



SNACK BOX

Appel d'offres 2020.



Suisse.

Sommaire

1	IDÉE DE LA SNACK BOX GRAND TOUR	3
1.1	Objectifs de l'offre.	4
1.2	Vos avantages en tant que point de vente de la snack box.	4
2	CONDITIONS DE PARTICIPATION DES POINTS DE VENTE.	4
2.1	Infrastructure.	4
2.2	Durée de participation.	5
2.3	Divers.	5
3	LA SNACK BOX ET LES RECHARGES.	5
3.1	Le box.	5
3.2	Les recharges.	6
4	MOYENS PUBLICITAIRES.	8
4.1	Snack box.	8
4.2	Prospectus de la snack box.	9
4.3	Moyens publicitaires.	9
4.4	Promotion des ventes.	10
4.5	Communication.	10
5	PROCHAINES ÉTAPES.	11
6	CONTACT.	11

1 IDÉE DE LA SNACK BOX GRAND TOUR

Le Grand Tour de Suisse (GTdS) est un voyage de découverte unique de tous les lieux marquants de Suisse. Sur le Grand Tour de Suisse, c'est l'itinéraire qui compte. D'ailleurs, il conduit nos hôtes sur plus de 1600 kilomètres à travers les plus belles régions de Suisse.

Avec la snack box Grand Tour, les visiteurs découvrent la diversité culinaire de la Suisse en dégustant des spécialités régionales. La snack box accompagne les voyageurs, apaise leurs fringales et peut être remplie, à chaque étape, de nouvelles spécialités. Et surtout: les visiteurs emportent à la maison un joli souvenir.

Voici comment ça marche:

- 1) L'hôte du Grand Tour achète au début de son voyage une snack box vide au prix de CHF 25.00.
- 2) Il peut ensuite remplir sa box de spécialités régionales de grande qualité pour un prix unitaire de CHF 20.00, et ce auprès de plus de 40 points de vente différents.
- 3) À la fin de son voyage, il emporte sa snack box chez lui, avec les nombreux beaux souvenirs auxquels il l'associe.



1.1 Objectifs de l'offre.

- Créer une expérience culinaire unique pour les hôtes
- Créer une valeur ajoutée et des opportunités de vente supplémentaires
- Établir un lien émotionnel entre les hôtes et la région
- Générer des recommandations mutuelles entre les points de vente

1.2 Vos avantages en tant que point de vente de la snack box.

- Intégration dans la communication de Suisse Tourisme en qualité de point de vente officiel
- Opportunité de réaliser des ventes supplémentaires
- Recommandation mutuelle au sein du réseau des points de vente
- Utilisation du logo Grand Tour et de la désignation «Point de vente officiel de la snack box Grand Tour»
- Marge sur la box et sur la recharge
- Moyens publicitaires gratuits pour les propres produits
- Acquisition de moyens publicitaires pour la snack box

2 CONDITIONS DE PARTICIPATION DES POINTS DE VENTE.

Tous les commerces vendant des spécialités régionales (p. ex. restaurants, cafés, boulangeries, fromageries, boucheries, commerces agricoles, etc.) peuvent participer à l'offre de la snack box Grand Tour.

2.1 Infrastructure.

- Le point de vente doit être directement situé sur l'itinéraire du Grand Tour ou à 5 minutes au maximum.
- Le point de vente doit être ouvert de mai à octobre pendant au moins 5 jours par semaine, 9 heures par jour.
- Il doit disposer de places de stationnement suffisantes.
- Les hôtes doivent pouvoir utiliser les toilettes au besoin.

2.2 Durée de participation.

- L'offre (les snack box et les recharges) est proposée toute l'année. La saison du Grand Tour dure de mai à octobre. En particulier durant cette saison, il faut se préparer à accueillir des clients de la snack box. Pendant l'hiver, l'offre ne doit pas être proposée activement, mais être disponible pour d'éventuels clients.
- La participation est contraignante pour un an.
- La résiliation est possible au printemps, suite au nouvel appel d'offres.

