|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| LOGO FAM GROS  Direction des Interventions  Service des Programmes Opérationnels et Promotion  **Unité Promotion** |  | **AIDE A LA PROMOTION VITIVINICOLE DANS LES PAYS TIERS HORS U-E**  **Programmation 2019-2023**  **Appel à projet : Novembre 2018** |

**Rapport** **d’activité et d’évaluation pour**

**l’année de réalisation 2019**

***Le modèle de rapport proposé pour l’année de réalisation 2018 demeure valable pour l’année de réalisation 2019.***

CE DOCUMENT A POUR OBJECTIF DE COMPLETER DE FAÇON QUALITATIVE LES INFORMATIONS FOURNIES VIA LE TELE-SERVICE

Il est à transmettre complété dans le télé service DANS l’onglet

« GERER MES JUSTIFICATIFS »

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **RAISON SOCIALE** |  | | | | | | | | | | | | | |
| **N°SIRET DE L’ETABLISSEMENT DEMANDEUR** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | | | | |

**Rappel des dispositions réglementaires**

**DECISION DU DIRECTEUR GENERAL DE FRANCEAGRIMER**

**INTV-POP- 2018-24 du 14 septembre 2018**

**1 - Modalités de constitution de la demande via le téléservice**

**L’ensemble des documents constitutifs de la demande de paiement est transmis via le téléservice.**

Chaque **événement de promotion** fait l’objet d’une **description spécifique** **établie dans le télé service** **via les fiches évènements et leur(s) réalisation(s).**

Les **justificatifs de réalisation** prévus en annexe de la décision FAM sont à fournir directement via le téléservice pour chaque évènement ou ensemble d’évènements réalisés

**Toutes les copies de la ou des copie de la ou des facture(s) de 1er rang justifiant des dépenses sont à fournir dans le téléservice à l’onglet « GERER MES FACTURES » et à associer à ces réalisations.**

Les **preuves d’acquittement des factures de 1er rang ne doivent pas être fournies**. L’acquittement est certifié par le Commissaire Aux Comptes ou de l’Expert-Comptable.

Les **dépenses de personnels** sont à déclarer par volume horaire pour chaque type d’événement et au sein de chaque évènement.

1. **Modalités de constitution du rapport d’activité**

**Le rapport d’activité est rédigé exclusivement en français.**

**Les différents événements de promotion** réalisés au cours de cette phase sont récapitulés **par pays cible** dans la présente partie du rapport d’activité**.** Ce document **doit être articulé** avec les **descriptions faite au sein du télé service.**

**Il comporte :**

- une **évaluation quantitative et qualitative** de la réalisation des actions mises en œuvre lors de l'année écoulée.

- **une information sur les évolutions des résultats** de l’entreprise (CA, volumes, parts de marché, etc.).

- le cas échéant, et en tout état de cause, au bout de trois années d’un même programme, une **demande de prolongation** pour un ou deux ans supplémentaires

- le cas échéant, à la fin du programme, une **évaluation de ce programme**.

**3- Description et justification des actions réalisées**

**Exemple : Pays cible 1 : CHINE**

**Actions 1 - FE\_ Voyages sur les lieux de production (VLDP) :**

**Réalisation : XXX**

**Réception sur les lieux de production de clients Chinois**

Réception au siège de l'entreprise de 2 représentants de notre importateur chinois (société AAA)

**Etc…**

**Observations qualitatives : XXXX**

**Actions 2 - FE\_01\_ Salons internationaux.**

**Réalisation**: XXX

Descriptif et détail des dépenses et justificatifs de réalisation de cet événement de promotion sur la Ou les réalisations suivantes :

**Observations qualitatives : XXXX**

**Pays cible 2 :…. A reproduire par pays**

**……………………………………………………………………………………………**

**Conclusion et évaluation de l’année de réalisation 2019**

1°/ Faire la synthèse du programme pour l’ensemble des actions et des pays sur la période concernée.

2°/ Indiquer les éventuelles difficultés rencontrées et les ajustements apportés dans la mise en œuvre du programme.

3°/ Pour les entreprises, faire le lien entre les objectifs commerciaux et les résultats effectifs (cf. tableau ci-après).

Pour les entreprises et les interprofessions, rappeler les objectifs principaux du programme. Ces objectifs ont-ils été atteints ? Comment le programme  pourrait-il être amélioré? Quels sont les points positifs / négatifs ?

4°/ Présenter les éléments qui conduiront éventuellement à demander une reconduction ou un nouveau programme lors du prochaine appel à projet

# *Document à renseigner et transmettre exclusivement par les entreprises*

**Mise en œuvre du programme et réalisations commerciales sur les marchés d'exportation ciblés**

Compléter la colonne du tableau ci-après relative aux réalisations commerciales (valeur et volume) pour l'exercice considéré.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Rappel prévisions exercice  1 | **Réalisé exercice 1** | Rappel prévisions exercice  2 | **Réalisé exercice**  **2** | Rappel prévisions exercice  3 | **Réalisé exercice**  **3** | Rappel total prévisions exercices 1, 2 & 3 | **Total réalisé**  **Exercices 1, 2 & 3** |
| **Pays 1**  - C.A.  - Volume |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Pays 2**  - C.A.  - Volume |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Pays 3**  - C.A.  - Volume |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Pays 4**  - C.A.  - Volume |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Pays 5**  - C.A.  - Volume |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Total**  **- C.A.**  **-Volume** |  |  |  |  |  |  |  |  |

# *Document à renseigner uniquement si les opérations sont mises en place depuis trois ans et seront prolongées*

# Demande de prolongation motivée

**1.1 – Descriptif des objectifs des trois années du programme :**

**1.2 – Bilan quantitatif et qualificatif :**

**1.3 – Analyse des réussites et échecs de la première période du programme :**

**1.4 – Effets du programme 20XX-20XX et résultats :**

**II – PERSPECTIVES EVENTUELLES d’UN NOUVEAU PROGRAMME**

**2.1 – Eléments qui conduiront éventuellement à demander une prolongation ou un nouveau programme et en quoi ces derniers permettront de développer les exportations des vins sur les pays cibles ?**

**2.2 – Comment votre structure envisage-t-elle de maintenir les positions renforcées grâce au programme de promotion, à l’issue de celui-ci ?**