Pour tout complément d'informations,

contactez-nous

Point information Jeunesse
Place du 8 mai 1945
94120 fontenay sous bois
Tél : 01 49 74 76 81
smj@fontenay-sous-bois.fr

Ou venez nous rencontrer
au Point Information Jeunesse
Place du 8 Mai 1945
94120 fontenay-sous-Bois

Nos horaires

Lundi	9h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h30
Mardi	9h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h30
Mercredi	9h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h30
Fermeture le Jeudi	
Vendredi	9h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h30

SERVICE MUNICIPAL DE LA JEUNESSE DE FONTENAY-SOUS-BOIS

Comment construire son projet

Point Information Jeunesse
SMJ - Place du 8 Mai 1945
94120 Fontenay-sous-Bois
Tél. : 01 49 74 76 81
www.smj.fontenay-sous-bois.fr

Information Jeunesse

Fontenay-sous-Bois une ville à vivre

I – Comment construire son projet ? p. 3

1 – Clarifier son idée p. 3
2 – Se renseigner, s'informer p. 3
3 – Définir des objectifs p. 4
4 – Elaborer un budget p. 4
5 – Réaliser son dossier p. 5

II – La recherche de partenaires p. 6

1 – Les aides publiques p. 6
2 – Les aides privées p. 7

Sachez que les entreprises les plus importantes ne sont pas nécessairement les plus généreuses. Bien au contraire, votre demande a toutes les chances de se perdre au milieu de centaines d'autres qu'elles reçoivent chaque année.

Ces Informations sont disponibles au Point Information Jeunesse de Fontenay-sous-Bois

Par contre, certaines petites entreprises peuvent voir dans le soutien de votre projet un moyen orignal de développer leur image ou simplement avoir un coup de cœur pour votre action.

B) Les fondations d'entreprise

Les fondations d'entreprise sont des établissements créés par une ou plusieurs sociétés pour 5 années minimum. Elles participent de façon de plus en plus active au financement de projet, mais leur aide est réservée à des projets conséquents.

Une association pour le développement du mécénat industriel et commercial (l'ADMICAL) a pour mission de promouvoir la pratique du mécénat en France, principalement dans les domaines de la culture, de la solidarité et de l'environnement.
F **www.admical.org**

C) Les fondations

Les fondations sont des organismes privés qui attribuent des bourses pour financer des projets originaux. Elles couvrent des domaines très divers.
Certaines ont gardé une empreinte religieuse et se présentent comme des organismes caritatifs.

La plus connue, la Fondation de France, est un établissement privé, reconnu d'utilité publique, sans but lucratif.
F **www.fdf.org**

D) Les associations

Elles soutiennent, encouragent et financent des projets dans des domaines variés et spécifiques : action sociale, environnement, solidarité internationale, etc …).

Le montant des aides qu'elles accordent est parfois moins important que celui des aides publiques ou des fondations, les associations sont néanmoins d'un précieux recours pour compléter une aide ou pour bénéficier d'un cautionnement (crédibilité accrue au moment de démarcher d'autres d'aides).

Les structures du réseau Information Jeunesse (CIDJ, CRIJ, CIJ, BIJ, et PIJ) pourront vous communiquer une liste des associations.

Informations disponibles au Point Information Jeunesse de Fontenay S/Bois

Les obligations liées aux retours

Nous vous rappelons que certaines obligations naissent des subventions que vous recevrez des différents partenaires financiers ou autres.

Après la réalisation du projet, un compte rendu avec bilan est généralement demandé. Une participation à des évènements ou initiatives réalisés par ces mêmes partenaires vous est exigée dans certains cas.

II - LA RECHERCHE DE PARTENAIRES

Qui peut vous soutenir ?

La recherche de partenaires est indispensable. C'est dans ces démarches que vous apprendrez le plus sur vous-même et sur votre environnement immédiat. Vous serez amenés à exposer votre projet afin de convaincre vos éventuels partenaires.
Vous devez identifier ce que vous attendez de chaque interlocuteur, mais également ce que votre projet lui apporte en retour.

