



# Formation

# Action

---

**Diagnostic de territoire sur le tissu  
économique local de Qâa (Liban)**

*Lundi 16 et mercredi 18 juin 2025*

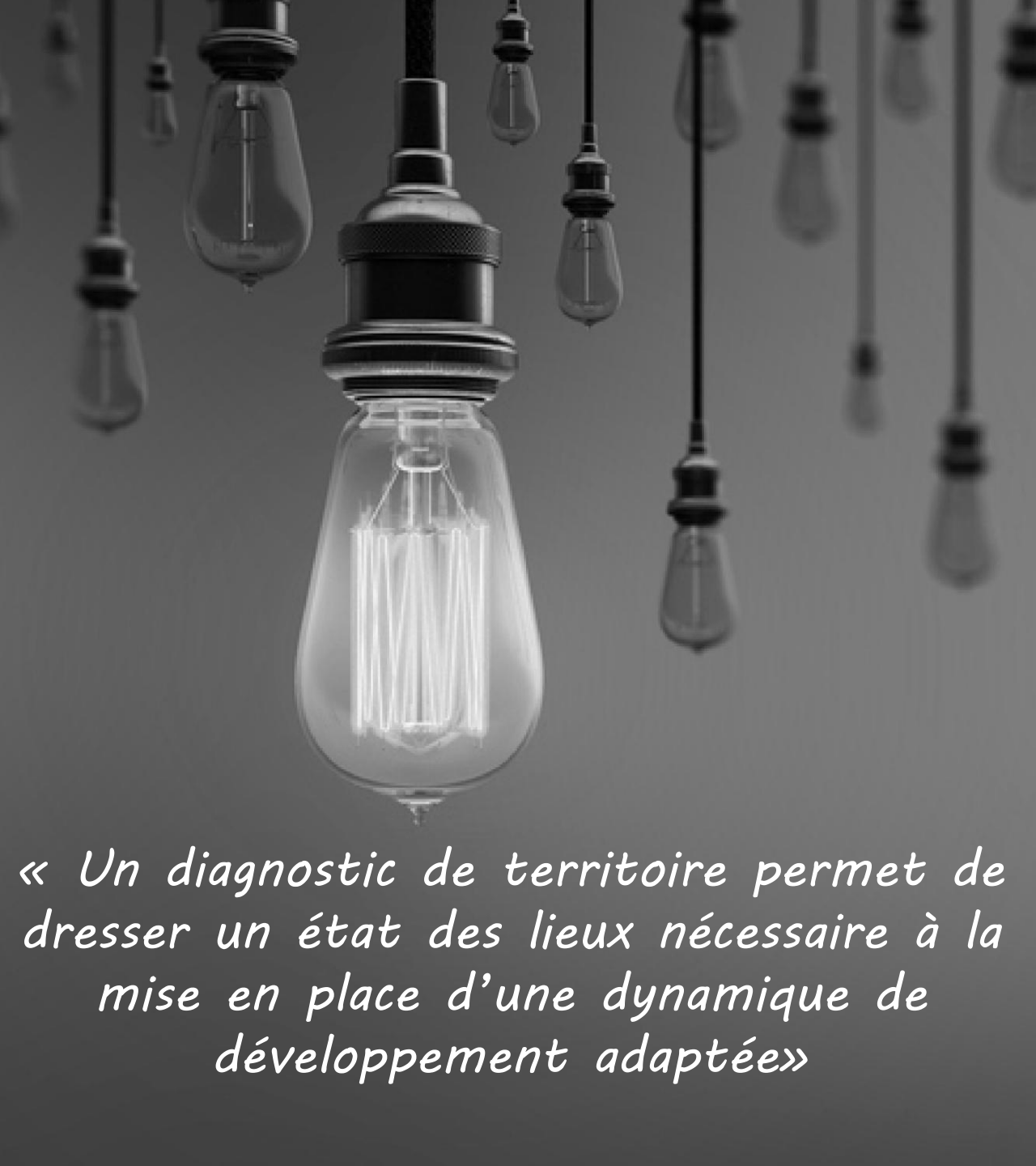
# Introduction

---

La réalisation d'un diagnostic de territoire consiste à croiser les approches sociologiques et géographiques afin d'aboutir à une stratégie de développement adaptée au contexte local.

Puis il faut s'adapter et faire preuve de bon sens !

- 1/ Recueillir les attentes
- 2/ Processus d'élaboration du diagnostic territorial
- 3/ Les dynamiques d'acteurs
- 4/ La priorisation des attentes
- 5/ Définir et analyser les stratégies d'action



*« Un diagnostic de territoire permet de dresser un état des lieux nécessaire à la mise en place d'une dynamique de développement adaptée »*

