

# Réunion de lancement de la Biennale des Associations 2019

## Compte-rendu des ateliers

4 ateliers au choix :

- ⇒ Atelier N°1 : J'optimise ma présence à la Biennale
- ⇒ Atelier N°2 : Animation commune participative de type « Escape Game »
- ⇒ Atelier N°3 : Je cherche des bénévoles
- ⇒ Atelier N° 4 : Je fais mes premiers pas sur [www.wikilleurbanne.fr](http://www.wikilleurbanne.fr)

### Atelier N°1 : J'optimise ma présence à la Biennale

Animation : MIETE

Participer à la biennale des associations, ça se prépare en amont !

Pour optimiser sa présence à la biennale, nous avons identifié deux aspects à travailler :

- ⇒ l'importance de **savoir présenter oralement son association** en très peu de temps pour accrocher le public : comment dire l'essentiel, comment donner envie d'en savoir plus
- ⇒ l'importance d'**animer son stand**, de proposer des dynamiques pour interagir avec le public... Il faut aller vers le public et non attendre qu'il vienne vers nous (sachant qu'il y aura plus de 220 associations présentes...)

L'objectif de ces ateliers est de donner des outils pour commencer à travailler ces questions. A vous de vous en saisir ensuite dans les mois à venir, pour être au top le 8 septembre !

#### **1) TRAVAILLER LA PRESENTATION ORALE («PITCH ») DE SON ASSOCIATION**

##### **Un pitch, c'est quoi ?**

Le pitch qui veut dire littéralement "le lancer" est une technique de présentation courte et synthétique (dans le cadre de la biennale, 5min suffisent). L'idée est de dire un maximum de chose en un minimum de temps. Son objectif n'est pas de vendre, ni de répondre de façon précise à une question mais de susciter de l'intérêt et engager la conversation

Vos interlocuteur.trices doivent rapidement comprendre ce que vous faites et aussi ce que vous ne faites pas. En posant votre pitch : vous répondez à une question que pourrait se poser votre interlocuteur.trice.

Par exemple lors de la biennale :

- « Avez-vous quelque chose d'intéressant à m'apporter ? »
- « Comment pourriez-vous m'aider à améliorer mon mode de vie ? »
- « Votre projet correspond-t-il à mes recherches de loisirs, mes engagements quotidiens ? »

En apportant les bonnes réponses, vous allez créer plusieurs émotions positives qui pousseront votre interlocuteur.trice à s'engager dans une discussion avec vous. Et là, vous aurez fait un pitch qui cartonne !

### **Un bon pitch doit contenir ces 4 ingrédients (les 4C) :**

- Cohérence : construire le script comme une suite logique
- Clarté : orienter le contenu vers les préoccupations spécifiques de vos interlocuteurs
- Concision : distinguer l'accessoire de l'essentiel
- Crédibilité : Illustrer et concrétiser par des exemples

### **Le pitch est en général composé de trois parties :**

- l'accroche / la vision
- la présentation
- la conclusion / la demande

#### **✓ l'accroche / la vision**

En une phrase, vous devez faire passer le message suivant : « j'aide [telles personnes] à faire [ceci] de [telle façon] ». Pas forcément sous cette forme. L'accroche c'est votre vision, elle soulève une grande valeur, une identité, elle met en avant un champ d'action (art, culture, solidarité, santé, écologie...). Clarté et lisibilité seront vos maîtres mots. La dernière phrase vous permettra d'engager la conversation. Vous avez deux écoles pour cela :

- Poser une question : « Consommer responsable, ça vous parle ? »
- Expliquer en une phrase « pourquoi » votre activité existe, vous la mettez en contexte, vous posez une opposition : « On a créé cette asso en partant du constat que dans notre société l'offre culturelle est très peu adaptée pour les publics en situation de handicap »

#### **✓ la présentation**

Après l'accroche, vous pouvez valider un intérêt. Vous pouvez questionner votre interlocuteur : « ces questions vous parlent ? ». « Ça vous intéresse ? ».

Si l'intérêt est validé (sachant que la plupart du temps il n'est pas nécessaire de poser la question, si le public est intéressé vous devriez pouvoir le ressentir), vous pouvez poursuivre votre pitch en rentrant plus dans les détails, en personnalisant.

