



CHARTRE COLLEGE DISTRIBUTEURS

ARTICLE 1 : champ d'application de cette charte

Cette charte vise à établir les engagements minimaux qui unissent les signataires, que sont chacun des Distributeurs et l'Association PRODUIT EN BRETAGNE. Le Distributeur s'engage pour la centrale d'achat régionale, l'instance de décision régionale et l'ensemble des magasins concernés sur les 5 départements bretons, dans la mesure du possible.

ARTICLE 2 : approbation et respect de la charte

La charte devra être signée tous les ans, par un haut responsable de chaque enseigne. Le jour de la signature pourra être l'occasion de créer un événement médiatique, mettant en avant l'engagement de chaque enseigne, sur le plan du développement local.

Les accords suivants sont des minima, chaque enseigne pourra individuellement s'engager sur d'autres actions.

ARTICLE 3 : cotisation des adhérents distributeurs

Comme membre de l'Association, le Distributeur signataire est redevable du paiement d'une cotisation annuelle, établie en commission Finances de PRODUIT EN BRETAGNE et fonction des parts de marché relatives des différentes enseignes en Bretagne.

ARTICLE 4 : engagement de mise en avant et de promotion

- du logo PRODUIT EN BRETAGNE en général
- des produits porteurs du logo PRODUIT EN BRETAGNE
- des produits lauréats du Prix de la Meilleure Nouveauté PRODUIT EN BRETAGNE

L'enseigne signataire s'engage à mettre en avant son appartenance à l'association, de façon permanente et en créant des événements, dans le but d'augmenter la notoriété du logo et de promouvoir les produits qui le portent.

L'enseigne signataire s'engage à référencer tout ou partie des lauréats du Prix de la Meilleure Nouveauté, pendant une durée d'un an à partir de l'ouverture du code. Une base à retenir serait de référencer 2 nouveaux produits, non encore référencés.

Engagements spécifiques au Prix de la Meilleure Nouveauté PRODUIT EN BRETAGNE :

L'enseigne signataire s'engage à intégrer les produits lauréats du Prix de la Meilleure Nouveauté à son opération de mise en avant des produits porteurs du logo PRODUIT EN BRETAGNE : page spéciale dans les prospectus, tête de gondole dans les magasins...

L'enseigne pourra également organiser au cours de l'année des actions de promotion spécifiques aux lauréats du Prix de la Meilleure Nouveauté.

ARTICLE 5 : communication permanente

L'enseigne signataire s'engage à promouvoir le logo sur tous les supports de communication qu'elle réalise, dans le cadre de sa politique de communication. Cela concerne les supports de communication en magasin (autocollant « membre de PRODUIT EN BRETAGNE en entrée de magasin, balisage des rayons : réglettes, pic prix, stop rayons...) et en communication externe (prospectus, PQR, affichage...).

ARTICLE 6 : animations

PRODUIT EN BRETAGNE propose et finance des schémas d'animations des magasins des enseignes adhérentes, aux magasins qui le souhaitent.. Il pourra s'agir d'animation dégustation, fourniture de PLV, de lots à gagner par les clients...

La proportion budgétaire par enseigne dépend de l'importance relative de chaque enseigne dans la région, et sera définie au sein du collège, en accord entre les membres.

Ces schémas d'animation ont pour objet de faire connaître aux clients des magasins, l'Association et les valeurs qui rassemblent ses adhérents, les produits habilités, ses adhérents, les lauréats du Prix de la Meilleure Nouveauté...

L'enseigne s'engage à communiquer les informations demandées par PRODUIT EN BRETAGNE.

ARTICLE 7 : campagne de promotion commerciale de PRODUIT EN BRETAGNE

Cette campagne de promotion commerciale, en Bretagne, montée par un Distributeur adhérent pourra prendre la forme d'un prospectus, ou de toute autre forme de mise en avant des produits en magasin.

L'organisation et le choix du type d'opération sont du ressort du Distributeur adhérent.

Le Distributeur tiendra informé PRODUIT EN BRETAGNE dans les meilleurs délais des échéances de son opération.

Le Distributeur devra monter au minimum une opération par an.

Dans le cas des prospectus, l'assortiment de produits devra être retenu en respectant toutes les conditions suivantes :

- La moitié des fournisseurs de l'opération doivent être adhérents de PRODUIT EN BRETAGNE
- 50% minimum des produits retenus sont des produits habilités par PRODUIT EN BRETAGNE. Le décompte de ces produits se fera sur les familles de produits pour lesquelles il peut y avoir des produits habilités PRODUIT EN BRETAGNE. Par produit on entend une même référence / code barre / prix. Par produit habilité, on entend tout produit porteur du logo PRODUIT EN BRETAGNE après avoir reçu l'accord de la commission d'habilitation.
- Toutefois, quel que soit le nombre de produits retenus par fournisseur, seuls 2 d'entre eux pourront rentrer dans le quota des 50% de produits habilités ; ceci afin de permettre la mise en avant du plus grand nombre possible de fournisseurs adhérents.
- Chaque adhérent retenu bénéficie d'un produit gratuit. Par gratuit, on entend que la présence du produit ne sera soumise à aucune coopération commerciale, quelle qu'elle soit.

ARTICLE 8 : respect de la charte graphique

L'enseigne signataire s'engage à respecter la charte graphique de PRODUIT EN BRETAGNE dans chacun des supports qu'elle réalise. Cette charte concerne en particulier la taille et les couleurs du logo.

