

# **REGLEMENT DU CLUB EXPORT D'INTERFEL**

## **PREAMBULE**

L'exportation représente pour la filière des fruits et légumes frais un débouché majeur. Environ 25% de la production des fruits et légumes frais sont exportés vers les marchés Européens et Internationaux, ce taux atteint plus de 50% pour certains articles comme la Pomme, l'abricot ou le chou-fleur. Les exportations, qui constituent un élément favorable à la balance commerciale, bénéficient à tous les opérateurs de la filière Française notamment en soulageant le marché domestique des volumes exportés limitant ainsi d'autant la pression pesant sur le marché Européen. L'ensemble de la filière a ainsi intérêt à voir soutenir l'exportation souvent mise en œuvre par des petites structures par essence plus exposées aux fluctuations du commerce international.

En 2016, INTERFEL a déposé auprès du Président de la République un plan de filière qui définit plusieurs axes stratégiques. L'un de ces axes est la structuration de la demande au commerce international et le renforcement de la communication sur l'offre des entreprises et surtout des produits Français. Avec le changement stratégique du CNPA (Centre National pour la Promotion des Produits Agricoles et Alimentaires) et afin de maintenir ces objectifs prévus dans le plan de filières, INTERFEL souhaite renforcer ces efforts de communication et de promotion en ouvrant la possibilité aux entreprises ou groupement d'entreprises exportatrices qui le souhaitent de se faire le relais de ces actions en les cofinçant à hauteur de 50% maximum.

## **ARTICLE 1 – CONDITIONS GENERALES DE PARTICIPATION**

L'entreprise ou le groupement d'entreprises, souhaitant mettre en place des actions de communication et de promotion, devra respecter les conditions suivantes :

- ⇒ Être une entreprise ou un groupement d'entreprises qui a une activité commerciale à l'export : elle devra fournir une brève présentation de son entreprise et de la répartition de son portefeuille de produits ;
- ⇒ Être à jour dans ses cotisations versées à INTERFEL et à leurs familles professionnelles respectives et respecter l'ensemble des obligations sociales et fiscales sur le territoire Français : l'entreprise devra fournir ses bordereaux d'acquittement de la Cotisation d'INTERFEL et devra être ressortissant de l'une des 15 familles professionnelles représentant les activités économiques qui composent

INTERFEL : FNPF, LEGUMES DE FRANCE, FELCOOP, GEFEL, COORDINATION RURALE, CONFEDERATION PAYSANNE, ANEEFEL, UNCGFL, SAVEURS COMMERCE, FCD, FCA, CSIF, SNIFL, RESTAU'CO et SNRC

⇒ Ne pas être en liquidation ou en redressement judiciaire : l'entreprise devra fournir un extrait K-bis ;

## ARTICLE 2 – TYPOLOGIE DES ACTIONS

Les entreprises pourront réaliser les actions de promotion respectant les conditions suivantes :

- Les actions de promotion auront lieu dans les pays-tiers ciblés par la Commission Internationale d'INTERFEL et notamment :
  - Asie : Hong-Kong, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Taïwan, Chine, Vietnam et Philippines ;
  - Moyen- Orient : Arabie Saoudite/Bahreïn, Emirats Arabes Unis, Qatar, Koweït, Oman, Inde et Israël ;
  - Amérique : Brésil, Colombie, Canada, Etats-Unis, Equateur et Mexique.Aucun dossier ne sera accepté en dehors de ses pays de destination. Seule la Commission Internationale d'INTERFEL est compétente pour modifier la liste des pays ciblés.
- Les actions de communication et de promotion pourront être mises en place dans les différents circuits de distribution et pourront prendre les formes suivantes : rédactionnels magazines d'enseignes, tracts d'enseignes, argumentaires de ventes, livrets recettes, concours et animations dégustations dans les points de vente, publicité dans la presse professionnelle...
- L'ensemble du matériel développé dans le cadre de ces actions devra obligatoirement respecter la charte graphique prévue dans l'Annexe I en pièce jointe et à disposition de l'entreprise après acceptation de son dossier de candidature ;
- L'entreprise pourra faire valider son matériel auprès d'INTERFEL dans un délai raisonnable.

Ne sont pas éligibles :

- Les typologies d'actions suivantes : les salons, les promotions sur les prix (rabais, remises ou ristournes), les événementiels, les conférences, les actions Média en TV ou en radio ...
- Le matériel qui ne respecterait pas la charte graphique prévue dans l'annexe I du présent règlement.

