

CONVENTION D'OCCUPATION TEMPORAIRE DU DOMAINE PUBLIC POUR L'EXPLOITATION DE LA MAISON DES PRODUITS DE CAMARGUE

CADRE DE REPONSE ATTENDUE

Le candidat est invité à prendre connaissance du projet de convention. En respectant les prescriptions énoncées par le PNRC, il devra décrire son projet dans un mémoire technique, comportant les éléments énumérés ci-dessous. Sa réponse sera organisée de la façon suivante :

1- La description générale du projet du candidat :

1) La description du projet du candidat

Le candidat veillera à assurer la cohérence entre la destination du bâtiment (valorisation et vente des produits de Camargue et des produits locaux de qualité) et l'offre qu'il propose.

En parallèle de l'activité principale, les candidats peuvent, s'ils le souhaitent, développer des activités secondaires en lien avec la valorisation des produits de Camargue, pour répondre aux attentes de divers publics. Peuvent être envisagés, par exemple : Drive, vente par le biais d'un site internet, offre commerciale à l'attention des restaurateurs locaux, l'organisation d'événements, des activités de restauration à base de produits du terroir, expositions temporaires, offre touristique clé en main (paniers repas/ location de vélo/carte touristique), ateliers participatifs sur différents thèmes (stages culinaires, œnologie...).

Le candidat est également invité à préciser les périodes et horaires d'ouverture du magasin, la saisonnalité éventuelle des horaires d'ouverture.

2) La description du type de produits que le candidat envisage de proposer à la vente : proportion de produits issus du périmètre, signe de qualité (AB, marque valeur Parc, AOP/AOC/IGP), modalités d'approvisionnement, modalité de vente (vente directe ou non ? dépôt vente...).

La vente de produits frais n'est pas imposée ; et les produits non alimentaires sont autorisés (ex : produits artisanaux fabriqués localement, produits touristiques). La vente directe n'est pas obligatoire, mais l'occupant devra privilégier un mode de commercialisation basé sur les circuits courts et les produits locaux. Afin de compléter la gamme alimentaire et disposer d'une offre variée toute l'année, l'occupant aura la possibilité de proposer des produits hors périmètre, fabriqués en

France à condition qu'il respecte la saisonnalité des productions et qu'il propose un maximum de produits porteurs de signes de qualité et labels.

2- La stratégie commerciale envisagée par le candidat :

Etude de marché

le candidat devra expliquer sa stratégie commerciale : brève étude de marché, cible visée (touristes, habitants...)

Stratégie de communication envisagée : supports, méthodes...

Il est attendu que le candidat détaille sa stratégie de communication (présence sur les réseaux sociaux, publicité, site internet, flyer, affiches...)

3- La gestion du bâtiment :

1) Le projet d'aménagement de la maison des produits de Camargue :

Le bâtiment est livré vide, le candidat est invité à décrire la façon dont il envisage l'aménagement du bâtiment et la gestion des espaces extérieurs attenants.

2) La gestion quotidienne de la Maison des produits de Camargue,

(personnel affecté à la gestion du bâtiment, mesures d'hygiène et de sécurité, modalités d'entretien des espaces extérieur) ;