



LA DEMARCHE DE PROJET

QU'EST CE QU'UN PROJET ?

- Opération ponctuelle ayant un début et une fin, nécessitant la mise en œuvre de ressources humaines et matérielles et financière pour sa réalisation
- C'est ce qui permet de passer d'un état présent à un état futur
- Gérer un projet, c'est d'abord construire le projet et ensuite accompagner sa mise en œuvre dans le temps
- Un projet se décompose en 3 étapes:
 - L'élaboration (avant)
 - La mise en œuvre ou l'exécution (pendant)
 - L'évaluation (après)

POURQUOI DES PROJETS ?

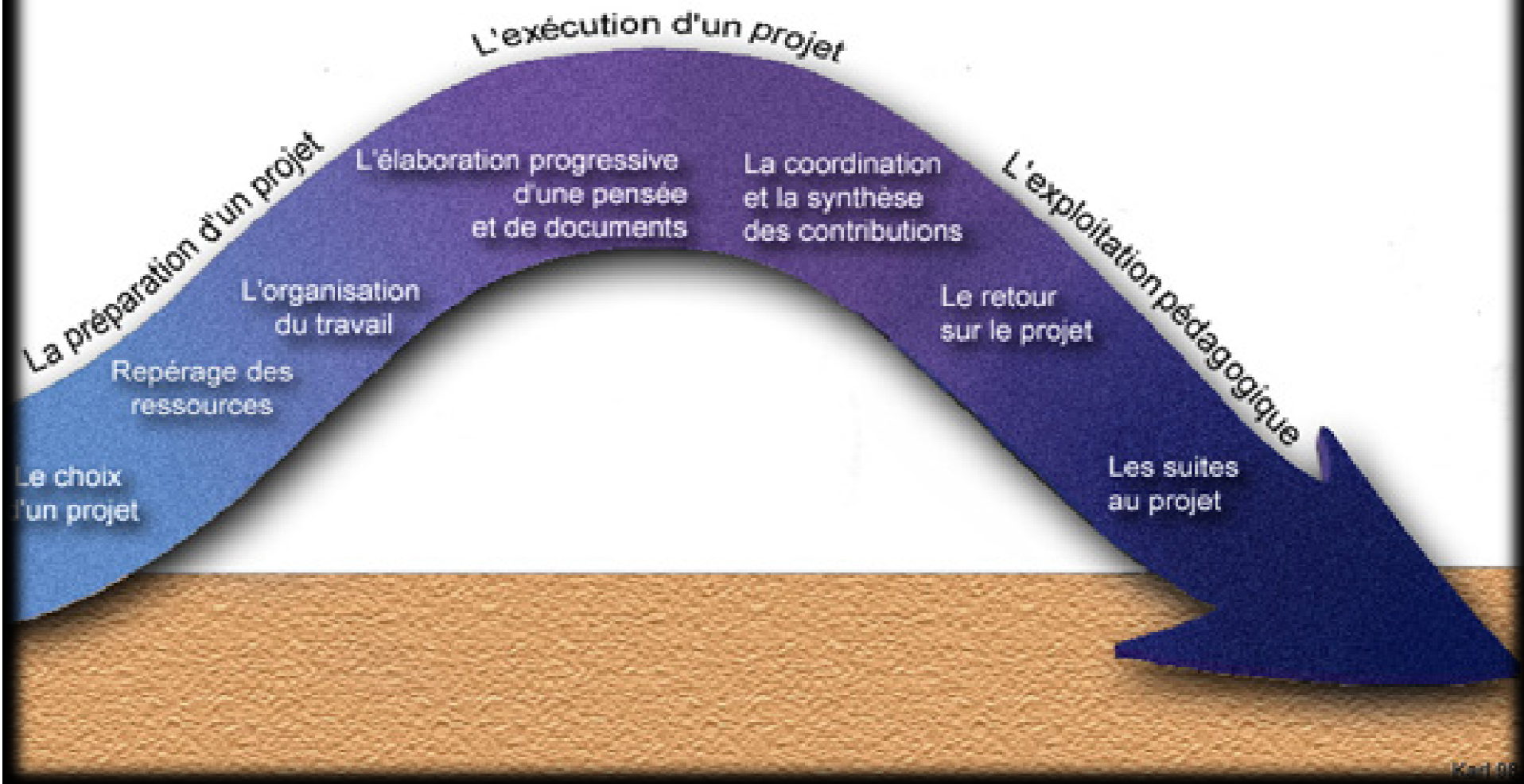
- Pour consolider et pérenniser le fonctionnement de la structure.
- Pour créer la base d'accord commune entre les différents acteurs.

