



Charte Boutique

Entre l'Office de Tourisme Landes Chalosse

Et fournisseurs / artisans / Producteurs / conserveurs

L'Office de Tourisme Landes Chalosse met en lumière et en valeur son territoire. Cette valorisation passe notamment par son action commerciale au travers de la vente de produits locaux et/ou de produits identitaires dans ses boutiques.

Nos boutiques sont organisées autour de 4 grands thèmes qui reflètent la richesse culturelle de notre territoire :

1. GASTRONOMIE :

- Productions locales issues du territoire Landes-Chalosse ou du département des Landes
- Livres de recettes locales et de chefs landais
- Vins et spiritueux issus de la cave des Vignerons du Tursan ou de petits producteurs locaux

2. ART DE VIVRE LANDAIS :

- Le département des Landes (ex : Sacs, pochettes, jeux de cartes, livres...)
- Les traditions (ex : Dvd Courses Landaises, Dvd encierro, foulards des fêtes...)
- Objets identitaires « floqués » : Dés à coudre Saint Sever, pièces de monnaie Dame de Brassempouy, Boules de Noël....
- Circuits de randonnées etc...

3. PATRIMOINE :

- Librairie (Abbayes, Circuits historiques)
- Coloriage pour les enfants
- Cartes postales
- Jeux

4. ST JACQUES DE COMPOSTELLE :

- Librairie
- Magnets etc...

Dans un souci permanent de qualité et de montée en puissance de cette activité, l'Office de Tourisme Landes Chalosse travaille exclusivement avec des fournisseurs/artisans/producteurs/conserveurs respectant les engagements ci-dessous :

CONDITIONS DU PARTENARIAT

1. Pour les produits gastronomiques

- a) Le fournisseur/producteur/artisan/conservateur doit être partenaire de l'Office de Tourisme Landes Chalosse (suivant les critères de la charte d'engagement Prestataires)
- b) Le fournisseur/producteur/artisan/conservateur doit être le « fabricant » ou un revendeur habilité par le fabricant
- c) Le fournisseur/producteur/artisan/conservateur doit concevoir-transformer son produit au maximum sur le département des Landes
- d) Être adhérent/partenaire de l'OT Landes Chalosse (et en règle avec le règlement le cas échéant)

2. Pour les autres produits

- e) Le fournisseur/producteur/artisan/conservateur doit proposer des produits autant que possible fabriqués en France et respectant l'écologie
- f) Le fournisseur/producteur/artisan/conservateur doit proposer des produits liés à l'histoire-culture-identité de Landes Chalosse ou du département des Landes qui permettent de valoriser le territoire de compétence de l'OT.
- g) Le fournisseur/producteur/artisan/conservateur propose un prix de vente « fournisseur » à l'OT. Celui-ci s'entend en HT. Si le fournisseur/producteur/artisan/conservateur vend son produit dans d'autres points de vente, l'OT s'engage à appliquer le prix public équivalent à celui du fournisseur/producteur/artisan/conservateur (et non le moins cher).

Pour tous les produits :

1. La sélection des produits du fournisseur/producteur/artisan/conservateur vendue à l'OT est préalablement fixée par la direction de l'OT et le prix de vente de(s) article(s) est élaboré en HT et en TTC.
2. Pour les achats en dépôt vente, un bon de livraison fourni par le fournisseur est le document qui valide le partenariat entre l'OT et le fournisseur
3. Dans le cadre de dépôt-vente, et à la demande expresse de l'OT, le producteur s'engage à reprendre l'intégralité des invendus et à ne facturer que les prestations/produits vendus.
4. Pour les achats de stocks, le fournisseur/producteur/artisan/conservateur établit une facture à l'OT qui est réglée dans les plus brefs délais par chèque ou par virement.
5. L'OT est en charge de la mise en place de(s) produit(s) en boutique, suivant l'agencement qu'il souhaite. En revanche l'OT est preneur de conseils, de mobiliers et de toutes suggestions permettant de mettre en avant les produits, suivant l'espace disponible dans les OT.
6. L'OT se réserve le droit d'arrêter la mise en vente de tout produit dès qu'il le souhaite OU de ne plus commander de produits et cela pour des raisons qui lui sont propres et sans devoir le justifier auprès du fournisseur/producteur/artisan/conservateur.
7. Tout article sélectionné dans la boutique doit faire l'objet d'une négociation préalable avec le fournisseur afin de dégager obligatoirement une marge au bénéfice de l'OT qui doit être au minimum de 20% sur les produits gastronomiques (la moyenne de la marge à atteindre étant en moyenne de 25 à 30% sur les autres produits).

8. L'OT se réserve le droit de commercialiser via les réseaux sociaux (FB, site internet) ou Elloha certains produits présents dans sa boutique.

NB : l'achat de stock est privilégié par rapport au système du dépôt-vente

Fait à Saint-Sever en 2 exemplaires

Le :

Mr Pascal Beaumont
Président Directeur Général
Office de Tourisme Landes Chalosse

Le Fournisseur /Artisan/ Conserveur/Producteur