Il existe deux grandes catégories de partenaires :

- Ceux qui ont pour objet directement ou indirectement de soutenir les initiatives des jeunes : le secteur public (Etat, collectivités locales : régions, départements et communes).
- Ceux que votre motivation et votre projet vont séduire : le secteur privé (les fondations, les associations et les entreprises).

Dans votre recherche de partenariat, vous veillerez à vous adresser en priorité à des interlocuteurs de votre région.
Les structures nationales (fondations, fondations d'entreprise, associations) et les dispositifs nationaux des pouvoirs publics qui proposent bourses, concours et prix sont de plus en plus sélectifs. Sachez que seuls les projets extrêmement brillants seront retenus.

1- Les aides publiques

Les pouvoirs publics ont mis en place un certain nombre de dispositif pour aider, encourager et financer les « initiatives jeunes ».

http://www.enviedagir.fr/les-dispositifs-du-programme-envie-d-agir.6.html
http://www.cg94.fr/dossier/1120-des-bourses-pour-des-projets-solidaires.html

Ces dispositifs ont chacun leurs propres critères de sélection. Les projets retenus se voient en général dotés d'une aide financière mais il peut aussi s'agir d'un soutien logistique ou matériel.

2 - Les aides privées

A) Les entreprises

Il est préférable de cibler d'abord les entreprises susceptibles d'êtres intéressées par le projet soit parce que celui-ci est lié avec le secteur d'activité, soit parce que son thème correspond à leur politique de communication.

Vous avez une idée et l'envie de vous investir dans un projet, allez-y, lancez-vous !

I - COMMENT CONSTRUIRE SON PROJET ?

Réaliser son projet, qu'il soit individuel ou collectif, est sans doute la façon la plus riche de combiner créativité, initiative et réalisme. Mais que de chemin à parcourir entre l'idée de départ et la concrétisation du projet !

1 - Clarifier son idée

Pour commencer, il est important de clarifier votre idée, en vous posant les bonnes questions, sur vos motivations, les moyens existants ou à acquérir, la portée du projet, le budget nécessaire, l'échéancier, l'environnement du projet notamment. Cela vous permettra de déterminer précisément le contenu du projet, ses objectifs, son déroulement, son lieu, sa durée et son coût.

2 - Se renseigner, s'informer

Il est nécessaire de s'informer et de se former avant d'agir. Il faut aller "à la pêche" aux informations, à la découverte de projets similaires au sien. Ainsi vous pourrez profiter de l'expérience de vos prédécesseurs.
Vous prendrez contact avec des associations en France ou à l'étranger qui deviendront peut-être des partenaires dans la réalisation du projet.

Bien connaître le sérieux, les compétences et expériences de ces acteurs vous fera gagner beaucoup de temps et d'énergie pour la suite des opérations.
Cette démarche vaut surtout pour vos conditions de vie (hébergement /alimentation...) et de réalisation du chantier.

Voilà, vous avez maintenant à l'esprit la totalité des renseignements qui vont permettre à votre projet de prendre forme. Vous pouvez donc commencer à lui donner corps.

Pour construire un projet solide, il faut définir des objectifs.

3 - Définition des objectifs

En fait, dans la méthodologie de projet on distingue traditionnellement deux types d'objectifs :

L'objectif général du projet peut être, par exemple, construire ou rénover une école. Ce besoin est identifié par le partenaire local. Certains besoins vous seront communiqués par le partenaire. Vous déciderez de travailler avec votre partenaire local un de ses besoins qui sera la base de votre objectif commun. Le partenariat doit être basé sur une confiance mutuelle. Les partenaires doivent reconnaître leurs complémentarités.

Les objectifs dits « opérationnels » qui sont des objectifs plus modestes, dont la somme compose l'objectif général, par exemple, **identifier des entreprises locales de bâtiments : objectif opérationnel n°1, constituer une équipe de personnes qualifiées et non qualifiées : objectifs opérationnels n°2, etc…**

Fragmenter son projet en étape permet à la fois d'établir plus facilement des priorités, de garder des objectifs qui ne paraissent pas démesurés, de relativiser l'échec éventuel d'une des étapes en ne remettant pas en cause l'ensemble du projet, de répartir plus facilement le travail entre les membres d'une équipe.