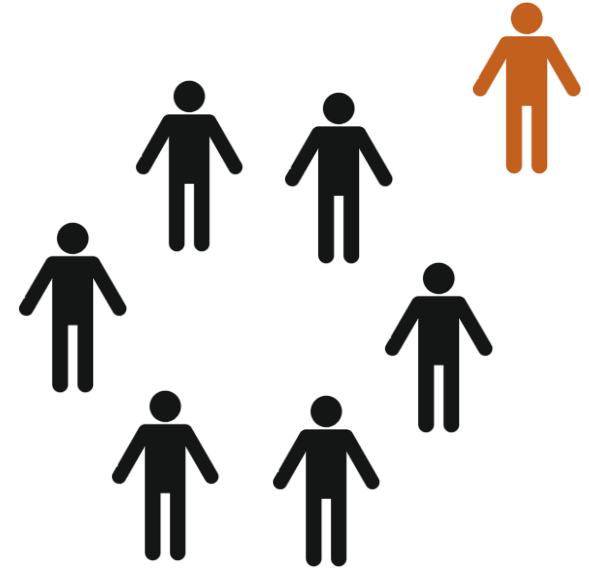
# La posture de l'animateur



**Animation**



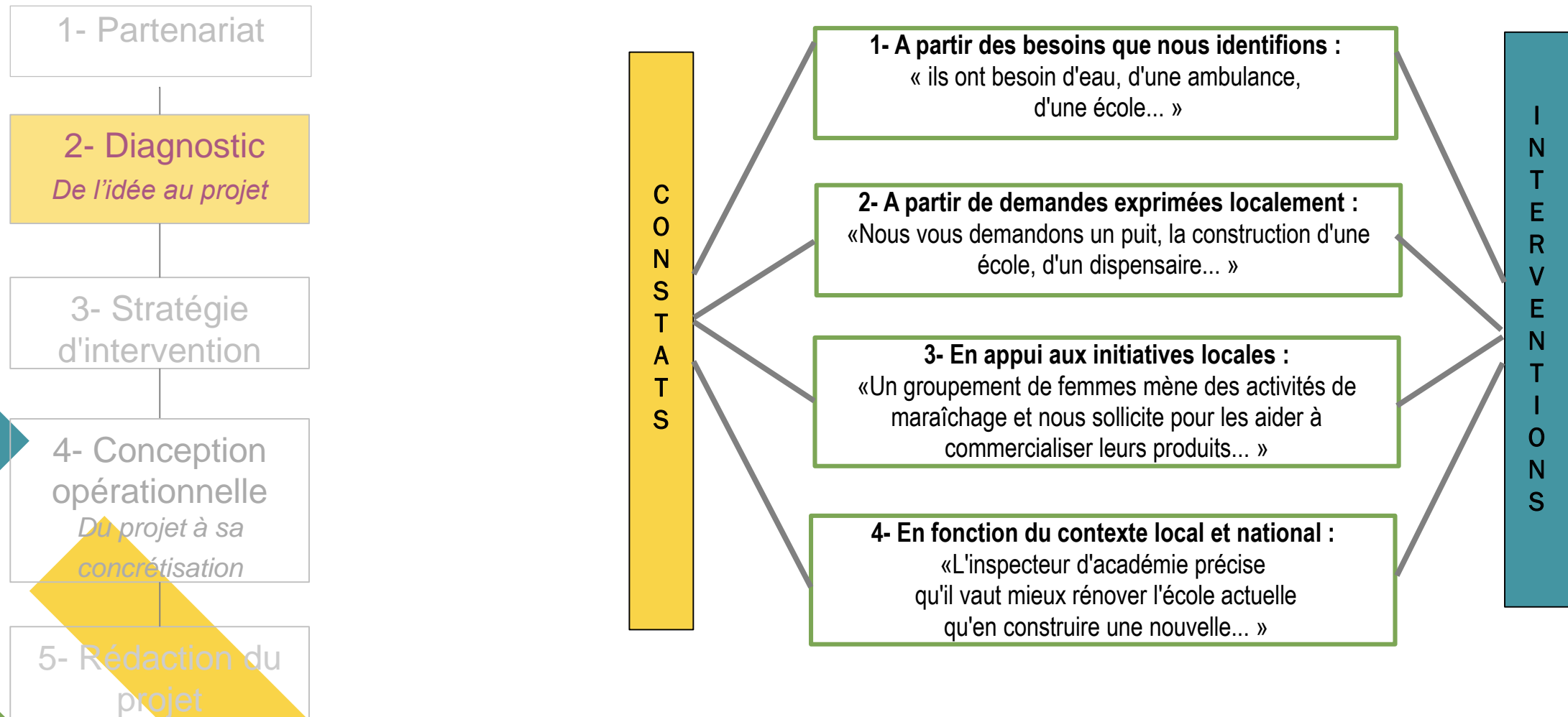
**Co-construction**



**Accompagnement**

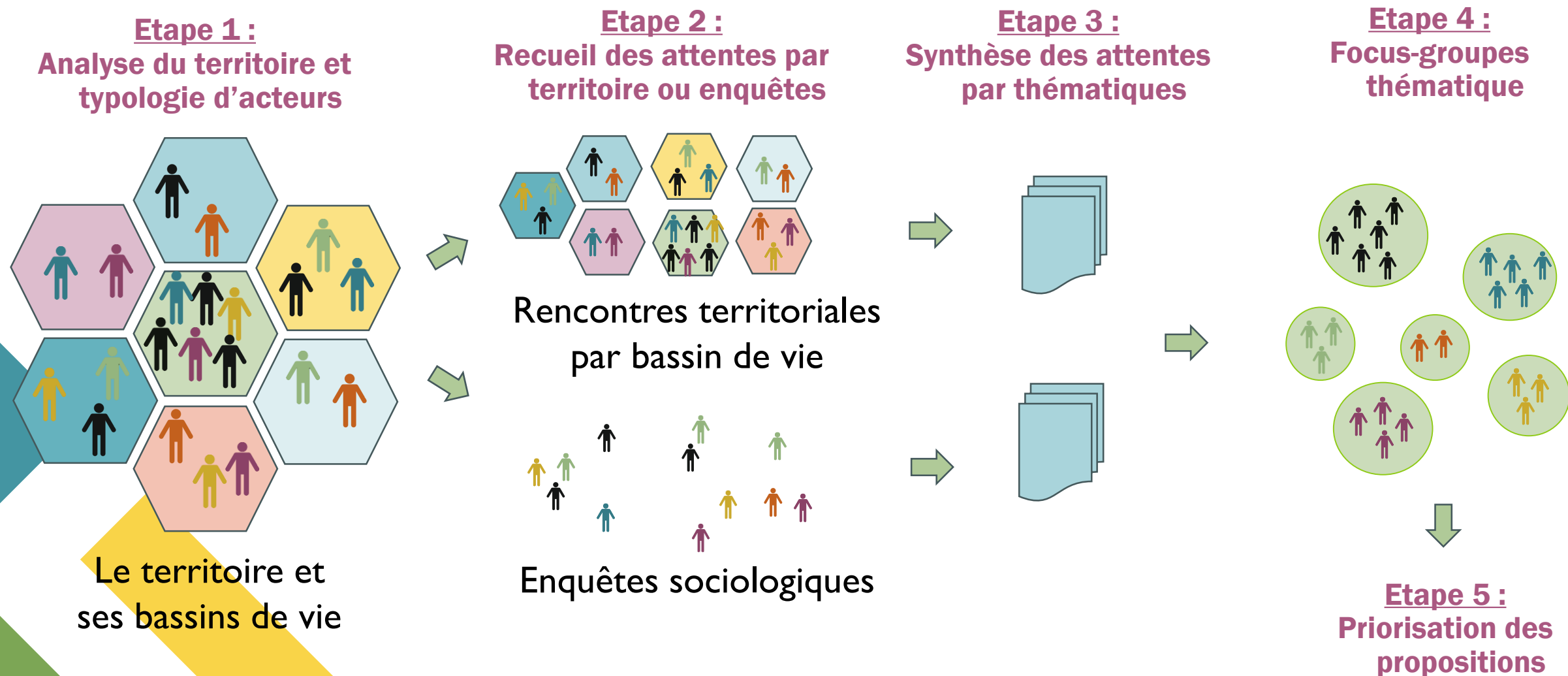
# Le Diagnostic territorial participatif

## Recueillir les attentes




# Le Diagnostic territorial participatif

## Processus analytique




# Exemples de diagnostics territoriaux

  
Commune de Dessalines

**Plan Communal de Développement  
de la commune de Dessalines**


2019-2030




Comité communal de concertation pour la Planification et le Développement  
de Dessalines

Septembre 2018

Document élaboré avec le soutien de  
la Coopération Savoie - Dessalines

  
PAYS de SAVOIE solidaires



Juillet 2021

**Diagnostic  
des filières forestières  
du département de Bignona**

  
PAYS de SAVOIE solidaires

  
K2DS

  
Justice & Développement

  
AFDP PARIS

Avec le soutien de :

  
AFDP  
AGENCE FRANÇAISE  
DE DÉVELOPPEMENT

Baboucar DJ COLY (Justice & Développement), Matthieu ORIOT (Pays de Savoie Solidaires), avec l'appui d'Ablaye COLY (Kassofo), Malainy SONKO (Kassofo) et Yannick BILLARD (Pays de Savoie Solidaires)

REPUBLIQUE DU SENEGAL  
Un Peuple - Un But - Une Foi  
Ministère de la Gouvernance Locale, du Développement  
et de l'Aménagement du territoire  
CONSEIL DÉPARTEMENTAL DE BIGNONA

**Plan Départemental de Développement Durable de Bignona  
2015 – 2025**  
(Version synthétique du 23 novembre 2015)

L'acte III de la décentralisation au Sénégal mis en place en juin 2014 a instauré les Conseils départementaux comme nouvelle collectivité locale. Le code général des collectivités locales précise que le département a pour « compétence de réaliser les plans départementaux de développement ».

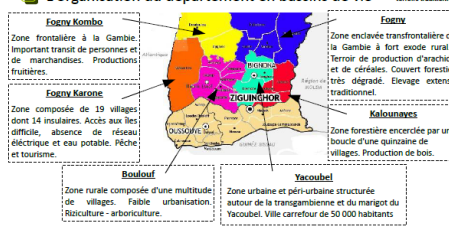
Le Président du Conseil départemental de Bignona, M. Mamina Kamara, a souhaité consacrer l'année 2015 à l'élaboration participative du premier Plan Départemental de Développement Durable en associant tous les acteurs au développement, les communes et services techniques de l'Etat. Un appui méthodologique et financier a été apporté par le Département de la Savoie, partenaire stratégique de coopération.

