



Une idée Un projet Son financement



D'APRES VOUS, POURQUOI UN PROJET SE REALISE ?

D'après vous, comment une idée devient un projet, et comment un projet devient réalité ?

Voici quelques réponses qui m'ont été fournies :

- C'est une idée qui me tient à cœur
- J'ai toujours été convaincu du bien-fondé de mon projet
- Ce projet correspond à mes valeurs profondes
- Je me suis fait accompagner par une personne compétente
- J'ai obtenu les fonds pour le financer
- A chaque fois que j'y pensais j'étais en joie
- J'ai posé des actes
- J'ai toujours cru en mon projet, avec un désir ardent de le voir réalisé



Pour concrétiser son projet, il est nécessaire d'allier confiance et réalisme : être convaincu de sa pertinence et de son bien-fondé, le définir et le structurer, et disposer des fonds pour le financer.

C'est dans cette démarche que je souhaite vous accompagner

- Analyser et valider l'idée
- Argumenter le projet dont vous êtes le principe source
- Rechercher les financements

QUI SUIS-JE ?



Jacqueline SANCHEZ, présidente-fondatrice de THOUtÉcrire, après plus de 30 ans dans une multinationale, société de services dans le traitement des cartes bancaires.

Consultante et business coach intuitif

Consultante et Coach orientée qualité de service & vie au travail, favorisant une analyse intuitive et un conseil holistique pour développer les potentiels de l'entreprise. Je propose un accompagnement sur mesure : analyse de situation, formulation des objectifs et du projet d'entreprise, management relationnel, mentoring d'équipes et coaching de décideurs.

Prestations rédactionnelles

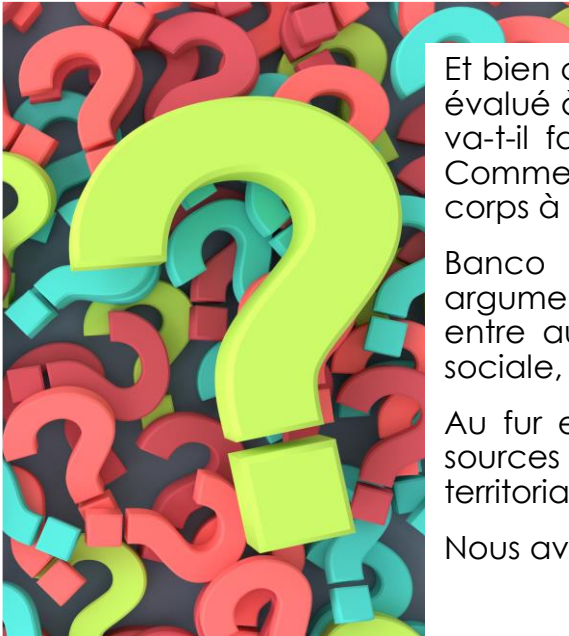
Rédaction de supports professionnels pour des entreprises et des associations : présentation du projet d'entreprise, construction d'argumentaires, rédaction de l'offre, réponses à appels d'offres, dossiers de demandes de subvention et montage de dossiers.

Également correspondante de presse pour un hebdomadaire local.

Offre de service « une idée, un projet, son financement »

Offre qui fait l'objet de ce document.

POURQUOI CETTE PRESTATION ?



Et bien c'est très simple. Un jour, un président d'association m'interroge. Il a un projet qu'il a évalué à plus de 100 000 €uros. Il sait ce qu'il veut, il a déjà fait une esquisse, mais comment va-t-il faire pour atteindre son objectif, à savoir lever des fonds pour réaliser le projet ? Comme il sait que je sais constituer des dossiers, il me demande de l'aider, pour donner corps à son idée et rechercher un financement.

Banco ! Je décris avec précision le projet, réalise un business plan et constitue un argumentaire marketing ainsi que des fiches personnalisées sur les thématiques que sont, entre autres, le sport-santé, le sport et le développement durable, le sport et l'insertion sociale, ...

Au fur et à mesure de l'avancée du travail d'écriture, les idées se précisent quant aux sources de financement. Elles sont nombreuses : fonds européens et nationaux, collectivités territoriales, fédération sportive, mécènes, sponsors, ...

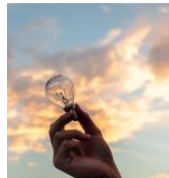
Nous avons sollicité les différents acteurs et obtenu l'enveloppe financière attendue !

Et une nouvelle opportunité s'est présentée au travers d'une jeune entreprise, spécialisée dans le culinaire, qui souhaitait agrandir son espace d'activité. J'ai réalisé l'argumentaire du projet et fait une recherche des fonds qui pouvaient être sollicités.

