



FORMATION AU MONTAGE DE PROJETS EUROPÉENS



Cliquez sur un icone pour accéder directement à la rubrique



Accès direct par la barre de menu à l'ensemble des rubriques et documents

ACCUEIL

Formation au montage de projets européens..... 1

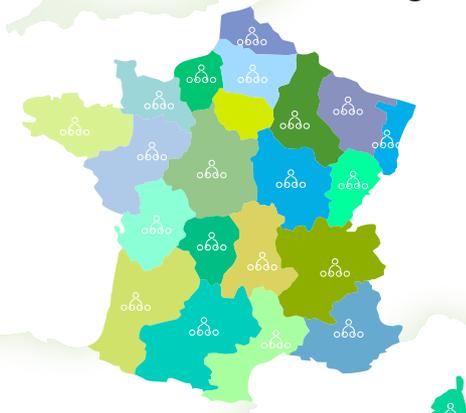
SOMMAIRE..... 2

INTRODUCTION..... 3



FORMATIONS

Les trois séquences phares de cette session de formation
Une formation dans votre région ... 4



RESUMÉ DE LA FORMATION
“Apprendre à mobiliser les financements européens” 5-6



RESUMÉ DE LA FORMATION
“Préparer efficacement la réalisation d'un projet en phase de montage”7-8

RESUMÉ DE LA FORMATION
“De l'idée au projet”9-10

Dans chaque résumé, accès direct aux séquences de formation correspondantes



CONTACTS
ONF et ses partenaires..... 11

LIENS
Pour en savoir plus 12

AIDE
Tout ce qu'il faut savoir pour :
Ouvrir, imprimer et naviguer 13





Ce support constitue un extrait de la session de formation au montage de projets européens proposée par l'ONF avec l'appui de la DIACT et d'un cofinancement FEDER

(PNAT : programme national d'assistance technique).

Cette formation d'une durée de trois jours initie les participants au montage d'un projet européen dans le champ technique de l'environnement

(gestion des espaces naturels incluant entre autres, la gestion forestière, le bois énergie, l'eau, le changement climatique, les risques naturels, l'écotourisme...)

Elle permet :

- de repérer les principaux acteurs et financements susceptibles d'être mobilisés ;
- d'apporter des repères sur l'articulation entre le montage et l'exécution d'un projet ;



- de proposer un mode opératoire pour agir en tant que responsable de l'instruction d'un projet européen ;
- de donner, in fine, une méthode de travail partagée entre acteurs des collectivités et de l'environnement, qui facilite par la suite le travail de partenariat.

Le public visé par ces formations : responsables ayant, ou visant, un engagement très opérationnel dans l'ingénierie de projets

(Communes, Intercommunalités, services de Conseils Généraux ou de Conseils Régionaux, Acteurs de l'environnement...).





RÉSUMÉ DE LA SÉQUENCE

Les trois séquences phares de cette session de formation sont présentées dans ce support :

“Apprendre à mobiliser les financements européens” :

Connaissance des financements européens et adaptation aux principaux critères d'éligibilité ;

“Préparer efficacement la réalisation d'un projet en phase de montage”

Repérage des principales difficultés de l'exécution d'un projet à prendre en compte lors du montage du projet ;

“De l'idée au projet” :

Identification des principales étapes de construction d'un projet et des méthodes relationnelles à intégrer pour construire un partenariat confortant le projet.



UNE FORMATION DANS VOTRE REGION

Sur demande des collectivités locales, l'ONF organise dans toutes les régions des sessions de formation au montage de projets européens, adaptées aux demandes spécifiques de celles ci.

Renseignements auprès de Frédéric Delport, responsable Europe à l'ONF,

tel : 01 40 19 79 58

courriel : frederic.delport@onf.fr

Pour plus d'informations consulter la plaquette de présentation

Pour accéder à la plaquette cliquez sur la couverture à droite.

Cliquez ensuite sur le bouton “formations” du menu pour retrouver cette page.

Ce support bénéficie du soutien financier de l'Union européenne, dans le cadre du programme national d'assistance technique.





“Apprendre à mobiliser les financements européens”

Présentation et déroulé de la séquence de formation

Frédéric Delpont – Juillet 2006

La séquence de formation « Apprendre à mobiliser les financements européens » s’inscrit dans le parcours de formation de 3 jours, sur le montage de projets européens.

Elle permet aux monteurs de projet de connaître les financements européens afin d’insérer de façon optimale leur projet dans le cadre de ces outils.

Faire appel à des crédits européens, c’est nécessairement s’inscrire dans un cadre politique et réglementaire qui dépasse la dimension territoriale du projet. Maîtriser ce cadre est la condition sine qua non pour passer avec succès les procédures de sélection, parfois extrêmement compétitives. C’est aussi permettre, en maximisant toute la valeur ajoutée que peut amener ce cadre européen, une inscription du projet dans le mouvement de développement durable et équilibré de l’Union européenne (*diapositive 1*).



Un maquis pour initiés ?

Les financements européens ont parfois mauvaise presse, complexité, bureaucratie, lenteur, ils constitueraient un maquis dans lequel seuls quelques initiés sauraient se repérer (*diapositive 2*). En fait, ils constituent un cadre logique et parfaitement maîtrisable : c’est l’objectif pour mener à bien son entreprise. Les politiques de

l’Union Européenne (*UE*) sont en pleine phase de nouvelle programmation pour la période 2007-2013 : c’est donc le moment idéal pour refaire un point des financements disponibles pour ces années à venir et des procédures de sélection qui s’y attachent (*diapositives 3 et 4*).

Pour visionner cette séquence de formation, cliquez sur le bouton de droite 



“Apprendre à mobiliser les financements européens” suite



territoriale européenne (ex-INTERREG). La deuxième grande politique analysée est celle du développement rural (*diapositives 12 à 16*), sa place dans les politiques de l'UE, ses 4 axes, son architecture de mise en œuvre, ses orientations stratégiques et sa programmation au niveau national et régional.

La dernière politique de l'UE qui intéresse les monteurs de projet dans les secteurs forêt – environnement – développement local, est la politique environnementale et son instrument financier LIFE + (*diapositives 17 et 18*) dont nous précisons les objectifs et les modalités de mise en œuvre. ...

comment inscrire son projet dans les priorités de l'Union européenne.

En conclusion, cette présentation doit permettre aux monteurs de projets d'inscrire leur problématique locale dans les grands enjeux de la politique européenne pour lesquels les instruments financiers qu'ils vont solliciter ont été créés (*diapositive 19*).

Ils sont maintenant à même de faire le lien entre leur problématique et l'instrument européen correspondant. Ils comprennent également la nécessité de positionner stratégiquement leurs projets en fonction des grandes orientations horizontales de l'UE.

Pour visionner cette séquence de formation, cliquez sur le bouton de droite

De Lisbonne à Göteborg ...

Si elles semblent de prime abord bien éloignées des préoccupations du porteur de projet local, les grandes orientations stratégiques récentes de l'UE – stratégie de Lisbonne et de Göteborg – constituent l'épine dorsale de toutes les autres politiques (*diapositive 5*).

...politique de cohésion, développement rural et politique environnementale...

Des grandes politiques qui instituent des instruments que pourra utiliser le monteur de projet. La première que nous analysons est la politique de cohésion et de développement régional (*diapositives 6 à 11*).

Nous précisons quelle est sa place dans le budget européen, quels sont ses objectifs, son architecture de mise en œuvre et sa programmation jusqu'au niveau régional. Un point particulier est fait sur la coopération





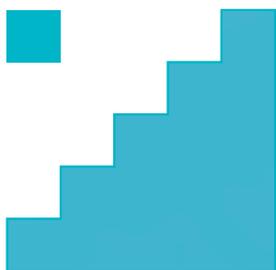
“Préparer efficacement la réalisation d’un projet en phase de montage”

Présentation et déroulé de la séquence de formation

François Xavier Nicot – Juillet 2006

La séquence de formation « Préparer efficacement la réalisation d’un projet en phase de montage » s’inscrit dans le parcours de formation de 3 jours, sur le montage de projets européens. Elle vise à proposer deux types d’apports pédagogiques différents et complémentaires :

- des apports de méthode sur la gestion de projet ;
- des apports expérimentaux sur la base d’exemples de projets européens en cours d’exécution.



La réussite d’un projet dépend, entre autre, du succès de l’interface entre la phase de montage et la phase de réalisation. Les deux métiers de « monteur de projet » et de « chef de projet » ne sont pas les mêmes : ils nécessitent des compétences différentes. Néanmoins, une qualité nécessaire demeure commune : la capacité pour le premier à tenir compte des besoins du second, et la capacité du second à comprendre les contingences du premier. Il apparaît donc nécessaire que

les « monteurs de projet » disposent de l’ensemble des éléments méthodologiques qui forgent les compétences des chefs de projet et d’insister sur les composantes clefs de la gestion à prendre en compte en phase de montage de projet. Par ailleurs, deux illustrations de gestion de projet permettent aux stagiaires de rendre concrets les apports méthodologiques dispensés (une seule de ces illustrations, exposées lors des sessions de formation, sera présentée dans ce support).

Pour visionner cette séquence de formation, cliquez sur le bouton de droite





“Préparer efficacement la réalisation d’un projet en phase de montage” *suite*

La séquence est donc composée de deux modules :

Module 1 : les composantes clés d’un projet.

Ce module a pour objectif de repérer, en phase de montage, les composantes clés d’un projet pour mieux organiser, suivre et boucler le projet, en phase d’exécution, en anticipant la mobilisation des ressources budgétaires internes et externes.

Il présente la gestion de projet selon les 3 temps méthodologiques suivants :

- le cadrage du projet, correspondant à l’organisation initiale (*diapositives 4 à 18*) ;
 - la conduite du projet, permettant le suivi en cours d’exécution (*diapositives 19 à 25*) ;
 - le bilan du projet, réalisant le reporting en continu et le rapport final (*diapositives 26 à 31*).
- L’organisation initiale repose sur 8 étapes qu’un chef de projet doit mettre en œuvre pour lancer convenablement le projet. Ces huit étapes (*diapositives 6 à 18*) sont détaillées au cours du module afin que le « monteur de projet » prenne conscience

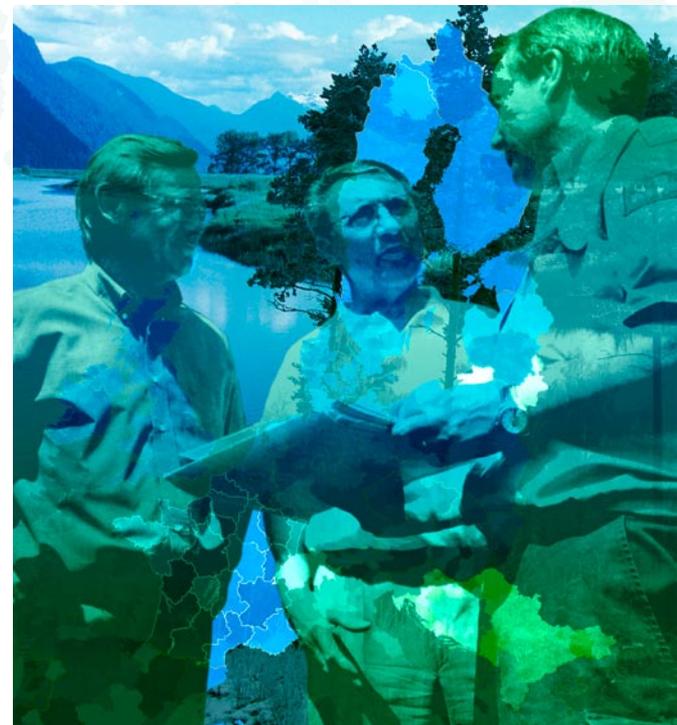


de la nécessité d’estimer au plus près ces dispositions au moment de la conception du projet. On insiste notamment sur l’organisation des ressources du projet. En effet, qu’elles soient budgétaires, humaines ou matérielles, les ressources assureront la faisabilité du projet. Il n’est pas envisageable que la phase de montage du projet ne prenne pas en compte les disponibilités des ressources.

- Connaître les dispositions permettant le suivi du projet en cours d’exécution sera utile au « monteur de projet » pour quantifier le plus justement possible les ressources à affecter à ces étapes indispensables (*diapositives 19 à 25*).
- Enfin, le reporting du projet commence dès le lancement du projet (*si ce n’est avant*) et va donc concerner aussi le « monteur de projet » (*diapositives 26 à 30*).

Module 2 : un exemple illustratif, lien avec la méthode.

L’exemple proposé concerne le projet Life Nature et Territoires. On insistera sur les éléments méthodologiques de la gestion de projet plus ou moins mis en œuvre dans ce projet en cours d’exécution pour mettre en exergue les conséquences induites et



la nécessité de toujours plus prendre en compte les composantes clés de la gestion de projet en phase de montage. Par ailleurs, des références à des projets portés dans d’autres cadres (*Interreg, Leader +, Feder*) serviront avantageusement d’illustrations complémentaires aux propos.

Pour visionner cette séquence de formation, cliquez sur le bouton de droite



« De l'idée au projet »



Présentation et déroulé de la séquence de formation

Olivier Ferry - juillet 2006

La séquence de formation « de l'idée au projet » s'inscrit dans le parcours de formation de 3 jours, sur le montage de projets européens. Elle vise à proposer deux types d'apports pédagogiques différents et complémentaires :

- des apports de méthode sur les étapes à ordonner et à franchir pour construire un projet, et sur les points clé à travailler.
- des conseils et des « invitations à la réflexion » sur l'axe central de la construction d'un projet, qui est la construction d'un partenariat solide et efficace, basé sur le « gagnant-gagnant » reliant les partenaires.

4 séquences de diapositives illustrent la trame de la journée de formation « de l'idée au projet » :

- Préambule et approche systémique
- Les 10 étapes de construction d'un projet
- Une dynamique relationnelle
- Les 10 commandements

Séquence n°1 : Préambule et approche systémique (diapos 1 à 15)

Cette séquence développe l'idée du projet vu en tant que « système » de façon à permettre à chacun de mieux situer son rôle, dans le montage d'un projet, ainsi que les principaux enjeux d'articulation entre le projet et son environnement.

Séquence n°2 : Construire un projet : les 10 étapes (diapos 16 à 31)

Cette séquence est très didactique et vise à bien ordonner les différentes phases indispensables à la construction progressive d'un projet. Elle s'appuie, en cours de formation, sur de nombreuses illustrations de cas vécus et elle comprend aussi un exercice de « mise en situation » sur l'identification des « bonnes idées » de projet.