**La démarche participative**

- Etape 1 : Rédaction d'un diagnostic territorial
- Etape 2 : Recueil des attentes des élus et des populations dans les 19 communes du département
- Etape 3 : Rencontres d'harmonisation sur les 6 bassins de vie
- Etape 4 : Définition des orientations thématiques et des outils d'intervention avec les élus, les chefs de services techniques et les personnes ressources
- Etape 5 : Validation politique et institutionnelle du Plan Départemental de Développement Durable

**Code général des collectivités locales  
Acte III de la décentralisation au Sénégal  
— loi du 28 dec 2013 —**  
Chapitre VII – Planification, Section 1 : art 314  
Le département reçoit les compétences suivantes :  
- L'élaboration et l'exécution du plan départemental de développement en articulation avec les stratégies et les politiques nationales.  
- La mise en œuvre du contrat plan avec l'Etat pour la réalisation de projets de développement

**L'organisation du département en bassins de vie\***



**Fozny Kombo**  
Zone frontalière à la Gambie. Important transit de personnes et de marchandises. Productions fruitières.

**Fozny Karone**  
Zone composée de 19 villages dont 14 insulaires. Accès aux îles difficile, absence de réseau électrique et eau potable. Pêche et tourisme.

**Fozny**  
Zone enclavée transfrontalière de la Gambie à fort exode rural. Terroir de production d'arachide et de céréales. Couvert forestier très dégradé. Elevage extensif traditionnel.

**Fozny**  
Zone forestière encadrée par une boucle d'une quinzaine de villages. Production de bois.

**Fozny**  
Zone rurale composée d'une multitude de villages. Faible urbanisation. Pisciculture - arboriculture.

**Fozny**  
Zone urbaine et péri-urbaine structurée autour de la transgambienne et du marigot du Yacoubel. Ville carrefour de 50 000 habitants.

CONSEIL DÉPARTEMENTAL DE BIGNONA

Plan départemental de développement durable 2015-2025

Décembre 2022

**Diagnostic  
des filières agroalimentaires  
du département de Bignona**

  
PAYS de SAVOIE solidaires

  
K2DS

  
Justice & Développement

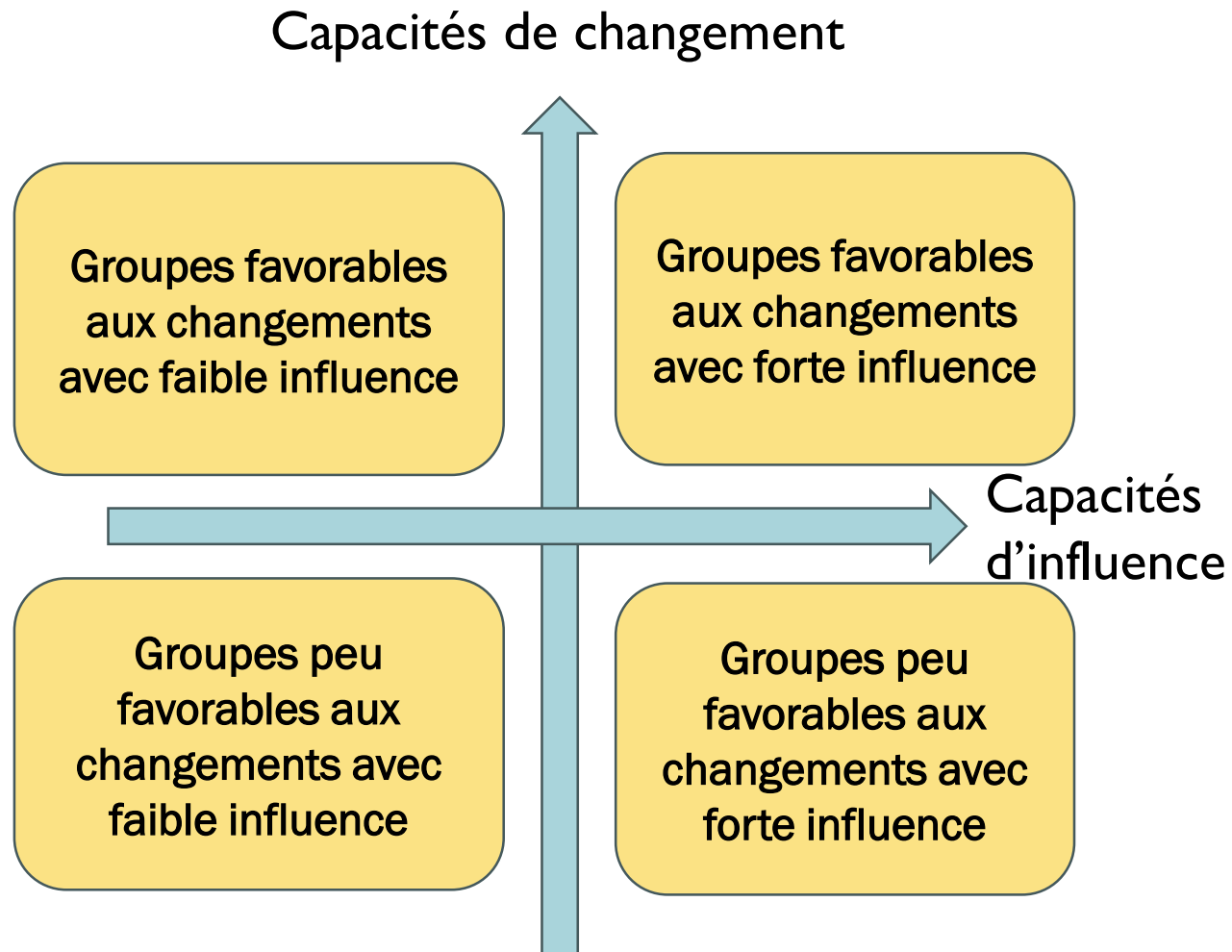
Avec le soutien de :

  
AFDP  
AGENCE FRANÇAISE  
DE DÉVELOPPEMENT

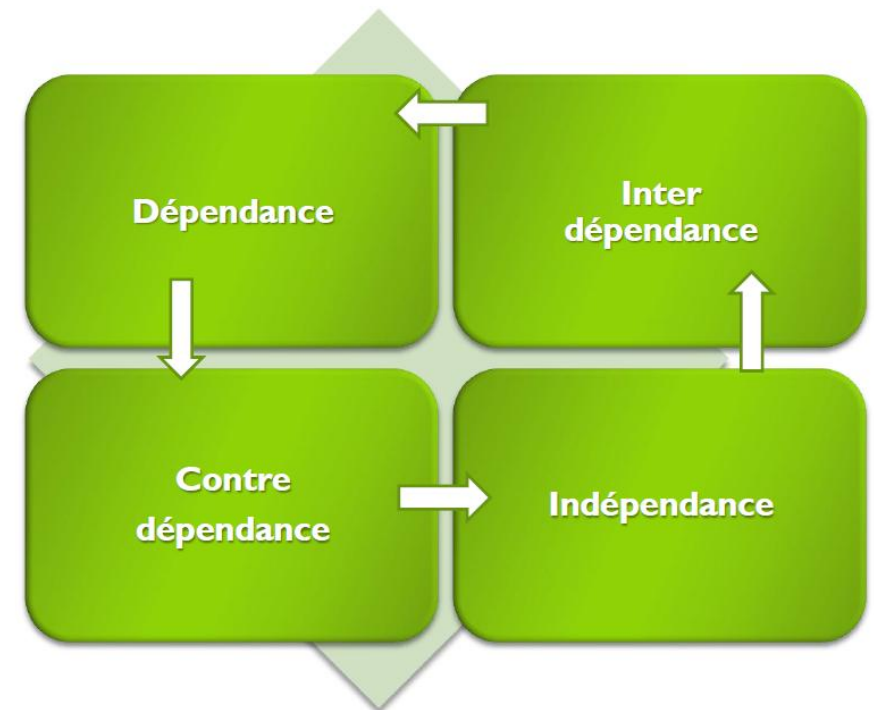
Raboucar DJ COLY (Justice & Développement), Bernard PONCET (Pays de Savoie Solidaires), Malainy SONKO (Kassofo), Moctar NDOUR (Kassofo) et Yannick BILLARD (Pays de Savoie Solidaires)

# La dynamique d'acteurs

## Le diagramme des influences



## Les stades de l'autonomisation





# **Méthodologie de l'entretien sociologique**



# 1/ Déterminer précisément le public-cible

## Qui vais-je interroger ?

***Mon groupe-cible : (ex : les coupeurs de bois)***

- Qui sont-ils/elles exactement ?
- Combien sont-ils/elles ?
- Comment rentrer en contact avec eux/elles ?
- Comment réussir à les mobiliser ?
- Appartiennent-ils/elles à des organisations ?
- Où va-t-on pouvoir les rencontrer ?
- Y a-t-il déjà eu des études/des enquêtes à leur propos ?
- Comment me positionner vis-à-vis de ces personnes ?
- Etc.

