

AVIS DE CONCESSION

Concession de service pour l'exploitation d'une boutique au sein de la zone commerciale THE VILLAGE à VILLEFONTAINE, destinée à commercialiser des produits des marques ISHERE et ALPES ISHERE

CONTEXTE

Isère Attractivité, agence d'attractivité du Département de l'Isère, est en charge de l'attractivité globale du territoire isérois et s'appuie sur la marque ALPES ISHERE. Sa déclinaison ISHERE destinée aux produits agricoles est portée par le Pôle Agro-Alimentaire de l'Isère depuis 2018.

À ce jour, près de 1 000 produits sont agréés (règlement d'usage spécifique) et la marque ISHERE s'exprime de différentes manières : outils de communication du Département et des partenaires du Pôle agroalimentaire, événements, foires et salons, PLV en magasins. Une récente étude de notoriété et d'image a montré qu'un Isérois sur deux connaît la marque.

Ces deux marques, ISHERE et ALPES ISHERE, ont pour objectif de valoriser l'excellence iséroise tant pour les habitants et les acteurs locaux que pour les visiteurs.

L'agence porte un projet pilote de boutique au sein du village de marques THE VILLAGE situé sur les communes de Villefontaine et de La Verpillière, dont l'objectif est de développer la vente en circuit-court des produits isérois et d'assurer la promotion du territoire.

Ouvert en mai 2018, THE VILLAGE est un espace commercial de 24 000 m² qui compte aujourd'hui 108 boutiques. Situé à proximité des aéroports de Lyon et de Grenoble, et d'autres grandes villes telles que Chambéry et Genève, THE VILLAGE a accueilli 3,4 millions de visiteurs en 2019.

Isère Attractivité a pour objectif d'ouvrir la boutique en novembre 2021. Cet espace sera dédié à la commercialisation de produits ISHERE et ALPES ISHERE, ainsi que de produits d'artisanat et savoir-faire isérois.



Cette concession de service est un contrat de type affermage : l'aménagement et l'ameublement de la boutique sont assurés par Isère Attractivité.

L'annexe 1 – Conditions de sélection des candidats précise les modalités de présentation et de sélection des candidatures.

IMPLANTATION DE LA BOUTIQUE ALPES ISHERE AU SEIN DU SITE THE VILLAGE

Cf. Annexe 2 – Plan-photos du local :

- Localisation de la boutique au sein du site
- Plan du local
- Photos du local

Local provisoire

Le local aujourd'hui mis à disposition d'Isère Attractivité est un local provisoire (précisions à venir sur la durée) situé à proximité des enseignes Pierre Hermé et Angelina, en vue d'un autre local définitif à l'étude (local existant ou à construire).

La terrasse et l'espace extérieur constituent des lieux de passage importants.

Possibilité d'utilisation de l'espace extérieur très exceptionnellement, lors d'opérations commerciales figurant dans le planning retail, organisées ou validées par THE VILLAGE.

Surface totale plancher : 86 m²

Surface commerciale de vente : 64 m²

Surface de stockage/réserve : 15 m²

Espace sanitaire : 7 m²

Largeur vitrine : 6 m

Hauteur vitrine : 4,20 m

Ce local dispose d'un accès arrière pour la livraison/approvisionnement.

Une réserve déportée payante d'une surface de 20 m² a été demandée à THE VILLAGE.

L'état actuel du local provisoire : en forme de L, coque blanche doublée d'éléments techniques fonctionnels, qui reste à équiper en mobilier et à habiller à la marque ALPES ISHERE.

Local définitif

Le local définitif à terme reste à identifier, parmi les locaux existants qui seront libérés ou qui sera à construire, selon la date du transfert.

Ce local définitif devra être d'une surface au moins équivalente à celle du local provisoire et situé dans un environnement de marques de notoriété équivalent à celui du local provisoire.

La location d'une réserve déportée payante 20 m² sera également demandée à THE VILLAGE.

FRÉQUENTATION ET CLIENTÈLES THE VILLAGE

Les visites à THE VILLAGE sont prolongées, les visiteurs parcourent l'ensemble du site.

La fréquentation est accrue les vendredis et samedis.

Actuellement, la clientèle est très majoritairement locale et régionale (80%) avec une zone de chalandise vaste : ancienne région Rhône-Alpes, élargie au Jura et à Genève.

Un fort développement des clientèles étrangères (Europe et internationales) s'est bien amorcé dès 2019 et est attendu pour la reprise post-Covid. Le site a par ailleurs été classé 2^{ème} Outlet européen en 2020.

Période d'ouverture de la boutique

Il n'y a pas de période de fermeture du site THE VILLAGE ; uniquement 3 jours de fermeture dans l'année : 1^{er} janvier, 1^{er} mai et 25 décembre.