Si l'enseigne réalise sa campagne de promotion commerciale de PRODUIT EN BRETAGNE sous la forme d'un prospectus, elle s'engage à respecter la charte graphique spécifique de PRODUIT EN BRETAGNE pour les prospectus. L'enseigne signataire s'engage à communiquer pour validation à PRODUIT EN BRETAGNE les BAT de tous les supports qu'elle réalise, sur lesquels figure le logo, et à lui adresser un exemplaire ou une copie pour archivage.

ARTICLE 9 : mise en relation des industriels avec les centrales d'achat

Réception des fournisseurs adhérents, s'ils le demandent, au moins une fois par an, par les instances régionales de décision.

ARTICLE 10 : domaine d'intervention de PRODUIT EN BRETAGNE directement avec les distributeurs signataires

PRODUIT EN BRETAGNE met en relation les distributeurs et les adhérents susceptibles de commercialiser leurs produits dans leurs circuits de distribution.

PRODUIT EN BRETAGNE établit les bilans des opérations menées par les enseignes, grâce aux informations communiquées par celles-ci.

PRODUIT EN BRETAGNE pourra organiser des réunions thématiques entre industriels et Distributeurs.

ARTICLE 11 : Opérations hors Bretagne

PRODUIT EN BRETAGNE pourra organiser des campagnes de promotion commerciale hors Bretagne, qui pourront prendre la forme de prospectus ou autres. Le budget de participation à la campagne sera facturé par l'enseigne à PRODUIT EN BRETAGNE, à des conditions négociées. Il ne pourra donc pas être prélevé de budget directement aux Industriels adhérents.

L'enseigne adhérente pourra jouer le rôle de facilitateur entre PRODUIT EN BRETAGNE et l'enseigne hors Bretagne, dans l'optique d'y réaliser des opérations de promotion commerciale. Le Distributeur adhérent pourra par exemple transmettre à PRODUIT EN BRETAGNE les calendriers des opérations thématiques organisées dans son enseigne, dans lesquelles l'offre spécifique PRODUIT EN BRETAGNE pourrait s'inscrire (Ex : opération Régions de France).

ARTICLE 12 : Respect des conditions tarifaires

La communication des distributeurs au travers de l'Association ne doit pas être une prétexte à déclencher une guerre des prix. Le but est avant tout de communiquer sur la Bretagne, l'emploi, les produits régionaux, les entreprises...

A le

Pour LE DISTRIBUTEUR
Nom et qualification

Pour PRODUIT EN BRETAGNE
Alain ESNAULT, Président

Ajouter la mention manuscrite « Lu et approuvé »



NOTE TECHNIQUE

COLLEGE DISTRIBUTEURS

Interlocuteurs enseigne

L'enseigne adhérente à PRODUIT EN BRETAGNE nomme un ou deux interlocuteurs privilégiés qui seront destinataires des informations concernant l'Association. Ce ou ces interlocuteurs transmettront ensuite en interne les informations aux différents services concernés.

L'enseigne s'engage par ailleurs à participer aux réunions communes industriels / distributeurs dans le cadre de la Commission Commerce.

L'enseigne informera l'Association de toute évolution de son organisation en ce qui concerne les interlocuteurs désignés.

Interlocuteurs et contacts métiers

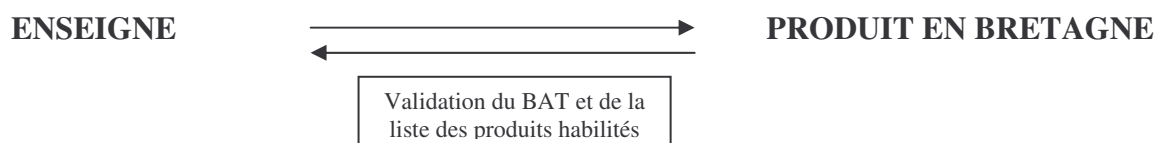
L'enseigne adhérente communiquera à l'Association PRODUIT EN BRETAGNE le nom des responsables en charge des différents métiers (frais, épicerie salée et sucrée, liquides, métiers traditionnels, bazar, DPH, etc...). Ces interlocuteurs sont des hommes métiers qui coordonnent les sélections produits lors des opérations commerciales prospectus et sont en charge des référencements régionaux dans leurs différents secteurs.

Dates des opérations promotionnelles (prospectus, catalogues ou mises en avant)

L'enseigne s'engage à communiquer à PRODUIT EN BRETAGNE, dès qu'elle en a connaissance, les dates de la ou des opérations commerciales prévues sur l'année autour de la thématique « PRODUIT EN BRETAGNE ».

Fonctionnement des opérations commerciales (prospectus et/ou catalogues) et validation des supports de communication

Dans le cadre de la réalisation de supports de communication (prospectus, catalogues, etc..), l'enseigne adhérente fera valider et viser les différents BAT les produits habilités à porter le logo par PRODUIT EN BRETAGNE, avant toute impression définitive (Cf ARTICLE 8 de la Charte des Distributeurs).



L'Association PRODUIT EN BRETAGNE se dégage de toute responsabilité si l'enseigne utilise la marque ou le logo PRODUIT EN BRETAGNE sans que les documents promotionnels définitifs aient été visés par l'Association..

Cette validation ne concerne pas les PLV qui pourraient être imprimées par l'enseigne et issues du « DVD PLV Magasins » remis par l'Association PRODUIT EN BRETAGNE.

Proposition de présentation de PRODUIT EN BRETAGNE

PRODUIT EN BRETAGNE se tient à la disposition de l'enseigne pour intervenir dans le cadre de réunions régionales, salons ou autres évènements permettant de présenter l'Association et ses valeurs. Cette intervention peut être un excellent moyen de sensibiliser les équipes terrain et de les impliquer dans la démarche d'adhésion.