

Se préparer à la Bourse aux projets

Animé par Mélissa IKPE

Jeudi 9 décembre 2021



Chacun son tour de parole.

Pensez à mettre en sourdine votre microphone à chaque tour de parole



Un espace de bienveillance et sans jugements



Pensez à bien vous renommer :
Nom/prénom +
Nom du projet



Challenge N°1 : Se présenter en 2min



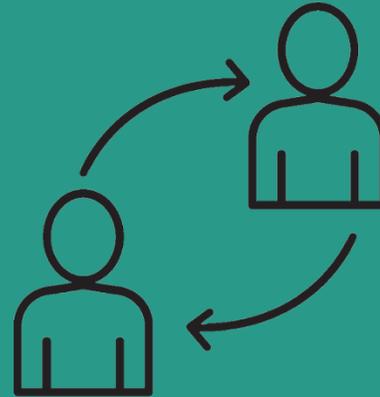
QUI ÊTES VOUS ?

**QU'ATTENDEZ-VOUS
DES CIGALES ?**

Une Bourse aux projets en 3 temps



Votre pitch en 5 minutes, pas de présentation powerpoint, pas de questions directement après votre pitch, mais à la fin de tous les pitches en sous-groupes.



3 séquences de 20 mn d'échanges informels avec les participant.es. Dans le cadre de ces échanges, vous pourriez répondre aux questions des cigaliers.ères, sur votre projet et l'expliciter.



Positionnement des Cigales sur votre projet - Vous êtes contacté.e le lendemain avec comme information le nombre de Cigales qui ont décidé de suivre votre projet et êtes mis en contact avec les bénévoles qui coordonneront le suivi de votre projet

Déroulé de la BAP

16h - 16h15 : Accueil des participant.es

16h15 - 16h20 : Mot d'introduction

16h20 - 16h25 : Actualités des Cigales (à définir)

16h30 - 17h00 : Pitch 5 des porteur.euses de projets
Échanges informels avec les porteur.euses de projets

17h00 - 17h20 : 1er tour d'échanges

17h20 - 17h40 : 2ème tour d'échanges

17h40 - 18h00 : Temps pour chaque club pour se positionner sur les projets et temps d'infos autour d'un verre pour les observateur.rice.s // Clôture de l'événement pour les non cigaliers.ères



Savoir présenter son projet devant des citoyen.nes investisseur.es en 3 étapes



Savoir identifier
et mettre en
valeur les
mots-clés de
votre projet



Construire le
fond et la forme
de votre Pitch



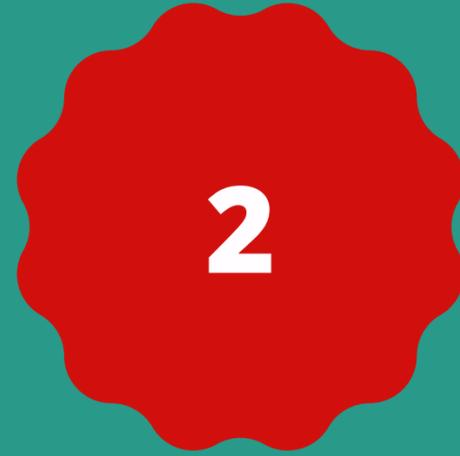
Convaincre son auditoire



Savoir identifier et mettre en valeur les données clés
de son projet



Trouvez votre style



Cernez votre auditoire



Structurez votre discours

En bref, racontez une histoire qui vous ressemble et prenez plaisir à le faire !

Identifier les données-clés de son projet est indispensable pour :

- Structurer son pitch
- Offrir un résumé compréhensible et accessible de son projet



Ces données-clés peuvent être :



Des dates



Des mots



Des chiffres

Structurez votre discours en 6 questions

QUOI ?

POURQUOI ?

QUAND ?

COMMENT

QUI ?

OU ?

QUOI ?

Quel produit/service proposez vous ? A quel besoin répondez-vous ?

