

Montage de projets européens

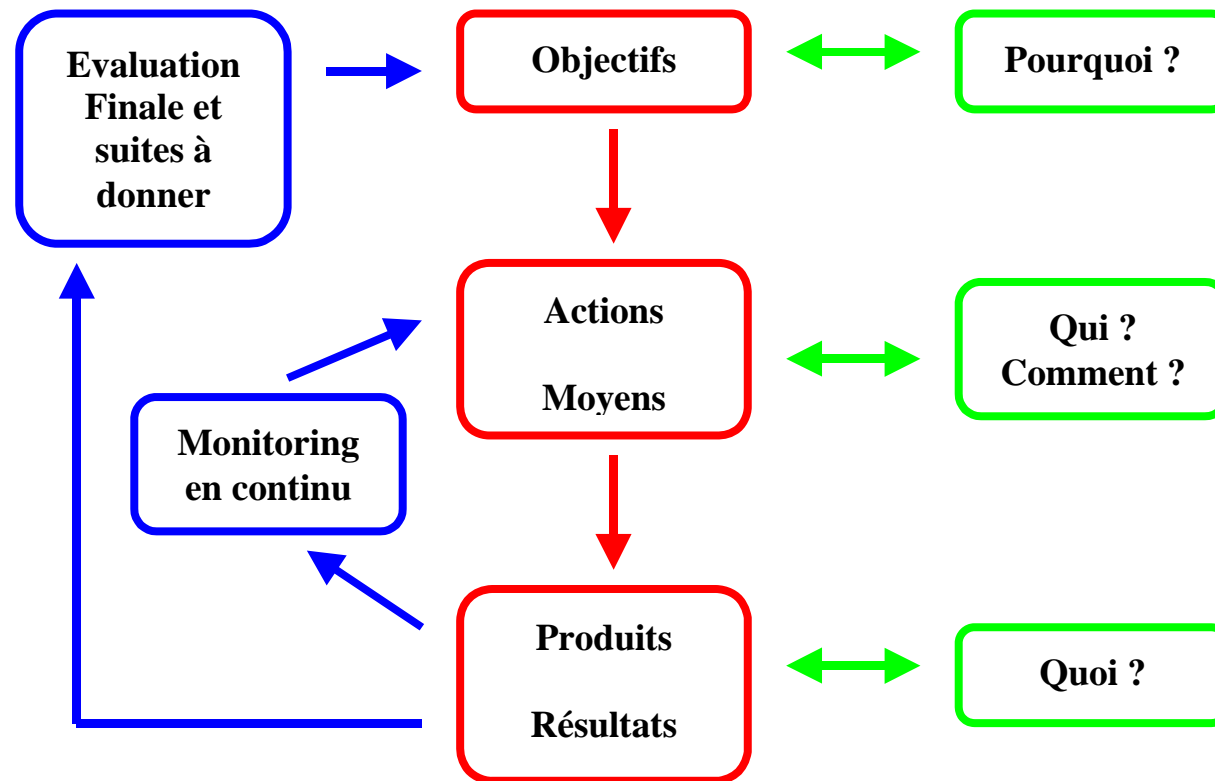


De l'idée au projet : éléments de méthode

✘ Olivier Ferry Responsable Europe
à l'ONF Rhône Alpes

Olivier.ferry@onf .fr

Un projet = une logique



Construire un projet : un chemin, dix étapes...