## 2/ Définir le questionnement central

**Qu'est-ce que vous essayez véritablement de comprendre ?**

***Ma problématique : (ex : Êtes-vous prêt à changer de pratique vis-à-vis de...)***

- Fil conducteur de l'ensemble de l'entretien
- Colonne vertébrale qui va guider l'ensemble de la démarche de questionnement
- Il faut tenter d'exprimer le plus exactement possible ce que vous cherchez à savoir, à élucider, à mieux comprendre ?
- La problématique doit être CLAIRE (précise, sans confusion, ni trop large, ni trop restrictive, concise, univoque)
- La problématique doit être PERTINENTE (vraie question, intéressante pour d'autres, répondant exactement à vos enjeux)
- La problématique doit être FAISABLE (réaliste par rapport aux ressources dont on dispose, adapté au contexte local, être légal, non risqué)

# 3/La construction de l'enquête

## 3.1 L'annonce

Au début, un bref texte doit présenter l'origine et l'intention du questionnaire avec :

- Le nom et coordonnées de l'enquêteur et/ou l'organisme
- Thème du questionnaire et objectif (attention à rester neutre pour ne pas influencer les réponses)
- Intérêt de l'enquête
- Durée de l'interview (éviter que cela soit trop long)
- Garantit de l'anonymat et confidentialités des réponses
- Possibilité de poser des questions à l'enquêteur
- Liberté d'arrêter l'étude à tout moment, sans justification
- Remerciements
- Prise de connaissance des résultats

# 3/La construction de l'enquête

## 3.2 Le talon

L'ensemble des questions essentielles poser dans le bon ordre :

- Commencer par les questions les plus en lien avec le thème ;
- Aller du plus général au plus particulier ;
- Les regrouper en sous-partie correspondant à chaque sous thèmes ;
- Questions personnelles ou délicates plutôt vers la fin ;
- Terminer chaque sous-partie et à la toute fin par une question ouverte du type « avez-vous des choses à ajouter sur ce sujet ? »

## 3.3 La conclusion

Remercier pour la disponibilité, la qualité des réponses. Donner rendez-vous pour la suite et surtout... surtout... rester à l'écoute car c'est souvent le moment où les langues se délient / où l'on constate des choses avant de partir !

# 4/ Les différentes questions

## 4.1 Les types de questions

---

- ☐ Questions de fait (date de naissance, possession de voiture...)
- ☐ Questions d'opinions ou de croyance (ce que les personnes pensent à propos de)
- ☐ Questions des comportements (1 seule sorte de comportement, sur une période précise)
- ☐ Questions explicatives (on interroge sur le pourquoi)

## 4.2 Trois manières de poser les questions

---

- ☐ Questions fermées (Liste de réponses prévues d'avance)
- ☐ Questions d'échelles (Entre... et ... / De ... à .... / 1 fois-2fois-3fois, ...)
- ☐ Questions ouvertes ou semi-ouvertes (réponse libre)

# Analyser les CAP

## Comment comprendre la complexité de chacun.e ?

**Mes questionnements : Connaissances – Attitudes – Pratiques**

### Connaissances :

#### **Ce qu'il/elle *sait***

- Quel est le meilleur bois ?
- Connaissez-vous d'autres techniques ?
- Si oui, les avez-vous tester ?
- ...

### Attitudes :

#### **Ce qu'il/elle *pense***

- Serez-vous prêt à essayer autre chose ?
- Que pensez-vous de ...?
- ...

### Pratiques :

#### **Ce qu'il/elle *fait***

- Quelle quantité de bois achetez-vous chaque mois ?
- Est-ce difficile de se fournir ?
- ...

# 5/Comment formuler les questions

## Rédaction des questions, les biais, les échelles de grandeur

☐ Pas d'ambiguïtés

☐ Vocabulaire simple

- La distribution des pastèques est-elle adéquate ?
- Les pastèques sont-elles disponibles lorsque vous voulez les acheter ?

☐ Formulation courte

☐ Termes neutres / éviter les biais

☐ 1 élément à la fois

• Pensez-vous que le Sénégal devrait fournir une aide financière aux pays étrangers pauvres alors qu'il n'est pas de notre responsabilité de le faire ?

• Pensez-vous que le Sénégal devrait fournir une aide financière aux pays étrangers pauvres ?

\_\_\_\_\_ OUI \_\_\_\_\_ NON \_\_\_\_\_ JE NE SAIS PAS

☐ Utiliser des échelles de grandeur pertinente

Au cours d'un mois normal, à quelle fréquence allez-vous au cinéma pour voir un film ?

\_\_\_\_\_ Jamais \_\_\_\_\_ Occasionnellement \_\_\_\_\_ Parfois \_\_\_\_\_ Souvent \_\_\_\_\_ Régulièrement

# 6/Comment aborder les sujets délicats ?

**Politique, sexualité, illégalité, argent, niveau d'éducation, ...**

---

- ✓ Préambule pour mettre à l'aise
- ✓ Aborder ces questions vers la fin de l'entretien lorsque le répondant se sent en confiance
- ✓ Garantir l'anonymat / la non dénonciation
- ✓ Questions indirectes / détournées
- ✓ Liberté de ne pas répondre à certaines questions
- ✓ Croiser les questionnements pour assurer une réponse juste



# 7/Le test du questionnaire

## **C'EST INDISPENSABLE !!!**

---

**1<sup>er</sup> temps** : Tester auprès d'un ami pour voir les incompréhensions, les formulations complexes, la durée du questionnaire

**2<sup>ème</sup> temps** : Tester auprès de la population concernée en observant les réactions puis à la toute fin interroger la personne sur la qualité de l'enquête, les questions qui semblent les plus difficile. Revenir éventuellement sur les questions pour lesquelles vous avez observer des réactions étranges.

**3<sup>ème</sup> temps** : reprendre son questionnaire, l'améliorer au fur et à mesure pour gagner en clarté, en précision, en pertinence !

# 8/ Comment conduire et restituer un entretien ?

## Une démarche d'écoute-active pour relater fidèlement les propos et attitudes non-verbales

- ✓ Noter le lieu et la durée ;
- ✓ Ne pas être dérangé !
- ✓ Veiller à la posture de l'enquêteur
- ✓ Assurer la prise de note ou l'enregistrement
- ✓ La saisie numérique des réponses + éléments non verbaux
  - [...]
  - [Non de la tête / Croise les bras]
  - [rire]
- ✓ Ajouter tous les éléments survenant après la conclusion de l'entretien.