“De l'idée au projet” suite

Séquence n°3 : Une dynamique relationnelle (diapos 32 à 43)

Cette séquence fait appel à de nombreuses références de psychologie comportementale. L'enjeu est de conduire chacun à s'interroger sur le mode de relation partenarial, qui conditionne très fortement la faisabilité du montage, puis de la mise en œuvre d'un projet. Cette séquence comprend deux exercices de « mise en situation ». Le premier sur la

séquence des contacts à prendre pour le « bouclage » d'un projet, et le second qui vise à expliciter les bases du « gagnant-gagnant » dans une situation partenariale donnée.

Séquence n°4 : Les 10 commandements (diapos 44 à 58)

Cette dernière séquence présente, de façon aisément mémorisable, les fondamentaux du « savoir-faire » et du « savoir-être »

d'un monteur de projet. Elle fait appel aux acquis des séquences précédentes et devrait permettre à chacun, in fine, d'évaluer ses propres dispositions pour se lancer dans le montage de projet, et les points à travailler.



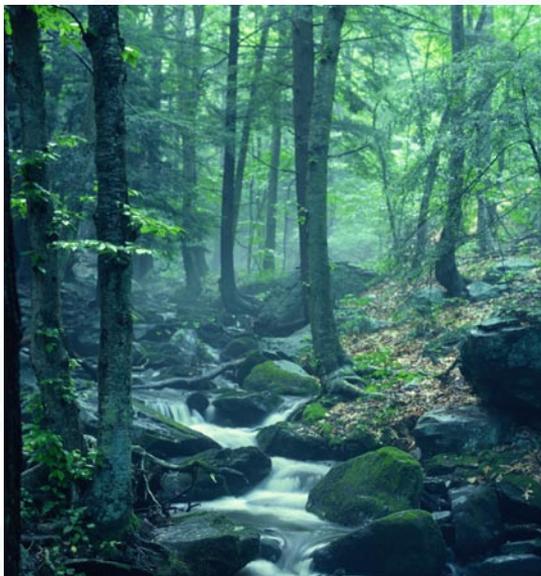
Pour visionner cette séquence de formation, cliquez sur le bouton de droite ▶▶▶▶



ONF et ses partenaires

Établissement public à caractère industriel et commercial, l'ONF a pour mission la gestion multifonctionnelle et durable des forêts et des espaces naturels publics qui lui sont confiés, en conciliant efficacité économique, performance environnementale et responsabilité sociale. Il gère 4,6 millions d'hectares de forêts publiques en métropole, dont 2,8 millions d'hectares appartenant à 11 000 collectivités (communes forestières pour la plupart), et 8 millions d'hectares dans les départements d'outre-mer, dont l'essentiel en Guyane.

Contribuant à la mise en valeur des territoires et à leur gestion durable, l'ONF a établi depuis plus d'une dizaine d'années des relations partenariales avec les collectivités dans l'objectif de



mobiliser des fonds européens pour renforcer leurs actions dans le domaine de l'environnement : gestion des espaces naturels, incluant la gestion forestière, le bois énergie, l'eau, le changement climatique, les risques naturels, l'écotourisme...

Ainsi, l'ONF a acquis une expérience de montage et de mise en œuvre de projets européens sur divers programmes dans une dynamique constamment renforcée de partenariats privilégiés avec les collectivités locales :

LIFE : restauration et mise en valeur de milieux naturels, tourbières, forêts alluviales et méditerranéennes, prairies... ; gestion de l'eau, accueil du public en forêt péri-urbaine

INTERREG : sylviculture à des fins patrimoniales de gestion des risques naturels en montagne, de préservation de la biodiversité en forêt rhénane, plan de gestion concerté d'un massif transfrontalier...

FEADER : reconstitution forestière post-tempête, contrats forestiers Natura 2000... **LEADER** : valorisation de bois locaux, écotourisme, outils d'éducation à l'environnement...

FEDER : développement de produits nouveaux d'écotourisme...

Pour renforcer ses compétences dans ce domaine d'avenir, dans la même logique de partenariat privilégié avec les collectivités locales, l'ONF propose une formation au montage de projets européens dans le champ technique de l'environnement.

- Pour en savoir plus, consulter la plaquette de présentation de cette formation
- Pour consulter quelques exemples de projets européens dans lesquels l'ONF a participé, consulter les pages Europe du site ONF : <http://www.onf.fr/europe/index.htm>
- Pour tout renseignement concernant les sessions de formation planifiées ou que vous souhaiteriez organiser en liaison avec l'ONF, contacter Frédéric Delpont, responsable Europe à l'ONF, tel : 01 40 19 79 58 ; courriel : frederic.delpont@onf.fr

Ce support bénéficie du soutien financier de l'Union européenne, dans le cadre du programme national d'assistance technique.





Pour en savoir plus consulter :



La Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires

<http://www.diact.gouv.fr/>

Le portail de la politique régionale européenne

<http://www.projetsdeurope.gouv.fr/>

La rubrique Europe du site du Ministère de l'environnement

http://www1.enviroennement.gouv.fr/rubrique.php?id_rubrique=25

Le site de la Direction générale de l'Environnement sur le site de la Commission européenne

http://ec.europa.eu/environment/index_fr.htm

Site LIFE de la commission européenne

<http://ec.europa.eu/environment/life/home.htm>

Les informations relatives à la Politique de développement rural pour la période 2007-2013 Commission européenne « Agriculture et développement rural »

http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_fr.htm

Pour consulter quelques exemples de projets européens dans lesquels l'ONF à participer, consulter les pages européennes du site ONF :

<http://www.onf.fr/europe/index.htm>

Pour en savoir plus sur les sessions de formation planifiées ou que vous souhaiteriez organiser en liaison avec l'ONF, consulter la plaquette de présentation de cette formation ou contacter Frédéric Delport :

frederic.delport@onf.fr

Ce support bénéficie du soutien financier de l'Union européenne, dans le cadre du programme national d'assistance technique.





Ouvrir

Ce support pédagogique contient un extrait de la session de formation au montage de projets européens proposée par l'ONF.

Son contenu est au format PDF. Il vous faut dans un premier temps ouvrir un fichier à partir du symbole suivant, en cliquant dessus :



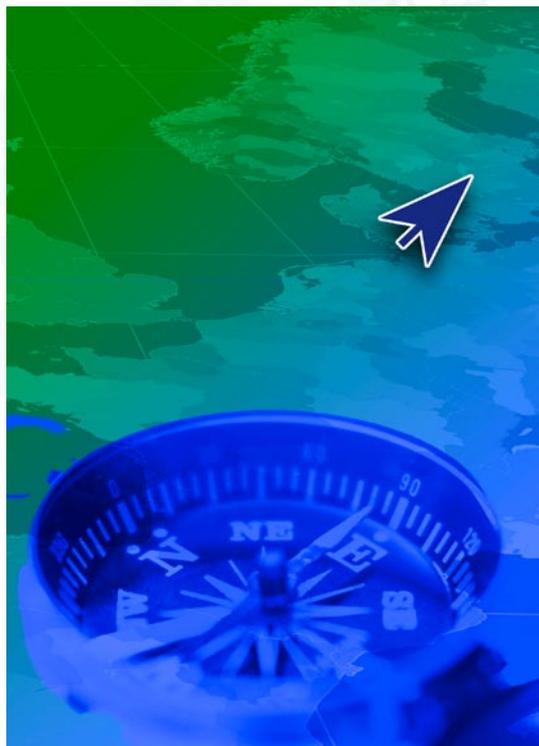
Les fichiers PDF ne peuvent être visualisés qu'avec l'application Adobe Reader. Si vous ne possédez pas cette application, elle est disponible gratuitement sur le site <http://www.adobe.com/fr/>

Ou cliquez sur l'icone à gauche pour le télécharger.

Imprimer



Une fois le fichier ouvert dans Adobe Reader, le bouton à gauche vous permet d'imprimer le document dans sa totalité ou partiellement par sélection de pages.



Naviguer

Cliquez sur un des boutons de la barre de menu en haut de chaque page pour retrouver à tout moment une des rubriques indiquées.

Le bouton "résumé" vous permet d'accéder directement à un résumé des séquences de formation proposées.

Le bouton "séquence" vous permet d'ouvrir directement les différentes séquences de formation.

Cliquez sur le bouton "formations" dans le menu en haut de chaque page à tout moment pour retrouver les boutons "résumé" et "séquence".

Un texte bleu souligné

signale un lien direct vers un site internet ou vers une adresse courriel. Cliquez dessus et une page s'ouvrira soit dans votre navigateur ou dans votre logiciel de courrier électronique.

Pour accéder à la plaquette de présentation cliquez sur la couverture à droite. Depuis la plaquette, pour revenir au support pédagogique, cliquez sur un des boutons du menu et la page s'ouvrira.





Les financements européens

Frédéric Delpont

RESPONSABLE EUROPE À L'ONF





Les financements européens

- Un maquis pour initiés ?
- 2007 et l'élargissement : on change !
- Apprendre à se repérer (c'est possible !)
- Prendre le problème dans le bon sens
- Anticiper les attentes des prescripteurs





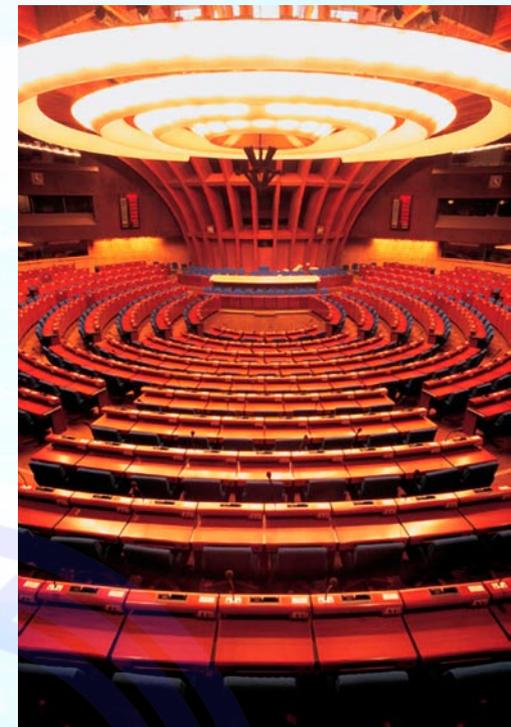
Plan de l'intervention

● **Connaître l'architecture générale des politiques européennes**

- Les grandes orientations de l'UE
- La politique de cohésion
- Le développement rural
- L'environnement

● **Connaître la « philosophie » des procédures de sélection**

- Critères de sélection d'un projet
- Intégration de préoccupations horizontales





Connaître l'architecture générale des politiques européennes



I. Les grandes orientations de l'UE Entre Lisbonne et Göteborg

● La stratégie de Lisbonne :

la croissance et l'emploi ...
grâce à une attractivité et une compétitivité
fondée sur l'innovation et la connaissance

● La stratégie de Göteborg :

le développement durable :
protection de l'environnement, équité sociale
et cohésion, prospérité, implication internationale

● Des politiques communes (PAC, développement rural, cohésion) aux politiques coordonnées





2. Les grandes politiques de l'UE

La politique de cohésion et de développement régional

● 1/3 du budget de l'UE :

soit **307 milliards € pour 2007-2013**, avec un budget à **1,045% du RNBE dont 80 % pour la convergence**

● 3 objectifs :

convergence (ex obj 1), **compétitivité régionale** et **emploi** (dont développement des zones rurales, environnement et prévention des risques) (ex obj 2 et 3), coopération territoriale (ex INTERREG)

2.1. La politique de cohésion 2007-2013

● **Thématiques pour les objectifs convergence et compétitivité :**

développement économique (PME), réhabilitation de sites, biodiversité, risques, énergies renouvelables, eau, tourisme, développement des zones rurales

● **Fonctionnement :**

plus de zonage infra régional, zones urbaines éligibles, toujours une grande subsidiarité



Architecture pour la mise en œuvre

Cohésion

Conseil et Parlement

Règlements européens cadres: FEDER, FSE...

DIACT

Cadre de Référence Stratégique National

SGAR et Conseil Régional

Programmes opérationnels par région
(liste et description des mesures)

2.2. Le CRSN et la suite de la programmation

- **Reprend les priorités du cadre UE**

- **Arbitrages budgétaires :**

enveloppes fixées par région

- **Architecture :**

I PO FEDER et I PO FSE par DOM, 22 PO régionaux et I PN FSE en métropole, quelques PO interrégionaux (remplacent DOCUP et CP)

- **Programmation :**

partenariat régional (SGAR, CR, acteurs locaux)

- **Gestion :**

par les SGAR sauf pour l'Alsace



2.3. La coopération territoriale

- **Thématiques inchangées** : protection et gestion de l'environnement, eau, risques, tourisme
- **Coopération transfrontalière** : maintien FR/ES, FR/IT, FR/SUI, évolution des autres programmes
- **Coopération transnationale**
5 programmes : Europe du NO, Espace Atlantique, SO européen, Espace Alpin, Méditerranée (périmètres révisés)
- **DOM** : espaces de coopération Caraïbes et Océan Indien en cours de définition
- **Coopération interrégionale** : à intégrer dans chaque OP

2.4. Les programmes opérationnels

- **Un programme opérationnel FEDER par région :**
contenu et fonctionnement
- **Les programmes opérationnels pour la coopération territoriale européenne :**
principes et thématiques
- **Les programmes de massif et de bassin**

3. Le développement rural

- **Inclus dans la PAC :**
40% de budget de l'UE dont 19% pour le « deuxième pilier » : RDR
- **Programmation 2000-2006 :**
en France un plan national le PDRN, mesures a à t (agriculture, forêt, environnement et diversification économie rurale)
- **Répartition budgétaire réalisée 2000-2004 des fonds UE :**
agriculture 50%, agri-environnement 34 %, boisement et forêt 8 %, autres 8 %