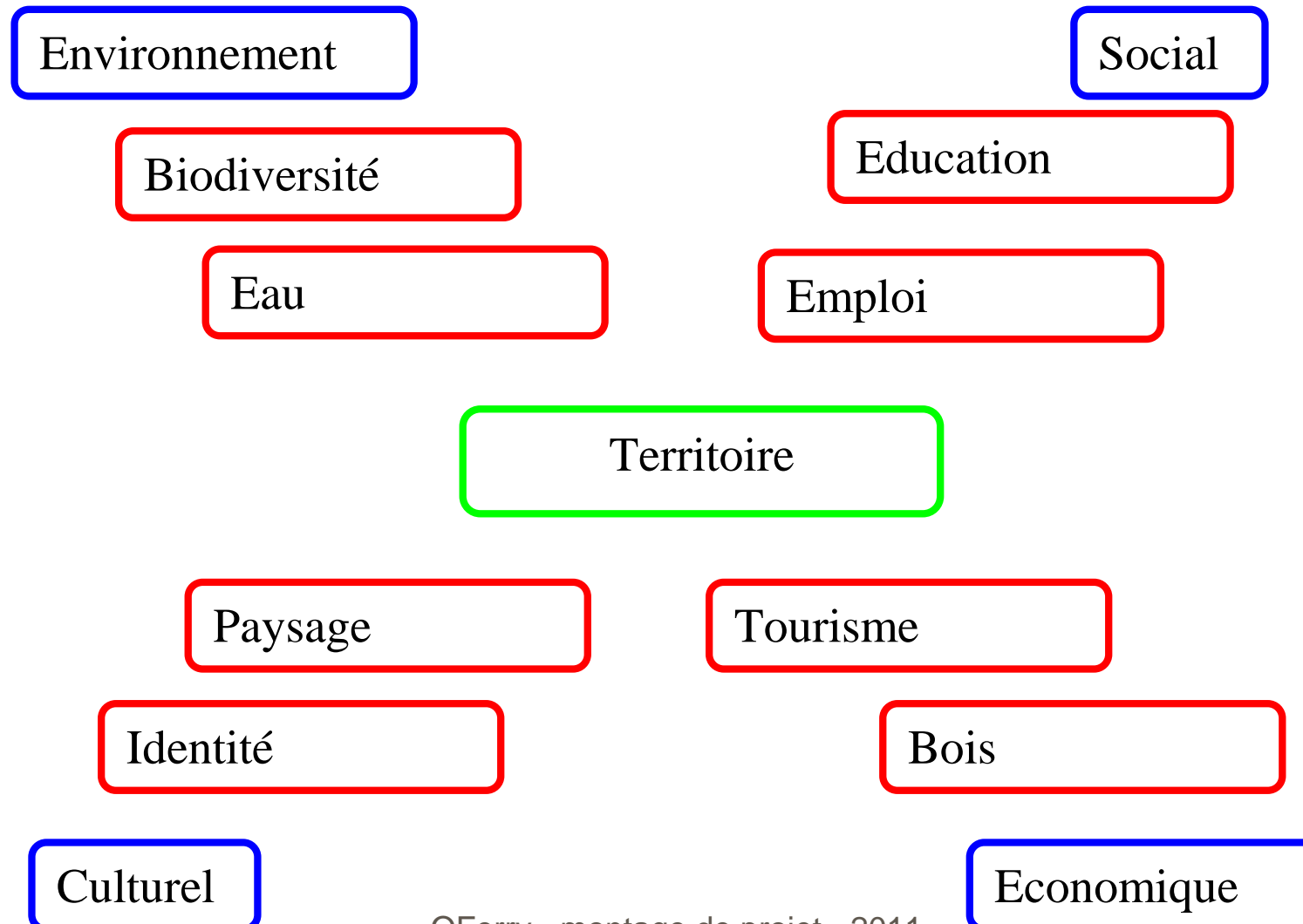
- ⌘ 1-Une idée attractive
- ⌘ 2-Premiers contacts
- ⌘ 3-Analyse
d 'opportunité
- ⌘ 4-Instruction actions,
partenaires,
financements
- ⌘ 5-Assemblage selon
critères d 'éligibilité
- ⌘ 6-Engagements formels
des partenaires
- ⌘ 7-Dépôt du dossier
- ⌘ 8-Sélection et révision
- ⌘ 9-Démarrage
- ⌘ 10-« Service après vente »

1. Identifier les «bonnes idées»



- ⌘ LIFE Rhin vivant : la restauration des anciens bras du Rhin
- ⌘ LIFE Nature et Territoires : la protection de la nature en synergie avec le développement local des territoires
- ⌘ INTERREG Nature pour tous : une offre de sentiers Nature pour PMR