Horaires d'ouverture : de 10h00 à 20h00, du lundi au samedi.

Ainsi que 12 dimanches dans l'année (minimum) et jusqu'à 15 dimanches (maximum).

Le calendrier des dimanches ouverts est posé en début d'année par THE VILLAGE et communiqué à toutes les boutiques. Les périodes à prévoir sont : la fête des mères, les soldes d'été, Noël, les soldes d'hiver.

À terme, THE VILLAGE vise une ouverture tous les dimanches de l'année.

Fréquentation et répartition des flux sur le site THE VILLAGE

2019

Jours	Lundi	Mardi	Mercredi	Judi	Vendredi	Samedi	Dimanche	Total
Poids	12 %	11 %	14 %	12 %	15 %	31 %	5 %	100 %

2018

Heures	10h-11h	11h-12h	12h-13h	13h-14h	14h-15h	15h-16h	16h-17h	17h-18h	18h-19h
En %	9 %	10 %	11 %	10 %	12 %	14 %	13 %	11 %	8 %

19h-20h	TOTAL
3 %	100 %

PRODUITS PROPOSÉS À LA VENTE AU SEIN DE LA BOUTIQUE ALPES ISHERE

L'assortiment global est composé de 3 catégories de produits :

- Les produits alimentaires ISHERE & AOP/IGP + emblématiques de l'Isère (hors produits frais)
- Les produits d'artisanat & savoir-faire isérois
- Les produits de la marque ALPES ISHERE

Produits alimentaires ISHERE & AOP/IGP

Les produits agréés ISHERE et les produits AOP/IGP sont gérés par le Pôle agro-alimentaire de l'Isère.

Produits référencés dans la liste fournie

L'exploitant sera en lien direct avec les producteurs pour les partenariats, les commandes, les livraisons, etc. dans le cadre du référencement établi.

Les prix seront donnés titre indicatif, les discussions commerciales se feront directement entre les l'exploitant et les producteurs.

Les achats seront fermes avec délais de paiement légaux (pas de dépôt-vente) et les commandes seront fermes également (pas de reprise des invendus).

Le Pôle Agro-alimentaire propose une mise à jour semestrielle du référentiel des produits ISHERE & AOP/IGP. Cette fréquence pourra être revue avec l'exploitant.

Autres produits alimentaires

Concernant la commercialisation de produits alimentaires autres qu'ISHERE et AOP/IGP listés dans le référentiel fourni (par exemple, des produits emblématiques de l'Isère), ils pourront être autorisés dans la boutique selon les critères suivants, toujours hors produits frais :

- Des produits *a minima* élaborés en Isère

- Des produits en lien avec la tradition locale ou la gastronomie du département
- Pour les produits AOP & IGP : pas d'AOP & d'IGP non présents en Isère
- Des produits non-concurrents de produits ISHERE existants

Dans tous les cas, ces produits alimentaires autres seront validés par le Pôle agro-alimentaire de l'Isère.

Cf. Annexe 3 – Produits proposés à la vente :

- Familles de produits, nombre de producteurs/références ISHERE & AOP/IGP.

Produits d'artisanat & savoir-faire isérois

Les produits d'artisanat & savoir-faire isérois sont gérés par Isère Attractivité.

Produits référencés dans la liste fournie

Les prix seront donnés titre indicatif, les discussions commerciales se feront directement entre les l'exploitant et les fournisseurs.

Autres produits d'artisanat & savoir-faire isérois

Concernant la commercialisation de produits d'artisanat & savoir-faire isérois autres que ceux listés dans la pré-sélection fournie, ils pourront être autorisés dans la boutique, selon les critères suivants :

- Marque iséroise / entreprise iséroise
- Fabriqué en Isère
- Met en valeur le savoir-faire isérois
- Met en valeur le territoire isérois
- En cohérence et en harmonie avec le site THE VILLAGE et avec la boutique ALPES ISHERE
- Parle de l'Isère / fait référence au territoire isérois
- Pas de produits volumineux, ni avec des tailles (vêtements, chaussures, etc.)

Cf. Annexe 3 – Produits proposés à la vente :

- Pré-sélection de catégories de produits d'artisanat & savoir-faire isérois, nombre de marques et de produits/catégorie.

Produits de la marque ALPES ISHERE

Les produits de la marque ALPES ISHERE sont gérés par Isère Attractivité, qui définit le lieu de vente de ces produits au sein de la boutique en concertation avec l'exploitant.

Une charte définissant le périmètre des produits ALPES ISHERE envisageables qui pourraient être présents dans la boutique sera élaborée et transmise à l'exploitant.

