

LA BOUTIQUE DE GESTION ACCES CONSEIL ALPES DU SUD

Une initiative qui permet, d'une part, d'accompagner et de professionnaliser les acteurs associatifs du territoire en vue de développer et de pérenniser leurs activités et, d'autre part, d'accompagner les créateurs d'entreprises sur le département des Alpes de Haute Provence.

Contexte local

Caractéristiques démographiques, sociales, économiques, culturelles et politiques

Territoire de l'opération : GAL Luberon-Lure (48 communes du département du Vaucluse et 41 communes du département des Alpes de Haute Provence)
Population totale : 98 214 habitants
Densité : 47 hbt/km²

Le territoire compte 89 communes dont 87 rurales et 2 urbaines (Apt et Forcalquier). Il est marqué par ses deux massifs : la montagne de Lure (Nord Est) et le Luberon (Sud). Ces deux barrières naturelles ordonnent l'ensemble du territoire en déterminant un nord et un sud.

Sur le plan démographique, la population a augmenté de 170 % de 1968 à 1999. Cette situation a des conséquences en terme de pression foncière. Cette évolution est cependant très disparate sur le territoire.

Sur le plan économique, le secteur tertiaire, avec plus de 56 % des emplois, est le secteur qui se développe le plus. Les commerces et services publics sont concentrés dans les zones urbaines d'Apt et Forcalquier, communes qui sont toutes les deux des sous-préfectures.

Le Luberon bénéficie de l'image forte du Parc Naturel Régional du Luberon qui détermine un tourisme vert et de randonneurs par la beauté des sites. Ce type de tourisme a permis de développer un hébergement rural (gîtes, chambre d'hôtes...).

Le tourisme est l'un des principaux secteurs en expansion. Il se concentre autour de certains sites prestigieux qui possèdent encore un potentiel de développement tels que les ocres, la vallée de l'Aiguebrun, la forêt des Cèdres, le village des Bories, Salagon... Mais ces retombées sont inégalement réparties et concentrées autour de la zone d'Apt et notamment des villages perchés de Roussillon, Bonnieux et Gordes.

Éléments déterminants dans la décision de lancer l'initiative

La vie associative est un véritable enjeu pour le territoire Groupe d'Action Locale « Luberon Lure » en matière de développement social, économique, culturel. En effet, les réseaux associatifs, nombreux et dynamiques, sont susceptibles de porter des projets structurants, facteurs de développement durable sur le territoire du GAL.

L'implantation d'une Boutique de Gestion sur le territoire du GAL Luberon-Lure



Le développement de la vie associative : un enjeu fort pour le territoire du GAL Luberon-Lure en matière de développement social, économique, culturel

Accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire

Cependant, les bénévoles agissant dans le cadre de structures associatives n'ont pas toujours les connaissances suffisantes en matière de gestion, de fonctionnements institutionnels, de procédures de demande de financement. Ils éprouvent souvent des difficultés à conceptualiser leurs projets et à réaliser les rapports d'exécution sur leurs actions conformément aux demandes des financeurs publics. Par ailleurs, d'autres associations, qui disposent pour leur part d'une expérience en matière de gestion de projet, se trouvent mises en difficulté par la mise en œuvre de projets ambitieux qui les conduira à des changements d'échelle, sur les plans des ressources humaines et financières. Certaines d'entre elles se trouvent alors confrontées à des problèmes d'organisation mettant en cause la viabilité des projets.

Afin d'assurer la pérennité et le développement de projets sur son territoire, le Gal Luberon-Lure confie à Accès Conseil Boutique de Gestion une mission d'accompagnement et de professionnalisation de ces acteurs.

Structure associative indépendante, labellisée Boutique de Gestion, Accès Conseil existe depuis 20 ans. Elle regroupe une équipe de professionnels de la création d'activités, travaillant en liaison étroite avec des spécialistes du secteur (juristes, fiscalistes, experts-comptables, consultants marketing...).