Vous pouvez alors exposer vos moyens d'actions pour illustrer votre vision :

- L'option : que peut-on faire concrètement pour répondre à notre vision ?
- Les réalisations / les exemples : ce que l'on a déjà accompli pour répondre à cette vision ; ce que l'on compte accomplir par le futur ? De quoi a-t-on besoin aujourd'hui pour répondre à notre vision ?

Terminer sur une note haute et optimiste : un petit mot pour pousser à l'action, retour sur la vision, un accomplissement que le projet pourrait atteindre, une note utopique : « L'avantage

aujourd'hui c'est que la population est de plus en plus consciente de la problématique écologique au quotidien ! »

### ✓ la conclusion / la demande

Si votre interlocuteur.trice est captivé.e, il va certainement vous poser des questions. Votre interlocuteur.trice peut sûrement vous aider.

Préparez des demandes à l'avance, par exemple :

- Vous êtes déjà bénévole ou engagé.e dans une asso ?
- Si vous voulez entrer dans la boucle, on peut vous présenter des moyens d'actions

Votre objectif est de relancer la discussion pour ouvrir de nouvelles portes.

Plus vous ferez parler votre interlocuteur.trice, plus :

- Il/elle vous accordera de l'intérêt et de la confiance ;
- Il/elle se souviendra de vous ;
- Il/elle aura envie d'en savoir plus sur vous ;

### A vous de vous exercer !

Ecrivez en une ou deux phrases

- ⇒ ce que vous faites
- ⇒ pour qui
- ⇒ vos particularités / vos réalisations

Résumez ces phrases en quelques mots :

- ⇒ accroche
- ⇒ présentation
- ⇒ demande

Jouez avec différentes options et testez-les auprès de personnes ne connaissant pas votre association...

### Quelques retours sur l'atelier :

- Certaines associations partaient du postulat que leur association était déjà connue du plus grand nombre et que du coup, ce n'était pas nécessaire de travailler sa présentation : il est important de casser ses propres certitudes et de faire comme si tout le monde ne connaissait pas notre activité ! Parfois le public qui dit connaître connaît mal ou partiellement une association... Il vaut mieux rappeler les fondamentaux de son association à quelqu'un qui la connaît déjà que l'inverse...
- Comment trouver le bon niveau pour l'accroche ? Il faut trouver un juste milieu entre des questions très générales ("vous aimez la musique?" pour une association dont le but est de redonner goût à la musique via de nouvelles méthodes) et une accroche avec des termes plus spécifiques qui peuvent repousser l'interlocuteur... Seule solution : tester le pitch auprès de personnes ne connaissant pas son association !
- Plusieurs participants ont témoigné leur enthousiasme à propos de la partie "terminer par une demande" : parmi ceux qui avaient l'habitude de participer à des salons/biennales, incorporer une demande à la fin de leur présentation pour que le visiteur les quitte en se

demandant comment s'investir a suscité un vif intérêt. Certains pitches ont été retravaillés en conséquence.

#### **A retenir :**

- ✓ Imaginez que la personne que vous avez en face ne sait absolument rien de votre association
- ✓ Testez votre pitch avec des personnes extérieures à votre association
- ✓ Un pitch efficace doit répondre aux questions que pourrait se poser votre public en arrivant sur votre stand

## **2) ANIMER SON STAND**

### **Les clés de la posture :**

Comment bien accueillir les personnes qui se présentent à votre stand ?

C'est important d'adopter une attitude qui vous ressemble et ressemble à votre association, faire transparaître une identité :

- Le verbal : dire bonjour, le ton (humour, chaleureux, sérieux, etc.), les éléments de langage (pitch, slogan, adapter son discours au public), rythme (penser à se poser, etc.).
- Le non-verbal : la place (devant, derrière le stand, quelle distance vous mettez avec les personnes ?), éléments floqués de votre asso (t-shirts, totebag ou autres), éléments qui vont inviter à s'arrêter (nourriture, petits goodies, objets à manipuler, etc.), nombre de personnes (ne pas être trop et complémentaire si vous vous absentez du stand)

C'est important **d'adapter son discours** aux personnes qui se présentent à votre stand en fonction de l'âge, de la disponibilité, des envies, capacités, etc.).

Proposer une animation / un jeu : amener à faire participer les gens à une rapide animation est plus engageant et permet davantage de se projeter dans l'activité et se souvenir de votre structure.