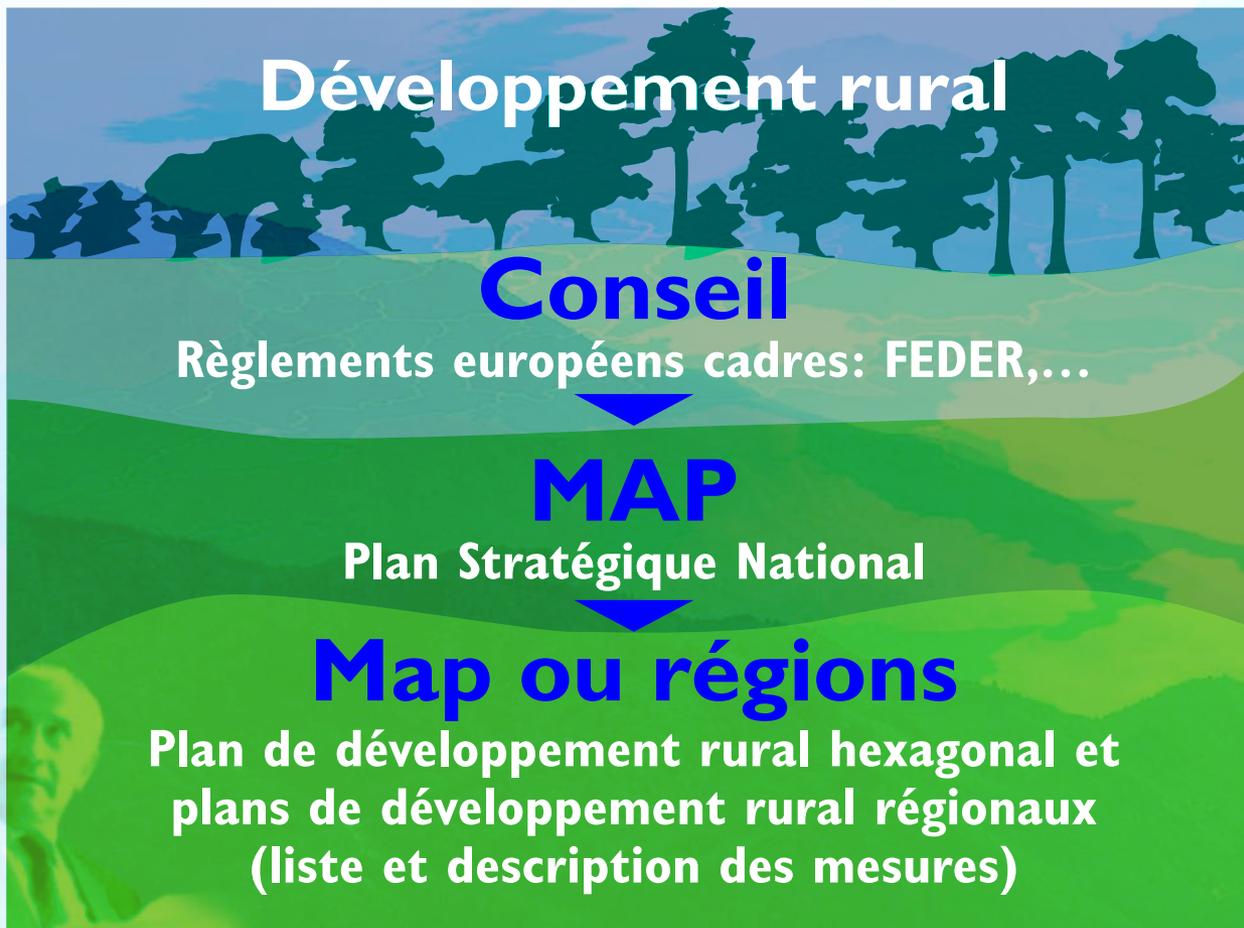
3.1. Le développement rural 2007-2013

- **4 axes** : compétitivité, environnement, diversification et territoire, LEADER
- **Thématiques** :
 1. infrastructures pour desserte, bois énergie;
 2. biodiversité (Natura 2000), risques, utilité publique (risques, eau, montagne...);
 3. accueil public, écotourisme, développement local
- **Types de projets** :
« investissements » et études (d'une logique de guichet à une logique de projet de territoire)





Architecture pour la mise en œuvre



3.2. Le PSN et la suite de la programmation

● **Priorités :**

- **Axe 1 :** pérennisation et valorisation de la ressource;
- **Axe 2 :** biodiversité, eau, prévention des catastrophes, animation et formation;
- **Axe 3 :** activités touristiques et récréatives, patrimoine naturel, projets de territoire;
- **Axe 4 :** priorités aux territoires organisés

● **La hiérarchisation des priorités :** dans le PDRH et les PDR

● **Niveau de programmation et de gestion :** mixte : mesures axe I définies au niveau national, autres axes au niveau régional/local



3.3. Le Plan de Développement Rural 2007-2013

● Le Plan de Développement Rural Hexagonal (PDRH) :

- volet national : contenu et fonctionnement
- volets régionaux : contenus et fonctionnement

● Les PDR Corse et DOM



4. La politique environnementale

- **Le programme LIFE +** : mise en œuvre du 6ème programme cadre, des stratégies thématiques
- **3 volets** : nature et biodiversité; environnement (eau, risques, climat, sols, suivi des forêts ...); information et communication
- **Types de mesures** : études, suivis, formations, action de démonstration, communication, achat de terrain (volet nature) ...
- **Appel à projet** : passage d'un système d'appel d'offres européen à une gestion nationale : programme stratégique pluriannuel UE de 4 ans et programmes de travail nationaux annuels



4.1. Le point sur le programme LIFE +

- **Accord politique du Conseil**

- **Budget :**

2,097 milliards € pour 7 ans; 16,7 M€ en 2007 pour FR

- **Mise en œuvre :**

une enveloppe minimum pour le volet nature et biodiversité (40%), règles pour l'éligibilité des coûts, priorités de la programmation UE et nationale, choix de l'agence nationale en France



5. Mobiliser les financements

● Des problématiques aux financements :

- économie et développement local : FEDER, FEADER
- environnement : LIFE, FEDER (INTERREG), FEADER

● Positionnement stratégique :

lien avec le développement économique et l'emploi, projets multi-partenaires et multi-financeurs, ancrage dans les stratégies territoriales (interco, pays, PNR,...)





Connaître la « philosophie » des procédures de sélection





I. Procédures de sélection : le B A ba

- **Garder en tête une évidence :**
les évaluateurs lisent des dizaines de dossiers :
il faut leur faciliter la vie (clarté !) et les séduire
- **Éligibilité :** ne négliger aucun détail !
Nombre de copies, signature, dates, traductions,
annexes financières, ...
- **Attractivité :** présenter un dossier attrayant :
choix du nom, photos, cartes, ...
- **Fiabilité technique et financière :**
faire état de ses références dans la conduite de projets





I.1. Innovation, valeur ajoutée et faisabilité technique

- **Innovation** : technique, liée aux process ou aux méthodes, économique ou managériale (pas seulement un transfert géographique)
- **Valeur ajoutée** : ce que le projet va amener directement, avec des indicateurs de résultats, impact du projet sur « le monde réel » !
- **Faisabilité technique** : montrer que le travail préparatoire est fait (recherche biblio, autorisations,...) que les risques ont été évalués, que des plans B existent





1.2. Transférabilité, caractère démonstratif et dissémination

- **Transférabilité** : potentiel de reproduction intrinsèque (portée de la problématique, identification des barrières potentielles) et actions spécifiques prévues, taille du public cible
- **Caractère démonstratif** : la réalisation du projet permet de valider ou de rejeter les hypothèses de départ, dimension suffisante (temps et échelle)
- **Dissémination** : prévoir de diffuser les résultats auprès du public cible approprié est une activité du projet à part entière (exemple LIFE ENV 6 à 8% du budget)





1.3. Cohérence et qualité

- **Cohérence** : entre problème à résoudre, objectifs choisis et actions prévues (liens entre ces actions)
- **Qualité** : planification (délais, indicateurs de progrès, « deliverables »), organisation interne, coopération avec les acteurs externes, « value for money », qualité du dossier « clair, lisible, bien structuré » (car représentatif de ce que le projet pourra produire)
- **Qualité financière** : coûts correctement estimés, règles spécifiques (amortissement, plafonds,) respectées, capacité à manager les sommes demandées





1.4. L'approche du « cadre logique »

DESCRIPTION DU PROJET	INDICATEURS	SOURCE DE VÉRIFICATION	HYPOTHÈSES (extérieures au projet)
OBJECTIF PRINCIPAL : lien avec la politique	Souvent hors du cadre du projet	Souvent hors du cadre du projet	
BUTS : bénéfices espérés pour la cible	En terme de quantité, qualité, délais	Sources d'infos et méthode de collecte	Si les buts sont atteints, à quelles conditions l'objectif principal est-il rempli ?
RÉSULTATS : biens et services produits	En terme de quantité, qualité, délais	Sources d'infos et méthode de collecte	Si les résultats sont obtenus, à quelles conditions les buts sont-ils atteints ?
ACTIVITÉS : les actions prévues			Si les activités sont effectuées, à quelles conditions les résultats sont-ils obtenus ?



2. Intégration des préoccupations horizontales

- **Intégration** : durabilité économique, environnementale et sociale (n'oublier aucun des trois piliers !), quelle continuation après le projet ? Avec quels financements ?
- **Quelques exemples de préoccupations horizontales actuelles de l'UE** : PME, emploi, parité hommes-femmes, cohésion sociale, publics défavorisés, handicapés, prise en compte du vieillissement de la population, anticipations des mutations économiques, sociales et environnementales ...



3. Intérêt communautaire

- **Projet qui correspond aux objectifs de l'instrument sollicité :**
expliciter ce lien dans le dossier
- **Projet qui s'inscrit dans les objectifs généraux de la politique concernée :**
à mentionner également
- **Valeur ajoutée européenne :** le projet, ou sa problématique concerne l région, l état membre, plusieurs ou toute l'Union? Promeut-il l'intégration de l'UE, contribue-t-il à la visibilité de la politique de l'UE ?
En quoi un financement européen est-il nécessaire à la réalisation du projet ?





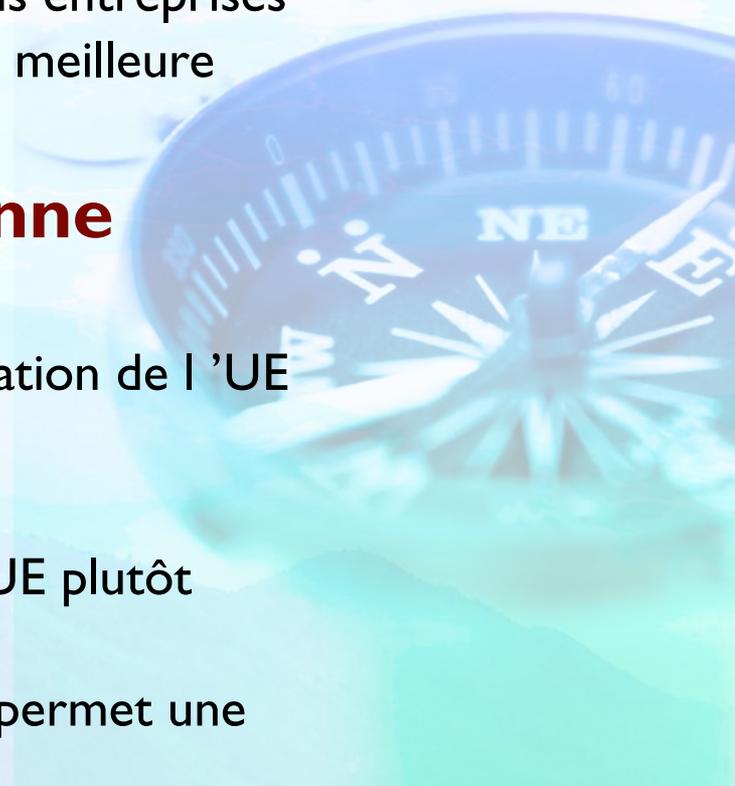
3.1. Valeur ajoutée européenne

● **Lien avec le principe de subsidiarité :**

l'action de l'UE complète celle des EM, actions entreprises au niveau UE pour des raisons d'échelle ou de meilleure efficacité

● **Il y a valeur ajoutée européenne si le projet :**

- Promeut la coopération entre EM et l'intégration de l'UE (faire tomber les barrières)
- A un caractère réellement multilatéral
- A d'avantage d'effets si entrepris au niveau UE plutôt qu'au niveau national
- Cible des problématiques communes à l'UE permet une visibilité de l'action et des objectifs de l'UE



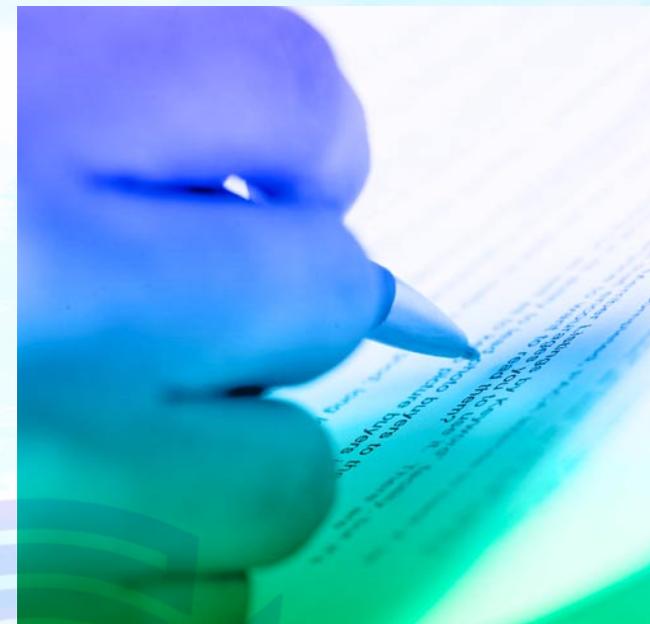
3.2. Éligibilité des coûts

● Règle générale :

attention danger ! Des règles particulières à chaque programme (voire à chaque financeur), des mauvaises surprises en phase d'exécution si manque d'attention à tous les détails en amont

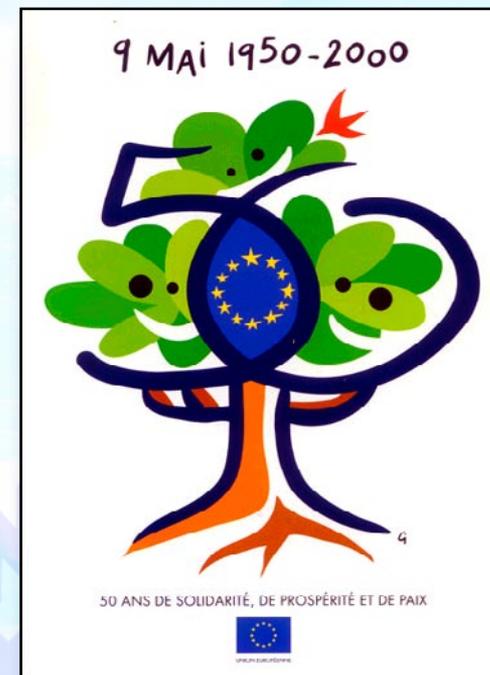
● Points de vigilance :

- bénéficiaire / partenaires / prestataires
- investissement / fonctionnement / coûts de personnels / frais généraux
- niveau d'autofinancement requis
- règles pour la sous-traitance



Les financements européens : pour en savoir plus ...

