

**République Tunisienne
Ministère du Transport et de la Logistique
Société Tunisienne de l'Air "TUNISAIR"**



CAHIER DES CHARGES

**«CONCESSION DE L'ACTIVITE VENTES
ET OFFRES A BORD DES VOLS DE TUNISAIR»**

Octobre 2021

S O M M A I R E

ARTICLE 1 : ARTICLES A COMMERCIALISER A BORD	P 3
ARTICLE 2 : PRODUITS OFFERTS PAR TUNISAIR A BORD	P 4
ARTICLE 3 : ESPACE ALLOUE A BORD	P 4
ARTICLE 4 : STRATEGIE MARKETING ET DE PROMOTION	P 4
ARTICLE 5 : AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES	P 5
ARTICLE 6 : PROMESSE DE CONCESSION	P 5
ARTICLE 7 : PROGRAMME D'INVESTISSEMENT	P 5
ARTICLE 8 : SECURITE ET CONSERVATION DU DOMAINE ET PRESERVATION DE L'ENVIRONNEMENT	P 5
ARTICLE 9 : COMPTES RENDUS D'EXECUTION DE LA CONCESSION	P 5
ARTICLE 10 : OBLIGATIONS D'INFORMATIONS	P 6

CAHIER DES CHARGES

ARTICLE 1 : ARTICLES A COMMERCIALISER A BORD

Le concessionnaire s'engage à commercialiser à bord des vols réguliers, supplémentaires et charters de TUNISAIR la gamme de produits communément admise dans les compagnies aériennes pour la vente à bord des avions des Compagnies Aériennes selon les familles de produits suivants (liste non limitative):

- Produits artisanaux Tunisiens
- Parfums femmes & hommes
- Produits cosmétiques
- Cadeaux & accessoires
- Cadeaux pour enfants
- Tabacs & cigarettes
- Spiritueux et vins
- Confiseries

Les mêmes articles offerts en faveur des passagers de la classe économique seront proposés en vente à bord sur les vols charters.

Le conditionnement des produits doit permettre leur chargement dans le matériel avionique approprié (tiroirs, armoires et trolleys GM et ½ trolleys).

Le Concessionnaire s'engage à développer et à promouvoir la vente de la gamme des produits de l'artisanat Tunisien et de tous les autres produits.

TUNISAIR garde le droit d'interdire la commercialisation à bord de tout produit nuisible à sa qualité de service, son image de marque ou la sécurité des aéronefs.

TUNISAIR se réserve le droit d'introduire de nouvelles gammes de produits et en particulier des produits de restauration et de boissons non alcoolisées, chaudes et / ou froides communément appelée Buy On Board (BOB) à bord de certains de ses vols internationaux, le chiffre d'affaires réalisé dans le cadre du BOB sera intégré à l'assiette de calcul de la redevance variable.

Le concessionnaire s'engage à fournir ces prestations pour les vols arrêtés par TUNISAIR et à s'approvisionner en produits de restauration, auprès de la société Tunisie Catering chargée de fournir les prestations à bord des avions de TUNISAIR.

L'introduction du BOB fera l'objet d'une convention spécifique, entre les parties, régissant les différents aspects techniques, opérationnels.

ARTICLE 2 : PRODUITS OFFERTS PAR TUNISAIR A BORD

TUNISAIR offre des liqueurs, du vin et de la bière à ses passagers des vols réguliers et supplémentaires en Classe Affaire et en Classe Economique.

Le concessionnaire s'engage à assurer régulièrement la fourniture à TUNISAIR de ces produits destinés à l'offre à bord, conformément aux dotations arrêtées par TUNISAIR (Tableau en annexe du Projet du Contrat), moyennant une facturation au prix d'achat majoré d'une marge à proposer par le concessionnaire dans le cadre de son offre financière. Le règlement des factures relatives aux produits offerts par TUNISAIR à bord, sera effectué selon la nature de la monnaie d'achat de chaque produit.

Le concessionnaire est tenu de remettre à TUNISAIR une copie de « l'état des offres » de chaque vol, dûment signé par le chef de cabine du vol et portant le cachet de tous les intervenants et ce, pour lui permettre de contrôler les produits offerts gratuitement à bord et de payer les factures y afférentes.