1. Identifier les «bonnes idées»

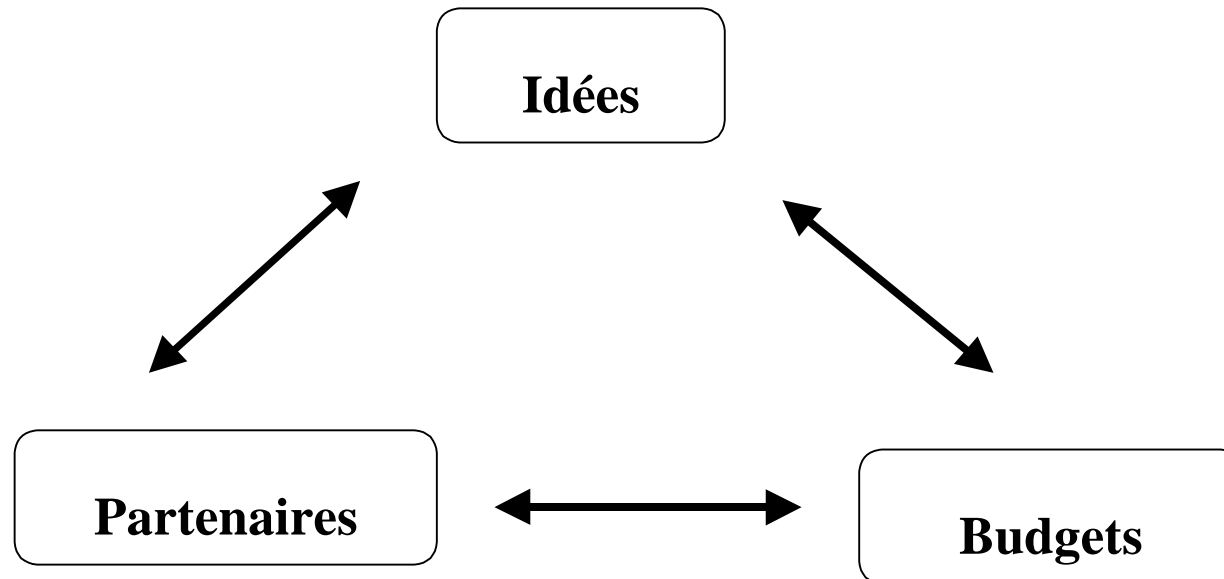


1. Identifier les «bonnes idées»



- ⌘ Bonnes idées = opérationnelles en mode projet
- ⌘ Réalisables : attractives pour des partenaires et des financeurs
- ⌘ Pertinentes : des actions qui conduiront à des résultats qui apporteront des réponses à de vrais problèmes