# 4/L'analyse des enquêtes

## Tableau croisé

Horodateur	Qui s'occupe de la cuisine dans votre famille ?	Quels sont les plats que vous avez l'habitude de préparer ? Combien de repas cuisinez-vous chaque jour ? Combien d'heures vous faut-il pour cuisiner ces repas ?	Quel moyen de cuisson utilisez-vous ? Avez-vous un seul moyen de cuisson ou plusieurs moyens selon les usages ?	A quel endroit cuisinez-vous ? Est-ce à l'intérieur/textérieur ou les deux ?	Qui se charge d'acheter le charbon de bois dans votre famille ?	Avez-vous des difficultés à vous procurer du charbon ?	Sous quelle forme achetez-vous le charbon ? (sacs, pots, vrac, etc...) A quel prix cela vous revient-il ?	Quelle quantité de charbon achetez-vous chaque mois ? Y a-t-il des mois où vous en achetez plus/moins que d'autres ? (Prenez le temps de faire le calcul des quantités achetées sur un an)	Où et auprès de qui vous vous fournissez en charbon ? Comment est transporté le charbon jusqu'à votre maison ?
22/03/2025 13:26:42	Les femmes	"Étodiaye, "Kaldou, "Fiteuf", Thiebou dieune. Nous cuisinons 2 repas par jour. Pour cuisiner un repas ça peut nous prendre 2 à 3 heures.	Nous utilisons le bois de chauffage et le charbon	A l'extérieur	Notre Mari	Non pas de difficulté à se procurer du charbon	Par sac à 3000	Nous achetons un sac parfois 2 sacs	Nous envoyons les enfants acheter le charbon au village chez un neveu de notre mari.
22/03/2025 13:45:30	La cuisinière	Yassa, mafé, Kaldou. Nous cuisinons deux repas par jour. Il nous faut deux heures pour cuisiner un repas.	Nous utilisons le bois de chauffage et le charbon pour cuisiner.	Nous cuisinons à l'intérieur.	Le père de famille	Non pas de difficulté	Par sac à 3000 FR	Nous achetons un sac par mois, et il y'a des mois ou nous achetons moins d'un sac	Nous nous fournissons dans le village auprès d'un charbonnier.
22/03/2025 14:05:51	La cuisinière.	"Mafé", "Kaldou", "Thiebou dieune", yassa, "kaldou". Nous cuisinons deux repas par jour et cela prend 2 heures pour cuisiner un repas	Nous utilisons le bois de chauffage et le gaz	Nous cuisinons à l'intérieur.	Le père	Parfois oui	par sac à 3500fr	Nous achetons 4 sacs par mois. Oui il y'a des mois ou nous achetons moins.	Auprès du charbonnier d'à côté. c'est les enfants qui se chargent d'amener les sacs.
22/03/2025 14:26:14	La femme	Les plats que nous avons l'habitude de cuisiner sont: Petit pois, niébé, thiebou dieune, c bon, étodiaye, fiteuf. Trois repas par jour, il nous faut 2 à 3 heures pour cuisiner un repas.	le moyen de cuisson que nous utilisons c'est le charbon mais il arrive parfois d'utiliser le gaz	A l'intérieur	La femme	Oui	Par sac à 3500fr	Nous achetons 2 sacs par mois, oui il y'a des mois ou nous achetons moins. Sur une année, on peut se retrouver à consommer avec 24 sacs.	Nous nous fournissons auprès du charbonnier à côté, on envoie les jeunes de la maison.
22/03/2025 15:12:01	Nous les femmes	Les plats que nous avons l'habitude de cuisiner sont: Kaldou, étodiaye, fiteuf c bon etc. nous cuisinons 3 repas par jour, le nombre d'heure pour préparer un repas varie entre 2h et 3h. "Thiebou dieune", "yassa", "Kaldou", "Fondé", "Sombi guérié"	Nous utilisons le bois de chauffage et le charbon.	A l'extérieur.	Le mari se charge d'acheter le charbon.	Hormis en période hivernale nous avons tout le temps du charbon à acheter.	Par sac à 3000fr	Nous achetons 3 sacs par mois mais ils arrive des fois on achète que 2 sacs.	Nous nous fournissons au village et auprès du charbonnier peulh de l'autre quartier. C'est les enfants qui prennent la broquette pour acheminer le charbon à la maison.
22/03/2025 15:38:32	Les femmes	Les plats que nous avons l'habitude de cuisiner sont: Kaldou, étodiaye, fiteuf c bon etc. nous cuisinons deux repas par jour, cela peut nous prendre 4 à 5 heures.	Nous utilisons le bois de chauffage et le charbon.	A l'intérieur.	Le mari	Nous n'avons pas de difficulté à nous procurer du charbon de bois sauf en période hivernage.	Par sac à 3000	Nous achetons 3 sacs par mois, mais il arrive qu'on achète 2 sacs.	Auprès du vendeur situé à 50m de chez nous.
22/03/2025 16:07:47	La femme.	Les plats que nous avons l'habitude de cuisiner sont: Kaldou, étodiaye, fiteuf c bon etc. nous cuisinons deux repas par jour, cela peut nous prendre 4 à 5 heures.	Nous utilisons le bois de chauffage et le charbon.	A l'intérieur.	Le mari	Oui nous avons des difficultés pour trouver du charbon.	Par sac à 3000	Nous avons 4 sacs par mois mais il y'a des mois nous achetons 3 sacs.	Nous nous fournissons au village auprès de notre voisin peulh, c'est nos enfants qui transportent les sacs de charbons jusqu'à la maison.
22/03/2025 16:32:18	La femme	Les plats que nous avons l'habitude de cuisiner sont: Kaldou, étodiaye, fiteuf c bon etc. nous cuisinons deux repas par jour, cela peut nous prendre 4 à 5 heures.	Nous utilisons le bois de chauffage et le charbon.	A l'intérieur.	Le mari	quelques fois	Par sac à 3000fr	Nous achetons 2 sacs par mois mais il y'a des mois qu'on achète 1 seul sac.	Nous nous fournissons au village, auprès du charbonnier du quartier.

**ANALYSE HORIZONTALE :**  
Caractériser les profils de changements

**ANALYSE VERTICALE :**  
Identifier les points communs et les différences



# **Conduite du diagnostic territorial sur l'insertion professionnelle à Qâa (Simulation)**

# Méthodologies d'animation

## La causerie en focus-groupe

***Objectif : Discussion entre pairs en vu de trouver une solution***

### Déroulé :

- L'animateur se positionne dans le groupe
- L'animateur présente le sujet et propose aux participants d'intervenir
- Chacun est libre de s'exprimer de la façon dont il le souhaite sans être interrompu (l'animateur peut réguler la prise de parole si elle est trop longue, hors sujet ou répétée à une même personne)
- L'animateur orienter les échanges vers la recherche d'une solution.
- Quand un accord est trouver, l'animateur clôt la séance en remerciant chacun de sa contribution à la recherche d'une solution.

# Le Diagnostic territorial participatif

## Simulation théorique

### Etape 1 :

Analyse du territoire et typologie d'acteurs



3 territoires et 7 types d'acteurs socio-professionnels

### Etape 2 :

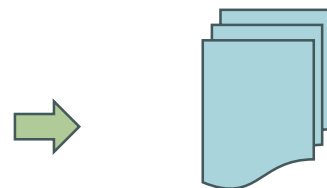
Recueil des attentes par typologie d'acteurs



Focus-groupes auprès des 7 types d'acteurs socio-professionnels

### Etape 3 :

Synthèse des attentes par territoire

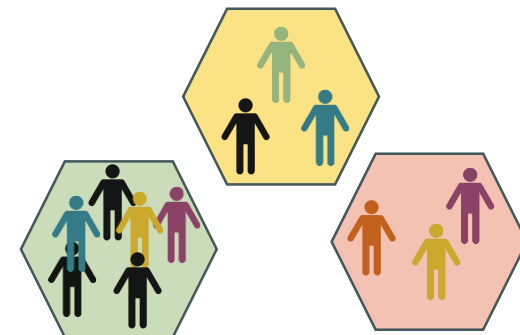


Compilation des attentes pour :

- Le centre-ville ;
- La plaine ;
- Les zones naturelles ;
- La commune dans son ensemble

### Etape 4 :

Focus-groupes territoriaux



Etape 5 :  
**Priorisation des propositions**




# Méthodologies d'animation

## Les focus-groupes par type d'acteurs socio-professionnels

**Objectif : Capacité d'emploi des jeunes de Qâa dans leur secteur d'activité**  
(besoins, ressources, obstacles, opportunités, conditions, ...)