### ARTICLE 3 – BUDGET

INTERFEL octroie un budget plafonné par campagne selon les capacités budgétaires de l'association. Ce budget est proposé par la Commission Internationale au Conseil d'Administration d'INTERFEL qui valide ce dernier. Le budget est une contribution financière maximale de 50% pour que les adhérents puissent réaliser des actions de communication et de promotion sur les marchés à l'exportation qui viennent en complément des actions réalisées dans le cadre de la Commission Internationale d'INTERFEL.

Pour l'année 2022, le budget prévu par la Commission Internationale d'INTERFEL est de 350.000 € H.T. Le montant budgétaire sera mis à jour chaque année.

La clé de répartition budgétaire devra être mise en place selon les modalités suivantes :

1 - Ne peut être recevable que l'ensemble des actions publi-promotionnelles égale et/ou supérieure à 10.000 € H.T.

2- Sachant qu'une entreprise ne peut pas mobiliser plus de 25% du soutien global, la répartition du budget se fera prioritairement de la façon suivante :

Part Fixe	Budget minimum octroyé par adhérent	5 %
Part proportionnelle arbitrage en fonction des programmes	Valeur exportée entre 5.000.000 € et 10.000.000 €	5 %
	Valeur exportée entre 10.000.000 € et 20.000.000 €	10 %
	Valeur exportée entre 20.000.000 € et 30.000.000 €	15%
	Valeur exportée > 30.000.000 €	20 %

La valeur exportée de l'entreprise devra être certifiée par un commissaire aux comptes.

3- L'entreprise peut décliner de s'engager sur ce montant et/ou formuler une proposition inférieure. Le solde non utilisé par cette entreprise est remis à disposition des entreprises restantes.

4 - Sanction / Pénalité : dans le cas où une entreprise ou un groupement d'entreprises ne consomme pas le budget demandé pouvant ainsi priver une autre entreprise d'une action promotionnelle, cette dernière est susceptible de se voir appliquer une pénalité de 10 % du montant non utilisé ou voir son dossier de cofinancement complètement rejeté. Cette sanction/pénalité ne sera pas appliquée en cas de force majeure avérée. A cet égard, on entend par force majeure tout événement imprévisible, irrésistible et indépendant de la volonté des parties.

5 - L'entreprise devra aussi s'acquitter des 5% de frais de gestion pour la tenue et l'administration des dossiers. Ces 5% seront calculés au prorata du projet global.

#### ARTICLE 4 – PROCEDURE DE SELECTION

Un dossier de sélection en utilisant **le format prévu en annexe II** (Dossier de candidature) devra être présenté à INTERFEL comportant les éléments suivants :

- Choix des pays ciblés : expliquez ce choix de pays et les volumes d'exportation réalisés ;
- Objectifs de l'action : expliquez ce que vous attendez de l'action que vous allez mettre en place sur ce pays ;
- Descriptif de l'action : précisez en détail la mécanique de l'action et les résultats escomptés de ces actions. Faire bien apparaître dans votre dossier les projets avec la charte graphique prévue en annexe I ;
- Dimension de l'action par rapport aux actions d'INTERFEL : précisez en quoi les actions que vous allez mettre en place permettent de relayer les actions mises en place par la Commission Internationale d'INTERFEL ;
- Tableau budgétaire récapitulant l'ensemble des coûts de mise en place par pays.

INTERFEL se réserve le droit de refuser tout dossier si ce dernier n'est pas complet ou insuffisamment détaillé. Le candidat recevra une réponse à sa candidature dans un délai de 15 jours ouvrables dès réception par le Service International et Europe d'INTERFEL du dossier complet.

Le service chargé de l'examen des candidatures réalisera une évaluation impartiale, objective et non discriminatoire des candidatures. Le service est soumis au secret professionnel notamment sur les données transmises par les candidats. Afin d'assurer la transparence de la procédure et de veiller à l'égalité de traitement des candidats, le service procédera au choix des candidats et des propositions. Il statuera sur ces dernières selon la grille de notation reprenant les critères suivants :

Critères	Note
Pays ciblés : expliquer le poids de cette destination pour votre structure	/20
Objectifs et stratégie de l'action	/20
Descriptif de la mécanique pour atteindre les résultats escomptés	/20
Dimension de l'action par rapport aux actions d'INTERFEL	/20
Description budgétaire des coûts mis en place et ROI escompté	/20
TOTAL	/100

## ARTICLE 5 – FONCTIONNEMENT

L'entreprise ou le groupement d'entreprises, sélectionnée devient la vitrine des fruits et légumes frais Français sur les marchés à l'exportation. Elle ou ils devra/devront donc connaître l'ensemble des contraintes des différents marchés à l'exportation. Elle ou ils est/sont garants de la qualité sanitaire et la traçabilité des produits exportés.