- **Portail de l'union européenne :**
http://europa.eu/index_fr.htm
- **Mais aussi :**
sites webs : <http://www.projetsdeurope.gouv.fr/>
DIACT, Ministères, Régions SGAR (cellules Europe)





Les composantes clés d'un projet

François-Xavier Nicot

RESPONSABLE EUROPE À L'ONF



Les composantes clés d'un projet

● Objectif du module :

- **Repérer**, en phase de montage, les composantes clés d'un projet,
- **pour mieux organiser**, suivre et boucler le projet, en phase d'exécution,
- **en anticipant** la mobilisation des ressources budgétaires internes et externes.





Les composantes clés d'un projet

- 1 **Le cadrage du projet = Organisation initiale**
- 2 **La conduite du projet = suivi en cours d'exécution**
- 3 **Le bilan du projet = reporting en continu et rapport final**





I. Le cadrage du projet

Organisation initiale



I. Le cadrage du projet

● L'initialisation du projet (pour mémoire)

- Expression des besoins, étude d'opportunité et document de projet

● Le lancement du projet

- **A** - Confirmer les objectifs
- **B** - Organiser les ressources du projet
- **C** - Mobiliser les acteurs du projet
- **D** - Organiser la gouvernance du projet
- **E** - Élaborer le planning
- **F** - Finaliser le cadrage
- **G** - Identifier les produits
- **H** - Communiquer





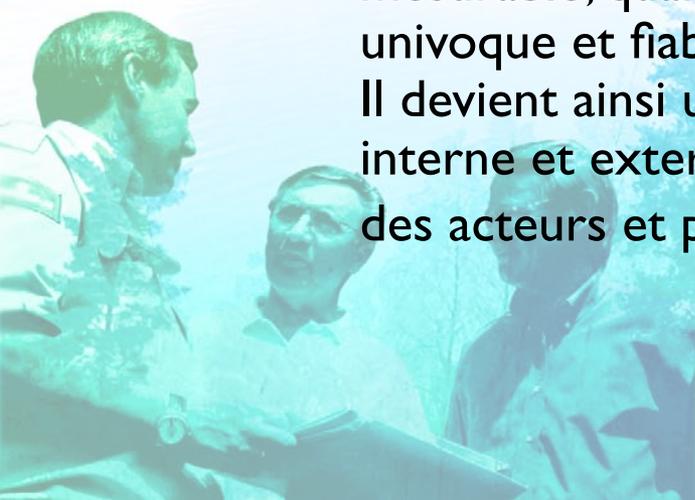
Le lancement du projet

● A Confirmer les objectifs

Un objectif doit préciser ce que l'on veut obtenir (le résultat à atteindre, la situation souhaitée) de manière concrète en précisant :

- Le quoi
- Le combien
- Le quand

▶ Un objectif est :
mesurable, quantifiable, réaliste et réalisable,
univoque et fiable.
Il devient ainsi un élément de communication
interne et externe mobilisateur
des acteurs et partenaires.





B Organiser les ressources du projet

Il s'agit de déterminer le comment, avec quoi et avec qui pour mener à bien chaque objectif du projet, en prévoyant :

- **Le budget** (sommes des besoins = dépenses)
- **Le financement** (sommes des ressources)
 - ▶ convention de partenariat
 - ▶ convention de financement
- **Les moyens humains** (cf C)
- **Le matériel et la logistique**
 - ▶ Phase clé du lancement du projet dont le détail sera d'autant plus nécessaire que le projet est complexe (nombre d'objectifs, d'actions, d'acteurs, d'euros, de regardants...)



● C Mobiliser les acteurs

- Les acteurs sont une « ressource » clé du projet
- Deux types d'acteurs
 - **Pilotage** : responsabilité de la gestion des moyens et de l'atteinte des résultats
 - **Exécution** : valeur ajoutée directe au projet, production identifiable
 - **Pilotage et Exécution**





D Organiser la gouvernance

- **Le comité de pilotage**
 - composé des partenaires et co-financeurs
 - valide les choix budgétaires et d'organisation
 - valide l'avancement des actions et les résultats
- **Le chef de projet**
 - compose l'équipe projet et affecte les travaux
 - suit l'avancement des travaux, les délais et le budget
 - rend compte au comité de pilotage
- **L'équipe projet**
 - acteurs ayant une production identifiable
 - partenaires, sous-traitants...





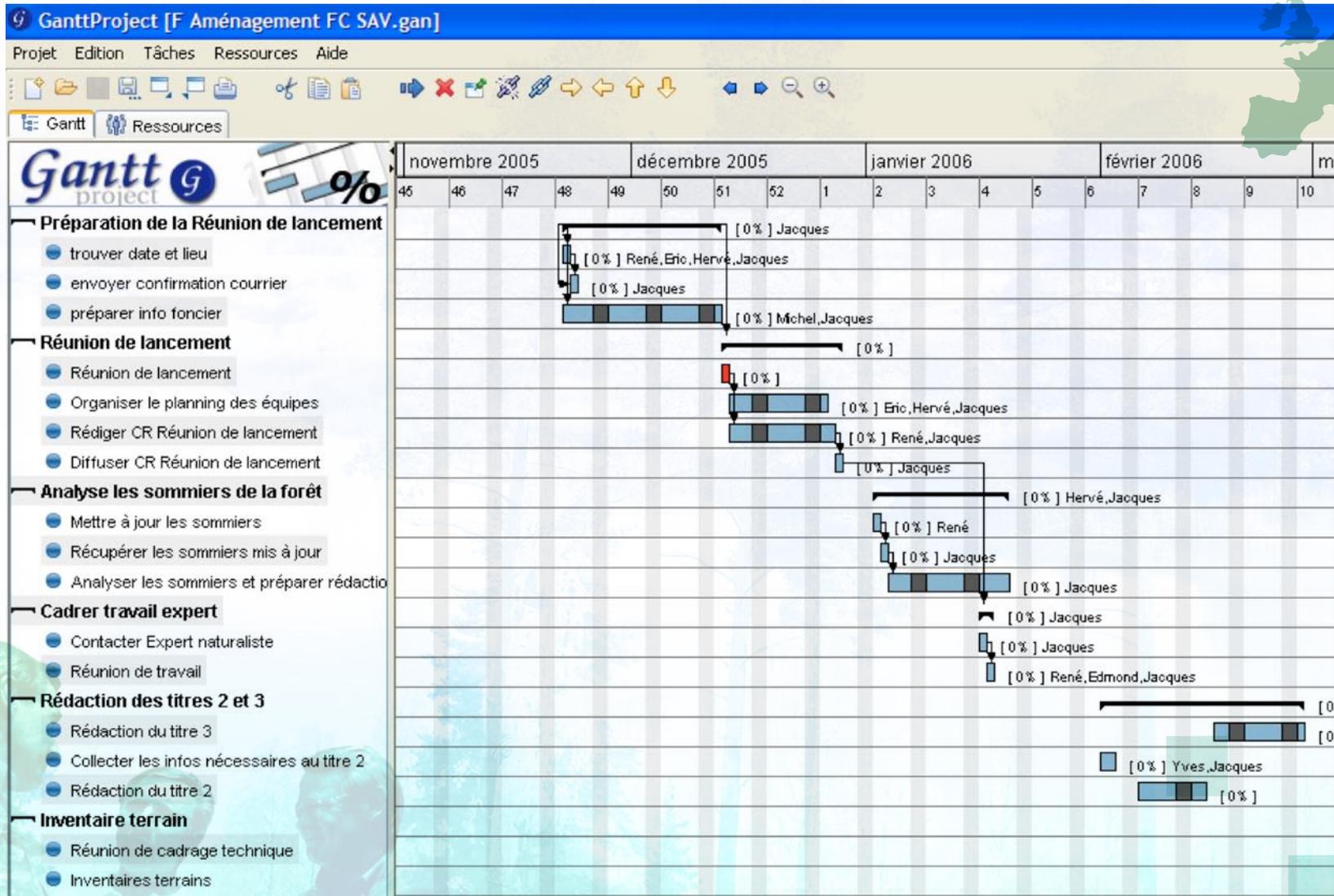
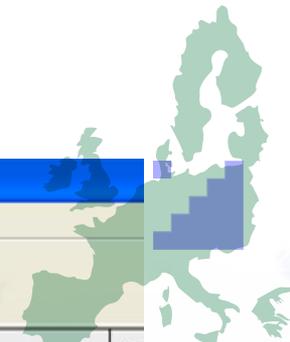
E Élaborer le planning

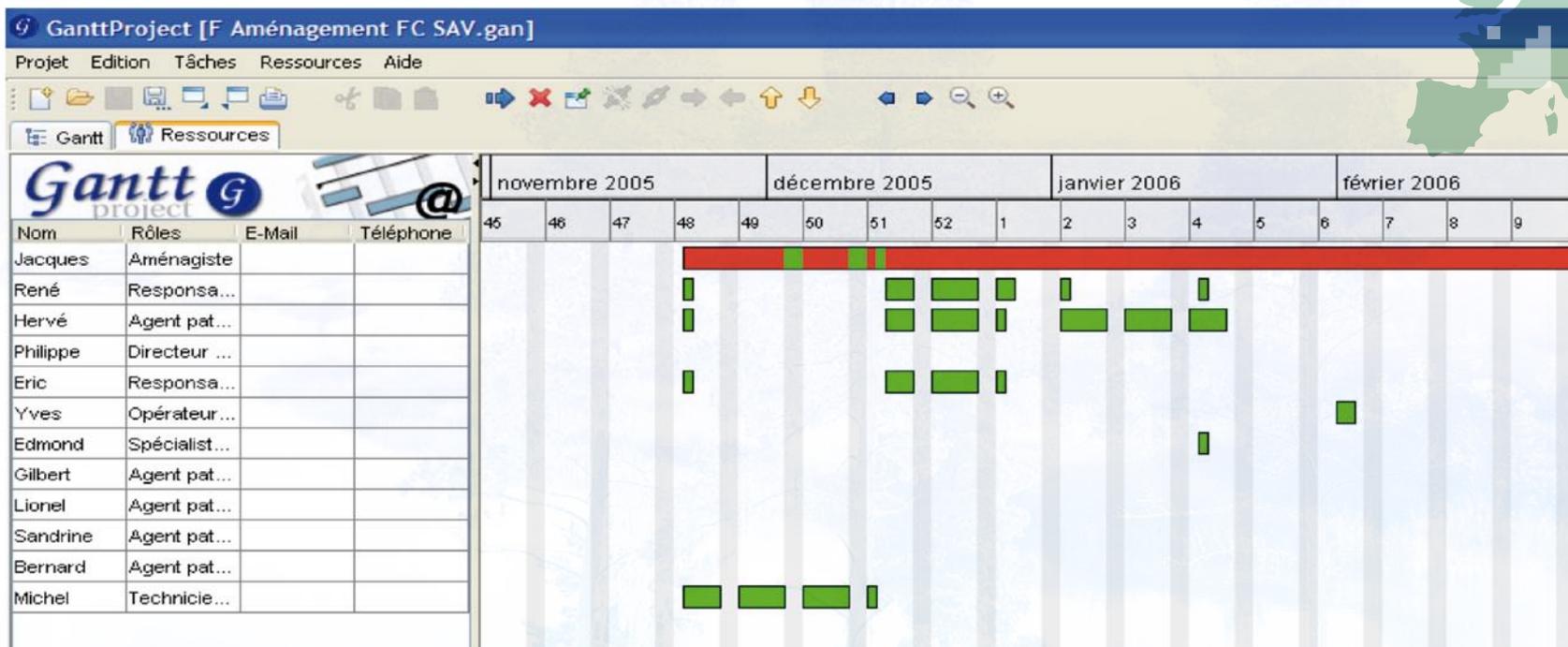
- **Objectif : maîtriser les délais**
- **Le découpage en actions**
 - projet, sous-projet, phase, sous-phase, lots de tâches, tâches
- **Le planning de Gantt**
 - outil d'organisation de projet
 - permet de connaître l'avancement des travaux et de mettre en évidence tâche par tâche
 - Les ressources consommées
 - Les ressources restant à consommer
 - Les dépassements de ressources





FORMATION AU MONTAGE DE PROJETS EUROPÉENS







F Finaliser le cadrage

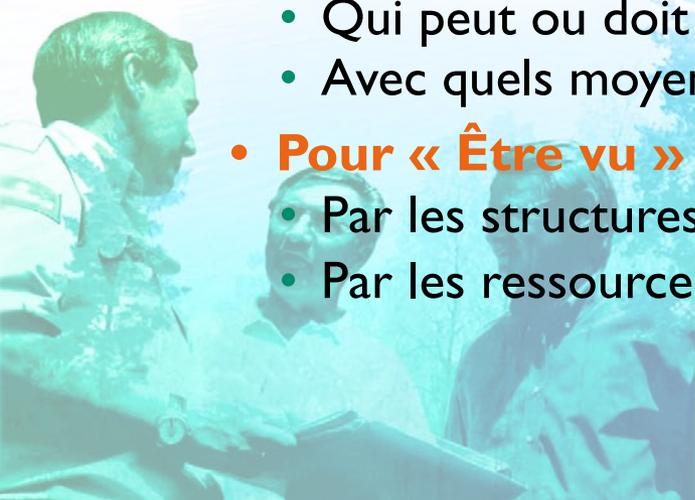
- **La note de cadrage**
 - Il s'agit de définir le cadre du projet dans ses grandes lignes. Elle sert de **référence** à l'ensemble des acteurs du projet.
Elle comprend :
 - ▶ la synthèse du dossier de candidature
 - ▶ la description de l'équipe projet
 - ▶ l'organisation et la démarche du projet
 - ▶ le calendrier et la durée totale du projet





F Finaliser le cadrage

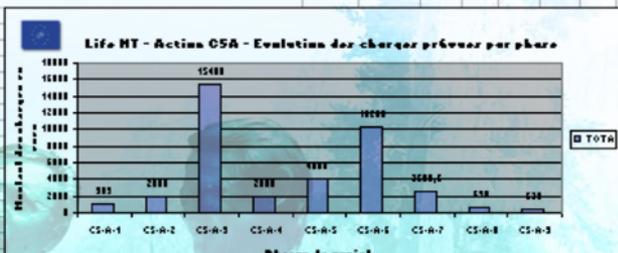
- **La feuille de route**
 - décrit les actions à réaliser
 - détermine les ressources associées et les priorités
 - identifie les livrables intermédiaires
 - répartit le budget par tâche
 - organise le planning
- **Pour « Voir »**
 - Ce qui doit être fait
 - Qui peut ou doit le faire
 - Avec quels moyens et quel budget
- **Pour « Être vu »**
 - Par les structures d'arbitrage et les gestionnaires
 - Par les ressources elles-mêmes