Le montage de projet : un moteur triphasé



2. Premiers contacts...

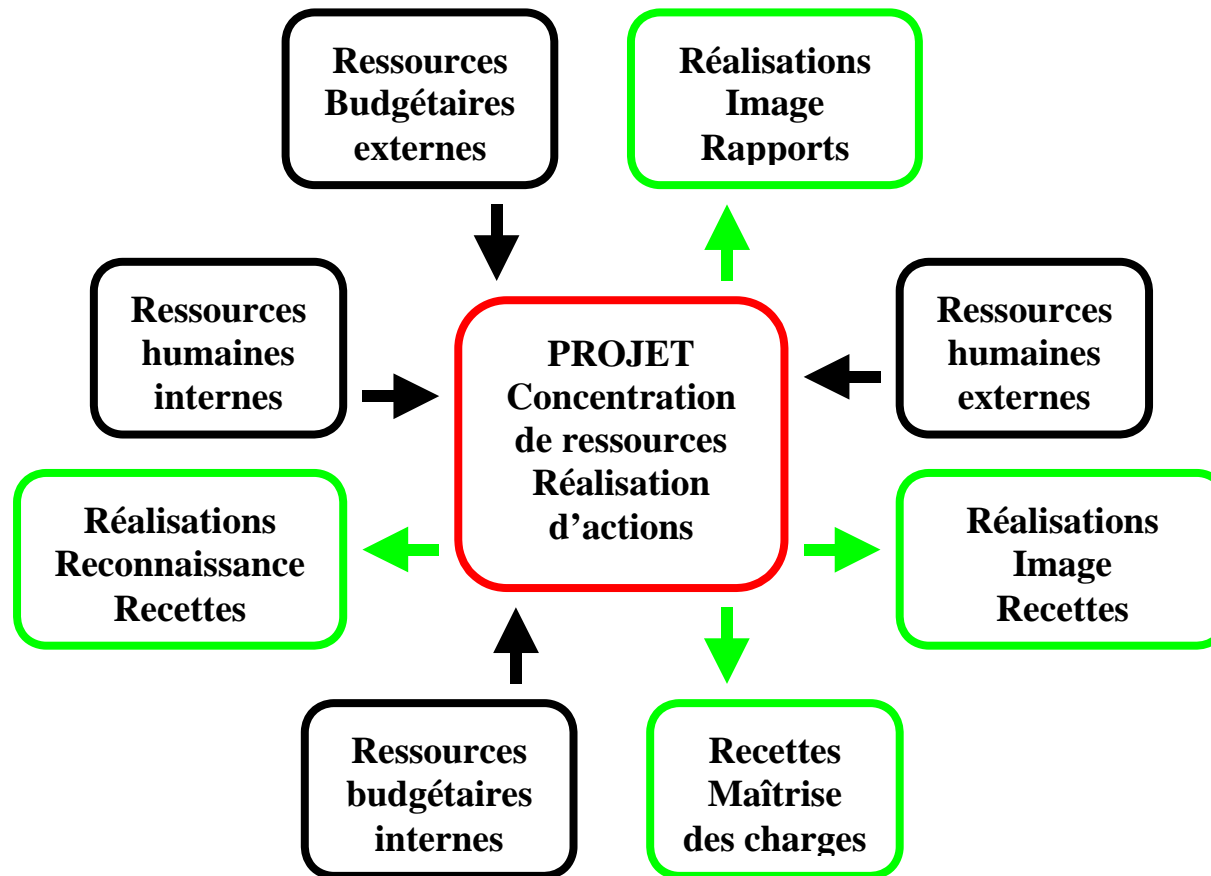


⌘ Évaluer les fondamentaux du projet en contactant :

- ☒ Le(s) porteur(s) potentiel(s) et les partenaires : attractivité de l'idée et potentiel d'actions à développer
- ☒ Les collaborateurs internes et externes stratégiques : faisabilité des actions
- ☒ Les cofinanceurs potentiels (y compris Europe) : préparer l'accueil du projet et identifier les conditions pour leur mobilisation
- ☒ un expert du thème : pertinence de l'idée et des actions
- ☒ un expert de la procédure d'instruction : points clés à ne pas manquer (délais, formulaires, éligibilité...)

⌘ Évaluer in fine l'engagement des porteurs, cofinanceurs, partenaires et collaborateurs

Un projet est un « donné-rendu »



3. L 'analyse d 'opportunité



⌘ Exemple du projet LIFE Nature et Territoire

- ⊗ La « bonne idée » du pari de la synergie développement local / protection de la nature
- ⊗ Répondre à une attente : sortir Natura 2000 de son « ghetto » politique et budgétaire
- ⊗ Stratégie partenariale : CREN, Collectivités, PNR...
- ⊗ Maîtrise de l'outil LIFE Nature
- ⊗ In fine : faisabilité technique et budgétaire

⌘ Enjeu : 100 jours d 'instruction !

4. L 'instruction du projet



⌘ Maîtriser les critères de sélection

assurer en continu le respect du cadre logique : objectifs
- actions - moyens - résultats attendus

⌘ Construire chaque action

Porteur, contenu, plan de financement, budget, produits

⌘ Valider en continu un document de référence

⌘ Rappeler en continu les impératifs de délai

⌘ « Etre flexible tout en restant méthodique »

4. L 'instruction du projet

Action	Part	Auto finant	Finant FEDER	Budget par lignes de dépenses										Total	
				Etudes					Promot ion	Pers CCPF		Dept s	Servi ces		
Echanges franco suisses Nature Pour Tous															
Organiser le partenariat F-CH (Copil avec visite sites)	CCPF	12 500	37 500	25 000							20 000	2 000	3 000	50 000	
Valoriser le retour d'expérience (dont plaquette/guide)	CCPF	2 500	7 500	4 000					6 000					10 000	
Communication F- CH (dont site Internet)	CCPF	1 500	4 500							6 000				6 000	
Montage du projet	CCPF	6 250	18 750	25 000										25 000	
Ss total Echanges franco suisses		22 750	68 250	54 000			0		6 000	26 000	2 000	3 000	91 000		