### Déroulé :

- Intro : présentation du projet, des animateurs, des participant.es (/!\ Raison du choix des participants + règles de fonctionnement en collectif) / /!\ recueil attentes mais pas financements !
- **1<sup>ère</sup> questions larges et ouvertes** : Quels sont les problèmes économiques que vous affrontés ? Dans vos secteurs d'activité, quels entreprises recrutent le plus ? Y a-t-il des opportunités de création d'entreprise ?
- **Rentrer au cœur du sujet** : Que faudrait-il mettre en place (quels moyens) pour permettre aux jeunes de travailler dans votre secteur d'activité ? Quelles difficultés rencontrez-vous avec les jeunes ? Quels freins empêchent les jeunes de s'insérer dans vos métiers ? Quelles opportunités d'emploi pourrait être proposées ?
- **Question ouverte** : Si vous avez une baguette magique, qu'est-ce que vous feriez pour améliorer l'emploi des jeunes à Qâa ?
- **Synthèse des échanges, suites du diagnostic et remerciements**

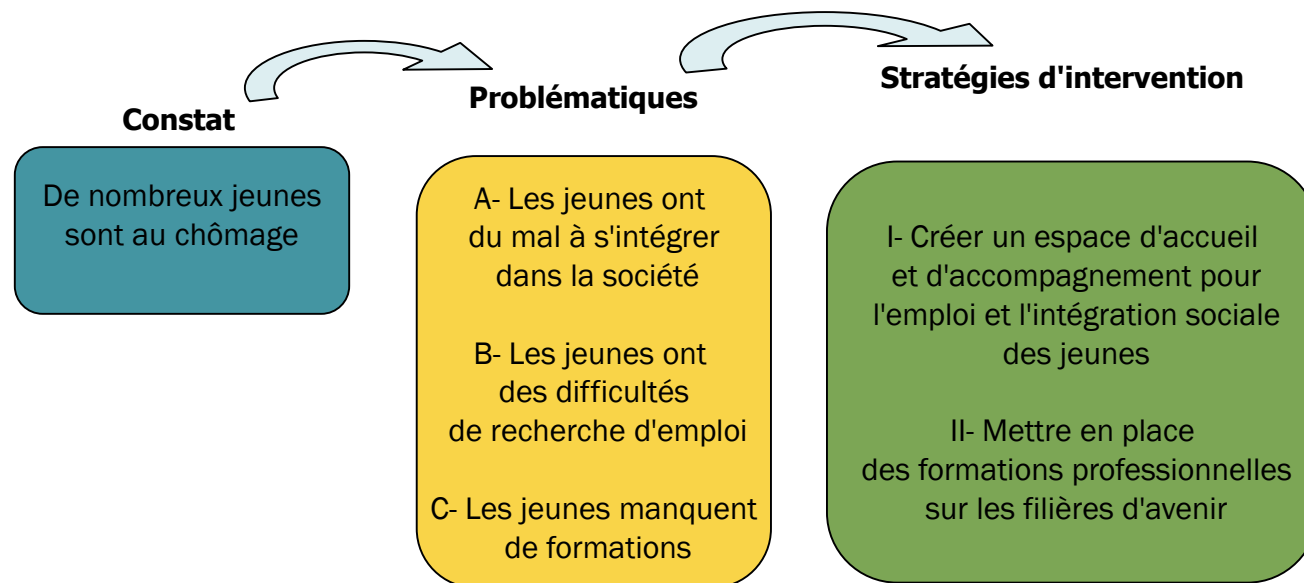
- 
- ☐ Les artisans ;
  - ☐ Les commerçants ;
  - ☐ Les agriculteurs ;
  - ☐ Les «agroalimentaires» ;
  - ☐ Les formateurs ;
  - ☐ Les services ;
  - ☐ Les jeunes ;

# La stratégie d'intervention

## Définir les stratégies



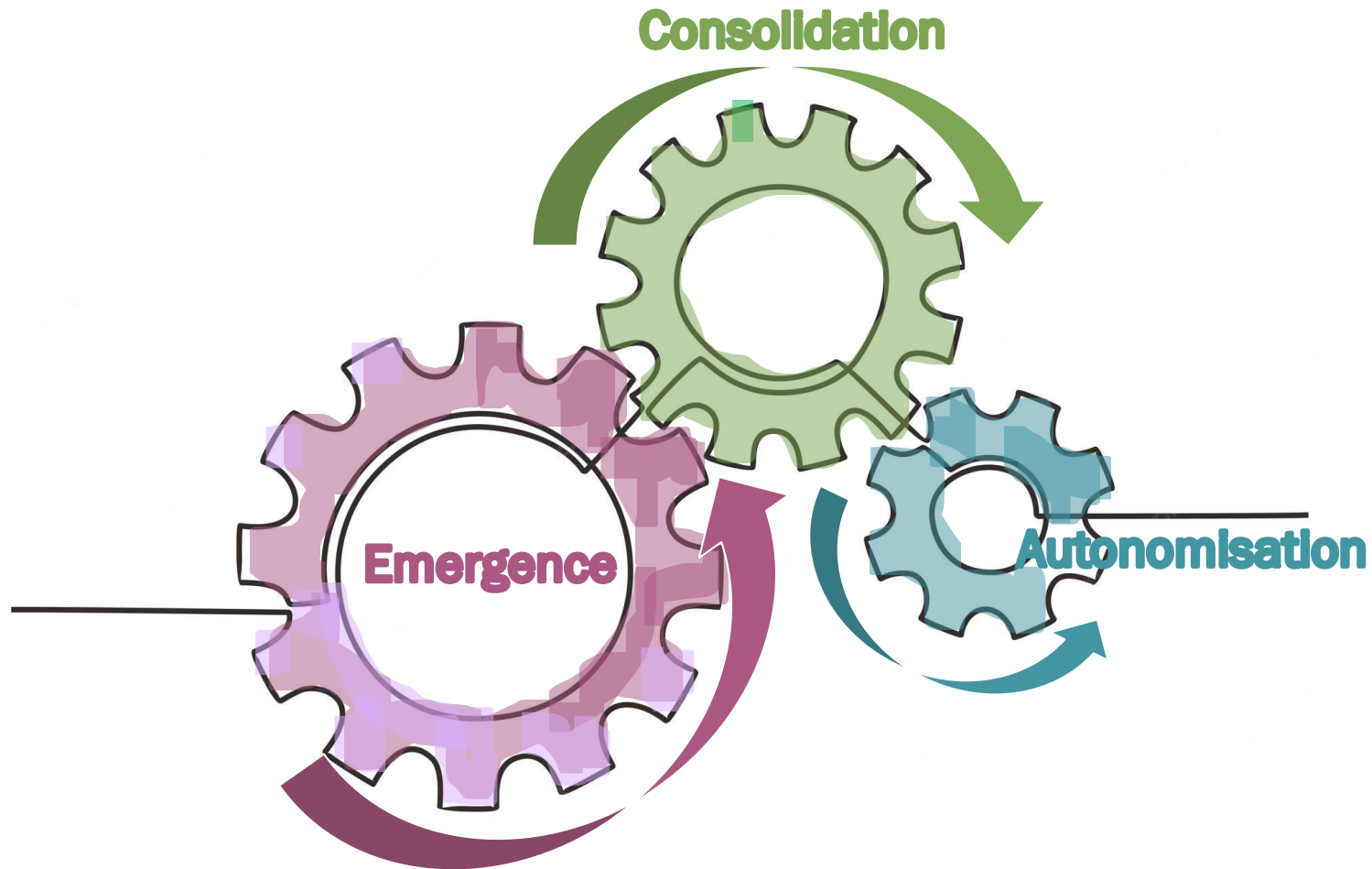
- Un même constat / Différentes façons d'intervenir
- Réflexion participative et partagée de la situation avec les partenaires
- Co-construire une stratégie d'intervention et co-définir l'objectif global du projet