FORMATION AU MONTAGE DE PROJETS EUROPÉENS

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T																															
1	LIFE NATURE ET TERRITOIRE																																																	
2		Site de		Valdrôme										Commentaires Plan de financement prévu: 50% LIFE NT - 50% ONF																																				
3		Intitulé action		Restauration d'habitats favorables à <i>Cypripedium calceolus</i>																																														
4		Intitulé sous-action		Travaux de restauration de clairières																																														
5		Code Action		C5																																														
6	Code Sous-Action		C5-A																																															
8	Person - Nom		Coef horaire		Emplois et coût des dépenses prévues						Emplois et coût des dépenses prévues				66666666																																			
9	Octeur 1		Jean Marc Raux		23		PEF		3032		PEF		3844		-812																																			
10	Octeur 2		Patrice Rauvoire		30		OF		18000		OF		18000		0																																			
11	Octeur 3		Frédéric Marais		30		DGp		492		DGp		278,5		213,5																																			
12	Octeur 4		François-Mavier Nicot		35		Mat		0		Mat		250		-858																																			
13	Octeur 5		Annick Labrat		30		Cmar		535		Cmar		0		535																																			
14	Octeur 6						FG		1941		FG																																							
15	Octeur 7						Arr Ext		18000		Arr Ext		15430		2520																																			
16	Octeur 8						Total		42000		Total		38452,5																																					
17	Octeur 9																																																	
18	Ouvriers		Ouvriers forestiers		20																																													
19							Temps prévus en heures						Dépenses Prévue																																					
20	Code Etape		Description précise des étapes		Début		Fin		Jean Marc Raux		Patrice Rauvoire		Frédéric Marais		François-Mavier Nicot		Annick Labrat		0		0		0		Ouvriers forestiers		Temps Personnel en Euros		Coût des Ouvriers Forestiers		Frais de déplacement (car, taxi, péage)		Matériel + Frais Généraux		Cmar		Assistance Extérieure		TOTAL											
21	C5-A-1		Gestion de la consultation (prépa, notification, paiement)		000000		000000		12		12																636		0		103		250				989													
22	C5-A-2		Passage avant brayage par OF (entretien livrés)		000000		000000																				100		0		2000						2000													
23	C5-A-3		Brayage à blanc sur 14 ha à la machine		000000		000000																				0		0						15480		15480													
24	C5-A-4		Complément manuel après brayage mécanique sur 14 ha		000000		000000																				100		0		2000						2000													
25	C5-A-5		Nettoyage après coupe sur 2 ha (à 3 coupes/an 6 claircie)		000000		000000																				200		0		4000						4000													
26	C5-A-6		Ouverture de trouées sur 1,5 ha (sur la barre racheure)		000000		000000																				500		0		10000				200		10200													
27	C5-A-7		Encadrement du chantier (rivi, contrôle...)		000000		000000		96																		2208		0		175,5		250				2623,5													
28	C5-A-8		Appui technique		000000		000000				16																480		0		150						630													
29	C5-A-9		Gestion globale de l'opération		000000		000000						8		8												520		0								520													
30																											0		0								0													
31																											0		0								0													
32																											0		0								0													
33																											0		0								0													
34									Total		108		12		16		8		8		0		0		0		0		0		0		0		400		3844		18000		278,5		850		0		15480		38453	





G Identifier les produits

- **La liste des produits**
 - indicateurs d'avancement
 - indicateurs d'atteinte des objectifs
 - premier rang de contrôle
 - produits du projet, produits des phases, produits des lots de tâches, livrables des tâches
 - ▶ la liste des produits est utile au comité pilotage pour vérifier l'atteinte des objectifs, mais aussi (et surtout ?) au chef de projet comme outil de gestion du projet





H Communiquer

- **Le plan de communication sert**
 - à mobiliser les acteurs
 - à répondre aux demandes
 - à présenter les supports de communication interne et externe du projet : réunions, bulletin, site Internet, conférence, visuels communs...
 - à organiser les destinataires de la communication, les supports, les responsables du message, les délais





H Communiquer

PROJET :

Destinataires de l'information	Objectifs de l'information	Supports d'information	Émetteurs des informations	Date de diffusion



2. La conduite du projet

Suivi en phase d'exécution



2. La conduite du projet

- La conduite de projet vise à maîtriser les conditions de réalisation du projet pendant tout son déroulement
 - **Piloter les réalisations techniques**
 - **Mettre à jour le tableau de bord**
 - **Piloter l'équipe projet**
 - **Piloter le système d'information**





Piloter les réalisations techniques

- L'avancement du projet est indissociable des résultats :
 - ▶ qualité et délais
- Il s'agit de comparer ce qui est produit à ce qui est à réaliser tâche par tâche
- Il faut alors définir des critères de mesure de l'avancement :
 - ▶ produits, livrables





Mettre à jour le tableau de bord

- C'est un **ensemble d'indicateurs** permettant de contrôler **l'avancement du projet**
- Il doit contenir **différents types d'informations**
 - Les échéances par action
 - La charge de travail par intervenant
 - Les dépenses budgétaires par poste
 - L'état d'avancement général du projet





Piloter l'équipe projet

- **Évaluer son niveau d'engagement influencé par :**
 - Intérêt, difficultés et variétés des travaux confiés
 - Responsabilisation par rapport aux résultats :
 - ▶ initiatives, liberté des choix...
 - Mise à disposition de moyens
 - Informations explicatives sur les tâches à réaliser
 - Soutien apporté
 - Participation aux décisions
 - Maîtrise de la qualité et des moyens





Piloter le système d'information

- **Les réunions d'avancement**
 - état d'avancement des travaux en cours
 - points de blocage, problèmes de planning et de budgets
 - actions à réaliser
 - environnement du projet
- **Les réunions techniques**
 - confronter compétences et pratiques en cas de difficultés à atteindre les objectifs
 - réunion de résolution de problèmes
- **Le plan de communication**





3. Le bilan du projet

Reporting en continu et rapport final



3. Le bilan du projet

- **Les bilans intermédiaires et le bilan final expriment l'atteinte des objectifs du projet et ouvrent sur de nouvelles perspectives**
 - **Préparer** les bilans
 - **Présenter** les bilans
 - Le bilan **définitif**





Préparer les bilans

- **Responsabilité du chef de projet**
 - Organiser la mobilisation des ressources à cette tâche prévue dans le planning prévisionnel
 - Organiser la compilation des informations :
 - ▶ livrables, produits, tableaux de bord, organigramme, publications
- **En associant :**
 - L'équipe projet
 - Le comité de pilotage
 - ▶ pour être efficace, cette tâche doit être prévue dans la préparation du projet en déterminant le fond et la forme des éléments des bilans





Présenter les bilans

- **Réunions équipe projet - partenaires**
 - fédérer les ressources
 - ré-orienter selon besoin, confronter les difficultés
 - rendre compte au comité de pilotage, comité stratégique
- **Réunions de comité**
 - bilan comité de pilotage
- **Exposés externes**
 - conférence, colloques, réunions publiques
 - rendre compte au citoyen, transparence, impact





Clôturer le projet : le bilan définitif

- Objectifs - Résultats
 - ▶ comparer objectifs recherchés et résultats atteints
 - ▶ rendre compte des réalités et exposer des difficultés
- Support adapté
 - ▶ publication, ouvrage, plaquette...
- Perspectives vers de nouveaux projets
 - ▶ ne pas attendre le bilan définitif pour avoir des idées
 - ▶ mais c'est le bilan définitif qui autorise à exposer les perspectives et suites à donner au projet





Les composantes clés d'un projet **Conclusion**

- 1 Le cadrage du projet = **organisation**
- 2 La conduite du projet = **suivi**
- 3 Le bilan du projet = **reporting**



**Une organisation optimale
à conforter au cours du montage
et à confronter à la réalité de nos projets
au cours de l'exécution...**





Le Programme LIFE Nature et Territoires

François-Xavier Nicot

RESPONSABLE EUROPE À L'ONF





Un projet LIFE Nature construit à partir des territoires

● Objectif du Projet :

- Favoriser l'intégration de la gestion des sites Natura 2000 dans les politiques de développement local,
- Fédérer les acteurs de la conservation des milieux naturels à l'échelle de Rhône-Alpes.





LIFE Nature et Territoires, c'est

- 16 sites répartis sur Rhône-Alpes,
- 25 partenaires techniques,
- des opérations portées et financées par des collectivités locales, orientées sur les thèmes de la connaissance (Actions A), les travaux de gestion de l'espace (Actions C), et la sensibilisation à la prise en compte du patrimoine naturel (Actions E),
- 4 thématiques complémentaires :
 - la gestion de la ressource en eau,
 - le pastoralisme, la gestion forestière et l'harmonisation du tourisme rural au sein du territoire,
- des actions transversales structurantes sur les thématiques pastorales et forestières,
- une durée de 4 ans.





FORMATION AU MONTAGE DE PROJETS EUROPÉENS





● 73 Actions pour un budget de 2 793 814 €

Ventilation du budget previsionnel

Catégories budgétaires	Coût total
1. Personnel	1 424 161 €
2. Déplacements	86 484 €
3. Assistance extérieure	1 008 501 €
4. Matériel durable	24 800 €
5. Maîtrise foncière (acquisition/location)	0 €
6. Matériel consommable	64 643 €
7. Autres coûts	5 000 €
8. Frais généraux	180 224 €
TOTAL	2 793 814 €



● Plan de financement :

- **50 % Union Européenne**
- **50 % financeurs français**
 - ▶ Etat, Région, Départements, Parc, Etablissements, Communautés de communes ...



Plan de financement propose du projet

Sources de financement direct + Participation du proposant et des partenaires	Coût total	% du coût total du projet
1. Contribution communautaire sollicitée	1 396 907 €	50%
2. Participation du proposant	55 250 €	2%
3. Participation des partenaires	854 191 €	31%
4. Contribution des cofinanceurs autres que CE	487 466 €	17%
COÛT TOTAL DU PROJET	2 793 814 €	100%

Initialisation du projet

- Valider l'expression des besoins
- Réaliser l'étude d'opportunité
- Réaliser le dossier de candidature
 - Dossier de candidature préparé par

- ▶ l'ONF
- ▶ ASTER
- ▶ AVENIR
- ▶ CREN



LIFE Nature

Dossier de candidature 2004

Proposé par l'Office National des Forêts
En application de la directive européenne "habitats"

A Confirmer les objectifs

LIFE-Nature 2004-15-1



DESCRIPTION DU PROJET

Objectif du projet:

L'objectif de ce projet est de favoriser l'intégration de la gestion des sites Natura 2000 dans les politiques de développement local à l'échelle des territoires de la Région Rhône-Alpes. Pour prouver la pertinence d'une telle approche, 16 sites issus du réseau Natura 2000 ont été sélectionnés sur la région Rhône-Alpes, de façon à tester et proposer des stratégies de long terme notamment pour les problèmes suivants :

- maintien d'une activité pastorale favorisant la gestion conservatoire des habitats prairiaux de montagne,
- maintien d'une activité sylvicole favorisant les habitats et les espèces N2000 dans les forêts de montagne
- restauration et entretien des zones humides visant à préserver les habitats qui les composent ainsi que leur valeur fonctionnelle,
- organisation de la fréquentation touristique, au moyen d'équipements et d'une communication adaptée, pour mettre en valeur les espaces naturels tout en évitant les dégradations.



B Organiser les ressources du projet

- **Le budget - 2 niveaux :**
 - ▶ **Dossier de candidature - par action**
 - ▶ **Site - Par sous-action opérationnelle**
- **Le financement - 3 niveaux :**
 - ▶ **Dossier de candidature - engagement de principe**
 - ▶ **Conventions de partenariat - engagement ferme**
 - ▶ **Conventions de subvention**
- **Le matériel et la logistique**
 - ▶ **Organisé dès le dossier de candidature**



C Mobiliser les acteurs

- 20 organigrammes - entre 200 et 300 Acteurs

SITE ou action transv.		TANARGUE				
Organisme		Collaborateur membre de l'équipe				
Acronyme	Libellé	Nom	Prénom	Fonction	Courriel	
ONF	Office National des Forêts	Nicot	F.X.	Chef de Projet	francois-xavier.nicot@onf.fr	04 75
ONF	Office National des Forêts	Ventalon	Yvoa	Responsable UT Bas Vivarais Cévennes	yvoa.ventalon@onf.fr	04 75
ONF	Office National des Forêts	Pernaon	Frédéric	Ingénieur	frederic.pernaon@onf.fr	04 75
ONF	Office National des Forêts	Michau	Daniel	Expert naturaliste	daniel.michau@onf.fr	04 66
ONF	Office National des Forêts	Buffat	Stéphane	Opérateur SIG	stephane.buffat@onf.fr	04 75
ONF	Office National des Forêts	Deschanel	Michel	Agent patrimonial	michel.deschanel@onf.fr	04 75
ONF	Office National des Forêts	Gaillard	Jean Luc	Agent patrimonial	jean-luc.gaillard@onf.fr	04 75
ONF	Office National des Forêts	Teyssier	Gérard	Agent patrimonial		04 75
ONF	Office National des Forêts	Rouveyrol	Jean-Michel	Ouvrier Forestier		
ONF	Office National des Forêts	Villeseche	Jean Louis	Ouvrier Forestier		
ONF	Office National des Forêts	Roux	René	Ouvrier Forestier		
ONF	Office National des Forêts	Labrot	Annick	Secrétaire administrative	annick.labrot@onf.fr	04 75
PNRMA	Parc Naturel Régional des Monts d'Ardèche	Chifflet	François	Chargé de mission forêt	foret@parc-monts-ardeche.fr	04 75
PNRMA	Parc Naturel Régional des Monts d'Ardèche	Verilhac	Yves	Directeur PNRMA	yves.verilhac@parc-monts-ardeche.fr	04 75
PNRMA	Parc Naturel Régional des Monts d'Ardèche	Chaix	Jean Sébast	Chargé de mission europe		04 75
PNRMA	Parc Naturel Régional des Monts d'Ardèche	Dupieux	Nicolas	Chargé de mission environnement	environnement@parc-monts-ardeche.fr	04 75



D Organiser la « gouvernance » du projet

- **Le comité de pilotage**
 - ▶ 25 partenaires
- **Le comité technique**
 - ▶ 6 partenaires techniques
- **Le comité scientifique**
 - ▶ Comité technique + Scientifiques
- **Un chef de projet régional**
- **Un chef de projet par site + par action transversale**
- **Une équipe projet par site**





E Élaborer le planning

- au niveau de dossier de candidature
- au niveau de chaque site, chaque action, chaque sous action...



