

Modèle de « Fiche technique » des acquis-phare des projets du secteur vert

Se limiter à 3 – 5 produits phare par projet

Identifier aussi les acquis-phare qui sont issues des synergies entre projets

Définition d'un acquis-phare

Un **acquis-phare** est une pratique prometteuse pour laquelle il a été possible d'établir un effet positif significatif et démontrable/observable sur l'un des résultats majeurs du projet. Il faut comprendre par '*pratique prometteuse*' tout outil, action, ou stratégie (ex. GDT, ABC, SME Busines Loop), ayant été identifié comme une explication potentielle à l'atteinte d'au moins un des résultats majeurs par la structure et les acteurs clefs du projet. En d'autres termes, il s'agira d'une pratique pour laquelle on dispose des preuves documentées quant à sa capacité à atteindre, dans un domaine au moins, des résultats escomptés du projet.

D'autres facteurs importants sont pris en compte, à savoir si la pratique a été (ou a montré son potentiel à être) reproduite ou mise en application dans des contextes différents, déployée ou maintenue au fil du temps. La capitalisation d'un acquis-phare doit être comprise comme étant sa réutilisation hors du contexte du projet ou programme dans lequel elle a été développée.

Description de l'acquis :

1. Titre du produit (KISS – keep it short & simple!) ; mettre en évidence un seul objectif global
2. Objectif (1 – 2 phrases max.)
3. Élément d'excellence (Pourquoi ce produit est-il un phare ? Qu'est-ce qui le distingue d'autres produits ?) ; à compléter avec « facts & figures » et une brève description d'impacts
4. Les facteurs de succès (qu'est-ce qui doit être présent pour que cela fonctionne ?)
5. Les défis et les facteurs de risques (qu'est-ce qui pourrait faire défaut ? À quoi dois-je faire attention ?)
6. Groupe cible (utilisateur du produit sur le terrain)
7. Destinataire / Responsable du produit (service étatique ou autre à qui le produit sera transmis pour la capitalisation et l'ancrage / la reproductibilité / la mise à échelle ...) et mode de pérennisation (processus pour garantir la durabilité)
8. Implications financières (types et coûts des différentes étapes de réalisation du produit).
9. Format (Comment est-il documenté et dans quel format ? Ex. digital, papier, film, livre, base de données ; plusieurs sont possible !)
10. Source d'information / disponibilité (où puis-je m'informer sur le produit ? site web (lequel ?), bibliothèque, vidéo YouTube ...) ; toujours veiller à ce que les informations soient disponibles à trois niveaux : a) Interne (GIZ, DMS: I, H); b) National et c) International

Recommandations générales (Retraite Secteur Vert, février 2022):

1. Présenter le paquet et non le contenu !
2. Présenter et valider l'acquis-phare par les partenaires concernés (« répétition générale »)!
3. Harmoniser la forme de la présentation (layout, forme, nbre. slides ...)
4. Utiliser un langage compréhensible
5. Examiner systématiquement la possibilité de:
 1. développer des modules de formation à partir des acquis-phares p.e. pour Lycée Techniques Agricoles (LTA)
 2. développer des outils digitaux (p.e. apps) pour faciliter / moderniser/ pérenniser l'acquis (ou un de ses composants)

De l'objectif à l'acquis – délimitation et définition d'un acquis