L'outil

Objectifs

Les objectifs sont de :

- Soutenir les acteurs du territoire, sur des projets de développement durable axés sur l'environnement, le patrimoine rural et l'agriculture, afin de leur permettre selon les situations de :
 - ◆ conforter les activités qui ont été soutenues dans le cadre de Leader+, en particulier lorsque celles-ci nécessitent le passage d'un « seuil économique » pour leur structure,
 - ◆ faire émerger des projets nouveaux, individuels ou collectifs susceptibles d'entrer dans les objectifs généraux de Leader+,
 - ◆ favoriser les regroupements d'acteurs sur des thèmes porteurs, en vue de promouvoir leurs activités et de les pérenniser,
 - ◆ organiser des formations-action permettant de professionnaliser les responsables des structures associatives pour leur donner les outils nécessaires à la gestion de leurs activités en correspondance avec les ambitions de leurs actions.
- Mettre en place un accompagnement technique auprès des porteurs de projet potentiels du territoire du GAL afin de leur donner les moyens d'assurer la vie quotidienne des structures qu'ils animent, et d'être à même de concevoir et de conduire des projets servant un développement durable du territoire.
- Proposer les services d'une Boutique de Gestion sur l'ensemble du département des Alpes de Haute Provence, soit de façon permanente sur les principales villes du département, soit sous forme de permanences ponctuelles dans les endroits où le besoin est moins important mais où la proximité avec les porteurs de projets est indispensable.

Mise en œuvre

Phase 1 : Implantation de la Boutique de Gestion sur le territoire du GAL Luberon Lure

Sur la base du diagnostic établi en amont de l'initiative, ACCES Conseil,



***Des objectifs ambitieux :
professionnaliser les
associations du territoire
et proposer les services
d'une Boutique de gestion
en vue d'accompagner
les créateurs
d'entreprises***

***L'ambition de la Boutique
de gestion :
étendre ses services
au département
des Hautes Alpes***



Accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire

Boutique de Gestion des Bouches du Rhône, décide de développer son activité sur le département des Alpes de Haute Provence en créant en 2005 un établissement secondaire sous le nom d'ACCES Conseil Alpes du Sud. Celui-ci installe ses locaux sur le territoire du GAL Luberon-Lure au Couvent des Cordeliers à Forcalquier dans le cadre du pôle de formation de Haute Provence avec l'Université européenne des Saveurs et des Senteurs et le CFPPA de Carmejane.

La Boutique de Gestion dispose alors d'un Directeur à mi-temps et d'un chargé de mission à temps complet recruté en juillet 2005.

Phase 2 : Démarrage des activités menées dans le cadre du programme Leader+

La Boutique de Gestion met en œuvre trois actions conduites dans le cadre du projet LEADER+ « Accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire du Groupe d'Action Locale Luberon-Lure ».

→ Action 1 : Professionnalisation des acteurs

L'objectif de cette action consiste à proposer aux associations intéressées, ou qui en expriment le besoin, un accompagnement dans la gestion administrative et financière de leur structure.

Pour répondre à cet objectif, la Boutique de Gestion a rencontré plusieurs acteurs du territoire ayant besoin d'un soutien particulier. A l'issue de ces premiers contacts, des ateliers de sensibilisation à la gestion des associations ont été mis en place :

- méthodologie et conduite de projet,
- créer et faire vivre son association,
- découvrir la comptabilité et les remontées de dépenses dans le cadre d'un financement européen,
- diversifier ses sources de financement,
- devenir employeur,
- forum culturel pour les porteurs de projet,
- organiser un évènement.

Soulignons que les réunions d'informations et les formations se déroulent à la fois sur Forcalquier (département des Alpes de Haute Provence) et Apt (département de Vaucluse), communes faisant partie du périmètre Leader+.

Dans un second temps, les porteurs de projet ayant exprimé un besoin concernant un domaine trop particulier, ou nécessitant une expertise poussée, ont bénéficié d'un accompagnement individualisé.

→ Action 2 : Notre projet associatif en Haute Provence

Cette action a pour objectif d'accompagner des responsables associatifs de Haute Provence intervenant dans le domaine agricole, environnemental et de conservation du patrimoine rural pour les appuyer dans l'émergence d'un projet : écriture du projet, demande de financements et implication d'un large partenariat.

→ Action 3 : Ressources naturelles et patrimoine rural

Cette action consiste à :

- élaborer une démarche de marketing territorial à l'échelle du Parc Naturel Régional du Luberon,
- construire une offre de produits touristiques adaptée aux attentes de la clientèle, et définir une stratégie de promotion de l'offre,
- réaliser des supports identitaires adaptés (plaquettes/sites Internet,...).