LIFE-Nature 2004-22-1

CALENDRIER D'ACTIVITES

Lister toutes les actions en fonction de leur numéro et cocher conformément à leur déroulement

(légende : x = travail continu et/ou répétitif ; X = sous action limitée dans le temps)

Action N°	2004		2005				2006				2007				2008	
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
A. Actions préparatoires, élaboration de plans de gestion et/ou de plans d'action:																
A1	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X						
A2	X	X		X	X		X	X	X	X						
A3				X	X	X		X	X			X	X			
A4			X	X	X	X	X	X	X	X		X				
A5	X	X	X	X	X											
A6	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	x	X	x	x	x	X
A7	X	X	X	X	X	X										
A8	X	X	X	X	X	X		X	X	X						
A9	x		x	X	X											
A10	X	X	X	X	X	X	X									
A11				X	X	X		X	X	X			X	X		





F Identifier les produits



LIFE-Nature 2004-23

RESUME DES PRODUITS IDENTIFIABLES

Produit	N° de l'action de référence	Date de rendu
Organigramme fonctionnel et planning détaillé pour chaque site	F1	Octobre 2004
Sentier de découverte de la tourbière de Grand Lemps	E20	Octobre 2004
Programme de restauration des pelouses sèches à Soyons	A2	Février 2005
Rapport sur les travaux de restauration des tourbières et landes du Forez	C3	Février 2005 et Février 2006
Brochure et sentier des Iles du Haut-Rhône	E15	Juin 2005
Plaquette d'information sur les forêts communales et N2000	E1	Septembre 2005
Panneaux mobiles sur les habitats forestiers du Charmant Som	E10	Septembre 2005
Plan de gestion des sites de Mont de Grange et de Cornette de bise	A5	Septembre 2005
Etude de fréquentation du Mézenc	A9	Octobre 2005
Contrats de gestion des habitats sur le site des Bauges	D1	Novembre 2005
Rapport de présentation de RBD et RBI du Tanargue	A7	Novembre 2005
Etude socio-économique des 16 sites d'action et bilan des convergences avec les politiques territoriales	A1	Décembre 2005
Etude de fréquentation et inventaire des reptiles sur Crussol-Soyons	A2	Décembre 2005
Etude de réduction des risques de pollution du site des zones humides de l'Albanais par l'autoroute	A13	Décembre 2005
Etude de réintroduction de la tortue cistude dans l'Albanais	A13	Décembre 2005
Dépliants d'information sur l'impact de l'activité pastorale et forestière sur le site du Haut Jura	E14	Décembre 2005
Plan d'interprétation des gorges de la Souloise	A3	Décembre 2005
Etude d'aménagement du site de la Molière	A11	Décembre 2005
Sentier de découverte des tourbières des Saisies; plaquette et dépliant	E12	Décembre 2005
Document d'objectifs du site des Monts du Forez	A14 et E6	Décembre 2005



Life Nature
& Territoires
en région Rhône-Alpes



H Communiquer

- le reporting - rapports au format LIFE (support d'échange avec la Commission)
- la communication externe - Internet, support, plaquette....





FORMATION AU MONTAGE DE PROJETS EUROPÉENS

De l'idée au projet

Olivier Ferry

RESPONSABLE EUROPE À L'ONF RHÔNE ALPES



Office National des Forêts

Formation au montage de projets

- Préambule

- **A qui s 'adresse ce module ?**
 - ▶ A des monteurs de « projets complexes »
 - ▶ A des responsables commanditaires ou superviseurs de « projets complexes »
 - ▶ A des partenaires impliqués dans le montage d 'un « projet complexe »
- **Le domaine technique importe peu : le mode projet, le fonctionnement en consortium,... sont « universels »**



Formation au montage de projets

Préambule

- **Une formation basée sur le niveau maximum d'exigence :**
 - ▶ Positionnement de responsable du montage
 - ▶ Projets complexes avec cofinancements européens
 - ▶ Instruction très sélective (exemple LIFE)
 - ▶ Montage offrant le maximum de garantie de réussite
- **Qui peut le plus peut le moins**



Formation au montage de projets - Préambule

- **Projet :**
tout ce par quoi l'homme tend à modifier le monde ou lui-même dans un sens donné ➡ changement, sens
- « L'être dit libre est celui qui peut réaliser ses projets »
Sartre ➡ liberté, créativité
- « On travaille, on projette, on arrange d'un côté ; la fortune accomplit de l'autre »
Beaumarchais ➡ aléas, risques
} In : Le Petit Robert



Formation au montage de projets

- Sommaire

- De l'idée au projet...
 - Montage de projet : nécessité d'une approche systémique
 - Identifier le chemin et les étapes
 - Une dynamique relationnelle...
 - Les 10 commandements





I. Analyser un projet en tant que système dynamique

- Il n'y a pas de projet sans :
 - Une idée et un initiateur → des envies de faire
→ une demande d'action et de partenariat
 - Une capacité d'assemblage et de mise en forme
→ document respectant logique
objectifs/actions/moyens/résultats
- **Maîtriser le montage de projet**
c'est maîtriser le processus conduisant d'une
(bonne) idée à un (bon) document de projet

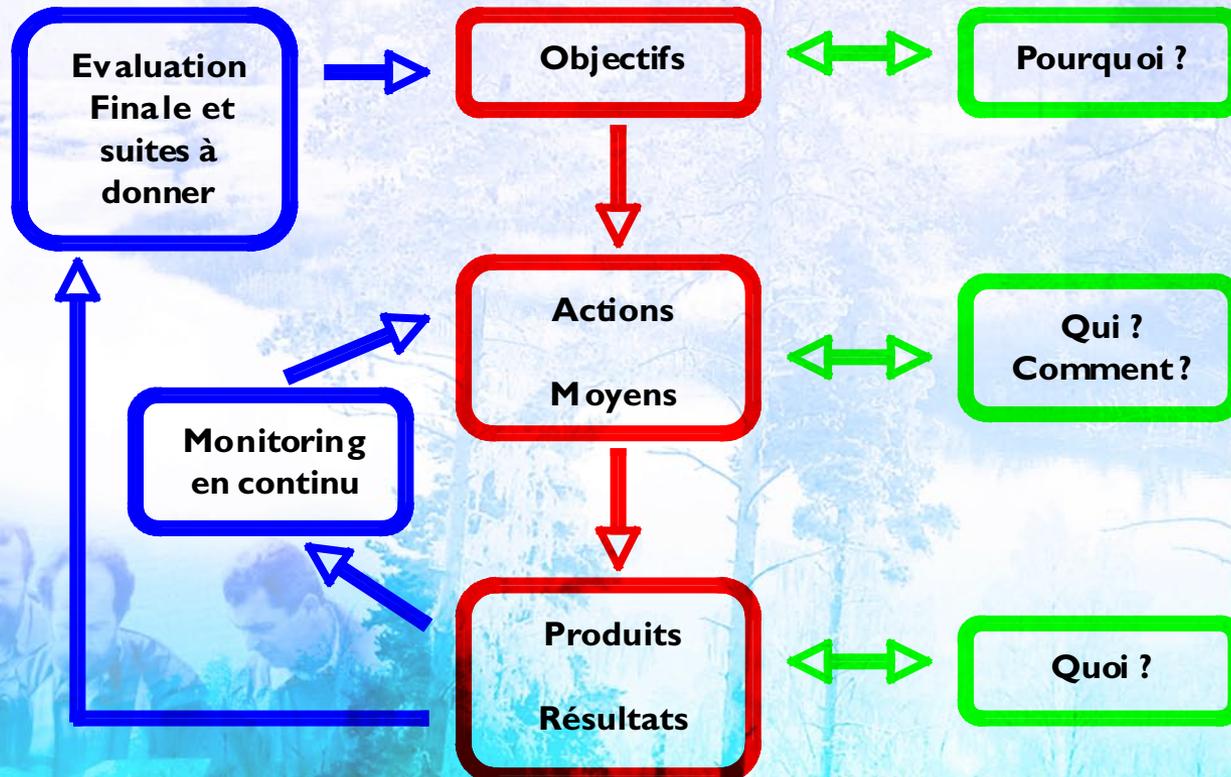


Un projet = une logique

- **Des objectifs liés à une demande solvable**
➡ **relier le projet à une stratégie, à une politique publique**
- **Des objectifs traduits en actions**
➡ **prévoir les moyens nécessaires pour les actions**
- **Des résultats escomptés**
➡ **prévoir les produits à délivrer et organiser le reporting et la communication**



Un projet = une logique



Un projet = une organisation

- **Un bénéficiaire « tête de file »**
(notion différente de celle de « maître d'ouvrage »)
- **Un consortium de partenaires solidaires pour la mise en œuvre**
- **Des prestataires**
(sous traitants des partenaires)
- **Des cofinanceurs**
(qui peuvent par ailleurs être eux mêmes partenaires)
- **Attention aux pièges !!!**



Un projet = une organisation

- Un monteur de projet, qui passe la main à...
- Un chef de projet, qui anime...
- Une équipe projet
- Nota : un ou plusieurs chefs de projet (avec un coordinateur général) selon la complexité du projet et du partenariat



Un projet = un montage

- Un projet est un **puzzle** connaître **les pièces** (idée, partenaires, financements...)
- Le montage repose sur une **dynamique compétences techniques** (savoir faire) et **relationnelles** (savoir être)
- Il y a **des règles** et **délais** à respecter connaître les **procédures** d'instruction et de décision



Projet complexe ?

- **Multi-clients (multi-financeurs)**
- **Multi-thèmes**
- **Multi-partenaires (externes et internes)**
- **Multi sites (échelle géographique)**
- **Pluri-annuel**
- **Exemples :**
 - ▶ projets LIFE, INTERREG...
 - ▶ contrat de rivière, CFT...
 - ▶ Retrouvance®

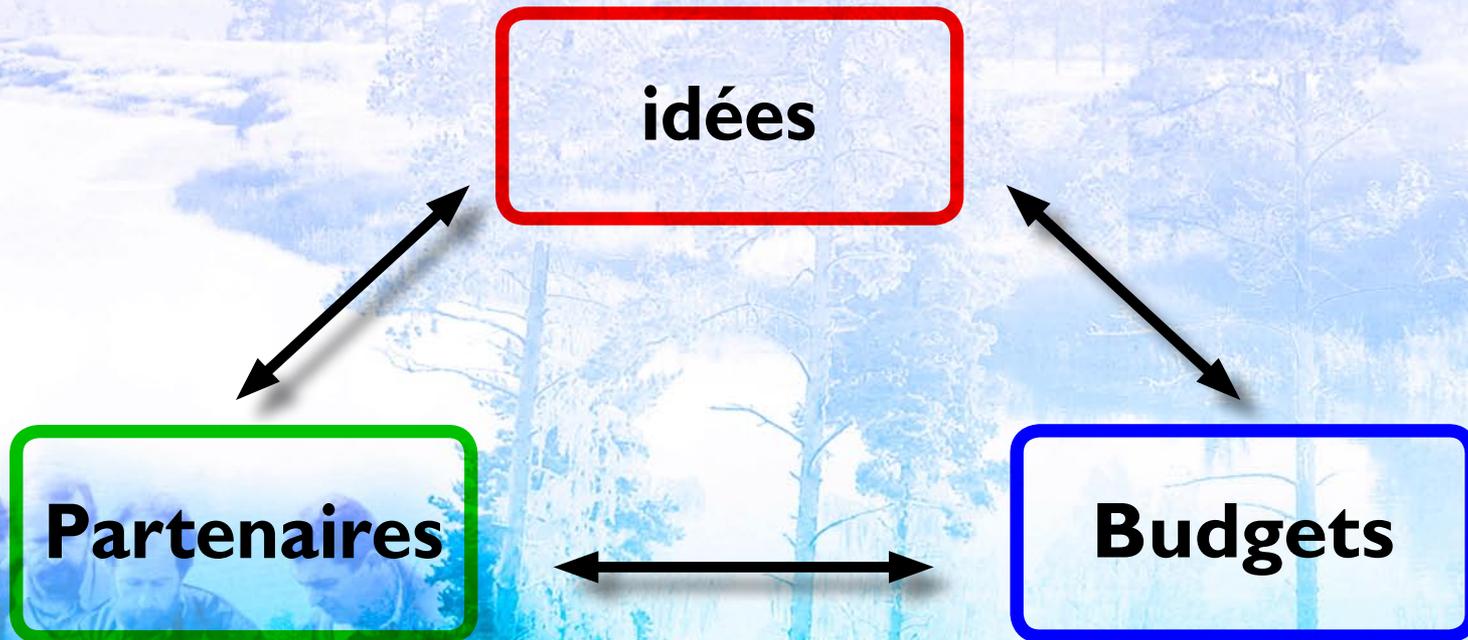


Le montage de projet : les trois fondamentaux

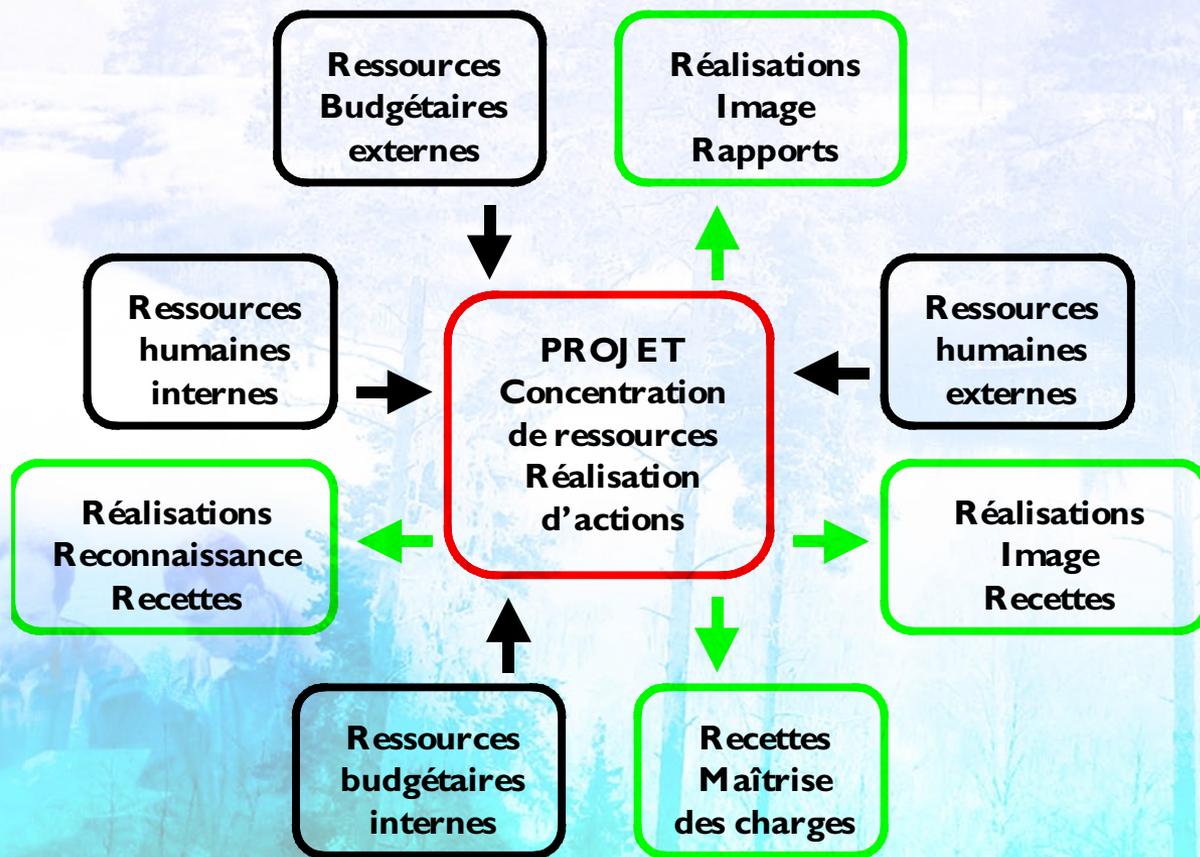
- **Le monteur de projet :**
 - amène des idées : donne l'envie de faire
 - tient sa crédibilité de la connaissance des outils budgétaires : sait comment mobiliser les moyens
 - a un savoir-faire relationnel : initie les partenariats appropriés
- **In fine le monteur de projet démontre sa fiabilité en finalisant le document de projet dans les délais**
- **Ne pas confondre avec chef de projet**



