***PROTOTYPING EXPORT - AAA***

***« Système innovant d'internationalisation des PME agroalimentaires artisanales de l'Eurorégion »***

**(Feuille de synthèse)**

1. **OBJECTIF**

*Prototyping Export* - *AAA* vise à développer un nouveau ***système de soutien pour l'internationalisation des PME agroalimentaires artisanales de l’Eurorégion*** qui aide ces PME et micro-PME à passer de leur situation actuelle à la configuration d'une compétitivité globale.

# PRINCIPAUX ACTEURS DU PROJET

* + Entités bénéficiaires du projet : Fondation ANDANATURA pour le développement socio-économique durable [https://andanatura.org/,](https://andanatura.org/) LANDALUZ, Asociación Empresarial Alimentos de Andalucía (Association du secteur alimentaire en Andalousie) <https://landaluz.es/>, NERE, Nucleo Empresarial da Regiao de Evora <http://www.nere.pt/>, ADRAL, Agencia de Desenvolvimiento Regional do Alentejo (Agence de développement régional de l'Alentejo) [https://www.adral.pt/,](https://www.adral.pt/) NERA, Associaçao Empresarial Regiao do Algarve <https://www.nera.pt/>, TERTULIA <https://www.tertulia-algarvia.pt/>
	+ Entreprises productrices : entreprises productrices de chacune des 3 régions (Andalousie, Algarve et Alentejo). Nombre total d'entreprises : 105. Le catalogue sera composé de produits de toutes les entreprises.
	+ Représentants commerciaux : 1 représentant commercial pour chacune des zones géographiques. Nombre total de représentants dans les zones géographiques : 15.
	+ Organisme intermédiaire : 1 organisme intermédiaire pour la coordination intégrale des acteurs du projet.

# FONCTIONS DE CHAQUE ACTEUR

* + Organismes bénéficiaires du projet : exécution et développement du projet. Les organismes bénéficiaires en général et en particulier l'organisme bénéficiaire principal, la fondation ANDANATURA, seront les seuls interlocuteurs valables.
	+ Entreprises productrices : les entreprises composant le catalogue s'engagent à fournir les informations techniques et commerciales nécessaires aux représentants commerciaux pour l'accomplissement de leur mission. Il s'agit notamment du prix des produits, des fiches techniques et logistiques, etc. De même, les producteurs s'engagent à fournir des échantillons sans valeur commerciale au début de la phase pilote pour le travail de prospection commerciale effectué sur place par les représentants.
	+ Représentants commerciaux : leur objectif sera la représentation efficace du catalogue officiel du projet, en exerçant un travail commercial proactif de présentation des produits par le biais de visites et d'appels téléphoniques aux clients et en générant des ventes dans leur zone d'influence géographique. Plus précisément, les fonctions et tâches du représentant seraient :
		- **Prospection commerciale** : appels téléphoniques et visites aux clients. Préparation et lancement des offres, explication des produits et du système d'internationalisation. Le représentant fonctionnera en tant qu’interlocuteur unique et valable entre l'entité intermédiaire et les clients.
		- **Activités commerciales** : négociation des prix et conditions (incoterms, délai et moyens de paiement, etc.). Réception des commandes et communication de ces dernières à l'organisme intermédiaire, signature des contrats d'achat et de vente, suivi des livraisons sur place, etc.
		- **Actions promotionnelles** : négociation d'actions promotionnelles pour augmenter la visibilité de la marque, la notoriété du produit auprès des consommateurs ainsi que la rotation des points de vente. Le représentant aura le soutien de l'organisme intermédiaire pour la génération d'idées sur les actions promotionnelles à développer ainsi que pour leur mise en œuvre et leur développement.
		- **Suivi :** suivi des comptes générés au niveau des ventes et de la promotion.
* Organisme intermédiaire : il sera en charge de la coordination commerciale, logistique et promotionnelle dérivée de l'action directe des représentants commerciaux dans chacune des destinations :
	+ **Gestion commerciale et technique :** il offrira aux commerciaux sur place toutes les informations techniques et commerciales sur les produits du catalogue officiel. L'organisme intermédiaire fonctionnera en tant qu’interlocuteur unique et valable entre les producteurs et les représentants commerciaux sur place.
	+ **Gestion logistique :** il recevra les commandes générées par les représentants commerciaux et les communiquera aux fournisseurs concernés. Il sera également en charge de la coordination logistique ainsi que de la consolidation/du groupage des produits pour leur expédition groupée vers leur destination.
	+ **Gestion des achats/ventes :** il fonctionnera comme une centrale d'achat des produits qui composent les commandes pour leur vente ultérieure au client final, en une seule facture. Les clients n'auront donc, à toutes fins utiles, qu'un seul producteur, quelles que soient les entreprises impliquées dans chaque commande.