Cette action s'insère dans un projet d'anticipation du développement touristique du territoire du GAL. Elle s'est adressée aux professionnels du

ZOOM SUR LE PROJET SAFRAN

Plusieurs porteurs de projets ont bénéficié d'un accompagnement dans le cadre de l'action 2 cofinancée par le programme Leader+ « Notre projet associatif en Haute Provence ».

A titre d'exemple, le projet SAFRAN

- *Porteur de projet* :
B. Caron

- *Contexte* : L'activité agricole en Haute Provence est soumise à de nombreux problèmes, en particulier à celui de l'acquisition du foncier. Les installations agricoles, hors cadre familial, sont difficiles alors même que les candidats sont nombreux. B. CARON est dans ce cas. Il a donc cherché des productions à forte rentabilité, bien adaptées à la région. Le safran fait partie de celles-ci.

- *Projet* : Création d'une association réunissant les Safraniers de Haute Provence.

- *Le contenu de la mission d'accompagnement* : Organisation de réunions préparatoires, rédaction et dépôt des statuts de l'association, rédaction du projet de démarrage de l'association.



Accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire

tourisme présents sur le territoire du GAL (les Comités Départementaux du Tourisme, Les Unions Départementales des Offices du Tourisme et des Syndicats d'Initiatives, les offices du tourisme, les hébergeurs, les guides de pays, les associations...)

La méthode initiée par ACCES CONSEIL a consisté, dans un premier temps, à faire émerger les besoins des acteurs du tourisme afin d'y répondre au mieux en adaptant les différents ateliers. A l'issue de ce premier travail de remontée de besoins, 3 ateliers ont été mis en place :

- adapter son offre touristique,
- réaliser une étude de marché efficace,
- promouvoir son activité par Internet.

De septembre 2005 à juin 2006, l'activité de la Boutique de Gestion est majoritairement axée sur les actions Leader+. Elle développe parallèlement l'activité « création d'entreprise », et intervient dans le cadre d'un programme européen INTERREG III C pour transférer le concept de Boutique de Gestion au Portugal et présenter en milieu scolaire la création d'entreprises en France.

→ Phase 3 : lancement de l'activité « accompagnement à la création d'entreprises » sur l'ensemble du département des Alpes de Haute Provence

L'accompagnement à la création d'activités, cœur de métier des Boutiques de Gestion, débute en janvier 2006. Dès juillet 2006, cette activité constitue la majorité du travail effectué par Accès Conseil Alpes du Sud.

Pilotage de l'outil

Dans le cadre des 3 actions financées par le programme européen Leader+, un comité de pilotage a été constitué pour :

- accompagner la démarche,
- faire un bilan à mi-parcours et à la fin des actions,
- valider les différentes orientations.

Le Comité de Pilotage est composé :

- de représentants du GAL Luberon Lure,
- du Parc Naturel Régional du Luberon,
- du Pays de Haute Provence,
- du Conseil général de Vaucluse,
- de l'État,
- de la Région Provence Alpes Côte d'Azur,
- de représentants d'organismes concernés par les actions mises en place.

Partenaires

ACCES Conseil Alpes du Sud conventionne avec :

- l'ANPE sur les dispositifs suivants : Évaluation Préalable à la Création d'Entreprises, Ateliers de créateurs, Objectif Professionnel Individuel ou en Groupe...
- l'AGEFIPH, pour l'accompagnement des porteurs de projet reconnus travailleurs handicapés,
- le Conseil Général, en ce qui concerne les porteurs de projets allocataires du RMI,
- le Conseil Régional, pour l'accompagnement des porteurs de projets de l'économie sociale et solidaire.

Par ailleurs, le Réseau des Boutiques de Gestion et l'Union Régionale des Boutiques de Gestion, dont ACCES Conseil Alpes du Sud est membre, conventionne avec :

- France Initiative Réseau (Plateformes d'Initiatives Locales),

LE SERVICE BOUTIQUE DE GESTION SUR LE DEPARTEMENT DES ALPES DE HAUTE PROVENCE

Les missions de la Boutique de Gestion s'étendent à l'ensemble du département des Alpes de Haute Provence. Elles consistent à :

- ♦ accompagner l'émergence d'idées de création d'activités individuelles ou collectives,
- ♦ promouvoir et soutenir la création et le développement de très petites entreprises dans le cadre du réseau départemental de la création d'entreprises,
- ♦ promouvoir et développer l'économie sociale et solidaire sur le département,
- ♦ encourager les projets de développement local innovants visant l'émergence, la création ou le développement d'activités.