Le montage de projet : un moteur triphasé



Approche systémique : un projet est un « donné-rendu »



Construire un projet

- **Un chemin**
- **Des étapes**
- **Du temps**
- **Un comportement**





II. 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»

Environnement

Social

Biodiversité

Education

Eau

Emploi

Forêt
Territoire

Paysage

Tourisme

Identité

Bois

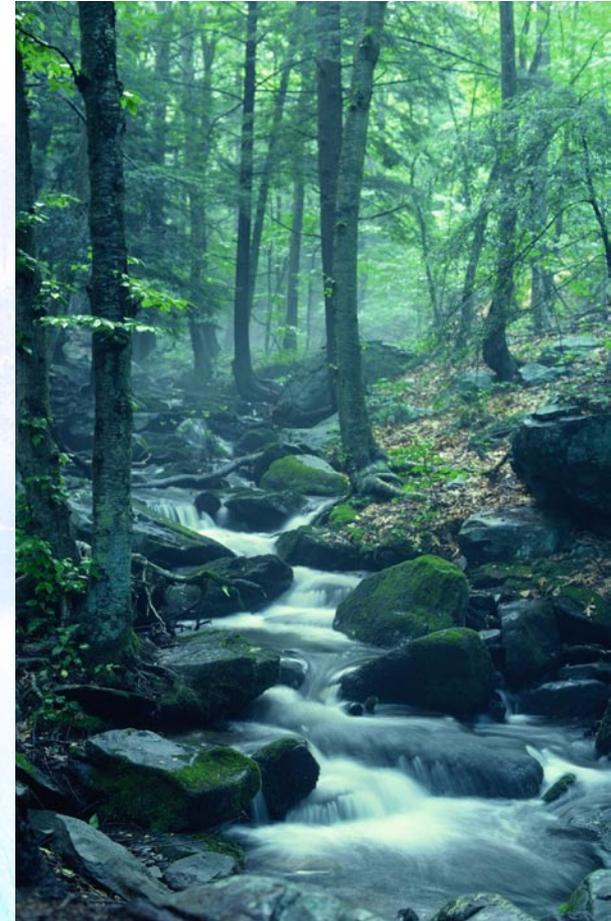
Culturel

Economique



1. Identifier les «bonnes idées»

- **LIFE Forests for Water :**
la forêt au service de l'eau
- **LIFE Nature et Territoires :** protection de la nature et développement local
- **INTERREG Forêt rhénane et INTERREG Forêts de montagne :** une sylviculture à objectif patrimonial (biodiversité, risques naturels)
- **FEDER Retrouvance® :** Ecotourisme et développement local





2. Premiers contacts...

- **Évaluer les fondamentaux du projet en contactant :
Le(s) porteur(s) potentiel(s), les partenaires et
collaborateurs internes stratégiques : attractivité
de l'idée et potentiel d'actions à développer**
 - ▶ **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 et partenaires**



3. L'analyse d'opportunité

- **Exemple du projet LIFE Nature et Territoires**
 - ▶ 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 pour assurer en continu le respect du cadre logique : objectifs - actions - moyens - résultats attendus**
- **Construire, pour chaque action, avec les partenaires et les cofinanceurs : le contenu, le plan de financement et le budget**
- **Valider en continu un document de référence**
- **Rappeler en continu les impératifs de délai**

18
MAI

19
MAI

20
MAI

21
MAI

22
MAI



4. L'instruction du projet

- **3 points majeurs d'attention :**
 - ▶ L'éligibilité : un cadre logique en ligne avec les attentes des financeurs
 - ▶ Les « pièges » réglementaires : autofinancement, coûts de personnel, partenaire versus prestataire...
 - ▶ La faisabilité : s'engager sur du solide, pour les moyens et pour les produits





5. L'assemblage du projet

- **Maîtriser les critères de sélection pour présenter la logique objectifs - actions - moyens - résultats attendus**
- **Maîtriser le formulaire et le règlement pour présenter le triptyque actions - plan de financement - budget, selon les règles d'éligibilité**
- **Prévoir une éventuelle traduction**
- **Aide externe (BE d'appui, instructeur...)?**





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...)**





7. Le dépôt du dossier

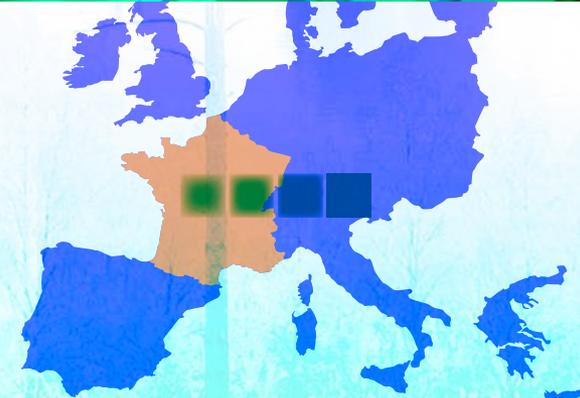
- **Respecter le délai et la forme**
- **Rencontrer les responsables de l'instruction intermédiaire, qui peuvent aider à améliorer la présentation**
- **Attention à ne pas « trop en faire » en contact direct auprès des instances de décision (accueil du projet préparé lors des 1^{ers} contacts)**
- **Informers les partenaires puis « wait and see »**





8. Sélection et révision

- **Connaître la procédure et anticiper :**
 - ▶ organisation réactive avec les partenaires
 - ▶ prévoir sa disponibilité le moment venu
- **La révision : distinguer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas**
- **Modifier le dossier dans les délais (attention aux engagements définitifs des partenaires)**
- **Informers 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**
- **Assurer la cohésion partenariale**
- **Participer aux comités de pilotage**
- **Répondre présent en cas de « coup dur »**
- **Rappeler les fondamentaux :**
 - ▶ objectifs - actions - résultats... dans les délais
 - ▶ reporting et communication



Construire un projet : une nécessaire maturation

De l'idée à l'analyse
d'opportunité

1 mois

Instruction
actions
partenariat
financements

4 mois

Engagements et
finalisation dossier

1 mois

6
mois

60
jours

60 k€



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 ?





III. 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**
- **C'est donc une question
de rencontre, de dialogue...
avec ténacité...**





Éléments de dynamique relationnelle

- Une dynamique psychologique
- L'anticipation positive
- Les représentations





Une dynamique psychologique

- **Un montage de projet ça peut faire penser à :**
 - ▶ Un jeu de puzzle
 - ▶ Un jeu de meccano
- **Un montage de projet ce n'est pas :**
 - ▶ Un jeu de poker
 - ▶ Un jeu de quilles



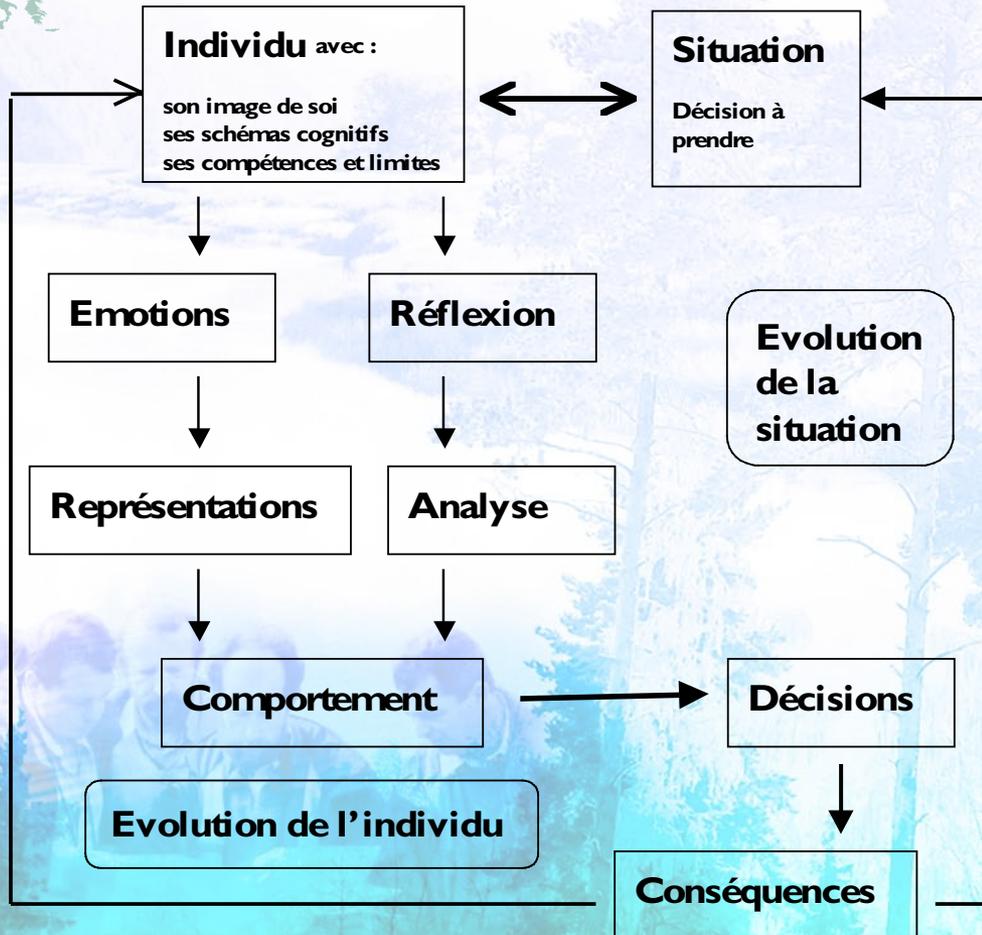


L'anticipation positive

- L'anticipation positive :
à générer en continu
- Capitaliser le positif
et compartimenter le négatif
- L'importance des
premiers contacts :
la théorie de l'engagement
- L'importance de
la décision initiale
➔ l'analyse d'opportunité



Les représentations





Les représentations

Les composantes de la vie émotionnelle	La perception (consciente ou inconsciente)	Les conséquences (mes« idées toutes faites »)
Image de soi	Moi. Ma personnalité. Mes capacités. L'image que je donne.	Anticipation sur ce que je suis capable d'être, de faire.
Schémas cognitifs	Le monde. Les autres.	Anticipation sur lamarche du monde ; sur le comportement des autres.

Représentations et anticipation

- **Anticipation positive :**
 - **je vais réussir car :**
 - ▶ j'ai une stratégie
 - ▶ j'ai des atouts
 - ▶ j'ai des alliés
(internes et externes)
 - ▶ j'ai confiance
- **Il reste à gérer la responsabilité
et le stress**



Représentations et anticipation

- **Anticipation négative : ça va rater car :**
 - ▶ on ne m'a pas donné les informations pertinentes...
 - ▶ tel partenaire ne m'apprécie pas...
 - ▶ mes collègues ne suivront pas...
 - ▶ j'ai déjà connu trop d'échecs...
- **Absence de sentiment de responsabilité : « je fais mon boulot et pour le reste... »**

Montage de projets et compétences relationnelles

- Le choix des responsables de montage de projet doit prendre en compte les représentations
- Un comportement trop négatif, cloisonné, tortueux... est disqualifiant ➡ ne pas générer d'expériences négatives
- Les représentations : ça se travaille ?