D'où ma décision de construire une offre de service sur le sujet.

COMMENT SE PRESENTE LA PRESTATION

Après avoir fait le bilan des deux dossiers réalisés, j'ai constaté que la méthode d'approche des actions à mener était identique dans les deux cas. J'ai fait des projections sur d'autres sujets et il s'est avéré que le processus pouvait être modélisé en trois étapes :



La validation de l'idée



L'argumentation du projet



La recherche du financement



TOUT COMMENCE PAR UNE IDÉE



Tout ce qui existe dans le monde physique a été créé dans le monde de l'esprit. Tout, dans notre réalité de tous les jours, provient d'une idée : voiture, maison, ordinateur, téléphone... proviennent d'une idée dans l'esprit de quelqu'un.

Si nous observons nos pensées, nous pouvons constater que des idées, nous en avons à foison tous les jours.

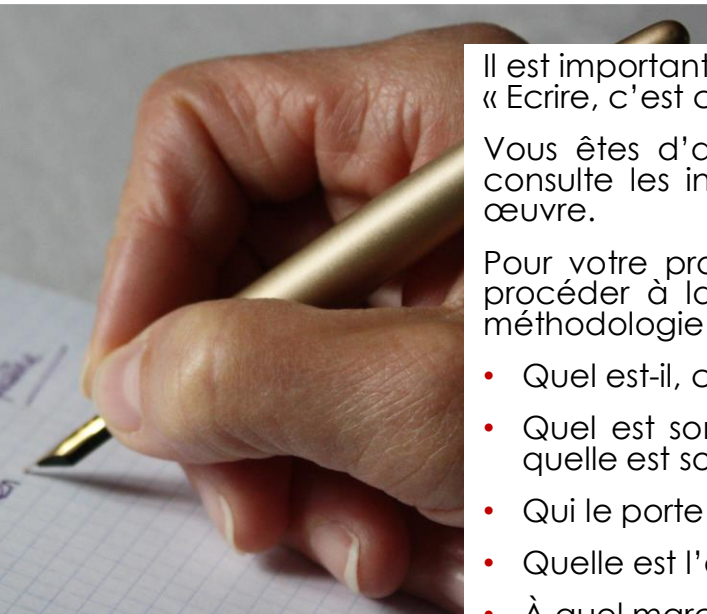
Il y a ce que j'appelle les idées insolites, celles qui passent comme des éclairs et qui sont fugitives. Et puis il y a les idées itératives, qui reviennent régulièrement se présenter à nous et sèment en nous des petites graines. Parmi elles, des idées mûries que l'on construit (par exemple un changement d'activité dans la vie professionnelle) ou de projection dans l'avenir. Ce sont ces idées auxquelles il est souhaitable de s'intéresser.

Quand vous avez une idée répétitive, prenez un temps de pause. Observez les émotions qu'elle vous procure et notez-les. Qu'est-ce que cette idée génère en vous : de la joie, de l'entrain ? Vous vous sentez merveilleusement bien en pensant que votre idée se réalise ? Alors cette idée correspond à vos valeurs et vous la validez. Elle est en phase de transformation. Elle devient un projet et vous en êtes le principe source. Faites le premier pas en passant à l'action : l'idée est devenue un projet et il est important de prendre les mesures nécessaires pour lui donner vie et qu'elle se réalise et devienne un succès.

Comme le disent Esther et Jerry Hicks : "Si vous avez la possibilité d'imaginer, ou même de penser, notre univers a la capacité et les ressources nécessaires pour donner vie à vos rêves."

L'idée est alors considérée comme un projet... passons à la préparation de sa mise en œuvre.

ARGUMENTER LE PROJET



Il est important d'écrire son projet et de l'argumenter : comme le disait Jules Crépieux-Jamin « Ecrire, c'est choisir de laisser une trace ».

Vous êtes d'accord qu'avant la construction d'une maison, l'architecte fait des plans, consulte les intervenants pour la réalisation, fait faire des devis, puis passe à la mise en œuvre.