# MODÈLE LOGISTIQUE SYSTÈME D'INTERNATIONALISATION

Le système logistique d'internationalisation à mettre en œuvre dans le projet implique tous les acteurs mentionnés au point précédent, plus l'opérateur logistique.

* Opérations de facturation : toute la facturation est concentrée dans l'organisme intermédiaire :
	+ Facturation au client final par l'organisme intermédiaire\*. Une seule facture au client final, quel que soit le nombre de fournisseurs. L'organisme intermédiaire achète la marchandise aux producteurs et la revend au client final dans une seule facture avec deux lignes distinctes : marchandise et logistique/transport sur place.
	+ Le représentant facture à son tour sa commission de vente à l'organisme intermédiaire.
	+ L'opérateur logistique facture également à l'organisme intermédiaire sa prestation de logistique et de transport sur place.
* Opérations de paiement : l'organisme intermédiaire reçoit le paiement du client final et procède au déblocage des paiements aux producteurs, à l'opérateur logistique et aux représentants.
* Opérations logistiques : consolidation des produits qui composent la commande en un point en Espagne et/ou au Portugal (entrepôt de l'opérateur logistique) pour une expédition groupée ultérieure.
* Frais de port **:** le coût logistique est pris en charge en premier lieu par l'organisme intermédiaire puis répercuté dans la facture de vente au client final dans une ligne extérieure à la marchandise.

\*Les produits contenant de l'alcool seront directement facturés au client final par le producteur, même s'ils font partie de la consolidation logistique.

# RÉMUNÉRATION DES REPRÉSENTANTS

La rémunération des représentants commerciaux est fixée comme suit :

* + **Partie fixe** : le représentant commercial percevra une allocation fixe de 3 000 euros (TVA incluse le cas échéant) à titre de rémunération pour son travail commercial durant la période établie une fois le recrutement des représentants commencé. Cette allocation sera répartie selon les conditions précisées ci-dessous :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **N° DE PAIEMENT** | **DATE** | **MONTANT** | **CONDITION** |
| **Premier paiement** | Début des travaux commerciaux. | 2 000 euros | Présentation des rapports d’exécution |
| **Deuxième paiement** | Après une génération de ventes pour un montant de 1 000 euros. | 1 000 euros | Une fois qu'une ou des ventes auront été générées dans sa zone d'influence géographique pour un montant de 1 000 euros. |

Les rapports d'exécution consisteront à remplir les fiches types ci-jointes, en tenant compte des conditions suivantes :

* Fiche type « Suivi de compte » (Annexe 4) : les représentants devront remplir le formulaire sur les visites effectuées sur le terrain. Chaque représentant devra inclure un minimum de 15 clients potentiels, avec au moins 4 clients pour chacun des canaux suivants : Horeca et canal spécialisé (gourmet, bio, etc)
* Fiche type « Résumé » (annexe 5) : les représentants devront fournir ce rapport en fin de projet sur les possibilités de chacune des catégories de produits dans leur zone géographique d'influence.

Bien que le paiement de la partie fixe soit effectué au début du projet, un remboursement de la totalité du montant pourra être exigé en cas de non présentation des rapports dans les termes stipulés.

* + **Partie variable** : comme indiqué dans le système logistique, chaque représentant commercial, avec les prix fournis par l'organisme intermédiaire, doit négocier le prix de vente final de chaque produit avec ses clients potentiels. La différence entre le prix fourni par l'organisme intermédiaire et le prix convenu par le représentant commercial avec le client final (prix de vente) constitue la partie variable de la rémunération. Les représentants commerciaux pourront affecter aux produits les marges qu'ils jugent appropriées et ainsi proposer à leurs prospects le prix définitif que l'organisme intermédiaire devra facturer en cas de commande. La différence entre le prix communiqué par l'intermédiaire et/ou l'organisme bénéficiaire et le prix de vente final constituera la partie variable de la rémunération du représentant commercial.