Produits référencés dans la liste fournie

Isère Attractivité gère le produit, le design du produit, le fournisseur auprès de qui faire fabriquer/concevoir le produit, le prix fournisseur du produit.

L'exploitant gère ses commandes de produits auprès des fournisseurs identifiés aux prix fournisseurs négociés par Isère Attractivité.

Autres produits ALPES ISHERE

L'exploitant fournit une proposition argumentée pour tout nouveau produit proposé : identification du produit et de 2 fournisseurs isérois, prix des fournisseurs, argumentaire sur le choix du produit, etc.

L'exploitant gère et assume la quantité minimale pour obtenir le prix fournisseur souhaité en vue de la commercialisation du produit au sein de la boutique.

Ces nouveaux produits pourront être autorisés dans la boutique, selon les critères suivants :

- Fabriqué en Isère
- Met en valeur le territoire isérois
- En cohérence avec les valeurs et les piliers de la marque ALPES ISHERE
- Véhicule une image positive du Département de l'Isère

Dans tous les cas, ces nouveaux produits seront validés par Isère Attractivité.

Cf. Annexe 3 – Produits proposés à la vente :

- Pré-sélection de produits de la marque ALPES ISHERE.

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Chiffre d'affaires de la boutique

L'assortiment est très majoritairement composé de produits alimentaires et le CA sera fortement porté par les liquides.

Prévisionnel de l'offre et construction du chiffre d'affaires

- Alimentaire ISHERE & AOP/IGP + emblématiques du territoire isérois (liquides + épicerie) : 91 %
- Hygiène/beauté : 7 %
- Artisanat + produits ALPES ISHERE : 2 %

L'offre alimentaire exclut les produits frais, vente de produits secs uniquement.

L'offre disponible sera à dynamiser par :

- Des opérations saisonnières (soin du visage & corps, spray d'eau thermale, etc.) et par une qualité de présentation des produits et coffrets ;
- Les locomotives/marques alimentaires emblématiques isérois (liqueurs, chocolats).

- **Cf. Annexe 4 – Modèle économique :**

Étude de marché/analyse financière.

***NB** : sera envoyée ultérieurement, informations actualisées à venir.*

Communication du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires sera communiqué à THE VILLAGE par l'exploitant, selon une fréquence définie par THE VILLAGE.

Ventilation du chiffre d'affaires THE VILLAGE (année 2019)

Mois	% du CA
Janvier	11 %
Février	7 %
Mars	6 %
Avril	7 %
Mai	8 %

Juin	9 %
Juillet	11 %
Août	7 %
Septembre	6 %
Octobre	8 %
Novembre	9 %
Décembre	11 %
Total	100 %

CONDITIONS FINANCIÈRES

Les conditions financières pour l'exploitant sont les suivantes :

- Loyer : Gratuité du loyer.
Le local est mis à la disposition d'Isère Attractivité à titre gratuit.
- Droit d'entrée : Pas de droit d'entrée.
Les coûts d'aménagement sont pris en charge par Isère Attractivité.
- Redevance : elle sera graduelle sur les 6 ans, allant de 0 à 5 % du chiffre d'affaires.
Année 1 : 0 % du CA
Année 2 : 0 % du CA
Année 3 : 2 % du CA
Année 4 : 2 % du CA
Année 5 : 5 % du CA
Année 6 : 5 % du CA

Cette redevance constituera une participation aux actions de communication menées par Isère Attractivité pour promouvoir la boutique.
- Charges de fonctionnement : estimées à 20 k€/an.
Eau, électricité, location de la caisse, frais divers, etc.
- Charges locatives : 90 € HT /m² de surface de plancher par an, pour la 1^{ère} année (local provisoire).
Sera réglé trimestriellement à terme échu.
- Fonds marketing : 90 € HT /m² de surface de plancher par an, pour la 1^{ère} année (local provisoire).
Sera réglé trimestriellement à terme échu.
Ces fonds correspondent aux contributions suivantes :
 - Opérations de marketing & communication THE VILLAGE :
 - Marketing opérationnel : organisation d'événements qualitatifs à l'échelle du village qui sont gratuits pour les clients (ex : animations autour d'Halloween, Noël, Galette des rois, Pâques, etc.)
 - Stratégie marketing & communication : plan média, presse, TV, etc.
 - Marketing tourisme : salons, workshops, plans média internationaux, etc.
 - Réunions avec les enseignes du Village : partage d'informations générales, consignes diverses, prochaines animations, etc.
- Réserve/stockage : réserve déportée payante de 20 m².
En attente d'une confirmation de THE VILLAGE concernant le coût annuel de la réserve déportée.