4. L 'instruction du projet

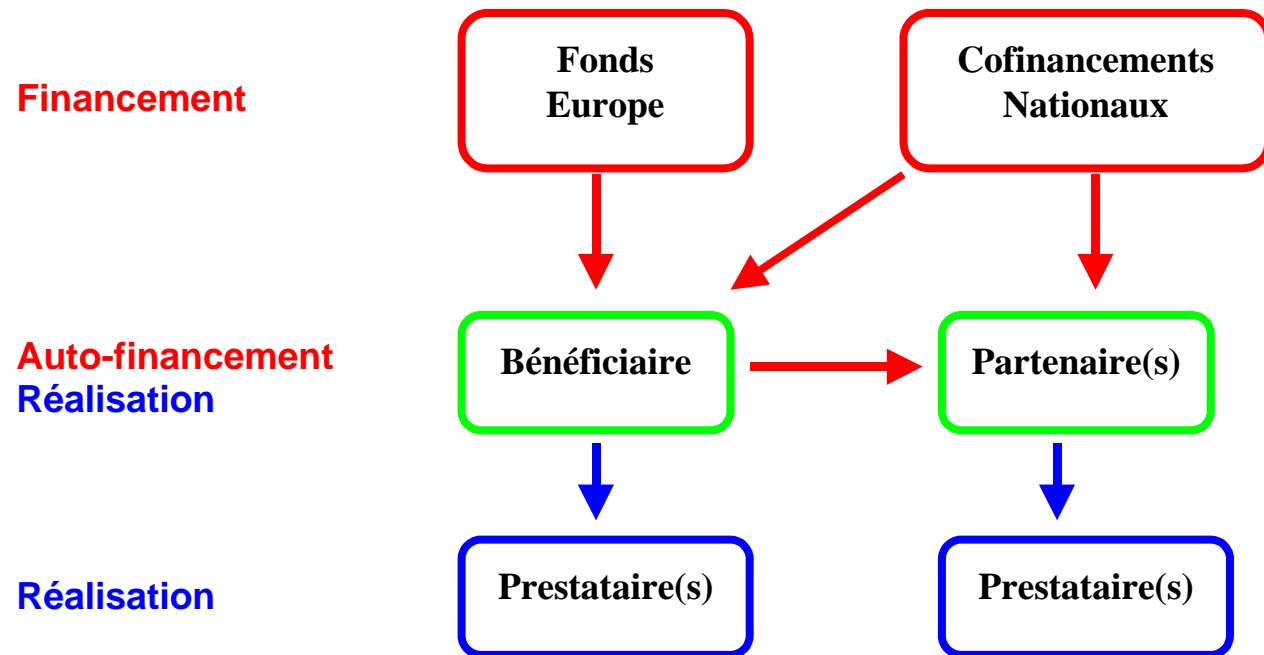


⌘ Connaître les « détails » critiques :

- ☒ L 'autofinancement
- ☒ La valorisation des coûts de personnel interne
- ☒ La part d'assistance extérieure
- ☒ Le management du projet
- ☒ Les éléments du choix partenaire versus prestataire...

Un savoir-faire d 'anticipation, d 'explication et de prise de recul : s 'engager sur du solide, pour les moyens, pour les produits, pour la faisabilité de la mise en oeuvre

Un projet = une organisation



5. L 'assemblage du projet



⌘ Un effort de présentation et de rédaction

- ⊗ Mettre en valeur le « cadre logique » (objectifs - actions - moyens - résultats attendus)
- ⊗ Veiller aux critères d'éligibilité (innovation, VA transfrontalière...)
- ⊗ Respecter les « figures imposées » (impact emploi, bilan carbone, égalité HF...)
- ⊗ Savoir « tordre » mais pas trop

⌘ Maîtriser le formulaire et le règlement

- ⊗ présenter le tryptique actions - plan de financement - budget, selon les règles d'éligibilité

⌘ Prévoir une éventuelle traduction

6. Les engagements



⌘ Maîtriser les règles pour présenter les engagements des partenaires :

- ☒ engagements de réalisation et/ou de financement
- ☒ engagements confirmés ou sous réserve
- ☒ attention au formalisme (originaux, signés, tamponnés...)

⌘ Attention aux délais de récupération de ces engagements (signature d 'élus, délibérations...)