Un partenariat solide avec les acteurs locaux de l'emploi et de la formation



Accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire

- ADIE,
- Missions locales,
- BDPME, Caisses d'Épargne, Crédit Agricole, Banques Populaires,
- PROENCIA, ESIA, France Active, SIAGI,
- Jeune Chambre Économique, Centre des Jeunes Dirigeants,
- EDF, France Télécom, Armée (CIRM),
- CRIDF (Information et droit des femmes),
- ELAN (Pépinières d'entreprises).

Éléments financiers

En 2005, première année de fonctionnement, le budget d'ACCES Conseil Alpes du Sud s'élevait à 87 143 €.

RECETTES	
Organisme	Montant
Union européenne (Leader+)	9 024 €
Conseil Régional PACA	9 024 €
Interreg EDDT	2 825 €
Creasol	4 000 €
Formations	37 271 €
Prestations	25 000 €
TOTAL PRODUITS	87 143 €

DEPENSES	
Rubrique	Montant assigné
Achats (<i>achats de prestations, fournitures administratives, petits matériels et équipements</i>)	13 625 €
Services extérieurs (<i>sous-traitance, locations immobilières + charges, assurance, documentation, colloques.</i>)	6 728 €
Autres services extérieurs (<i>formation du personnel, communication, déplacements, missions réception, frais postaux+France Télécom + Internet, frais bancaires, cotisations et divers</i>)	10 914 €
Charges de personnel (<i>rémunération du personnel, charges sur salaires</i>)	54 083 €
Dot. Amortissement	320
Excédent de gestion	1 473
TOTAL CHARGES	87 143 €

Résultats et impacts

Résultats

➤ Les résultats concernant les actions financées dans le cadre du programme Leader+ :

Concernant l'action 1 : Professionnalisation des acteurs

Plus de 200 associations contactées,
2 réunions d'informations organisées

39 associations accompagnées individuellement (mise en place d'outils de gestion adaptés, organisation de la capitalisation des activités de l'association, préparation de l'activité post-Leader+...)

7 modules de formation organisés
129 participants aux formations

Le programme LEADER+ a permis à la Boutique de Gestion ACCES Conseil Alpes du Sud de démarrer son activité sur le territoire



Après un an et demi de fonctionnement, ACCES Conseil Alpes du Sud a :
- accueilli 230 porteurs de projet,
- accompagné 39 acteurs associatifs et 33 créateurs d'entreprises,
- organisé 6 formations



Concernant l'action 2 : Notre projet associatif en Haute Provence

2 réunions d'informations organisées
10 projets accompagnés

Concernant l'action 3 :

2 réunions d'information
30 professionnels consultés
8 modules de formation
95 participants aux modules de formation

➔ Les résultats concernant l'accompagnement à la création d'entreprises :
150 personnes accueillies dont 33 ont abouti à une création d'entreprise

Impacts :

Nous ne disposons pas, à ce jour, d'un recul suffisant pour pouvoir évaluer avec précision les impacts des actions menées par ACCES Conseil Alpes du Sud. Il est cependant possible de souligner quelques tendances.

Les actions « accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire » financées dans le cadre du programme Leader+ ont permis :

- de favoriser les rencontres et les échanges informels entre responsables associatifs ayant des problématiques communes,
- de mettre en réseau des acteurs sur le territoire (acteurs touristiques en particulier).

Les actions menées dans le cadre de « l'accompagnement à la création d'entreprise » permettent de faire émerger des projets mieux construits, augmentant ainsi leur chance d'être pérennes dans le temps.

Les réseaux d'accompagnement (APCE, BG, FIR...) disposent d'ailleurs de chiffres assez révélateurs en la matière :

- en France, le taux d'échec après une première année de fonctionnement concerne 20 % des entreprises créées ; ce taux est quasiment nul lorsque l'entreprise a bénéficié d'un accompagnement,
- de même, le taux d'échec d'une entreprise à la fin de la 3^{ème} année est de 50 % voire 60% ; ce taux descend à 20 % pour les créateurs d'entreprises ayant bénéficié d'un accompagnement.