QUI ?

Avec quels moyens humains ?

COMMENT ?

Comment allez-vous procéder pour répondre à ce besoin ? Quelle(s) solution(s) apportez-vous ?

QUAND ?

A quel moment pensez-vous vous lancer ?

POURQUOI ?

Comment avez-vous identifié ce besoin/produit/service ?

OU ?

A quel endroit pensez-vous implanter votre activité ?

Des idées pour vous aider à identifier les données-clés de son projet ?

Connaitre son auditoire

- **Qui sont les CIGALES ?**

Les CIGALES d'Île-de-France, ce sont une vingtaine de groupes de citoyen.ennes aux profils divers et sur différents territoires qui décident de mettre une partie de leur épargne au service de projets à impact culturel, social et environnemental.

Les membres des clubs accordent une place prépondérante à la solidarité et à l'aspect social, environnemental et culturel d'un projet.

Les CIGALES n'apportent pas seulement un soutien financier, ils vous accompagnent en fonction de leurs compétences, vos besoins et réalisent un suivi régulier de votre projet.

Des idées pour vous aider à identifier les données-clés de son projet ?

Cibler les attentes de son auditoire

**Les points
d'attention des
Cigales
concernant les
projets**

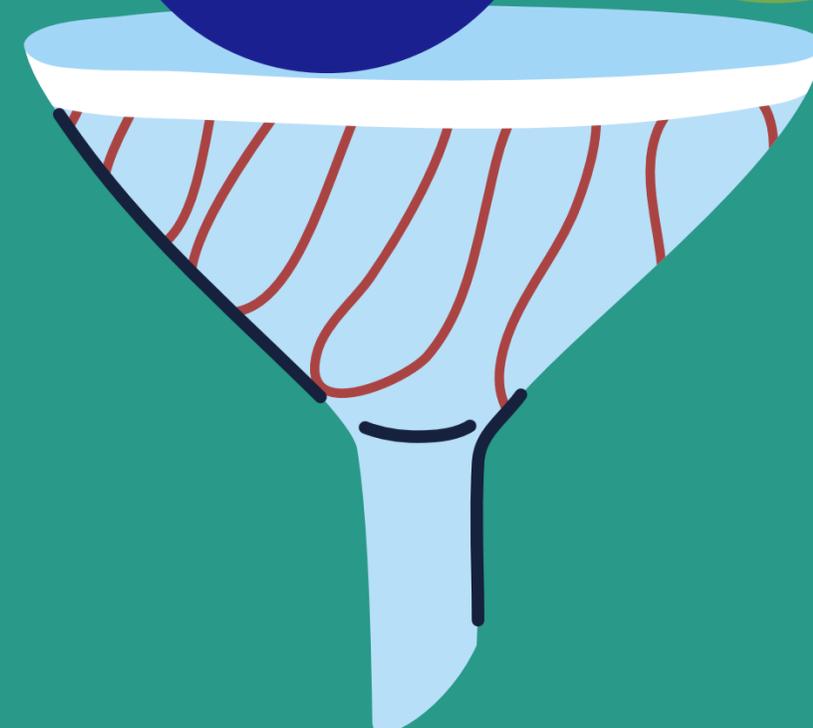
L'aspect
social et
solidaire du
projet

Vos
compétences
votre profil,
l'équipe

Le
montage
juridique
du projet

le modèle
économique

L'activité, le
public visé, les
partenaires



L'aspect social et solidaire et caractère innovant du projet

- L'innovation porte-t-elle sur le produit ou service ?
- Sur le mode de commercialisation ?
- Sur le mode de production ? Sur le coût réduit ?
- La valeur ajoutée porte-t-elle sur des aspects environnementaux, culturels, sociaux, éthiques ?

Vos compétences

- Compétences, parcours et expériences professionnelles et bénévoles, degré de motivation.
- La (les) personnalité(s) est (sont)-elle(s) en adéquation avec le projet ? Les valeurs qui sont les vôtres et qui sont à la base du projet.

