

FICHE 4 : FORMALISER VOTRE PROJET

A QUOI ÇA SERT : C'est l'engagement écrit (visible) de votre détermination à réaliser votre projet. C'est une étape essentielle dans sa clarification et le préalable à la recherche de partenaires. Vous avez réuni suffisamment d'éléments pour monter le dossier de présentation de votre projet. Votre objectif maintenant est de convaincre, pas de faire de la littérature.

Concrètement vous êtes désormais en mesure de répondre aux questions suivantes : Qui, quoi, pourquoi, pour qui, comment, où, combien ?

- **Qui :** Porteur et origine du projet
- **Pourquoi, Pour qui :** finalités, objectifs
- **Quoi, où, Quand :** contenu précis (description), échéance et localisation du projet,
- **Comment :** approche technique (besoins, ressources, compétences...)
- **Combien :** approche financière

Le dossier de présentation est bâti sur la trame de ces questions. Il intègre un volet financier et un volet communication. Il doit être :

- **Court** (maximum 12 pages bâties sur la trame des questions)
- **Clair**, donc synthétique et aéré (encore des choix à faire...)
- **Vivant**, donc motivant
- **Crédible** (toutes les informations doivent être vérifiées et argumentées, notamment le volet financier)
- **Evolutif** (adaptable) en fonction des interlocuteurs

Vous allez envoyer ou remettre ce dossier à vos interlocuteurs. Il vous représente et témoigne du travail que vous avez déjà effectué et de votre motivation à réussir. Soignez le (sans luxe déplacé), la forme sera (presque) aussi importante que le contenu.

Exemple de composition de dossier :

1. **Une couverture** avec le titre et vos coordonnées (1 page). Voir plus loin la fiche communication.
2. **Un court sommaire**, donc une pagination ou un système de fiches numérotées (1 page).
3. **La présentation du ou des porteurs** du projet et de son origine : QUI, POURQUOI (2 pages maxi).
4. **Le descriptif** du projet : QUOI, OU, QUAND (2 pages maxi)
5. **Les moyens** à mobiliser (humains, techniques, logistiques, financiers: COMMENT (2 pages maxi) en précisant ceux que vous avez déjà réunis.
6. **Le budget** prévisionnel : COMBIEN (1page)
7. **L'argumentaire** (adapté) en direction du partenaire : POURQUOI SOUTENIR VOTRE PROJET, pourquoi lui, ce que vous attendez de lui, ce qu'il peut attendre de vous en contrepartie (2 pages maxi). Remarque : avec le budget prévisionnel, c'est l'une des fiches les plus évolutives du dossier.
8. **La communication** : ce que vous avez prévu de faire pour promouvoir votre projet et vos partenaires (1 page).
9. **Les annexes** : engagements de soutien déjà acquis, contacts en cours, articles de presse, indications techniques complémentaires ; photos, dessins

Faites le compte, nous voici déjà à 12 pages sans les annexes auxquelles il faudra ajouter une **lettre d'introduction** si vous envoyez le dossier par courrier. 1 page maximum pour dire qui vous êtes, ce que vous voulez faire et en quoi votre interlocuteur peut y trouver intérêt. Il est bon qu'elle se termine par une demande de rendez vous.

Les conseils :

- Faites relire votre dossier par plusieurs personnes avant de le diffuser. Elle vous diront si tout est clair et compréhensible (ce qui vous semble clair peut ne pas l'être pour quelqu'un qui ne connaît pas le sujet comme vous). Elles relèveront les fautes que vous avez oubliées (on en oublie toujours même après relecture !)
- Travaillez sur ordinateur pour pouvoir faire évoluer le dossier sans problème.
- Trouvez une association ou service municipal qui pourra vous donner accès à un ordinateur et vous aider à tirer le dossier en plusieurs exemplaires (vous allez découvrir les joies de la photocopieuse), sinon cela risque de vous coûter assez cher, et il faudra évidemment le prévoir au budget (et les sous ne sont toujours pas là, puisque votre dossier n'est pas prêt).