Les statistiques provenant des réseaux d'accompagnement (APCE, BG, FIR...) montrent qu'une entreprise créée génère en moyenne 1,5 emploi. Accès Conseil Alpes du Sud ayant à ce jour accompagné près de 33 projets de création d'entreprise, on peut estimer de façon très positive les retombées économiques de ses actions pour le territoire.

Les actions de la Boutique de Gestion ont également un impact du point de vue social dans la mesure où elles touchent des publics dont l'employabilité est difficile : bénéficiaires du RMI, travailleurs handicapés, chômeurs de longue durée souvent âgés de plus de 50 ans...

Éléments d'innovation

L'innovation est liée au contexte local dans lequel cette initiative a vu le jour. Pour la première fois, les institutions locales ont pris conscience de l'importance du secteur associatif en tant que vivier d'activités, porteur d'emplois et de développement pour le territoire.

L'innovation réside également dans la mise à disposition des associations de prestations d'accompagnement à travers la mise en œuvre de



Les formations ont favorisé les rencontres et échanges informels entre responsables associatifs

L'accompagnement à la création d'entreprises permet de diminuer le taux d'échec des premières années de fonctionnement

Une entreprise créée génère en moyenne 1,5 emploi



Accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire

formations, d'un accompagnement individualisé (conseils, appui méthodologique...) et de la création d'une mallette pédagogique contenant des fiches explicatives concernant notamment la façon de présenter sa structure, son projet, des modèles de courriers, des outils de suivi de trésorerie, des outils d'évaluation...

Du point de vue de l'accompagnement à la création d'entreprises, l'initiative a permis pour la première fois, sur le territoire du GAL Luberon Lure, et plus largement sur le département des Alpes de Haute Provence, de disposer d'un organisme proposant un accompagnement global des créateurs d'entreprises : appui technique, pédagogique, individualisé, prise en compte de la dimension personnelle de chaque créateur...

Conditions de transférabilité relatives au territoire d'accueil

Conditions d'ordre social, économique, démographique et culturel

La mise en œuvre des fonctions d'une Boutique de gestion nécessite l'existence d'une forte dynamique en terme de création d'entreprises sur le territoire.

La mise en place d'actions spécifiques en matière d'accompagnement et de professionnalisation des acteurs du territoire (cf. les 3 actions financées dans le cadre du projet Leader+) nécessite l'existence sur le territoire d'un tissu associatif important et dynamique, susceptible de créer des activités porteuses d'emplois et de développement.

Conditions d'ordre politique et législatif

Le transfert de cette initiative nécessite une volonté politique locale forte de mettre en place un outil d'accompagnement qui ne soit pas qu'un simple guichet. En revanche, la mise en œuvre de ce projet ne requiert pas, en amont, de conditions spécifiques d'ordre législatif.

Conditions techniques (capacité de la structure de pilotage et du partenariat)

Ce type d'initiative doit, au préalable, s'appuyer sur une concertation avec les acteurs du territoire concernés pour réaliser l'inventaire des partenaires susceptibles d'accueillir les porteurs de projets (par exemple : Mission Locale, Chambres Consulaires, organismes de formation, associations diverses de proximité...), définir avec eux leurs domaines de compétences et mettre en place une politique commune d'accueil, d'accompagnement, de montage et de suivi de projet. En effet, le principe d'intervention de la Boutique de Gestion repose sur celui de la subsidiarité. Il s'agit de réaliser ce que les autres partenaires ne peuvent ou ne savent pas faire.

Ce type d'initiative dépend également de la capacité de la structure porteuse à mobiliser les divers partenaires et les différentes sources de financement nécessaires.

UN CONCEPT ET DES OUTILS TRANSFERABLES

La Boutique de Gestion a développé depuis plusieurs années une série d'outils dont certains peuvent être facilement transférés :

MORAINE (Méthode Originale de Recherche Active d'Idées Nouvelles pour Entreprendre)

↳ Module de recherche d'idées qui amène, entre autres, le porteur de projet à identifier ses compétences et déceler autour de lui des besoins qui peuvent se transformer en opportunités d'affaires.

MECENE

↳ Méthode conçue afin d'identifier l'ensemble du potentiel des personnes à travers leurs expériences professionnelles et extra-professionnelles.