# La conception du projet

## Phasage du projet



# Analyse stratégique



P	E	S	T	E	L
POLITIQUE	ÉCONOMIQUE	SOCIAL	TECHNOLOGIQUE	ÉCOLOGIQUE	LÉGAL
Politique monétaire Stabilité politique Corruption Liberté d'expression	Taux de chômage Taux d'intérêt Croissance Pouvoir d'achat des ménages Taux d'inflation	Santé Démographie Style de vie Éducation Répartition des richesses	Durée de vie des technologies Innovation Coût de l'énergie Aide à l'innovation Télécommunications NTIC	Rareté des ressources Pollution Catastrophes naturelles Météo Recyclage	Lois Droits d'auteurs Règlements Protection des données Normes de sécurité Encadrement des contrats

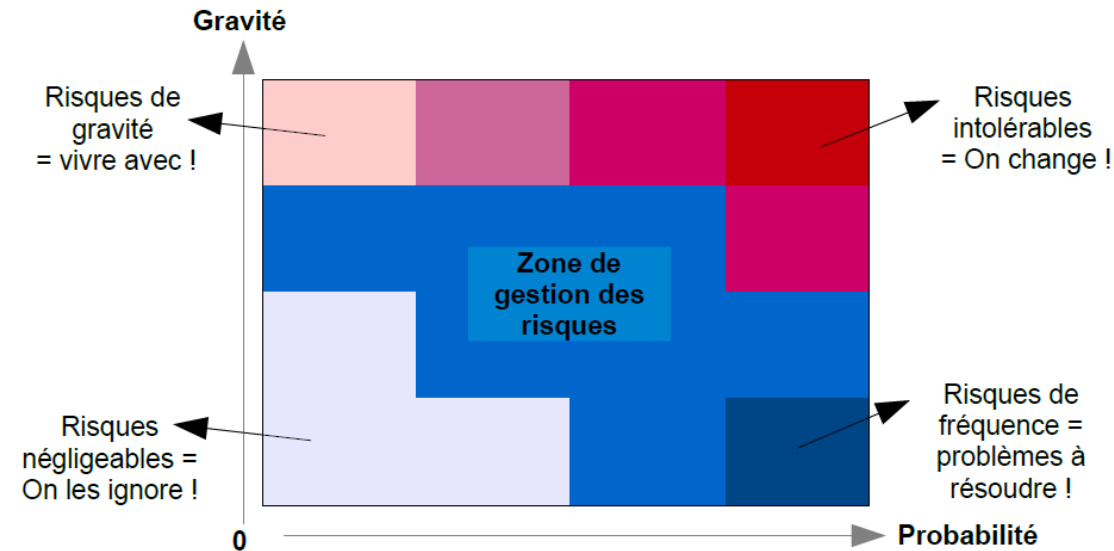
S	W	O	T
Strengths FORCES	Weaknesses FAIBLESSES	Opportunities OPPORTUNITES	Threats MENACES
=> Ce que votre entreprise fait bien  => La valeur ajoutée qui vous différencie des vos concurrents => Les ressources internes (compétences, savoir faire, équipes, ..) => Actifs corporels tels que propriété intellectuelle, capital, technologies propriétaires, etc ...	=> Ce qui manque à votre entreprise  => Ce que vos concurrents font mieux que vous => La limitation de ressources  => N'avoir qu'une seule offre client	=> Sous-estimation du marché sur des produits spécifiques => Peu de concurrents dans la zone => Croissance des besoins pour vos produits ou services => Bonne couverture presse - médias de votre entreprise	=> Nouveaux concurrents  => Durcissement de l'environnement réglementaire => Couverture médiatique négative de la presse - médias => Changement d'attitude des clients envers votre entreprise

# L'approche « risques & opportunités »

*« gérer les risques plutôt que les subir »*

La gestion de risques, c'est :

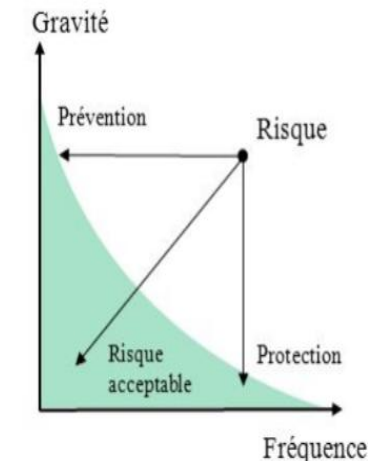
- Anticiper les risques
- Rendre acceptable des risques
- Parer certains risques
- Refuser d'autres risques



Pour passer d'un risque à un risque acceptable :

- Mesures de prévention
- Mesures de protection

*« Seul 20% des risques représente 80% de la criticité »*



Deux stratégies de maîtrise :

- > Réduire sa fréquence : **Prévention**
- > Réduire sa gravité : **Protection**

# Méthodologies d'animation

## Les focus-groupes territoriaux

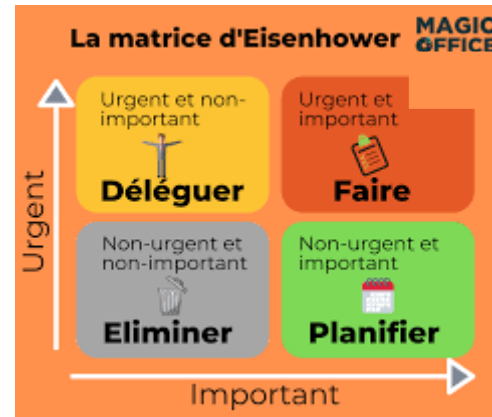
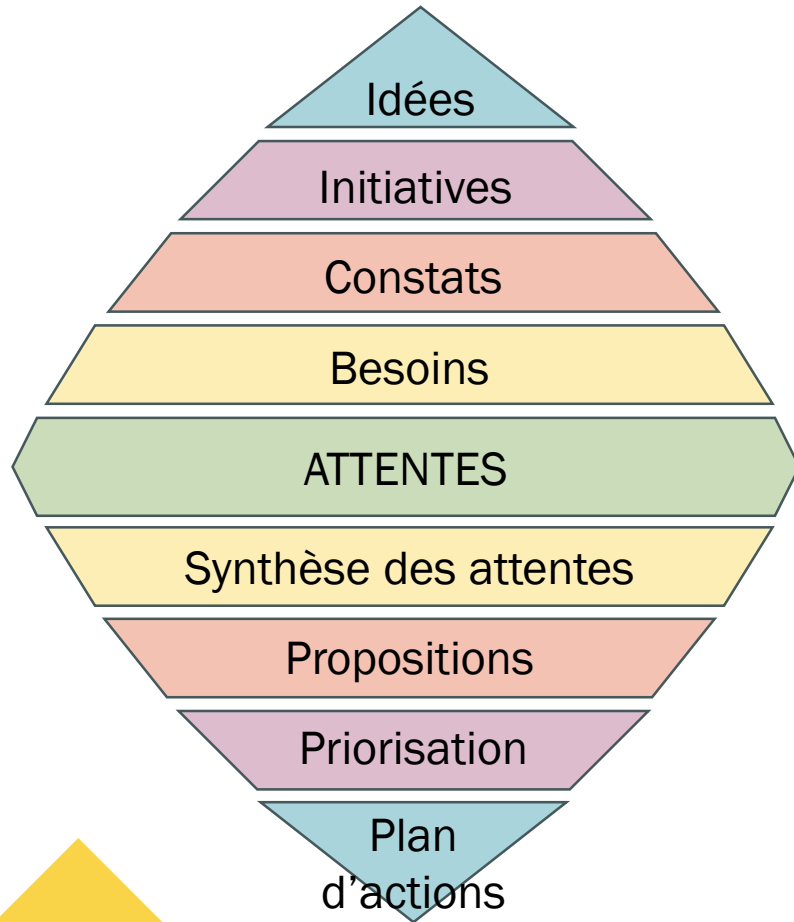
**Objectif : Définir une stratégie territoriale en faveur de l'emploi des jeunes de Qâa**

