

## Transcription de la vidéo Raniero Chelli

Dans ce cours, nous allons examiner les principales étapes de la préparation d'une proposition. Une fois que vous avez identifié l'appel à propositions approprié et que vous souhaitez soumettre votre proposition afin d'obtenir le financement de votre projet, vous devez rédiger la proposition. En gros, ce que je vais vous donner, c'est le processus que vous devez suivre pour préparer une bonne proposition.

Bien sûr, vous devez commencer par identifier une idée de projet. Pourquoi est-ce que je dis cela ? Parce qu'il arrive souvent que l'on trouve un appel à propositions et que l'on veuille soumettre le projet en réagissant à l'appel à propositions, ce qui n'est pas une bonne idée. Vous devez commencer par une idée de projet forte autour de laquelle vous allez construire un partenariat et rédiger la proposition. Ensuite, la deuxième chose importante est que vous devez télécharger les documents liés à l'appel et les analyser. Nous avons des termes de référence, nous avons un formulaire de candidature, vous avez parfois un autre document, qui est le cadre logique, vous avez un autre document, qui est le budget. Vous devez télécharger les documents et les analyser pour comprendre en premier lieu quelles sont les règles pour ce cours particulier de propositions. Si vous êtes éligible, et des choses comme ça. Vous devez donc analyser, sur la base de ce que vous avez lu, si c'est une bonne idée de participer à cet appel à propositions particulier. Comme je l'ai déjà dit, vous devez vérifier si vous êtes une organisation éligible, dans un pays éligible, si ce que vous voulez faire correspond aux exigences de l'appel à propositions. Si le budget autorisé par l'appel est cohérent avec ce que vous voulez faire. Vous avez normalement, par exemple, dans le cadre d'Horizon 2020, une indication comme ce projet doit coûter trois millions d'euros.

Si vous avez en tête un projet de cinq cent mille euros, ce n'est pas pour vous. Vous devez chercher quelque chose d'autre et des choses comme ça. Une fois que vous avez décidé que vous avez une bonne idée pour participer à l'appel à propositions, vous devez préparer un résumé de la proposition : un court document qui contient le concept de base, l'idée de base du projet, dont vous aurez besoin pour commencer la recherche de partenaires. La recherche de partenaires est une activité articulée. Elle est très, très fondamentale pour le succès de votre processus de candidature. Avoir un bon partenariat ou un partenariat solide vous permet d'avoir un bon espoir que votre proposition soit sélectionnée. Il existe de très nombreux canaux pour la recherche de partenaires. De nombreux programmes vous offrent des facilités pour la recherche de partenaires, et vous avez ensuite des réseaux, comme UNIMED, qui sont là pour vous aider à trouver de bons partenaires. Une fois que vous avez mis en place un partenariat approprié, ce que vous voulez faire, c'est partager avec vos partenaires le travail de rédaction de la proposition.

Vous devez donc attribuer les responsabilités de la rédaction de la proposition à tous vos partenaires. Bien sûr, vous avez besoin de cet accord, et une fois que vous l'avez fait, vous pouvez commencer à travailler en parallèle et attendre que les partenaires envoient une contribution. Dans certains cas - c'est très, très critique - vous avez besoin de documents formels, des documents signés par, par exemple, les représentants légaux des parties. Comme il s'agit d'une procédure bureaucratique, elle peut prendre beaucoup de temps. Si, dans la proposition de contrat, vous découvrez que ces documents sont nécessaires, vous devez commencer dès que possible. Rassemblez ces documents, envoyez-les aux parties et demandez-leur de retourner le document signé à temps pour soumettre la proposition.

Maintenant, la partie la plus importante, bien sûr, est la rédaction de la proposition, et nous verrons dans le prochain cours certaines parties de celle-ci en collaboration avec les partenaires. Vous devez finaliser l'ensemble de la documentation, ce qui signifie que vous rassemblez tous les éléments et que vous les soumettez à un contrôle final. Parfois, dans certains cas, vous devez encore procéder à l'emballage si le donateur exige que vous soumettiez également des copies papier. Dans la plupart des cas, la soumission se fait désormais via Internet, sur le Web, et il n'est donc pas nécessaire de procéder à l'emballage, mais dans certains cas, cela est nécessaire. La soumission, comme je l'ai dit, est électronique dans 95 % des cas, mais cela signifie que vous devez vérifier la procédure bien à l'avance. Parfois, vous avez besoin d'un code d'identification particulier pour l'organisation. Par exemple, Horizon 2020 s'appelle le PIC à obtenir auprès de la Commission européenne. Dans le cas d'Europe Aid, vous avez besoin de ce que l'on appelle le PADOR. Et encore une fois, vous devez demander le PADOR, vous devez le soumettre, donc vous devez commencer à l'avance et vous assurer que lorsque vous faites la soumission finale, tout ce qui est nécessaire, tout est en place.