2.3 Divers.

- **Promotion active de la snack box entre mai et octobre**
 - Présentation attrayante de la snack box dans le magasin
 - Utilisation effective des moyens publicitaires
 - Recommandation mutuelle au sein du réseau de la snack box
- **Formation du personnel**
 - Contenu et composition de la recharge
 - Concept, box, réseau de points de vente et les trois prochains points de vente sur l'itinéraire
 - Généralités du Grand Tour de Suisse, 2-3 sites touristiques marquants dans la région
- **Établissement du rapport:** le formulaire du rapport doit être rempli chaque 6 mois. Lien: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1jUv4nIWpGt20yDImR8wJxrcm-UnfsmJvgDdbud82uoE/edit?usp=sharing>
- Chaque point de vente offre à la fois les snack box et les recharges.

3 LA SNACK BOX ET LES RECHARGES.

3.1 Le box.

- **Prix :** La snack box est vendue par tous les points de vente au prix de CHF 25.00 (prix d'achat = 21.50 → marge = 3.50). L'association Grand Tour de Suisse stipule les conditions d'achat applicables telles quelles dans les points de vente et ne génère aucun bénéfice de la vente des snack box.
- **Disponibilité :** Les points de vente disposent toujours d'une réserve de snack box.
- **Commande :** La snack box peut être commandée sur facture sur <https://snackbox.bbtrading.ch>

3.2 Les recharges.

Prix de la recharge.

- Les recharges sont vendues par tous les points de vente au prix unique de CHF 20.00.
- La valeur marchande de la recharge équivaut à un minimum de CHF 25.00 (prix de vente individuel de tous les produits).

Exemple de facturation :

	Prix de vente en CHF (à l'unité)	Prix d'achat (PA)/ prix de revient (PR) en CHF
Eau 5 dl	3.50	0.40
Jus de pommes 5 dl	4.50	0.50
1 pomme	0.80	0.20
2 abricots	1.00	0.70
2 tranches de pain	2.00	0.40
1 morceau de fromage	3.50	1.50
1 saucisse faite maison	3.50	2.50
1 pâtisserie faite maison	3.50	2.00
Chocolat à casser	5.00	3.00
Prix de vente de la recharge de snack box	20.00	20.00
	Valeur de la recharge: 27.30 → Avantage du client: 7.30	PA/PR de la recharge: 11.20 → Marge 8.80

Contenu.

- Chaque recharge doit contenir au moins 2 boissons et 5 à 6 encas. Les portions individuelles ne doivent pas être très grandes. La diversité est préférable à la quantité de l'article de dégustation.
- La recharge convient pour **deux personnes**.
- Les articles sont au format d'encas à déguster sans couverts.
- Chaque recharge contient, si possible, au moins une portion de fruits ou de légumes.
- Un mélange équilibré de sucré et de salé est souhaité.
- Il est souhaitable que l'hôte soit impliqué dans la composition de la recharge (p. ex. qu'il puisse choisir parmi des saveurs et des produits différents).
- L'hôte doit pouvoir échanger un article de la recharge contre un autre article de même valeur.
- Aucun article contenant de l'alcool ne peut être inclus dans la recharge.

- Des articles non-food peuvent aussi faire partie de la composition. Ils devraient toutefois présenter un lien direct avec la dégustation d'encas et/ou le Grand Tour. La valeur des articles non-food ne peut pas être incluse dans le prix de vente de la recharge.
- La recharge (sans la snack box) est proposée dans un sac.
- Lorsqu'un article n'est pas disponible, il peut exceptionnellement être échangé contre un autre article. L'hôte doit en être informé.
- Le contenu des recharges peut varier légèrement en fonction de la saison (p. ex. des saveurs saisonnières). Tout changement à moyen ou long terme de la composition de la recharge doit être soumis à l'approbation de la gestion du projet.

Annexes.

- **Le prospectus de la snack box (snack box et recharge) doit toujours être joint à la vente.**
- La carte «À savourer tout de suite» doit toujours être jointe à la recharge si celle-ci contient des denrées périssables.
- Le commerce est autorisé à joindre un prospectus présentant les spécialités, le commerce en général ou les éventuelles possibilités de commande.
- Il est également permis de joindre des bons pour des offres liées aux thèmes gastronomie/touring. La valeur des bons ne peut pas être incluse dans le prix de vente.

Qualité.

- Les recharges doivent principalement contenir des spécialités régionales de haute qualité.
- Les produits de production biologique propre sont préférables.
- Les recharges contiennent des produits frais.
- Les recharges doivent pouvoir être achetées sans annonce préalable. Le temps d'attente pour la constitution de la recharge ne doit pas dépasser 5 minutes.

