**LES ACHATS RESPONSABLES : UN PILIER DE VOTRE STRATÉGIE RSE**

**FORMALISER UNE POLITIQUE D’ACHATS RESPONSABLES AU TRAVERS D’UN CAHIER DES CHARGES**

***« EXEMPLE À ADAPTER »***

**PRESENTATION DE LA BOUTIQUE, DU LIEU :**

La boutique de XXX est ouverte de … à …. . Elle dispose de XX salles attenantes pour l'accueil du public. La 1ère a vocation à recevoir et informer les visiteurs en tant qu’antenne de l'office de Tourisme communautaire et la 2ème salle de boutique de promotion et valorisation des produits du terroir de la destination XXX / du pays de XXXX.

Ces deux activités se complètent parfaitement pour offrir aux visiteurs une approche globale du XXXX mais aussi une valorisation du territoire, de ses richesses et potentialités touristiques. Cet accueil est complété́ par une salle d'interprétation/un espace muséographique… en entrée libre sur le site.

L’OTI…. A fait le choix de vendre dans sa boutique des produits de découverte du territoire (ouvrages, livres, etc.), carteries, souvenirs, produits alimentaires, mais aussi des objets d'artisanat d'art en lien avec le territoire de production.

**OBJECTIFS ET ENJEUX :**

Ce Cahier des charges a vocation à préciser les critères de sélection des produits de la boutique en cohérence avec la stratégie de tourisme durable et la politique RSE de l’Office de tourisme de XXXX et par là l’ensemble du Pays de XXX…

Il permet d’exprimer nos exigences de façon transparente envers nos fournisseurs afin qu’ils respectent à leur tour les exigences environnementales et être acteur d’une démarche volontaire.
Nos choix de sélection des produits et des fournisseurs de la boutique se font donc sur critères environnementaux et sociaux.

Nos choix se font aussi en respectant la réglementation qui précise les modalités d’intervention de l’OTI XXX selon les compétences d’attribution figées dans le Code général des collectivités territoriales et le Code du Tourisme.
Il respecte aussi le principe de la liberté de commerce, du droit à la concurrence et de l’intérêt public.

L’OT XXX souhaite ainsi faire connaître ses positions en faveur ou défaveur de certains acteurs économiques.

Nos objectifs finaux sont de prendre en considération la transition énergétique, la transition écologique, l’économie circulaire (réduction de consommation des ressources, prévention des déchets, recyclage, etc.), la lutte contre le changement climatique, d’intégrer des offres écoresponsables en harmonie avec nos valeurs et les attentes de nos clients, et le respect des acteurs des chaînes d’approvisionnement par filière.

Le CDC précisera :

* Les **engagements de l’OT** et l’orientation stratégique de la boutique et de sa valorisation des productions du territoire de XXX

**PROPOSITION POUR RUBRIQUE « NOS ENGAGEMENTS » :**

*« Nous nous engageons, conformément à la réglementation en vigueur à ne pas faire concurrence au privé et à favoriser les produits non représentés dans les commerces locaux.*

*Par ailleurs, la boutique s’engage de son côté :*

* *à rentrer dans une démarche RSE avec notamment une politique d’achats claire*
* *à garantir des achats locaux pour au moins 90% des produits référencés*
* *à appliquer une méthode rigoureuse pour la gestion des stocks et ainsi éviter tout gaspillage*
* *à sensibiliser et former son personnel à la consommation responsable et au tourisme durable (les achats sont reconnus comme un métier : les fiches de poste décrivent clairement l’activité achat des acheteurs et couvrent la dimension « achats responsables ». Le plan de formation est établi et des objectifs annuels de formation pour les acheteurs sont fixés. Par ailleurs, une extension des formations à l’ensemble des acteurs du processus achats est donnée.*
* *à offrir un accueil de qualité pour tous les publics (QT, Tourisme Handicap..…)*
* *à la juste rémunération des producteurs et artisans*
* *Formaliser son engagement en matière d’achats responsables dans les documents de référence. La boutique formalise les procédures d’achats dans les documents de référence (MAQ ?)*
* *à rencontrer au moins une fois par an l’ensemble de ses fournisseurs et à ouvrir le dialogue sur leurs besoins, difficultés, etc*
* *à respecter les délais de paiement légaux standards (cf loi LME à 30 jours date d’émission dans le privé et 30 jours date de réception de facture dans le public)*
* *à favoriser les entreprises dans l’ESS ou recourir à des entreprises du handicap et de l’insertion*

*Elle fera le choix de produits les plus écoresponsables possibles et sera garante de sélectionner des produits qui valorisent au mieux les terroirs, les paysages, la biodiversité et favorise la connaissance et sensibilisation à la découverte responsable du territoire de XXX ».*

* Les **critères de sélection des produits retenus pour la boutique**
* les modalités d’accueil, des manifestations, de dégustations gratuites ou payantes, de l’accueil de groupes, des produits offerts par l’OT pour l’accueil des media.
* La composition du **Comité de sélection** de la boutique (selon choix et statuts) et les parties prenantes à la rédaction et mises à jour de ce CDC (techniciens, élus, producteurs, chambres consulaires…) et ses obligations

**LES CRITÈRES DE SÉLECTION DES PRODUITS ET DES FOURNISSEURS RETENUS SONT :**

* **l’origine des produits (circuit-court)**
* **leur traçabilité (circuit-court + hygiène)**
* **l’engagement et reconnaissance dans des démarches environnementales (labels, etc) des produits et des fournisseurs**
* **le statut des producteurs (protection sociale)**
* **l’équité (transparence sélection, non monopole)**

**Origine des produits - le Territoire de production :**

Il devra prouver la localisation et la traçabilité de sa production. Les produits acceptés à la boutique doivent être produits dans un rayon de 30km (peut varier en fonction des secteurs ruraux ou urbains, taille EPCI, périmètre de compétence et d’influence de l’OTI, etc) maximum autour de la boutique afin de garantir la promotion de production locale. Le rayon assez large permettra à la boutique une représentativité des différents terroirs ou spécificités.

