotion de l'agrément

III. ENGAGEMENT DE L'AGENCE D'ATTRACTIVITÉ

Il sera mis à disposition des points de vente engagés dans l'agrément ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS des outils de communication, évalués en fonction des besoins, en accord avec l'agence d'attractivité. Il peut s'agir de vitrophanie, affiches et flyers, étiquettes produits, PLV... Les points de vente s'engagent à les utiliser pour montrer leur appartenance au réseau et à assurer la continuité de la mise en place de ces outils de communication.

L'Agence d'attractivité du Bourbonnais s'engage à assurer la communication institutionnelle de la marque ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS au niveau départemental, régional et national grâce notamment aux outils et actions listés ci-dessous :

- Participation à des événements, foires et salons
- Communication sur les différents supports de communication de l'agence et notamment sur les réseaux sociaux et un site internet dédié
- Organisation de manifestations à destination du grand public et des adhérents à la marque ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS
- Sollicitation des adhérents pour s'associer aux diverses manifestations auxquelles l'agence prendra part
- Animation du réseau et mise en contact avec les acteurs économiques et forces vives locales

IV. USAGE DE L'AGRÉMENT ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS

L'agrément ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS est accordé pour une durée de 3 ans (sous réserve du respect de la présente charte).

L'agrément peut être retiré à tout moment pour manquement aux règles édictées dans la présente charte. Il n'est ni cessible ni transmissible. En cas de cession de

l'établissement, de changement de dirigeant et/ou de lieu de vente, une nouvelle demande devra être déposée. Le point de vente peut également demander le retrait de son agrément.

L'adhésion à l'agrément ALLIER BOURBONNAIS PRODUITS n'est pas exclusive, l'établissement pouvant adhérer à d'autres démarches.

ENGAGEMENT DU CANDIDAT

Je soussigné

M / Mme / Mlle

Représentant l'entreprise (dénomination)

J'atteste sur l'honneur l'exactitude des renseignements fournis dans le présent dossier et les pièces jointes

J'atteste sur l'honneur respecter l'ensemble des réglementations existantes (sanitaires, commerciales, sociales)

Je m'engage à respecter l'ensemble des éléments prescrits dans la charte d'engagement

Fait à _____ le _____
Signature du demandeur



CONTACTEZ-NOUS

produits.allier-bourbonnais.fr
produits@allier-bourbonnais.fr
Tél. : 06 78 07 89 30