

N°2

FICHE PRATIQUE

Pôle Développement et transformation des modèles économiques

REPONDRE A UN APPEL A PROJETS (AAP)

Voici quelques conseils et astuces pour **optimiser vos chances de réussite** lors de la réponse à un appel à projets.

CONSEIL N°1 : CONTACT AVEC LE FINANCEUR TU PRENDRAS

Il est toujours recommandé, lorsque cela est possible, **d'échanger au préalable avec le potentiel financeur**. Un contact est souvent fourni dans le cahier des charges : n'hésitez surtout pas à solliciter un temps d'échange, même bref. **Cela a plusieurs avantages** : obtenir des précisions sur le budget accordé, les dépenses éligibles, les publics prioritaires, le territoire précis concerné, les actions similaires déjà menées sur le terrain... **Il est possible parfois d'obtenir des informations qui n'ont pas été rédigées dans l'appel à candidatures**. Autre avantage non-négligeable : cela vous permet **de vous faire identifier par le financeur, et d'avoir un premier feeling** sur la manière dont sont perçus la Ligue et le projet par l'interlocuteur.

CONSEIL N°2 : AUX DELAIS ET FORMATS IMPOSES ATTENTION TU FERAS

Faites bien attention à **respecter les délais de candidature**, il se peut que des horaires soient précisés. De même, **respectez bien les formats imposés** par le financeur. **N'oubliez surtout aucun document justificatif demandé** et faites bien attention à fournir l'intégralité des informations. Parfois, les instructeurs n'ouvrent pas le dossier si le nombre de pièces jointes ne correspond pas au nombre de documents demandés. **Mieux vaut fournir un papier expliquant pourquoi ce document n'est pas transmis dans l'immédiat**, si cela vous arrive, que de ne rien donner. **Faites-bien attention à la dénomination de vos pièces jointes**. Soyez le plus clair possible pour faciliter l'instruction du dossier au maximum. **Enfin, ne négligez pas la forme** : veillez à l'uniformisation des typographies utilisées, des tailles de caractères et à la présentation générale. **Votre dossier vous représente !**

CONSEIL N°3 : DANS LA PEAU DU FINANCEUR TU TE METTRAS

L'un des premiers réflexes à avoir est de **se renseigner sur le financeur** : qui est-il ? Quelles sont ses compétences ? Ses priorités de l'année ? Essayez, sans dénaturer le projet, **d'adopter ses éléments de langage et ceux du cahier des charges**, et d'insister sur les aspects du projet qui sont les plus importants pour lui. Regardez quels projets ont déjà été financés auparavant. **Plus vous connaissez votre financeur, plus vous comprendrez ce qu'il recherche et plus vous saurez parler le même langage !**

CONSEIL N°4 : SYNTHETIQUE TU SERAS

Vous lisez souvent des articles de presse de 10 pages ? Gardez en tête **qu'il ne faut pas perdre le financeur dans la lecture**. Cela est d'autant plus important concernant les activités de la Ligue : **ne présentez pas l'ensemble de la galaxie Ligue si votre projet concerne une thématique précise**. Exemple : *ne présentez pas l'Infrep et l'activité vacances pour un projet de sensibilisation au harcèlement scolaire*. **Plus vous êtes clairs, plus l'interlocuteur comprend qui vous êtes et vos principales missions**. Privilégiez l'utilisation du présent, de phrases courtes et sobres. Pas besoin d'effets de style ! Prévoyez, de même, un résumé synthétique de votre structure ainsi que de votre projet. Fiez-vous à la règle des 5 questions : **le résumé de votre projet doit répondre aux « Qui ? Quoi ? Comment ? Où ? Quand ? »**.

CONSEIL N°5 : LA LIGUE ET TON PROJET TU PRESENTERAS

Pour vous faire gagner du temps, n'hésitez pas à **préparer une présentation générale de la Ligue et de votre structure, que vous pourrez réutiliser**. Faites cependant bien attention aux copier-coller non pertinents ! **Il est souvent judicieux de joindre des annexes à votre dossier de candidature** : une présentation Powerpoint synthétique et graphique de la Ligue, de votre structure, de votre projet. Vous pouvez aussi joindre des articles de presse, par exemple. Cela permet de **gagner la confiance**. Attention toutefois à **bien sélectionner** et à ne pas abuser des annexes, le financeur ne lira pas l'intégralité.

CONSEIL N°6 : QUE LE PROJET REpond A UN BESOIN IDENTIFIE TU PROUVERAS

Insistez sur la genèse du projet : pourquoi a-t-il été créé ? Pour répondre à quel besoin ? A quel public et à quel territoire ? N'hésitez pas à fournir des données sur les spécificités du territoire d'intervention, du public, ou à vous appuyer sur des études et des recherches. **Montrez que vous savez de quoi vous parlez**, que vous ne vous contentez pas de saisir une opportunité, **que vous connaissez vos publics et les acteurs locaux**. **Montrez que votre projet a du sens** et qu'il répond à une réelle problématique !

CONSEIL N°7 : LA VALORISATION DE L'IMPACT DU PROJET TU N'OUBLIERAS PAS

Il est également important de **valoriser les impacts du projet et la valeur ajoutée de la Ligue**. Fournissez des indicateurs (quantitatifs et qualitatifs, idéalement) de mesure de l'impact du projet, **en précisant la méthode de collecte des données**.

CONSEIL N°8 : LE PLUS PRECIS TU SERAS

Plus vous serez précis dans la rédaction du dossier, dans le budget et les données RH, plus vous serez crédibles. **Présentez rapidement l'équipe qui sera mobilisée**, soyez concret. **Montrez que vous êtes réaliste**, que vous savez de quoi vous parlez. **Pensez à détailler ce qui sera financé précisément avec le montant accordé. Fournissez un rétroplanning**, même si ce n'est pas demandé, auquel vous intégrez le temps dédié à l'élaboration du projet. Autre détail qui a son importance : **insérez le financeur que vous sollicitez dans le budget prévisionnel du projet**. Cela montre qu'il est essentiel qu'il y participe, cela valorise son importance. **Enfin, mentionnez tous vos partenaires, qu'ils soient financiers ou non** : cela prouve que d'autres vous font déjà confiance !

CONSEIL N°9 : TOUJOURS UNE RELECTURE TU SOLLICITERAS

Même le plus chevronné n'est pas à l'abri de laisser glisser des fautes de frappe ou d'orthographe dans un dossier. **Faites-vous toujours relire par une tierce personne !** Quand cela est possible, essayez de solliciter une personne qui ne maîtrise pas le projet, afin de **vérifier que la présentation est bien claire et compréhensible pour un regard extérieur**.

CONSEIL N°10 : AU DERNIER MOMENT TU NE REPONDRAS PAS

Nombre de plateformes sont surchargées lors des périodes de dépôt, car la très grande majorité des porteurs de projets déposent leur dossier au dernier moment. Si vous le pouvez, épargnez-vous tout stress et **déposez votre projet en avance. Gardez bien la preuve de dépôt de votre dossier**. De même, si vous envoyez un dossier par mail : demandez un accusé de réception !

CONSEIL N°11 : COMPRENDRE LE REFUS TU ESSAIERAS

Et car cela arrive malheureusement souvent : le refus reste courant dans la réponse aux appels à projets. **N'hésitez surtout pas à remercier le financeur pour l'étude de votre dossier, et à solliciter (poliment) des explications sur le refus**. Cela vous permettra de vous améliorer, et de mieux comprendre les attentes du dispositif auquel vous avez candidaté !

À VOUS DE JOUER !