7. Le dépôt du dossier



- ⌘ Respecter le délai et la forme
- ⌘ Rencontrer les responsables de l'instruction intermédiaire, qui peuvent aider à améliorer la présentation
- ⌘ Attention à ne pas « trop en faire » en contact direct auprès de certaines instances de décision
- ⌘ Informer les partenaires puis wait and see

8. Sélection et révision



⌘ Connaître la procédure et anticiper :

- ☒ organisation réactive avec partenaires
- ☒ prévoir sa disponibilité le moment venu

⌘ Réviser le dossier sur le fond

- ☒ distinguer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas

⌘ Modifier le dossier dans les délais

- ☒ attention aux engagements définitifs des partenaires

⌘ Informer les partenaires puis wait and see

9. Le démarrage



- ⌘ Passer le témoin au(x) chef(s) de projet
- ⌘ Informer les partenaires
- ⌘ Mettre en place l'instance de coordination
- ⌘ Anticiper la mobilisation des cofinancements nationaux
- ⌘ Anticiper les conventions de partenariat
- ⌘ Rappeler les fondamentaux :
 - ⊗ objectifs - actions - résultats... dans les délais
 - ⊗ reporting et communication

10. Le « service après vente »



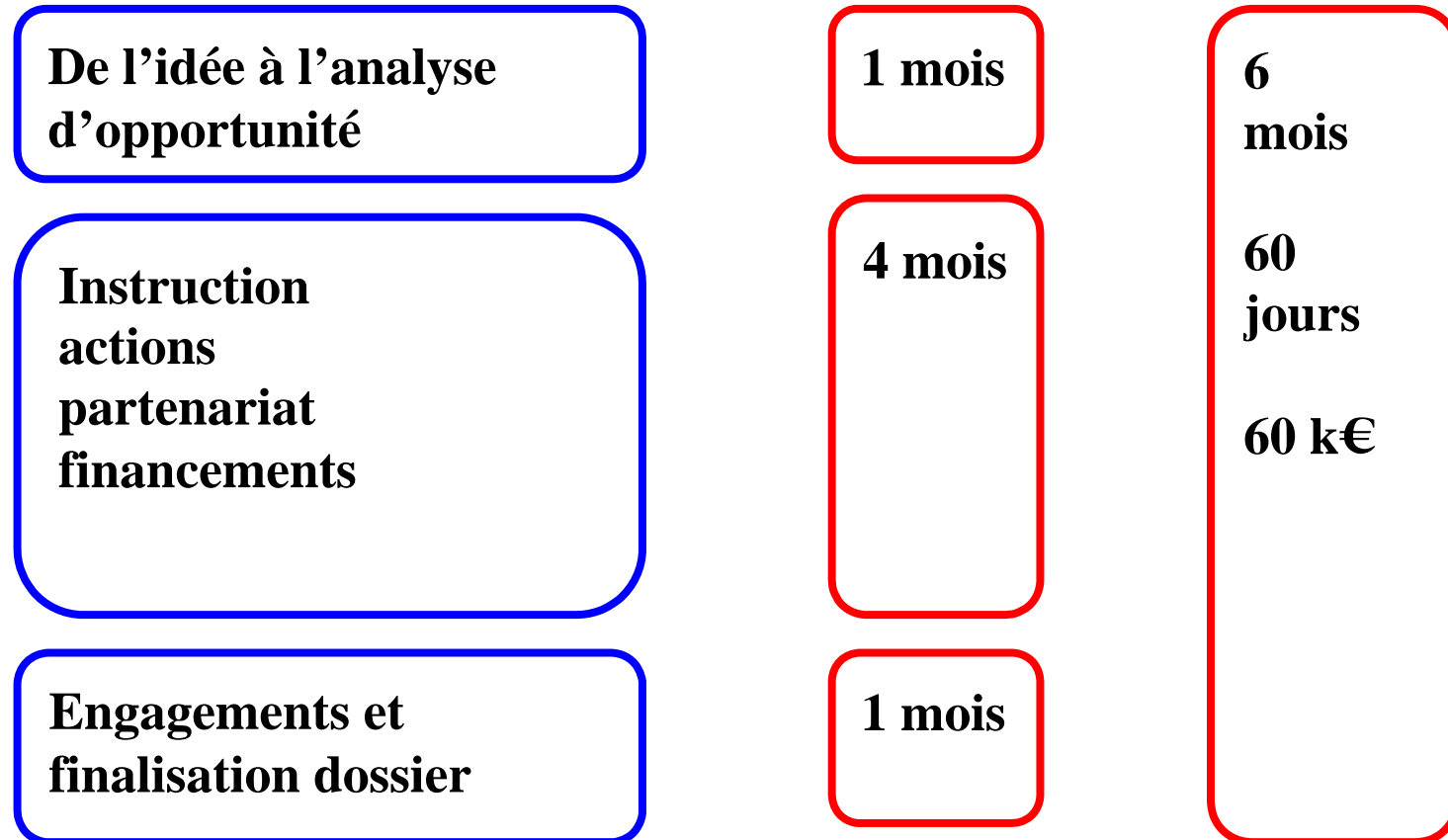
- ⌘ Très variable : dépend du chef de projet
- ⌘ Conforter la cohésion partenariale en faisant le lien avec la phase de montage
- ⌘ Participer aux comités de pilotage
- ⌘ Répondre présent en cas de « coup dur »
- ⌘ Rappeler les fondamentaux des attendus du projet