4 MOYENS PUBLICITAIRES.

Les points de vente sont tenus de promouvoir activement cette offre, en particulier entre mai et octobre. Les moyens publicitaires suivants sont à leur disposition:

4.1 Snack box.

- La snack box doit être exposée et présentée de manière attrayante dans le magasin de mai à octobre. L'intensité de présence peut varier durant cette période.



- Dans l'idéal, la snack box est présentée avec son contenu original. (évent. utiliser des objets factices)
- Afin d'occuper la totalité du volume, la box peut aussi contenir des articles de décoration tels que des serviettes, couvertures, cartes routières, jumelles, lunettes de soleil, chapeaux, gobelets, fleurs, etc.
- Une liste stipulant les articles de la recharge (y c. les prix de vente individuels et le prix forfaitaire de CHF 20.00) doit être placée de façon bien visible.



4.2 Prospectus de la snack box.

- Le prospectus de la snack box offre une vue d'ensemble de l'offre et des points de vente actuels.
- L'association Grand Tour de Suisse fournit gratuitement les prospectus ainsi qu'un présentoir de comptoir.
- **Les points de vente disposent le prospectus de la snack box de manière visible dans le magasin.**
- Dans les restaurants et les cafés, il est souhaitable que le prospectus soit présenté sur la table avec le menu.
- Attention à présenter **uniquement des prospectus actuels.**



Commande

Dès le 6 avril, le prospectus de la snack box peut être commandée gratuitement sur <https://snackbox.bbtrading.ch>




4.3 Moyens publicitaires.

Chaque nouveau point de vente reçoit au départ un set publicitaire gratuit d'une valeur de 100 francs. Celui-ci contient les éléments suivants.

Pour l'espace extérieur:

<p>Affiche A1 (pour les stop-passants, résistants aux intempéries, CHF 30.00)</p>	<p>Autocollant (Ø 10cm) (pour les portes d'entrée ou les vitrines, CHF 9.00)</p>

Pour l'espace intérieur:

		
<p>Affiche A3 (CHF 7.00) Affiche A4 (CHF 6.00)</p>	<p>Présentoir de comptoir (A5, hauteur 20 cm, CHF 12.00)</p>	<p>Rotair (Ø 20 cm, pour le plafond, CHF 25.00)</p>

En plus de la snack box et des prospectus, au moins deux moyens publicitaires doivent être utilisés durant toute la saison (mai-octobre), dont au moins un élément pour l'espace extérieur et un élément pour l'espace intérieur.

Commande

Les moyens publicitaires peuvent être commandée sur facture sur <https://snackbox.bbtrading.ch>

4.4 Promotion des ventes.

Les mesures de promotion des ventes telles que les coopérations avec des hôtels (disposition de prospectus, recommandations, bons, mesures incentives, etc.) et/ou avec les offices de tourisme locaux (disposition de prospectus, actions, événements, prix de concours, etc.) sont vivement souhaitées. Au besoin, la gestion du projet est prête à apporter son soutien en matière de communication.

4.5 Communication.

- Site Web officiel de la snack box: www.MySwitzerland.com/snackbox
- Les points de vente ont le droit de se nommer officiellement «point de vente officiel de la snack box».
- Les points de vente ont le droit d'utiliser le logo Grand Tour dans le cadre de la snack box, dans le respect des directives y afférent. Le logo et les directives peuvent être commandées à l'adresse grandtour@switzerland.com.

5 PROCHAINES ÉTAPES.

Date	Quoi?	Responsable
18.3.2020	Retourner le formulaire d'inscription dûment rempli à l'adresse: grandtour@switzerland.com	Point de vente
Avril 2020	Snack box commandées	Points de vente
début Avril 2020	Fournisseur des moyens publicitaires	Imprimerie
à partir de 15.4.2020	Présentation de la snack box dans le magasin Utilisation des moyens publicitaires Début des ventes	Points de vente
semestriel	Établir des rapports : https://docs.google.com/spreadsheets/d/1jUv4nIWpGt20yDImR8wJxrcm-UnfsmJvgDdbud82uoE/edit?usp=sharing	Points de vente

6 CONTACT.

Directrice Association Grand Tour de Suisse
c/o Suisse Tourisme
Franziska Brunold
Morgartenstrasse 5a
8004 Zurich

Téléphone 044 288 12 40
E-mail: grandtour@switzerland.com
www.MySwitzerland.com/snackbox