

LE CHEMIN VERS LE FINANCEMENT: COMMENT PRÉSENTER LES PROJETS CLIMATIQUES

TAP ASIE-AFRIQUE ÉVÉNEMENT DE PRÉSENTATION

Points clés à retenir et recommandations



28 Octobre 2021
Daring Cities 2021 Cornerstone II

Organisateurs: ICLEI World Secretariat,
ICLEI Africa Secretariat, ICLEI Southeast Asia
Secretariat and South Asia Secretariat

INTRODUCTION

Le présent rapport a pour but de résumer les principales recommandations et suggestions émises par les membres du jury lors de la session de présentation qui s'est déroulée à l'occasion de l'événement [Daring Cities 2021 Cornerstone II: Le chemin vers le financement: comment présenter les projets climatiques – TAP Asie-Afrique Événement de présentation](#).

Il est important de mentionner que ces informations peuvent être utiles à d'autres professionnels de projets de différentes régions, ce qui représente un échange précieux de connaissances et d'expériences pour une présentation réussie (en complément de l'étude déjà publiée [Brasilia étude de cas "Successful local government fundraising and project pitching"](#)).

QUESTIONS CLÉS À ABORDER

Le pitch d'un projet est plus qu'une présentation d'un projet. La description est seulement un des éléments clés à considérer pour la présentation d'un projet. La brève description doit s'inscrire dans le cadre du problème à traiter, en soulignant l'importance et la pertinence du projet.

En outre, le jury a également signalé des questions fondamentales (voir figure 1 "Questions à aborder lors de la présentation") qui ne doivent pas être oubliées dans une bonne présentation:



Figure 1. Questions clés à aborder pendant la présentation

RECOMMANDATIONS SPÉCIFIQUES

Le message général de l'argumentaire doit être concret et direct, et il doit aller droit au but en ce qui concerne les sources de capital recherché. À cet égard, le type de soutien demandé (par exemple, assistance technique, financement) doit être précisé en fonction du stade actuel du projet.

En outre, il doit inclure des informations détaillées en termes de i) rationnel, ii) ambition ; iii) engagement ; et iv) finance (voir figure 2 "Principaux éléments à inclure dans la présentation"), afin que les investisseurs potentiels/les fournisseurs de facilités de préparation de projet sur la façon dont ils pourraient soutenir le projet.

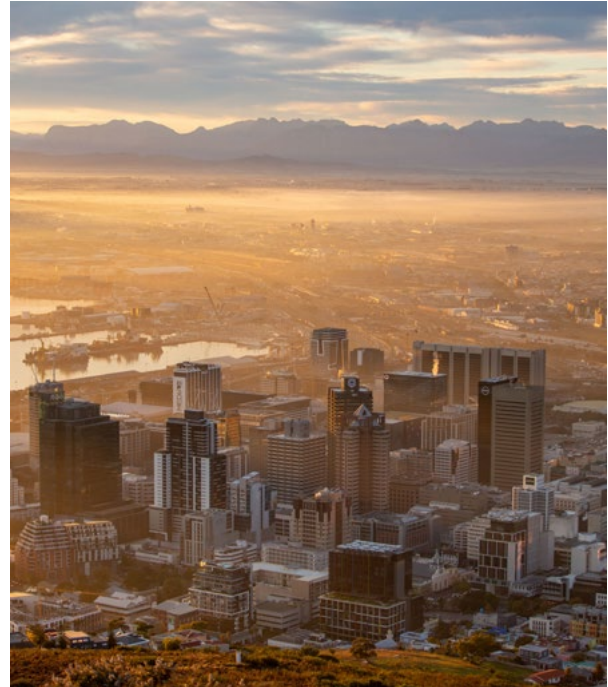


Figure 2. Principaux éléments à inclure dans la présentation



Rationnel

- Expliquer pourquoi le projet est critique et a besoin de soutien.
- Décrivez les limitations actuelles.

Ambition

- S'assurer que le concept du projet est holistique, en intégrant autant que possible les éléments tels que NbS.
- Mettre en évidence les impacts mutuels entre les projets d'atténuation et d'adaptation.
- Présenter les études techniques disponibles.
- Justifier la technologie proposée pour le projet.
- Quantifier la capacité attendue de l'infrastructure prévue.
- Inclure et quantifier les co-bénéfices du projet en mettant en évidence les aspects sociaux.
- Indiquer les risques potentiels (risques sociaux et environnementaux).

Engagement

- Montrer que vous êtes le propriétaire du projet.
- Fournir des informations sur l'engagement communautaire.
- Montrer l'alignement sur les plans de développement urbain locaux et nationaux. Si possible, montrer l'interaction avec le gouvernement national.
- Mentionnez la propriété du bien sur lequel le projet sera développé.

Finance

- Détailler les indicateurs financiers: présenter le plan d'affaires, la ventilation des coûts du projet.
- Justifiez l'instrument de financement choisi et mentionnez si d'autres options ont été envisagées.
- Indiquez si le projet peut accéder à des financements internationaux.
- Mentionnez l'intention d'attirer des investissements privés ou si le secteur privé est déjà impliqué.
- Mentionnez le type de flux financiers attendus pour maintenir et exploiter le projet.

Le programme complet de l'événement et l'enregistrement de la discussion dans la salle principale sont disponible ici:

[Regardez l'enregistrement](#)

