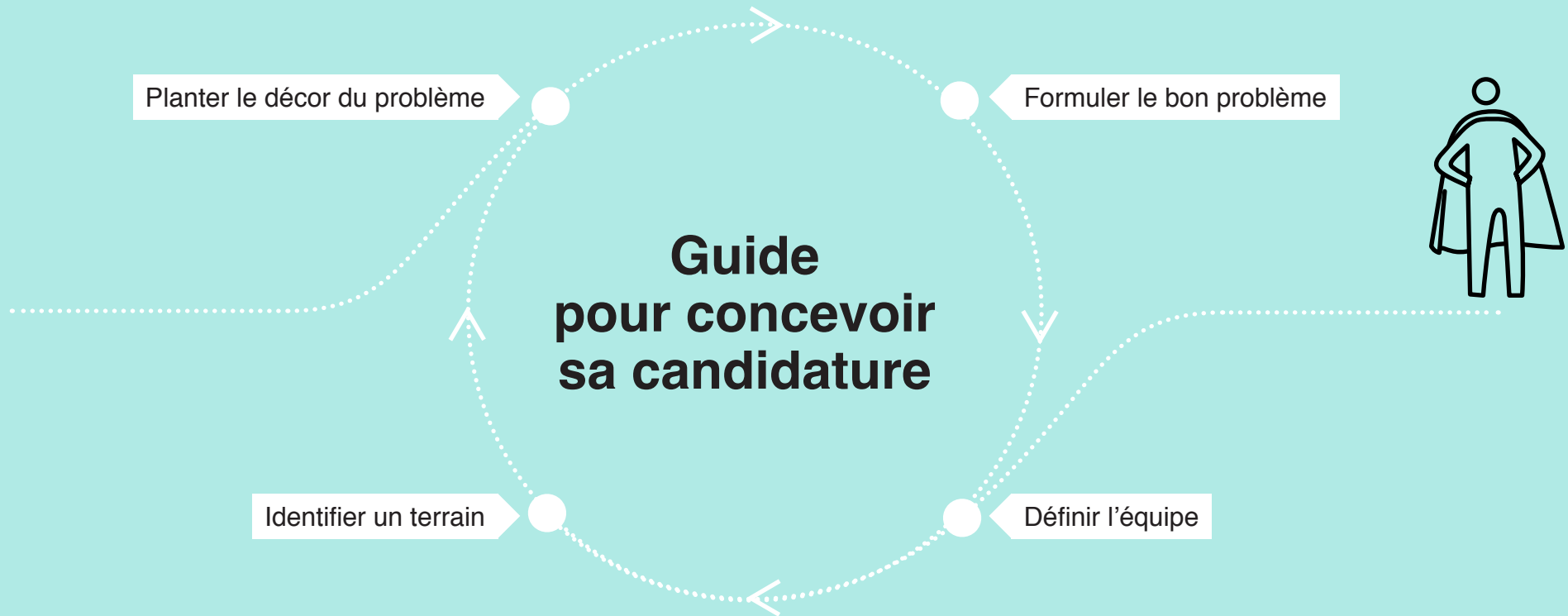




Appel à projets

Défis Cartes Blanches

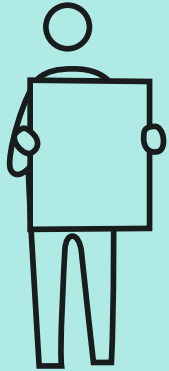


Ce guide a pour objectif de vous aider dans votre candidature à l'appel à projets du Programme d'Investissement d'Avenir « Défis cartes blanches ». Vous y trouverez :

- Les principales questions à se poser pour établir un défi qui tient la route. Ces questions ne sont ni exhaustives, ni toutes indispensables ; cela dépend de votre défi. Mais les réponses que vous y apporterez constituent une bonne trame pour votre dossier de candidature.
- Quelques conseils pour éviter les pièges et mettre toutes les chances de votre côté.
- Des outils pour affiner l'analyse qui étaye votre candidature.

Et pour le reste... écrivez-nous, racontez-nous votre défi, nous sommes là pour vous aider : defiscartesblanches.ditp@modernisation.gouv.fr

1. PLANTER LE DÉCOR DU PROBLÈME



TOP DÉPART

Les projets naissent parfois d'intuitions, parfois de constats et souvent d'idées. Quel que soit votre point départ, interrogez-vous sur le « problème » plutôt que la « solution ».

Les questions à se poser

- Quel est votre point de départ ? Votre idée ? Votre constat ? Votre indignation ?
- Quelle est la mission de votre organisation ? Comment ce projet permettra d'y concourir ?
- Pour qui souhaitez-vous vous engager dans la réalisation de ce projet ?

1- LE CONTEXTE

Le contexte du problème est...

2. FORMULER LE BON PROBLÈME



Les bons projets naissent d'une bonne compréhension des besoins... Au-delà des problèmes de fonctionnement internes, quels sont les besoins réels sur le terrain ? Faites des allers-retours entre ces questions jusqu'à formuler votre défi.

BINGO !

Les questions à se poser

Quel est le problème auquel votre défi s'attaque ?

- Quelles sont les réponses actuelles (aides, dispositifs, réglementation, services,...) des pouvoirs publics à ce problème ? Sont-elles efficaces ? Pourquoi ces réponses ne donnent pas, ou plus, ou imparfaitement, satisfaction ? Où la réponse dysfonctionne-t-elle ? Ou auprès de qui est-elle inadaptée ?

Quelles sont les attentes, les besoins des usagers confrontés à ce problème ?