Une fois vos objectifs clairement établis, il vous faut encore bâtir un programme qui vous permettra de planifier vos actions en fonction des priorités. Pour cela établissez l'inventaire exhaustif de vos besoins. Obtenir les informations quant à la livraison et fournitures des outils et matériaux… sur la main d' oeuvre locale.

Ensuite, définissez votre emploi du temps en fonction de ce qui vous reste à faire.

4 - Elaborer un budget

Le budget prévisionnel (ou plan de financement) est un outil essentiel pour valider les conditions de réalisation de son projet. Il aide à faire preuve de réalisme en identifiant toutes les dépenses à faire et toutes les recettes à trouver.

Trois grands principes à retenir :

- Un budget se présente en deux colonnes, recettes et dépenses, qui doivent être équilibrées (résultats égaux),
- Un budget évolue en même temps que le projet, c'est pour ça qu'on l'appelle prévisionnel
- Distinguer les apports financiers (en espèces) et en nature (don de matériels, prêt de salle…). Valoriser ces derniers.

Cette étape franchie, votre projet mûrement réfléchi et bien structuré. Vous savez exactement quel est votre rôle et celui de vos coéquipiers. Vous possédez une bonne estimation des besoins et des ressources. Vous avez préparé votre emploi du temps en fonction des tâches à accomplir. Vous pouvez donc réaliser votre projet par écrit, ce qui vous permettra de convaincre des partenaires.

5 - Réaliser son dossier

Le projet doit être présenté clairement dans un dossier. Il doit être particulièrement soigné pour convaincre les interlocuteurs. Joignez une lettre d'accompagnement.

Le contenu de votre dossier ne doit pas être très long (une dizaine de pages) et doit aller à l'essentiel (clair et précis).

Contenu type

Les éléments présentés ci-dessous constituent l'ossature du document, à vous, selon la nature de votre projet, de développer plus ou moins certains thèmes :

Sommaire (clair, précis, hiérarchisé)

Préambule (facultatif)

Présentation du/des porteur(s) du projet

Il s'agit de présenter les participants, si le projet est collectif, en indiquant les responsabilités, tâches et compétences de chacun. Vous pouvez mentionner les éventuelles expériences des participants dans des projets similaires.
L'objectif est de montrer que l'équipe, ou le porteur de projet, est solide.

Descriptif du projet

Indiquez ses caractéristiques: projet de solidarité, création d'entreprise, protection du patrimoine, etc… et les objectifs visés. Faites valoir l'originalité du projet, précisez et justifiez le nom, indiquez le lieu et la date de l'opération que vous souhaitez mettre en place. Cette introduction doit permettre à votre interlocuteur d'avoir une vision globale du projet et de ses objectifs.

Analyse détaillée de l'opération

C'est une des parties la plus importante du dossier, elle doit présenter une étude expliquant à quoi répond le projet avec :

- Les moyens mis en œuvre qu'ils soient financiers, matériels ou techniques, en précisant ceux qui sont acquis et ceux que vous recherchez.
- Les perspectives d'avenir et les prolongements envisagés.
- Les partenaires techniques ou financiers qui soutiennent déjà le projet.

La communication autour du projet.

En effet, si vous contactez une entreprise (en vue d'un partenariat), ce sont les retombées médiatiques qui susciteront son intérêt pour votre projet.

Le plan de financement, l'autre partie primordiale du dossier. C'est une preuve de votre capacité à maîtriser un budget réaliste .

- Calendrier prévisionnel,
- Plan de communication,
- Annexes,
- Contacts

Les opérations de restitution et pérennisation du projet

Les partenaires financiers sont sensibles à la dimension que vous souhaitez donner à votre retour et à la poursuite de l'action. Création d'initiative, soirée, rencontre… Mise en relation avec de nouveaux porteurs de projets…