INECO

↳ Simulation pédagogique de création d'entreprise qui prépare à une meilleure connaissance de l'entreprise et à une meilleure expression des salariés.

HISTOIRES D'ENTREPRENDRE

↳ Outil de sensibilisation visant à faire prendre conscience de la nécessité de se poser les bonnes questions par rapport à soi, à son marché, aux moyens à mettre en œuvre, et de les mettre en cohérence pour évaluer le sérieux du projet.



Accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire

Modalités du transfert

Modalités organisationnelles

La transférabilité du projet suppose une volonté et une capacité de mise en œuvre du projet qui passe par :

- une connaissance approfondie du territoire,
- l'association et la mobilisation large des acteurs du territoire et des organismes concernés par les questions relatives à l'emploi et à la formation,
- la constitution d'un comité de pilotage de la démarche basé sur le partenariat établi,
- l'élaboration d'un plan d'action,
- la mise en place des fonctions Boutique de Gestion : fonction émergence d'idées, fonction accueil des porteurs de projet, fonction accompagnement à la démarche d'entreprendre, fonction soutien au financement des projets de création, fonction suivi, fonction appui à un public défavorisé.

Coût du transfert (assistance technique à la création, mise en place de l'outil)

Durée de l'intervention : 12 mois

Phase préalable :

Visite de terrain (2 jours x 500 euros)	1 000 €
Diagnostic sur place - analyse des potentialités du territoire d'accueil et de la faisabilité en identifiant : - les partenaires locaux, - les sources de financements possibles, - la structure porteuse, (3 jours x 500 euros)	1 500 €

Mise en œuvre :

Appui méthodologique pour la mobilisation des partenaires locaux (6 jours x 500 euros)	3 000 €
Appui méthodologique pour l'élaboration d'un plan d'action (3 jours x 500 euros)	1 500 €
Mise en place des fonctions Boutique de Gestion (6 jours x 500 euros)	3 000 €
Transfert et adaptation des outils en fonction du contexte juridique et financier du pays et/ou de la région : outils MORAINÉ, MECÈNE, INECO, HISTOIRES D'ENTREPRENDRE (12 jours x 500 euros)	6 000 €
Assistance/suivi (1 jours/mois x 500 euros x 9 mois)	4 500 €

TOTAL hors frais de déplacements

20 500€

REPÈRES UTILES POUR LE TRANSFERT

Type d'outil	<i>Accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire/appui à la création d'activités</i>
Titre du projet	ACCES CONSEIL ALPES DU SUD
Territoire	GAL Luberon-Lure
Organisation	Accès Conseil Alpes du Sud
Adresse	Accès Conseil Alpes du Sud Couvent des Cordeliers 13, bd des Martyrs 04300 FORCALQUIER - FRANCE
Contact	Renaud Rouquette Chargé de mission Tel : +33 (0)4 92 73 30 89 Fax : +33 (0)4 92 73 30 89 accesconseil04@wanadoo.fr

Lien utile

<http://www.boutiques-de-gestion.com/ba/>

Le Cœur de la bonne pratique de la Boutique de Gestion Accès Conseil

Mise en réseau des acteurs touristiques sur le territoire du GAL Luberon-Lure.

Mise en réseau des acteurs associatifs du territoire autour de problématiques communes.

Élaboration et mise à disposition d'outils spécifiques (cf. la mallette pédagogique) à destination des associations du territoire en vue de favoriser le développement et la pérennité de leurs activités.

Mise en place d'un accompagnement global des créateurs d'entreprises : appui technique, pédagogique, individualisé, prise en compte de la dimension personnelle de chaque créateur...

Accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire

RECAPITULATIF			
<p>L'expert s'efforce de motiver son appréciation, sous forme de libres commentaires, en s'inspirant des points clés exposés en tête de chaque critère étudié Il procède ensuite à une notation de chaque critère « à dire d'expert » noté sur 4 (1 faible, 4 excellent). Chaque critère est ensuite pondéré par un coefficient variant de 10 à 30 pour donner une note pondérée. La moyenne des notes pondérées permet de calculer une note globale</p>			
Critères	Appréciation (sur 4)	Coefficient	Notation pondérée
1 / DIAGNOSTIC DE L'EFFICIENCE			
<p>Efficienc e: C'est la comparaison entre les moyens mis à la disposition du projet pour réaliser ses activités et les résultats obtenus. Elle est appréciée en essayant de savoir si les résultats ont été ou seront réalisés ou non, étant donné la qualité, la quantité et la programmation des intrants.</p> <p>Libres commentaires de l'expert La Boutique de Gestion dispose aujourd'hui d'1,5 Équivalent Temps Plein. Outre la réalisation des trois actions financées dans le cadre du programme Leader+, elle intervient dans le cadre d'un programme INTERREG IIIIC et développe depuis janvier 2006 une action d'accompagnement à la création d'entreprises.</p>			
Notations de l'efficience			
	3	10	30
Critères	Appréciation (sur 4)	Coefficient	Notation pondérée
2/ DIAGNOSTIC DE L'EFFICACITÉ			
<p>Efficacité: C'est la comparaison entre les objectifs et les résultats fixés au départ et ceux atteints au moment de l'évaluation.</p> <p>Libres commentaires de l'expert Les résultats obtenus ont atteint la plupart des objectifs fixés au départ.</p>			
Notation de l'efficacité			
	3	10	30
Critères	Appréciation (sur 4)	Coefficient	Notation pondérée
3/ DIAGNOSTIC DE L'IMPACT			
<p>L'impact est l'appréciation de tous les effets du projet sur son environnement, attendus et inattendus.</p> <p>Libres commentaires de l'expert L'initiative est trop récente pour pouvoir évaluer avec précision ses impacts. Les actions menées dans le cadre du programme Leader+ ont cependant favorisé la mise en réseau des acteurs touristiques et les échanges informels de responsables associatifs sur des problématiques communes.</p>			
Notation de l'impact			
	2	15	30
Critères	Appréciation (sur 4)	Coefficient	Notation pondérée
4/ DIAGNOSTIC DE LA PERTINENCE			
<p>La pertinence est vérifiée en déterminant si le but du projet et son objectif général sont ou ne sont pas conformes aux politiques de développement du territoire et s'ils répondent aux besoins des bénéficiaires. Le souci de savoir s'ils continueront d'y correspondre à l'avenir est une préoccupation clé.</p> <p>Libres commentaires de l'expert Les actions mises en œuvre par la Boutique de Gestion sur le territoire du GAL Luberon-Lure sont en adéquation avec le contexte et les besoins des acteurs locaux.</p>			
Notation de la pertinence			
	4	15	60



Accompagnement et professionnalisation des acteurs du territoire

Critères	Appréciation (sur 4)	Coefficient	Notation pondérée
5/ DIAGNOSTIC DE LA DURABILITÉ			
La durabilité est vérifiée en essayant de savoir si les avantages du projet demeureront lorsque le projet sera terminé, en portant une attention particulière sur l'autosuffisance du projet : quelles sont les chances que les effets induits par le projet continuent à se produire après la fin du projet ?			
Libres commentaires de l'expert Le programme Leader+ a permis à la Boutique de Gestion Accès Conseil Alpes du Sud de créer et de développer son activité sur le territoire du GAL Luberon-Lure. Elle a su, en parallèle des actions financées dans le cadre de Leader+, développer des actions en matière d'accompagnement à la création d'entreprises (son cœur de métier) sur l'ensemble du département des Alpes de Haute Provence, et devenir ainsi un acteur incontournable dans l'accompagnement à la création d'activité (entreprises, associations, SCOP...)			
Notation de la durabilité	3	20	60
Critères	Appréciation (sur 4)	Coefficient	Notation pondérée
6 / DIAGNOSTIC DE LA TRANSFÉRABILITÉ			
La transférabilité est la possibilité que l'action soit reprise par d'autres acteurs dans d'autres situations			
Libres commentaires de l'expert La transférabilité d'une telle initiative nécessite une volonté politique locale forte de mettre en place un outil d'accompagnement qui ne soit pas un simple guichet. Une fois cette condition remplie, le concept et les outils développés et expérimentés depuis plusieurs années par le réseau des Boutiques de Gestion sont facilement transférables.			
Notation de la transférabilité	4	30	120

Critère	Notation sur 4	Coefficient	Notation pondérée
Efficience	3	10	30
Efficacité	3	10	30
Impact	2	15	30
Pertinence	4	15	60
Durabilité	3	20	60
Transférabilité	4	30	120

Notation globale : **330 / 400 = 16,5/ 20**