Le montage juridique de votre projet

- Le statut : SA, SAS, SARL, SCOP, SCIC
- Association : conseil d'administration, compétences bénévoles
- Effectif de départ, rémunération prévue, évolutions prévues
- Personnes en insertion si c'est dans le projet et demande de statut de structure d'insertion par l'activité économique
- Parrainage

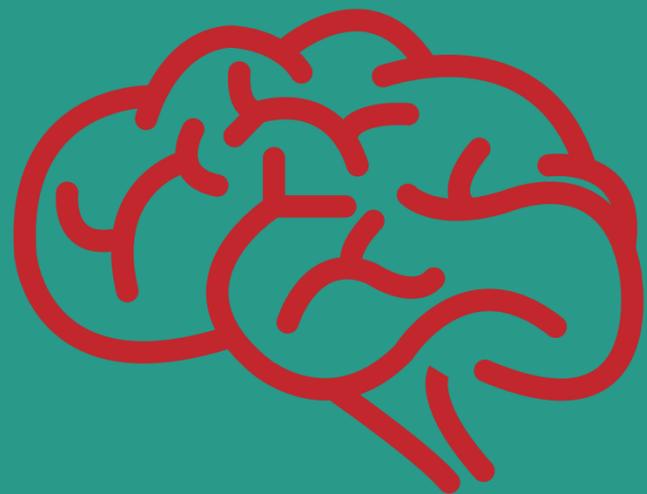
Votre activité, produit, service

- Le produit / service répond-il à une demande solvable, selon quelles contraintes ? Avez-vous mené une mini « enquête de marché » ?
- Avez-vous expérimenté une phase-test ?
- Quels publics / clients sont ciblés ? Quelle localisation pour l'implantation ? Le prix unitaire du (des) produit(s) ?
- Votre mode de fabrication ou de commercialisation nécessite-t-il des investissements machines, locaux aménagés, surfaces importantes, un véhicule de livraison, etc. ?
- Avez-vous estimé avec rigueur vos charges fixes ?
- Quels partenariats économiques et institutionnels prévoyez-vous : fournisseurs ?
- Distributeurs ? Collectivités locales ? Autres structures d'ESS (banques, réseaux, etc.) ?

Le modèle économique de votre projet

- Avez-vous construit un plan de financement prévisionnel ? (les besoins de financement et les sources)
- Les capitaux propres mobilisables et les apports familiaux et amicaux ?
- L'appel à l'épargne solidaire ... A qui ? Quels montants ? Quelles modalités : investissements en capital, prêts, apports en compte courant d'associés, subventions ...
- Quand et comment prévoyez-vous que l'activité projetée devienne rentable ?
Avez-vous construit un compte de résultat prévisionnel ?
- Prévisions de recours aux financements bancaires traditionnels ?
- Quelle sera la structure du capital de départ (pour les sociétés commerciales)?

Donc identifier les données - clés de votre projet en 2 temps :



Prendre connaissance des points d'attention de son interlocuteur



Mettre en valeur les éléments de son projet qui répondent aux points d'attention de son interlocuteur

Construire son argumentaire et convaincre en 5mn



Accroche



Une anecdote à l'origine de votre projet, une histoire, des chiffres clés, une question



Temps estimé : 30 secondes

Introduction



Présentez votre équipe, comment vous avez eu l'idée du projet, les rôles de chacun-e



Temps estimé : 1 minute

Votre solution



Quel est votre projet ? En quoi cette solution est originale ?



Temps estimé : 2 minutes

Vos perspectives



l'état actuel de votre projet, son évolution, vos partenaires. Qu'est ce que votre projet aspire à devenir ?



Temps estimé : 1 minutes

Ma demande



**=> votre demande pour les CIGALES
 Vos besoins financiers et humains**



Temps estimé : 30 secondes