Pour servir de référence, les projets doivent être écrits.

Caractéristiques d'un projet

- Un projet répond à un besoin unique
 - Nécessité d'appropriation du projet par l'équipe
- Un projet a un début et une fin
- Un projet garde un degré novateur
- Un projet est complexe & nécessite une coopération et une gestion d'un grand nombre d'intervenants

Déroulement d'un projet



L'ELABORATION (AVANT)

1. Faire un état des lieux: décrire l'état présent.
2. Fixer des objectifs: décrire l'état futur visé.
3. Prévoir des actions et des moyens.
4. Evaluer la faisabilité.
5. Informer.



FAIRE UN ETAT DES LIEUX : DECRIRE L'ETAT PRESENT

✓ CONTEXTE INTERNE :

✓ Humains :

- ✓ Salariés,
- ✓ Bénévoles,
- ✓ Clients
 - ✓ Jeunes, adultes,
 - ✓ Evolution de la clientèle (Perte, etc.)

✓ Matériels :

- ✓ Installations, matériel pédagogique, etc.

✓ Financier :

- ✓ Bilan comptable, compte de résultat.

✓ Secteur d'activités et niveau sportif

- ✓ Différentes catégories, prestations proposées, compétitions



FAIRE UN ETAT DES LIEUX :

DECRIRE L'ETAT PRESENT

✓ CONTEXTE EXTERNE

✓ L'environnement

- ✓ Géographique
- ✓ Politique
- ✓ Socio-économique

✓ La concurrence

- ✓ **Directe** qui regroupe toutes les associations similaires ou autres types d'organisations proposant le même service
- ✓ **Indirecte** qui est constituée par toutes les pratiques autres que la votre
- ✓ **Globale** qui représente toute forme de loisir ou d'engagement dans la société et qui limite la possibilité de pratiquer de votre activité

✓ Le réseau relationnel

- ✓ Partenaires institutionnels (FFT, DDCS), privés et/ou commerciaux.

✓ L'étude de marché

- ✓ **Marché total** soit l'ensemble des habitants qui pratiquent une activité sportive ou physique dans la zone d'attraction du club
- ✓ **Marché potentiel ou captif** soit l'ensemble des pratiquants de votre activité dans la zone d'attraction du club
- ✓ **Marché actuel** soit l'ensemble des clients du club.

FAIRE UN ETAT DES LIEUX :

DECRIRE L'ETAT PRESENT

✓ L'ETUDE DE MARCHÉ

- ✓ *Marché total* soit l'ensemble des habitants qui pratiquent une activité sportive ou physique dans la zone d'attraction du club
- ✓ *Marché potentiel ou captif* soit l'ensemble des pratiquants de votre activité dans la zone d'attraction du club
- ✓ *Marché actuel* soit l'ensemble des clients du club

✓ Calcul du taux de pénétration (%)

$\text{Marché actuel} / \text{Marché potentiel} * 100$

Exemple d'un club de tennis :

Mon club : 250 membres

Membres dans le zone d'attraction : 1200

$250 / 1200 * 100 = 20,83 \%$

Bilan Analyse & Problématique

Les études précédentes doivent aboutir à un bilan synoptique et synthétique qui mettra en évidence les :

1. Forces et Faiblesses (les hiérarchiser)
2. Contraintes et Opportunités

L'étape du bilan est indispensable pour apprécier les axes à développer ou à corriger.

Ce bilan est le point de départ des préconisations que vous établirez pour chaque secteur .

Etablir une problématique claire : COMMENT.....?

ENQUETE DE LA STRUCTURE

Il est important de consolider les analyses par des enquêtes diverses auprès de la cible visée pour

1. Obtenir des données concrètes
2. Mieux orienter le projet

Cette enquête doit être matérialisée sous forme de questionnaire (sur papier ou par internet)

FIXER DES OBJECTIFS : DECRIRE L'ETAT FUTUR VISE

➤ **DEFINIR LES OBJECTIFS GENERAUX :**

Ils doivent tenir compte notamment de l'objectif général de la structure et décrire le plus précisément possible la **situation visée**.

➤ **DEFINIR LES OBJECTIFS OPERATIONNELS :**

Ce sont des objectifs relatifs à une partie du projet, ils doivent être **quantitatifs (mesurables) et qualitatifs**.