**Traçabilité / Critères de sélection qualité :**

Pour les **produits alimentaires**, le producteur devra répondre à un CDC d’exigences de qualité. Seuls les produits respectant un cahier des charges (lorsque celui-ci existe), les SIQUO (Signes Officiels de la Qualité et de l’Origine) xxxx à compléter…… seront acceptés.
Les cahiers des charges considérés sont ceux des Appellations d'Origines Contrôlées (AOC), des Appellations d'Origines Protégées (AOP), de l'Agriculture Biologique (AB), Label rouge, et labels Qualité (QT, QTSDF, etc).

**Respect des normes qualitatives et sanitaires**

Pour les produits alimentaires, fournir les justificatifs sanitaires (autorisations sanitaires, contrôles) hygiène

**L’engagement et reconnaissance dans des démarches environnementales (labels, etc) des produits et des fournisseurs
Critères écoresponsables :**

Seuls les producteurs engagés dans une démarche environnementale pourront être acceptés dans la boutique .

* Pour les **produits alimentaires**, les produits locaux, biologique (certification relative à leur production biologique ex : label AB et faiblement carbonés
* Pour les **produits manufacturés**, ceux ayant obtenu une certification environnementale seront privilégiés : Ecolabel européen, NF, etc.
Des informations claires et factuelles sur les engagements du fournisseur en matière de :

Maitrise de l’énergie, de réduction et de recyclage des déchets, de prévention de pollution GES, rejets d’effluents..), protection de l’environnement naturel, transports décarbonés et logistique, démarche de management environnemental, démarche d’éco-conception, certifications environnementales, transparence, étiquetage clair..)

* Les **productions transformées hors alimentation** (arts de la table, artisanat, textiles, cosmétiques, etc.) devront faire l’objet d’une attention particulière sur l’origine et la qualité des produits.

**Le Statut du producteur :**

Chaque producteur devra présenter une fiche descriptive complète avec toutes ses coordonnées et son statut. Ce choix a pour objet de garantir aux producteurs un cadre juridique et social par sa chambre consulaire. Ce critère vise à sélectionner uniquement des professionnels de la production agricole ou de sa transformation artisanale.

***Le statut des producteurs agricoles :***

Le statut professionnel garantit notamment le respect des normes en matière d'hygiène et de traçabilité́ des produits alimentaires. Trois possibilités ont donc été envisagées :

* les exploitants agricoles : la définition retenue est issue de l'article 722-1 du code rural qui désigne les exploitants assujettis à taux plein à la MSA
* les coopératives agricoles
* les artisans de bouche : définis par leur inscription au répertoire de la Chambre des Métiers pour une activité́ classée dans la rubrique « Alimentation » de la nomenclature

***Le statut des artisans et des créateurs :***

Ils doivent être inscrits soit à̀ :

* La Maison des artistes
* La Chambre des métiers ou du commerce
* En autoentrepreneurs

Les producteurs sans statut ne pourront être acceptés.

**L’équité**

Les règles de sélection de la boutique étant clairement affichées, tout producteur respectant ces critères peut démarcher la boutique de XXXX.
Le comité de sélection analysera les produits et donnera son avis sur l’intégration à la boutique XXX.
Le choix d’un produit mis en vente à la boutique fera l’objet d’une convention annuelle avec le producteur / artisan.

**Autre :**

**Notes :**Dans une logique de viabilité́ économique la boutique s'autorise au-delà̀ du présent cahier des charges à introduire 10 % (en nombre de références) de produits sélectionnés complémentaires cohérents avec le site et le savoir-faire local.
La boutique XXX se réserve le droit de mettre fin à une convention avec le producteur / artisan si le bilan n'est pas satisfaisant (qualité́, disponibilité́, vente, CA...)

**OPTIONNEL**

**FORMATION DES VENDEURS DE LA BOUTIQUE :**

Ce sont les CSJ de l’OTI qui ont en charge la vente des produits de la boutique. Afin de représenter au mieux les produits de la boutique, les producteurs s’engagent à fournir des fiches – produits descriptives et à prendre XXX heures / an pour la formation des CSJ sur leur production.
Ils pourront par ailleurs être interpellés pour des événements ponctuels de dégustation pour présenter et vendre eux-mêmes leurs produits, dans une logique de valorisation des producteurs et de satisfaction de la clientèle.

**AUTRES :**

**Produits de la carterie :** pour la carte postale "classique", celles-ci seront majoritairement en lien avec le site, le territoire et en faible représentation avec les territoires environnants.
Les cartes, reproductions d'aquarelles ou dessins d'artistes en lien avec le territoire seront acceptées.

**La librairie :** elle mettra en avant les ouvrages permettant la découverte du territoire en fonction des sensibilités et thématiques (géologie, culinaire, histoire, sportive…).