

5

conseils pour une bonne candidature



1 Respectez les procédures et les délais

Les procédures et les dates d'introduction des candidatures ne sont ni flexibles ni négociables.

Pour être recevable, votre dossier de candidature doit impérativement :

- Être introduit **au plus tard à la date prévue (25/06/2018), exclusivement via Mon Actiris Partenaires**.
Si vous avez l'intention d'introduire un projet, assurez-vous d'avoir un compte et familiarisez-vous au plus vite avec cette interface.
- Être introduit en utilisant le **canovas de dossier de candidature** fourni sur Mon Actiris Partenaires et sur actiris.be < Partenaires < Appels à projets
- Être **complet**. Il est indispensable que :
 - Le dossier de candidature soit introduit sous forme **Word** et sous forme **PDF**.
 - **L'ensemble des annexes exigées soient transmises via Mon Actiris Partenaires, au plus tard à la date prévue.**
Attention : Certaines administrations ont besoin de plusieurs jours pour vous fournir les attestations nécessaires, démarchez-les au plus vite.
 - Les documents soient signés par une personne de votre organisme qui dispose d'**une délégation de signature en bonne et due forme** (et qui peut donc engager l'organisme juridiquement). Dans un dossier en partenariat, il en va de même pour les documents signés par vos partenaires.



2 N'ayez pas peur d'innover

Cet appel à projets vise à financer des activités innovantes, tant sur le volet actions avec les chercheurs d'emploi que sur celui des collaborations existantes. Il n'est pas destiné à soutenir ou renforcer l'investissement RH, ou à se substituer aux fonds propres affectés à un projet existant ou financé par ailleurs.



3 Allez directement à l'essentiel

Dans la mesure où les candidatures sont très nombreuses et toutes examinées de près par les membres du Comité de sélection, la concision et la capacité d'aller à l'essentiel sont indispensables. Pour chaque question, veillez à entrer directement dans le vif du sujet et à limiter vos réponses.



4 Utilisez un langage simple et clair

Des acteurs de secteurs différents vont postuler à cet appel à projets, chacun possède son jargon et ses référentiels partagés. Il est important qu'une personne venant d'un autre secteur puisse comprendre facilement votre projet.

Expliquez votre projet d'une manière simple en répondant à ce type de questions :

- Quels sont les objectifs de vos activités (ce que vous attendez comme résultat, ou comme changement pour le bénéficiaire) ?
- Quelles activités mettrez-vous en place concrètement ?
- Pourquoi et comment pensez-vous que les activités, méthodes et outils que vous allez développer vous permettront d'atteindre vos objectifs ?

Conseils supplémentaires :

- Soyez concrets
- Appuyez vos propositions de références (théoriques) en annexes (ne développez pas de théories dans le dossier de candidature)
- Donnez des exemples issus de vos propres expériences



5 Mettez en avant votre expérience

Votre dossier de candidature doit démontrer votre expérience (et celle de vos partenaires) avec le public cible, des actions ou problématiques similaires.

Basez vos arguments sur du vécu, des leçons apprises en travaillant avec le public ou en mettant en œuvre des actions similaires. Mettez en avant ce qui a fonctionné ou pas.

Dans votre description du public, de ses difficultés, besoins et désirs, dégagez des observations générales ou théoriques issues de votre expérience et décrivez-les selon vos propres observations ou celles de vos partenaires.

5 tips voor een goede kandidatuur



1 Leef de procedures en termijnen na

De procedures en datums voor de indiening van de kandidaturen zijn niet flexibel of onderhandelbaar. Om ontvankelijk te zijn, moet jouw kandidaatsdossier:

- **uiterlijk op de voorziene datum (25/06/2018) en uitsluitend via MijnActiris Partner** worden ingediend. Als u een project wil indienen, moet je over een account beschikken en zo snel mogelijk met deze interface vertrouwd raken.
- worden ingediend aan de hand van het **model van het kandidaatsdossier** dat ter beschikking wordt gesteld via MijnActiris Partner en op www.actiris.be < Partner < Projectoproepen.
- **volledig** zijn. Het is absoluut noodzakelijk dat:
 - het kandidaatsdossier in **Word- én PDF -formaat** wordt ingediend.
 - **alle vereiste bijlagen uiterlijk op de voorziene datum via MijnActiris Partner worden verzonden.**
Opgelet: bij sommige administraties duurt het meerdere dagen om de nodige attesten te bezorgen, vraag deze attesten dus zo snel mogelijk aan.
 - de documenten worden ondertekend door een persoon van jouw instelling die **over een rechtsgeldige handtekenings-bevoegdheid** beschikt (en die de instelling dus juridisch kan binden). Hetzelfde geldt voor de door jouw partners ondertekende documenten in het kader van een partnershipdossier.



2 Wees niet bang om te innoveren

De projectoproep heeft als doel innovatieve activiteiten te financieren, zowel wat de acties met de werkzoekenden als wat de huidige samenwerkingen betreft. Deze oproep werd niet ontwikkeld om de HR-investering te ondersteunen of te versterken, noch om de eigen fondsen voor bestaande of elders gefinancierde projecten te vervangen.



3 Kom onmiddellijk ter zake

Er zijn heel wat kandidaturen die grondig worden onderzocht door de leden van het selectiecomité. Daarom is het absoluut noodzakelijk beknopt te zijn en snel ter zake te komen. Kom voor elke vraag onmiddellijk tot de kern van het onderwerp en beperk jouw antwoorden.



4 Hanteer een eenvoudige en duidelijke taal

Actoren uit verschillende sectoren die over hun eigen jargon en over gedeelde referentiemodellen beschikken, zullen voor deze projectoproep solliciteren. Het is belangrijk dat een persoon uit een andere sector jouw project makkelijk kan begrijpen. Leg jouw project eenvoudig uit en antwoord hierbij op de volgende mogelijke vragen:

- Wat zijn de doelstellingen van jouw activiteiten (wat verwacht je als resultaat of welke verandering verwacht je voor de begunstigde)?
- Welke activiteiten zal je concreet invoeren?
- Waarom denk je dat u met de activiteiten, methodes en tools die je zal ontwikkelen jouw doelstelling zal kunnen bereiken en hoe denk je dat te doen?

Andere tips:

- Wees concreet;
- Ondersteun jouw (theoretische) referentievoorstellen in de bijlagen (ontwikkel geen theorieën in het kandidaatsdossier);
- Geef voorbeelden die gebaseerd zijn op jouw eigen ervaringen.



5 Leg de nadruk op jouw ervaring

Uit jouw kandidaatsdossier moet jouw ervaring (en die van jouw partners) met de doelgroep, de acties of gelijkaardige problematieken blijken. Baseer jouw argumenten op uw ervaringen, evenals op de lessen die je geleerd hebt door met de doelgroep te hebben gewerkt of gelijkaardige acties te hebben uitgevoerd. Leg de nadruk op wat heeft gewerkt en wat niet. Noteer in jouw beschrijving van de doelgroep, zijn moeilijkheden, zijn behoeften en zijn wensen, de algemene of theoretische bevindingen die uit jouw eigen ervaring voortkomen en omschrijf deze bevindingen volgens jouw eigen waarnemingen of die van jouw partners.