L'entreprise ou le groupement d'entreprises gèrera en direct les actions de communication et de promotion avec le prestataire choisi. Chaque entreprise ou groupement d'entreprises devra respecter la charte graphique prévu dans l'annexe I du présent règlement. Cette charte pourra évoluer en fonction des campagnes de communication et de promotion mises en œuvre par la Commission Internationale d'INTERFEL.

**Chaque entreprise ou groupement d'entreprises devra veiller à respecter, dans le cadre de la mise en œuvre de la présente démarche, la cohérence de la politique des exportations Françaises de Fruits et Légumes frais, s'interdire toutes actions au détriment de l'intérêt général des opérations entreprises et de ne pas nuire ainsi par ses actions, ses paroles ou ses actes à un autre candidat ayant déposé un dossier. En cas de fait avéré de non-respect de ces obligations, l'entreprise contrevenante s'expose à une radiation de la procédure d'appel à proposition. Avant la mise en œuvre d'une telle procédure, l'entreprise ou le groupement d'entreprises contrevenant sera néanmoins invité à faire valoir ses observations.**

Chaque entreprise ou groupement d'entreprises est tenue de présenter en fin de campagne un bilan précis qui doit reprendre les éléments suivants :

- Pays ciblés ;
- Objectifs et stratégies des actions développées ;
- Descriptif des actions réalisées : expliquez le différentiel entre le prévisionnel et le réalisé ;
- Dimension de l'action par rapport aux actions d'INTERFEL : précisez en quoi les actions que vous avez mis en place ont permis de relayer les actions mises en place par la Commission Internationale d'INTERFEL ;
- Tableau budgétaire récapitulant l'ensemble des coûts de mise en place par pays : expliquez le différentiel entre le prévisionnel et le réalisé ;
- Copie des factures du prestataire de services.

Les résultats ne seront en aucun cas diffusés à d'autres entreprises sauf avis contraire.

L'entreprise est tenue de participer à la Commission Internationale d'INTERFEL qui se réunit physiquement à minima 2 fois par an. En cas d'absence, elle devra automatiquement se faire représenter soit par une autre entreprise, soit par un autre collaborateur de l'entreprise

#### **ARTICLE 6 – MODALITES ADMINISTRATIVES**

Une convention est passée entre l'entreprise ou le groupement d'entreprises sélectionnée et INTERFEL. La subvention sera versée à 50% à la signature de la convention sur présentation de la facture d'acompte et du dossier complet d'action de l'entreprise et les 50% restants seront soldés en fonction du réalisé en fin de campagne sur présentation du bilan complet. Tout dossier incomplet retardera le versement du solde. La convention prévoit aussi que les frais de gestion de 5% seront facturés à l'entreprise demandeuse par INTERFEL en fonction du projet déposé par cette dernière.

#### **ARTICLE 6 – CONFIDENTIALITE**

L'ensemble des entreprises ou groupements d'entreprises sont tenus au secret professionnel et s'engagent dès lors à respecter la confidentialité des informations auxquelles elles auraient accès dans le cadre de l'exécution du présent règlement.

## **ARTICLE 7 - LITIGES**

Les différends qui viendraient se produire à propos de la validité, de l'interprétation, de l'exécution ou de l'inexécution du présent règlement, seront soumis à la médiation conformément au règlement de médiation de la Chambre Arbitrale Internationale de Paris auquel les parties déclarent adhérer.

En cas d'échec de la médiation, toute partie pourra saisir la juridiction compétente conformément aux règles applicables en matière de procédure civile.

Toutefois, en cas de litige présentant des éléments d'extranéité, compétence expresse est attribuée aux juridictions françaises, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie, même pour les procédures d'urgence ou les procédures conservatoires.

Dans cette hypothèse, les parties reconnaissent que seul le droit Français est applicable.