- Qui sont ces usagers ? Qui souffre du problème ? Pourquoi les réponses apportées ne correspondent pas à leurs attentes, besoins ou usages ?

- Le problème se pose-t-il de la même façon pour tous les usagers ? Qui n'accède pas aux dispositifs mis en œuvre ? Quels sont les problèmes spécifiques à chaque segment d'usagers ?

Quel est l'impact recherché ?

- Quel impact visez-vous en soulevant ce défi ? Quel impact concret aurez-vous pour les usagers ciblés en résolvant ce problème ? Pour votre organisation ?

En définitive...

- Alors, vieux serpent de mer ou nouveau problème ? Si c'est un vieux serpent de mer, comment l'aborder sous un angle inédit ?

Les outils pour affiner l'analyse

- La cartographie des usagers
- La cartographie des acteurs
- Les personae + le parcours usager

Les conseils

Revoyez vos intuitions :

- Allez sur le terrain : les petites observations peuvent faire de grands changements
- Documentez votre enquête de terrain : les photos, les verbatims permettent de mieux partager et communiquer sur votre projet
- Choisissez à quel segment d'utilisateur vous souhaitez consacrer votre défi ! Vouloir répondre à tous les besoins, c'est prendre le risque de ne répondre à aucun.

Voyez grand et commencez petit :

- restez modeste : vous n'éradiquez pas la faim dans le monde dans le cadre de cet appel à projet ;
- soyez ambitieux : attelez-vous à un problème d'ampleur, dans un périmètre maîtrisable.

2. LE DÉFI

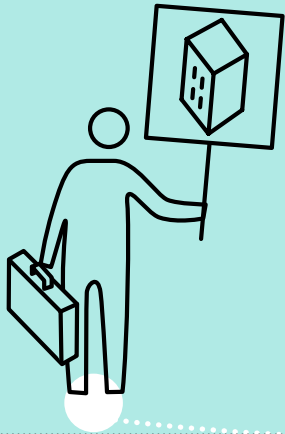
Ce qui me semble important c'est de transformer...

pour améliorer...

à destination de...

> Formulez votre défi à la lueur de l'analyse et du travail d'enquête que vous avez mené

3. IDENTIFIER UN TERRAIN



Pour concevoir une réponse efficace au défi que vous proposez, il faudra la construire au plus près de ses futurs bénéficiaires et avec les acteurs qui la mettront en œuvre. Délimitez votre terrain d'expérimentation en cohérence avec le défi que vous soulevez.

Les questions à se poser

Vous pouvez délimiter le périmètre de votre expérimentation :

- En fonction des cibles de votre défi : où sont les usagers, citoyens, habitants concernés par votre défi ?
- En fonction des acteurs : quels sont les acteurs mobilisés dans le cadre du défi ? Quel est leur périmètre d'intervention ? Quel est votre périmètre d'intervention ?

Quelle est l'échelle pertinente pour enquêter sur le terrain et expérimenter ? En quoi votre terrain est représentatif du défi et du problème auquel vous vous confrontez ? Quelles sont les spécificités, les singularités de votre terrain ?

Les outils pour affiner l'analyse

- La fiche d'identité d'un espace ou d'un territoire et des acteurs qui y agissent

Les conseils

Délimiter un terrain partagé et reconnu constitue un levier....

Le périmètre que vous délimitez doit être :

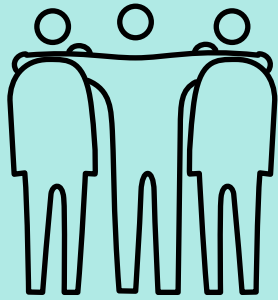
- Suffisamment étendu pour être significatif pour obtenir des résultats représentatifs :
- Suffisamment réduit pour que vous puissiez y mener une expérimentation dans un budget et un délai contraint

3. LE TERRAIN

*Ils nous semble stratégique d'aborder
le problème sur le terrain suivant...*

Parce que...

4. FORMER UNE ÉQUIPE



Les grandes équipes ne font pas nécessairement les bons projets. Plutôt que le nombre, c'est la motivation et la cohérence de l'attelage qui fait sens. Cherchez en priorité des acteurs complémentaires et impliqués.

Les questions à se poser

En interne ou en externe...

- De qui avez-vous besoin pour résoudre ce problème ? Qui sont les acteurs ancrés sur le territoire qui peuvent vous aider à résoudre le problème ?
- Qui sont les acteurs dans le radar à impliquer ? Qui sont les acteurs hors-radar à faire monter à bord ?
- Usual suspect ou dream team ? Êtes-vous sûr que cet attelage permettra d'apporter des solutions nouvelles ?
- Quels sont les leviers/compétences (innovants, opérationnels ou relationnels) de ces acteurs ?
- Êtes-vous déjà en partenariat avec eux ?

Les outils pour affiner l'analyse

- Former son équipe : «Qui est prêt à mouiller la chemise ?» : nom, prénom et organisation de rattachement...

Les conseils

- Préférez des acteurs-moteurs à de bons CV. Vous souhaitez construire une équipe cohérente, pas un empilement d' « attaquants ».
- Trouver des ambassadeurs de votre projet ! Une personne connue et reconnue qui porte et aide à communiquer autour du projet. La notoriété ou l'expérience d'une personne ou d'une institution peut permettre de donner plus facilement l'impulsion initiale et ainsi de mobiliser et fédérer les partenaires.
- S'il vous manque des profils ou des compétences, identifiez-les, et nous réfléchissons à comment les trouver ensemble.

4. L'ÉQUIPE

*Pour résoudre ce problème, nous pensons
que travailler avec...*

est pertinent parce que...