8.bis Le crash !

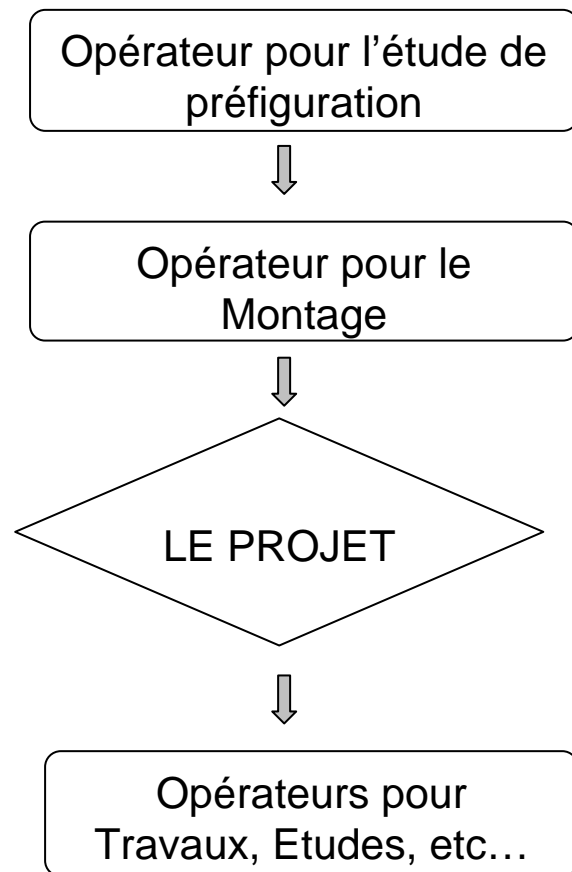


- ⌘ Un projet déposé peut être refusé !
- ⌘ C'est la loi du genre pour les appels à projets les plus sélectifs : ex Life
- ⌘ Comment réagir :
 - ⊗ S'informer des raisons de l'échec et en informer les partenaires
 - ⊗ Voir s'il existe une possibilité de rattrapage
 - ⊗ Étudier la situation avec les partenaires : un projet construit auquel manque une part de financement : abandon ou reprise dans un autre cadre ?

Construire un projet : une nécessaire maturation



Construire un projet : options d'organisation



- ⌘ Organisation à adapter au contexte :
 - ☑ Etude de préfiguration optionnelle
 - ☑ Régie et/ou prestation
- ⌘ Si prestation, veiller à partager le risque du montage

Construire un projet : une dynamique relationnelle

⌘ Monter un projet c'est :

☒ Mobiliser des ressources

☒ Convaincre et entraîner des partenaires

⌘ Dans les deux cas (y compris en interne !)
il faut susciter l'adhésion

⌘ La composante relationnelle est
essentielle

Les « 10 commandements »



- ⌘ 1. Coordonner (un dossier, un responsable)
- ⌘ 2. Expliquer (un chemin, des étapes...)
- ⌘ 3. Maîtriser le savoir faire
- ⌘ 4. Rester maître du temps
- ⌘ 5. Rechercher le gagnant-gagnant
- ⌘ 6. Tirer n'est pas pousser
- ⌘ 7. Contourner les obstacles
- ⌘ 8. Métaboliser les tensions
- ⌘ 9. Persévérer
- ⌘ 10. Pratiquer l'auto-analyse...

5-Chercher le gagnant-gagnant



- ⌘ Identifier et rappeler les termes du « gagnant-gagnant » propres à chaque partenaire
- ⌘ Toujours se rapprocher au plus près des intérêts de chaque partenaire
- ⌘ En cas de difficulté chaque partenaire est dans la position de chercher à la surmonter