

Fiche Méthodologique

Evaluation et Suivi des Projets dans leur phase de mise en œuvre.

Quel que soit le type de projet, des indicateurs devront être choisis pour être suivis et mesurer régulièrement l'avancée du projet.

Ces indicateurs devront être pertinents par rapport à l'objectif et mesurables dans le temps. Ils peuvent être quantitatifs et/ou qualitatifs.

Chaque projet aura ses propres indicateurs. Il convient d'en limiter le nombre pour ne pas mettre en place une usine à gaz. Ils seront connus de tous les intervenants du projet.

Un agenda de suivi devra être établi et strictement respecté. Une référence doit être mesurée dès l'avant projet. Les résultats sont communiqués à tous les intervenants dans le respect de l'agenda prévu.

1. Suivi du planning du Projet

En fonction de la date prévue de lancement, un rétro planning est établi.

Des dates sont arrêtées pour chaque tâche.

- Avancement de travaux.
- Commandes de matériel
- Obtention d'autorisation
- Réception de subventions
- Recrutement et formation de personnel.
- Lancement de campagne de communication.
- Etc...

Le planning est suivi chaque semaine.

2. Indicateurs quantitatifs de suivi

Plus les indicateurs sont détaillés, plus les mesures correctrices sont simples à mettre en place.

Ces indicateurs seront repris dans des tableaux de bord. Ils seront diffusés et commentés à l'ensemble des acteurs du projet.

a. Nombre de visiteurs / de nuitées / de contacts.

Par typologie

Nationalité (Francilien / Français / International)

Individuels / Groupes

Famille / Seniors / Affaires.

- Par saison
 - Annuelle
 - Hebdomadaire
 - Journalière
- Par moyen d'accès
 - Véhicule individuel
 - Véhicule collectif
 - Transport en commun
- Par canal de vente
 - Billetterie directe
 - Guichet
 - On line.
 - Equipe commerciale.
 - Revendeur professionnel
 - T.O
 - Sites Internet spécialisés.
 - Organismes publics
 - Office du Tourisme.

b. Recettes moyennes

- Par produit
 - Billetterie
 - Restauration / Hébergement
 - Produits annexes (Souvenirs)

Par catégorie de clients

Individuels

Groupes

c. Chiffres d'Affaires

Chiffre d'affaires direct

Effectif structure

Retombées indirectes.

Attractivité territoire ou ville.

Création de structures annexes.

3. Indicateurs qualitatifs de suivi.

Résultats d'enquête qualité

Rapport qualité / prix

Satisfaction accueil téléphonique

Satisfaction accueil physique

Facilités d'accès / Signalétique.

Contenu de la prestation

Avis sur produits annexes.

Notoriété

Retombées presse.

Présence sur réseaux sociaux.

Satisfaction partenaires ou sites voisins

Durée visite

4. Retombées économiques.

Emploi sur le territoire.

Retombées indirectes.

Attractivité territoire ou ville.

Création de structures annexes.