### Déroulé :

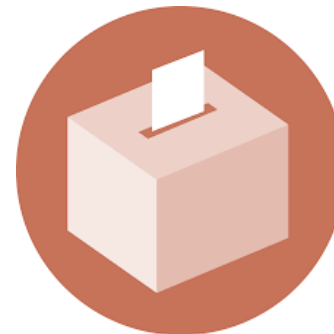
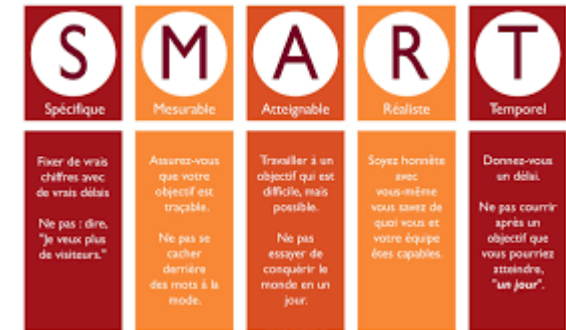
- **Intro** : Expliquer la démarche de diagnostic et les Focus-groupes métiers que vous avez réalisés.
- **Présentation des attentes recueillies** auprès des socio-pro concernant la zone (Centre-ville ou Plaine agricole ou Zones Naturelles)
- **1<sup>ère</sup> question** : Êtes-vous en accord avec les attentes exprimées ? Est-ce qu'elles correspondent bien aux réalités de votre zone géographique ?
- **Rentrer au cœur du sujet** : Quelle stratégie de territoire faudrait-il développer pour tenir compte de ces attentes et favoriser l'emploi des jeunes ? Y a-t-il des problèmes de mobilité à résoudre ? Des soucis de formation ? Des besoins d'investissements ?
- **Question ouverte** : Si vous pouviez mettre en œuvre une action prioritaire en faveur de l'emploi sur votre zone, quelle serait cette action ?
- **Synthèse des échanges, suites du diagnostic et remerciements**

- ☐ Le centre-ville ;
- ☐ La plaine agricole
- ☐ Les zones naturelles

# Priorisation des attentes



## Techniques de priorisation



# Méthodologies d'animation

## La priorisation des propositions

COPIL comprenant :

- ☐ Elu.es municipaux ;
- ☐ Jeunes
- ☐ Chargés de développement;

**Objectif : Validation du diagnostic par le Comité de Pilotage**

Déroulé :



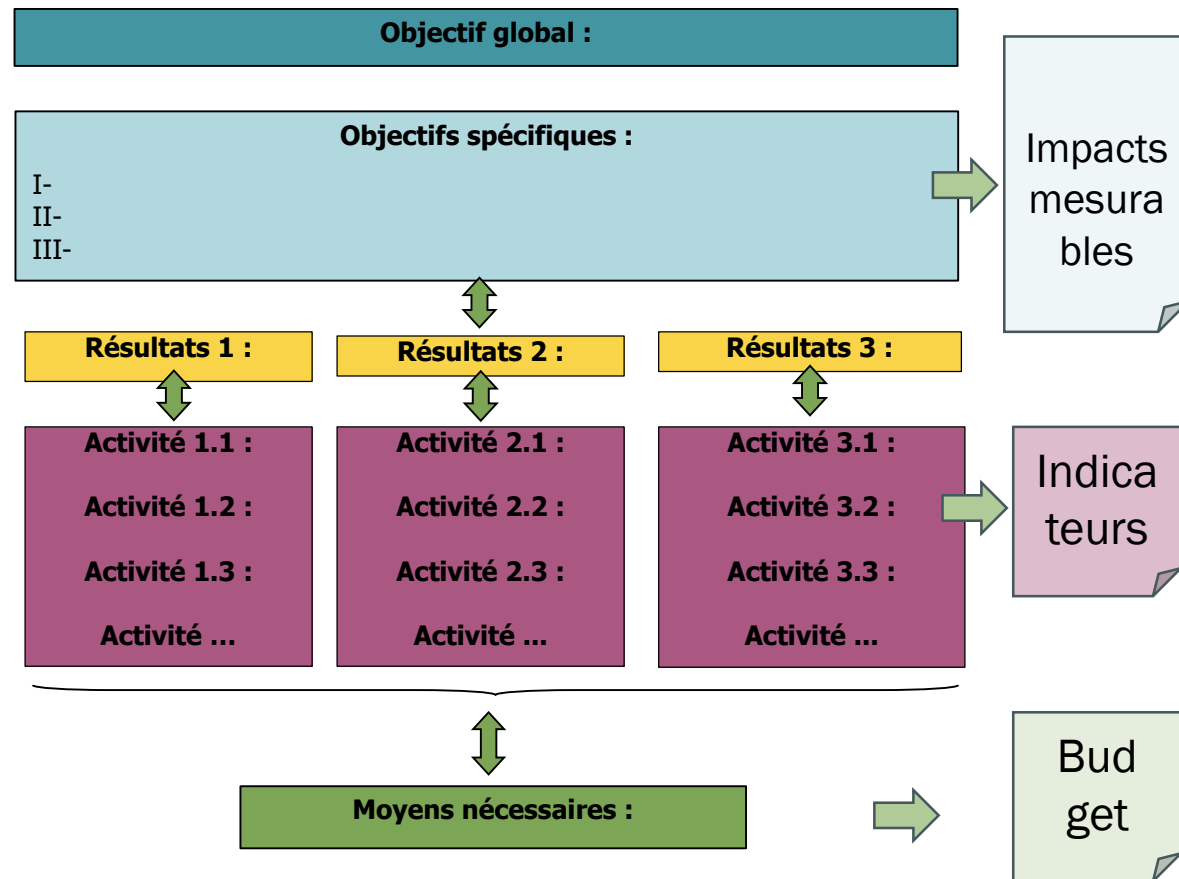
- **Intro** : rappeler la démarche de diagnostic et le rôle attendu des membres du COPIL
- **Présentation des conclusions du diagnostic et du plan d'action proposé**
- Validation de chaque proposition du diagnostic et **priorisation des actions** semblant les plus réalistes et réalisables (et pas forcément ce qui coûte le plus cher !)
- Echange sur la façon de **valoriser ce travail** et de le porter à connaissance de tous les décideurs et acteurs économiques
- Discussion sur les **pistes à donner à la démarche « Emploi des jeunes »** de la coopération Savoie-Qâa

# La conception du projet

## Le cadre logique

Une méthodologie imparable pour articuler les moyens, les activités, les résultats attendus et les objectifs

*Un tableau qui représente de façon synthétique la logique de votre projet avec des indicateurs vérifiables*



**L'objectif global** = objectif le plus général que le projet tente d'atteindre

**L'objectif spécifique** = amélioration concrète qui sera atteinte grâce au projet.

**Résultats attendus** = les produits directs des activités du projet, ceux qui résultent de l'action. L'ensemble de ces résultats réalise l'objectif spécifique.

**Activités** = les tâches à exécuter pour produire les résultats prévus.

**Moyens et coûts** = ressources (matériels et immatériels) nécessaires pour la mise en œuvre du projet.



# La conception du projet

## Approches Orientées Changements