➤ **DEFINIR LES OBJECTIFS *INTERMEDIAIRES* :**

Ils vont permettre de **structurer le projet et de le construire par étapes**

FIXER DES OBJECTIFS : DECRIRE L'ETAT FUTUR VISE

Comment atteindre ses objectifs : la méthode SMART

La méthode SMART : S comme Spécifique

Vos objectifs doivent être clairs. Plus ils sont concrets, plus vous avez de chance de les atteindre. N'hésitez pas à découper un objectif en sous objectifs. Plus vos objectifs sont spécifiques, mieux c'est.

La formulation SMART : M comme Mesurable

Vous devez pouvoir mesurer clairement votre avancement. Et bien sûr vous devez savoir quand votre objectif est atteint. Cette mesure de vos progrès doit être... objective.

L'attitude SMART : A comme Attrayant

Bien sûr votre objectif doit vous séduire. Autrement vous n'aurez pas la motivation nécessaire pour réussir.

C'est pour cela qu'on dit aussi que votre objectif doit être Acceptable : c'est-à-dire suffisamment Attrayant pour que vous acceptiez de fournir les efforts indispensables à son accomplissement.

La formule SMART : R comme Réaliste

Un bon objectif est un objectif Réaliste.

Certes, pour vous motiver, l'objectif doit être suffisamment ambitieux. Mais s'il n'est pas Réalisable, alors vous perdrez votre énergie et votre motivation.

Tenez toujours compte de la faisabilité de votre objectif...

La technique SMART : T comme Temporellement défini

Pensez à toujours définir des limites à votre objectif. Des limites dans son contenu, mais aussi dans le temps.

Définissez toujours une durée, une date butoir (échéance), et des étapes. Si votre objectif est trop long à atteindre en une seule étape (>3 mois), vous pouvez toujours le découper en sous objectifs qui seront atteints progressivement. Vous garderez ainsi votre motivation et serez satisfaits à chaque sous objectif réussi.

PREVOIR DES ACTIONS ET DES MOYENS

- **ACTIONS:** enseignement, compétition, animation.
- **MOYENS:** humains, matériels et financiers.

Pour prévoir les moyens il est nécessaire d'identifier les contraintes (structurelles, humaines, administratives, juridiques, budgétaires, et du «public» concerné), et les ressources.

Il est important d'établir les priorités sous forme d'un échéancier, et le «qui fait quoi ?».

EVALUER LA FAISABILITE

- Avant de commencer à réfléchir à la mise en œuvre du projet, il est nécessaire de se poser la question suivante :

En fonction des contraintes et des ressources, est ce que le projet est réalisable ?

- Si la réponse est négative il faudra reprendre la phase d'élaboration et notamment modifier les objectifs.

PROJET = BUDGET

- Il est important établir un VRAI budget prévisionnel de fonctionnement afin de rendre le projet viable.

L'ensemble des dépenses doivent apparaitre

+

Les recettes afin d'équilibrer (éventuellement)
le budget
(même sur du moyen terme)

INFORMER...

...Les personnes potentiellement **concernées**
et les différents acteurs **de ce que l'on**
attend d'eux

Clients

Animateurs

Dirigeants / Responsables

LA MISE EN ŒUVRE (PENDANT)

1. RESPECTER l'échéancier
2. CONTROLLER le bon déroulement (valider les objectifs intermédiaires)
3. S'INFORMER pour anticiper et/ou désamorcer un problème potentiel
4. FORMER les enseignants et les suivre (observer, écouter, apporter ce dont ils ont besoin)
5. INFORMER les dirigeants au fur et à mesure
6. REORIENTER le projet initial en cas de besoin

L'EVALUATION (APRES)

1. **FAIRE UN BILAN** s'appuyant sur les indicateurs, en comparant les résultats (état obtenu) à l'état visé initialement, sur les plans quantitatif et qualitatif (vécu des participants)
2. **FAIRE UNE ANALYSE** de ce bilan (être capable d'expliquer les résultats). Cette analyse doit être la plus objective possible, en abordant le rôle de chacun, mais aussi le sien, dans la réalisation du projet
3. **RENDRE COMPTE** aux dirigeants

ET ENSUITE...

Ce n'est qu'après cette évaluation et les conclusions qui en auront été tirées, que L'EVOLUTION DU PROJET pourra être envisagée (pérennisation, autres actions...).

LA DÉMARCHE DE PROJET

Bon courage à tous!