Pour votre projet, c'est la même chose. Cette étape descriptive est indispensable pour procéder à la recherche de financement. Votre projet est unique. Je vous propose la méthodologie suivante pour le promouvoir :

- Quel est-il, ce qu'il représente pour vous , les valeurs
- Quel est son objectif : à quels besoins répond-il, quels bénéfices pour votre entreprise, quelle est son utilité
- Qui le porte (décrire la structure, votre entreprise)
- Quelle est l'échéance de réalisation
- À quel marché s'adresse-t-il (outils marketing)
- Ensuite vient la présentation des moyens envisagés, techniques, humains et logistiques, et le budget prévisionnel d'investissement et de fonctionnement
- Pourquoi soutenir ce projet (les différents enjeux)
- Faire sa promotion : les thématiques dans lesquelles le dossier s'inscrit : sport, santé, développement durable, tourisme, qualité de vie au travail, responsabilité sociétale de l'entreprise, bien être, gestion du handicap, insertion sociale, recherche et développement, innovation, ... Et pour chaque thématique retenue, argumenter en quoi le projet y répond et s'inscrit dans un cercle vertueux.

RECHERCHER LE FINANCEMENT



Une fois le dossier établi, les argumentaires construits et le coût du projet défini, nous passons à l'étape de recherche de financement.

Un instant de panique se profile. Votre projet est génial mais vos fonds propres ne sont pas suffisants, vos charges actuelles sont importantes. Vous savez que votre activité a le vent en poupe, vos projections chiffrées en témoignent mais vous craignez une réponse négative de votre banquier.

Alors, changeons le mindset !

Un prêt bancaire, comme son nom l'indique, est une somme qui vous est allouée et qu'il vous revient de rembourser.

Alors qu'une subvention d'investissement est une aide financière qui est octroyée à votre entreprise, par l'Etat ou une collectivité territoriale, à titre définitif sans remboursement. Il en est de même des aides des fédérations professionnelles, des soutiens de mécènes, de sponsors, ou des apports en financement participatif.

Ce que je vous propose, c'est de commencer par solliciter les aides et les subventions. Vous serez surpris du potentiel qui se présente à vous !

Selon l'activité de votre entreprise, il convient de s'adresser aux bonnes institutions et aux financeurs qui seront séduits par votre projet et de leur présenter un dossier convaincant !

QUELQUES EXEMPLES

Chaque projet est unique, la combinaison des possibilités de financement l'est aussi.

A titre d'exemple

- Les subvention auxquelles le projet est éligible (fonds européens, fonds nationaux, collectivités territoriales régionales, départementales et locales). Le domaine d'activité professionnelle est un critère différenciant. Les aides territoriales varient d'une région à l'autre.
- Les fédérations professionnelles (tourisme, hôtellerie, agro-alimentaire, nouvelles technologies, ...)
- Les mécènes, les fonds de dotation et les sponsors et enfin le financement participatif

Vous l'avez compris, les possibilités de financement varient d'un secteur d'activité à l'autre, d'une région à l'autre, en fonction de la typologie du projet...

PROJET PORTÉ PAR UNE ASSOCIATION

La démarche est identique

On pourrait être tenté de considérer qu'un projet porté par une association peut être traité de façon plus légère.

C'est une erreur car certains projets associatifs ont une envergure budgétaire similaire à un projet d'entreprise. Par exemple, une association sportive peut avoir comme perspective de construire un stade, une piscine, un vélodrome ou tout autre structure qui engage plusieurs milliers d'€uros.

Et d'une manière générale, tout projet nécessite un financement. Il est donc indispensable d'être rigoureux dans l'élaboration du dossier de présentation.

Le déroulé du processus est similaire au descriptif précédent :

- Il convient au préalable de valider l'idée.
- L'étape argumentaire est indispensable.
- L'étude de marché est tout aussi importante.
Elle est envisagée en termes d'adhérents et d'attractivité événementielle que génère le projet, avec un impact positif sur le tissu local.

PROJET PORTÉ PAR UNE ASSOCIATION

La démarche est identique

- La recherche de financement s'inscrit dans une approche identique, avec quelques compléments.
 - Subventions : les collectivités territoriales ont en règle générale un budget conséquent pour les associations.
 - Les associations sportives, culturelles... sont rattachées à des fédérations qui ont des enveloppes spécifiques pour les nouveaux projets.
 - Les associations ont un avantage sur les entreprises : en règle générale elles sont a minima d'intérêt général. Donc, les dons qu'elles reçoivent, issus du mécénat et/ou du financement participatif, peuvent être défiscalisés. Ce sont des arguments à développer dans la promotion du projet.

Chaque projet est unique, la combinaison des possibilités de financement l'est aussi.

Votre projet se situe dans un domaine où il existe forcément une solution de financement.

Etudions-là ensemble !

Je vous propose de vous accompagner soit en coaching soit en consulting.

Parlons-en pour étudier la meilleure solution qui vous convient.

Appelez-moi au **06.20.62.12.97**
ou écrivez-moi **thoutecrire@orange.fr**