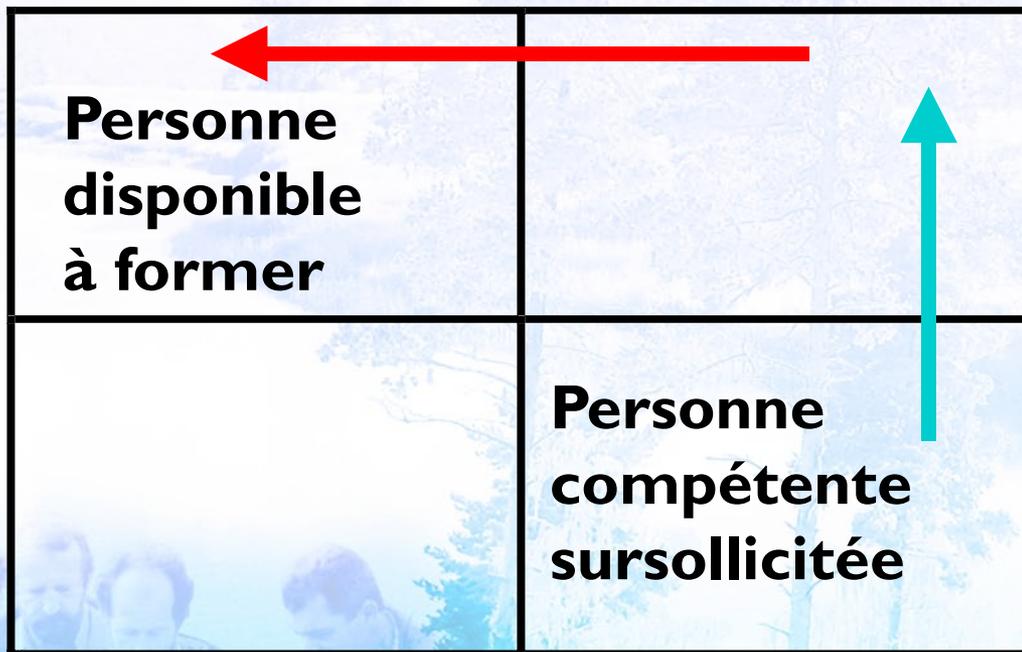
Montage de projets : trois grands facteurs limitant

- Le potentiel ➡ dépend du contexte et de l'analyse qu'on en fait
- Les compétences ➡ une question de management (choix des collaborateurs) puis de formation
- La disponibilité ➡ une question de management et d'organisation (choix de priorités)



Compétence et disponibilité

--- Compétence +++



--- Accessibilité +++



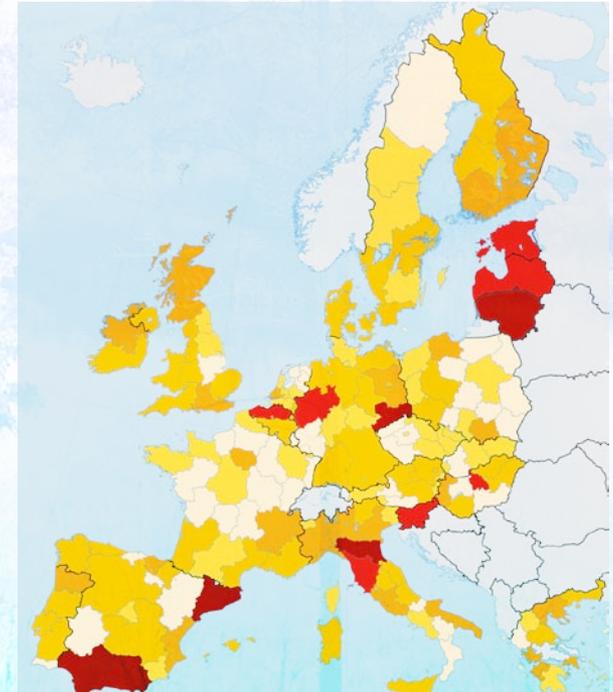
Compétence relationnelle versus manipulation...

- Ne pas jouer au manipulateur...
- Les fondamentaux de la relation sont :
 - ▶ la recherche de synergies (le gagnant-gagnant)
 - ▶ le respect de l'interlocuteur pour une confiance durable



Conclusion : montage de projets, un métier

- **Faire connaître** les compétences et le critère de disponibilité (éviter les erreurs de casting ou les demi mesures conduisant à l'échec)
- **Faire reconnaître** le métier, pour fidéliser les spécialistes (ex à l'ONF; note 03-G-1133 du 24 septembre 2003 sur les parcours professionnels ➡ métier de « référent manager », « ensemblier de projets complexes »)
- **Connaître** ce qui se passe ailleurs : forêt Suède, UK... mais aussi recherche, coopération internationale...





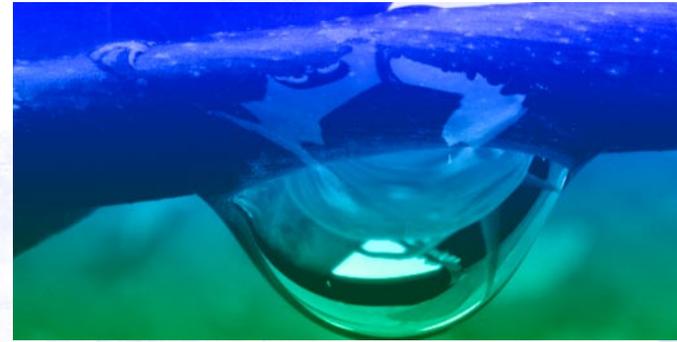
Conclusion : il y a un besoin...

- **Le manque de porteurs de projets est un facteur limitant de développement**
- **Cette carence est aujourd'hui mieux perçue (exemple de la forêt)**
 - **« A l'analyse, il existe beaucoup d'endroits où il est possible de parler de la forêt (...). Si la forêt n'est pas prise en compte à la hauteur de ses enjeux, c'est essentiellement par manque de porteurs de projets, politiques ou professionnels. »**
 - ▶ In : JC Monin. Décentralisation et politique forestière. Février 2003.



Conclusion : il y a une boîte à outil pour démarrer...

- **Réaliser une prospective :**
 - cibler les « bonnes idées » de projets par thème et par cadre d'action territoriale
 - décanter les possibilités : analyse compétences/disponibilités et analyses d'opportunité
- **Connaître des références de projets**
- **Se former en montage de projet**





IV. 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...**





I Coordonner

- **Un seul responsable** de l'instruction :
 - ▶ garant de l'assemblage du dossier dans la forme et les délais requis
 - ▶ reconnu par les partenaires dans cette fonction
 - ▶ reconnu et assumé par lui même
- **Un savoir faire** pour mixer la concertation la plus ouverte avec le rappel des impératifs (critères d'éligibilité, délais...)





2 Expliquer, discuter...

- **Un chemin, des étapes : savoir expliquer à tout moment où on en est**
- **Rassurer sur la maîtrise du processus**
- **Légitimer la pression (quand elle est nécessaire)**
- **Construire la confiance par la transparence**





3 Maîtriser les savoir faire

- **Un savoir-faire polymorphe :**
 - ▶ procédure et règlements : critères d'éligibilité et de sélection
 - ▶ technique : mise en relation des actions avec les objectifs et les résultats
 - ▶ assemblage budgétaire
 - ▶ organisation partenariale
- **Un savoir-faire discret mais précis (rassurer les partenaires sans les assommer)**





4 Rester maître du temps

- **Tenir un rétro planning et le rappeler aux partenaires**
- **Anticiper en permanence :**
 - ▶ Garder l'initiative (animer, rédiger...)
 - ▶ Garder des alternatives face aux problèmes prévisibles
- **Maintenir le contact pour anticiper à temps**

18 MAI 19 MAI 20 MAI 21 MAI 22 MAI





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





6 Tirer n'est pas pousser

- On ne « pousse » pas un partenaire dans un projet
- On donne envie au partenaire de participer au projet
- Toujours partir de l'idée attractive et du gagnant-gagnant





7 Contourner les obstacles

- **Ne jamais soulever prématurément un problème dont on a pas la solution**
- **Ne pas buter sur les obstacles :**
 - ▶ être à l'affût de solutions possibles
 - ▶ la dynamique d'instruction fait que certains se résolvent d'eux mêmes





8 Métaboliser les tensions

- L'instruction d'un projet est un processus transversal à la finalité visible : ce peut être un révélateur de tensions, entre partenaires ou au sein d'un même partenaire
- Amortisseur versus amplificateur : éponger le négatif et recentrer sur le gagnant-gagnant et les objectifs communs
- Un rôle indispensable, fatigant, mais générateur de confiance et de cohésion





9 Persévérer

- **Aller jusqu'au bout : « tant qu'on est pas mort on est vivant (et vice versa) »**
- **Il ne faut jamais jeter l'éponge car**
 - ▶ certains partenaires ont besoin d'être « au bord du gouffre » pour se décider
 - ▶ c'est à eux que doit incomber le renoncement explicite (sur lequel il ne faut pas anticiper)
- **Pas de 1/2 mesure : d'où l'importance de l'analyse d'opportunité**





10 Pratiquer l'auto-analyse

- **Une nécessaire prise de recul :**
 - ▶ sur son comportement :
analyser l'impact sur la cohésion partenariale
 - ▶ sur les résultats de son action :
ne pas se représenter comme le seul responsable (de l'échec... ou du succès)
- **Un travail personnel lié aux spécificités du métier : recherche du gagnant-gagnant, absorption des tensions, stress...**

Conclusion - Les 4 C

- **Créativité** (innover et donner du sens)
- **Cohérence** (du projet, cadre logique)
- **Convergence** (des partenaires, sur l'objectif commun)
- **Conviction** (du coordonnateur, animateur du montage)





PARTENARIAT

COLLECTIVITÉS



FORMATION

Projets européens

FORMATION AU MONTAGE DE PROJETS EUROPÉENS



Office National des Forêts



Une formation concrète, des projets opérationnels

Monter un projet européen ? Est-ce trop compliqué ?

La difficulté à mobiliser des financements européens et le déficit en ingénierie de projet peuvent constituer un frein pour les collectivités dans le développement de leur projet de territoire.

Mais ce n'est pas insurmontable

Des collectivités se sont déjà réunies pour monter des projets d'envergure. C'est le cas en Alsace où des communes, des intercommunalités, les départements et la région ont uni leurs forces pour réaliser un projet LIFE « Rhin Vivant » d'audience internationale.

L'ONF vous accompagne par des formations adaptées

Pour une mobilisation optimale des acteurs de l'environnement et des sources de financement dans le montage de projets territoriaux, l'ONF propose un module de formation adaptée.

La formation : un outil indispensable pour monter des projets réussis

Depuis plusieurs années, des collectivités locales établissent des relations partenariales avec l'ONF dans l'objectif de mobiliser des fonds européens pour renforcer leurs actions dans le domaine de l'environnement : gestion des espaces naturels, incluant la gestion forestière, le bois énergie, l'eau, le changement climatique, les risques naturels, l'écotourisme...

C'est pourquoi, l'ONF propose une formation qui initie les participants au montage d'un projet européen dans le champ technique de l'environnement.

Elle permet de :

- Cibler les principaux acteurs et financements susceptibles d'être mobilisés ;
- Donner des repères sur l'articulation entre le montage et l'exécution d'un projet ;

- Proposer un mode opératoire pour agir en tant que responsable de l'instruction d'un projet européen.



L'acquisition de cette méthode de travail partagée entre les acteurs des collectivités et de l'environnement, est un atout majeur qui facilitera par la suite le partenariat.



Une formation adaptée, des projets européens

Une formation ONF à fort ancrage local

- Une formation qui se déroule dans chaque région concernée dans un cadre confortable et convivial.
- Un programme de formation adapté aux demandes spécifiques des collectivités partenaires de chaque région.
- Des participants issus du territoire régional concerné (membres des collectivités, acteurs de l'environnement et personnels locaux de l'ONF) s'enrichiront mutuellement des expériences de chacun et développeront des liens, sources de partenariats pour de futurs projets.
- Des témoignages de projets portés par les collectivités. Des intervenants issus de collectivités territoriales feront partager leurs expériences dans le montage de projets européens.

Programme pédagogique

Trois séquences principales :

- Connaissance des financements européens et adaptation aux principaux critères d'éligibilité.

- Repérage des principales difficultés de l'exécution d'un projet à prendre en compte lors du montage du projet.
- Identification des principales étapes de construction d'un projet et des méthodes relationnelles à intégrer pour construire un partenariat confortant le projet.

Compétences acquises

A l'issue de la formation, les participants disposeront de méthodes opérationnelles pour :

- Évaluer la faisabilité du montage d'un projet donné à partir d'une idée de départ ;
- Repérer les programmes communautaires susceptibles d'apporter des cofinancements ;
- Construire leur projet en suivant un mode opératoire visant à consolider au mieux les partenariats indispensables, tant sur le plan budgétaire que technique ;
- Construire leur projet en anticipant efficacement sur la phase d'exécution à venir ;

- Présenter leur projet en s'adaptant aux principaux critères d'éligibilité ;
- Évaluer aux moments critiques les chances et les conditions de réussite de leur démarche ;
- Évaluer leur propre pratique de montage de projet.

Méthodes pédagogiques

Les échanges d'expérience entre les participants et les intervenants sont favorisés par le caractère régional de la formation. Ils sont privilégiés, pendant toute la session, par des études de cas en groupe et des exercices de mise en situation sur des problématiques concrètes rencontrées au cours du montage de projets (gestion du temps, gestion des contacts...).

Programme de formation 2006-2007

Trois sessions sont programmées entre l'automne 2006 et le début de l'année 2007 :

Lieu	Provence-Alpes-Côte-d'Azur	Rhône-Alpes	Languedoc-Roussillon
Dates	du 16 au 19 octobre 2006	du 4 au 7 décembre 2006	Début 2007
Formateurs	ONF et collectivités	ONF et collectivités	ONF et collectivités
Contact	Brigitte Schrive, responsable projets européens de l'ONF pour la Méditerranée, tél 06 18 16 98 05 courriel : brigitte.schrive@onf.fr	Olivier Ferry, responsable projets européens de l'ONF pour Rhône-Alpes, tél 04 50 23 84 15 courriel : olivier.ferry@onf.fr	Brigitte Schrive, responsable projets européens de l'ONF pour la Méditerranée, tél 06 18 16 98 05 courriel : brigitte.schrive@onf.fr

Conditions d'inscription à ces sessions : aucun pré-requis particulier n'est demandé autre qu'une culture générale sur le développement local et sur le fonctionnement d'un projet.

Une formation dans votre région

Sur demande des collectivités locales, l'ONF organise des sessions de formation au montage de projets européens dans toutes les régions. Renseignements auprès de Frédéric Delpont, responsable Europe à l'ONF, tél 01 40 19 79 58 courriel : frederic.delpont@onf.fr

Languedoc-Roussillon
Début 2007

Rhône-Alpes,

Provence-Alpes-Côte-d'Azur

Exemples de financements européens mobilisés par l'ONF

Des possibilités de financement existent pour tout type de projet et à toute échelle. L'ONF a acquis une expérience de montage et de mise en œuvre de projets européens sur divers programmes dans une dynamique constamment renforcée de partenariats privilégiés avec les collectivités locales :

- **LIFE** : restauration et mise en valeur de milieux naturels, tourbières, forêts alluviales et méditerranéennes, prairies... ; gestion de l'eau, accueil du public en forêt péri-urbaine...
- **INTERREG** : sylviculture à des fins patrimoniales de gestion des risques naturels en montagne, de préservation de la biodiversité en forêt rhénane, plan de gestion concerté d'un massif transfrontalier...
- **FEADER** : reconstitution forestière post-tempête, contrats forestiers Natura 2000...
- **LEADER** : valorisation de bois locaux, écotourisme, outils d'éducation à l'environnement...
- **FEDER** : développement de produits nouveaux d'écotourisme...

Cette plaquette de présentation bénéficie du soutien financier de l'Union européenne, dans le cadre du programme national d'assistance technique.



Direction Générale - Direction du Marketing et du Développement
Département Marketing
2, avenue de Saint-Mandé - F 75570 Paris Cedex 12 Tél: 01 40 19 80 29 - corriel : dmd-mkg@onf.fr
Certifié ISO 9001 - ISO 14001