ARTICLE 3 : ESPACE ALLOUE A BORD

Le concessionnaire s'engage à respecter les espaces alloués par type d'appareil comme suit :

	VENTES A BORD	OFFRES A BORD
Module 126 sièges	02 trolleys GM	04 armoires
Module 114 sièges	02 trolleys GM	04 armoires + ½ trolley
Module 162 sièges	02 trolleys GM	04 armoires+ ½ trolley
Module 266 sièges	04 trolleys GM	04 armoires + ½ trolley

GM : Grand Modèle

½ trolley : demi-trolley

NB. Tout matériel supplémentaire ne peut être embarqué qu'après demande écrite rédigée et signée par TUNISAIR.

ARTICLE 4 : STRATEGIE MARKETING ET DE PROMOTION

Pour la réalisation d'un plan de marketing et de promotion, le Concessionnaire doit exécuter la stratégie marketing et de promotion présentée dans son offre.

A ce titre, le concessionnaire s'engage à :

- Inciter ses fournisseurs à faire de la publicité de leurs produits vendus à bord dans le magazine de bord de TUNISAIR « LA GAZELLE » ;
- Réaliser les investissements nécessaires à la promotion de l'activité ventes et offres à bord ;
- Garantir la compétitivité des prix pratiqués ;
- Garantir une variété de produits pour satisfaire au maximum la demande des passagers ;

Introduire les techniques modernes de gestion pour maximiser la rentabilité de l'activité.

ARTICLE 5 : AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES

Le Concessionnaire prend à sa charge exclusive toutes les autorisations administratives nécessaires à la pleine exploitation de son activité. Pour ce faire, TUNISAIR assistera le Concessionnaire du mieux qu'elle pourra faire. Il en sera de même pour le renouvellement desdites autorisations.

ARTICLE 6 : PROMESSE DE CONCESSION

Le Concessionnaire aura une promesse de concession par aéroport pour accomplir, dès la notification de l'octroi de la concession, les formalités nécessaires prévues dans le contrat.

Il demeure entendu qu'il est tenu personnellement d'obtenir les permis et les autorisations nécessaires.

ARTICLE 7 : PROGRAMME D'INVESTISSEMENT

Le concessionnaire est tenu de remettre au concédant les dossiers techniques relatifs au programme d'investissement, dans un délai maximum de un (1) mois à compter de la date de l'entrée en vigueur du contrat de concession.

Le concédant doit valider ces documents dans un délai maximum de quinze (15) jours à compter de la date de réception du dossier.

Pour tout nouveau programme d'investissement que le concessionnaire compte réaliser pour le développement de son activité, ce dernier est tenu de remettre au concédant pour étude et approbation un dossier comportant une étude de faisabilité technico-économique.

Le concédant doit donner son avis dans un délai maximum d'un (1) mois à compter de la date de réception du dossier.

Dans tous les cas de figure, le concessionnaire ne peut commencer la concrétisation du programme d'investissement sans avoir reçu l'accord préalable et écrit du concédant.

ARTICLE 8 : SECURITE ET CONSERVATION DU DOMAINE ET PRESERVATION DE L'ENVIRONNEMENT

Le concessionnaire s'engage à respecter les exigences en matière de sûreté, sécurité et respect de l'environnement.

ARTICLE 9 : COMPTES RENDUS D'EXECUTION DE LA CONCESSION

TUNISAIR se réserve le droit de demander au concessionnaire toute documentation permettant d'apprécier sa situation financière (Etats financiers audités et certifiés, rapport du commissaire aux comptes...)

Le concessionnaire doit remettre à TUNISAIR un rapport d'exécution annuel qui sera transmis à l'Instance Générale de Partenariat Public Privé (I.G.P.P.P) et, à la Commission Permanente des Concessions.

TUNISAIR se réserve le droit de demander au concessionnaire toute autre donnée qu'elle estime nécessaire.

ARTICLE 10 : OBLIGATIONS D'INFORMATIONS

Le concessionnaire s'engage à implanter un système informatisé de gestion de l'activité concédée. Il est tenu de mettre en place toutes les mesures permettant au concédant d'y accéder et ce aux fins de contrôle de la concession.

Fait à , le :

LU ET APPROUVE,

Nom :

Titre:

Signature:.....