Bien mettre en avant (visuellement) vos activités : nombre de projets, chiffres clés, etc.

### **Qu'est-ce qui fait que vous allez à un stand et que vous vous y arrêtez ?**

La décoration / le visuel du stand :

- la décoration (visible de loin, originale, colorée... pour se démarquer des autres)
- des affiches
- des kakemono
- autres éléments visuels, objets symboliques...

La possibilité de remettre des objets au public :

- flyers, pin's, stylo, totebag, livrets, carte, origami...

Penser **original** et **développement durable** tout en veillant à la cohérence avec votre activité (forme de l'objet, pertinence, intérêt) et le budget à allouer (ex : si on est une association de foot, avoir une carte de visite en forme d'origami, pas sûr que ça soit pertinent...)

ATTENTION à ne pas trop faire sinon peut rebuter les personnes qui vont se sentir agresser. L'important c'est de sélectionner le ou les petits détails qui vont vous démarquer et faire que votre association sera identifiable.

Enfin, il est important de faire des choses avec lesquelles on est à l'aise. Si non, elles n'auront pas l'effet escompté puisque pas totalement assumé.

## **Atelier N°2 : Animation commune participative de type « Escape Game »**

Animation : Vitacolo et Direction de la vie associative

Depuis 2017, la Ville propose aux associations de développer ensemble des animations communes participatives pour amener le public à aller vers des associations qu'il n'aurait pas rencontré spontanément. En 2017, des parcours jeux de piste ont été proposés, impliquant 60 associations et touchant 150 familles.

Pour l'édition 2019, le comité facilitateur, composé d'associations participant régulièrement aux Dialogues Ville/Associations, a proposé de mettre en place un Escape Game géant.

### ⇒ **Un Escape Game, c'est quoi ?**

Les Escape Game sont des jeux d'évasion grandeur nature. En équipe, dans un espace et un temps limité, vous devez chercher et trouver les multiples indices qui y sont cachés, et résoudre une énigme. Il faut travailler en équipe, communiquer et partager les trouvailles pour réussir !

Les scénarios des Escape Game sont très variés, il en existe de tous types, sur des thèmes tous plus originaux les uns que les autres. Pendant toute la partie, vous êtes suivis par un encadrant de l'Escape game, en mesure d'intervenir si vous êtes bloqué.e dans le jeu.

### ⇒ **Proposition d'adaptation à la Biennale**

- Le scénario doit être crédible
- Il doit être proposé tout au long de la journée
- l'espace de la Biennale doit être divisé en zones
- Il faut que plusieurs équipes puissent jouer simultanément dans plusieurs zones
- Un encadrant doit être présent dans chaque zone afin de faciliter l'échange et la participation des visiteurs
- On peut envisager plusieurs parcours différents en fonction des éléments suivants : scénario, chemins d'énigmes, indices, en équipe ou individuel...
- Plusieurs équipes seront peut-être amenées à se rencontrer sur certains stands pour entremêler l'histoire, reconstituer les pièces du puzzle et trouver l'enjeu final.

## ⇒ **Public visé**

L'escape game doit être accessible à tous, enfants, ados, familles, groupes avec possibilité de jouer seul.e ou en équipe. Il convient de créer plusieurs parcours en fonction de l'âge/du niveau de difficulté pour que tout le monde y trouve son compte, en particulier les enfants (possibilité de réduire le nombre d'étapes pour les enfants et de réserver les énigmes plus faciles au début).

## ⇒ **Durée de jeu**

Dans un escape game classique, l'enjeu est de résoudre l'énigme dans un temps imparti (1h en général). Faut-il introduire cette notion de temps limité ?

- Oui : ça entraîne cette notion de challenge, de jeu, voire de compétition entre équipes qui joueraient simultanément
- Non : l'objectif premier est de favoriser la rencontre entre public et associations, on est sur une idée de qualité de la rencontre, le fait d'aller vite va à l'inverse de ce que l'on veut impulser

Quelles solutions proposer ? Pistes à étudier...

- Le facteur temps ne doit pas être un facteur temps valorisant mais dévalorisant du score de l'équipe
- Proposition d'un jeu « flash » de courte durée (30 minutes)
- Chaque rencontre avec les associations participantes pourrait faire bénéficier aux équipes d'un « bonus temps »
- Le temps passé sur chaque stand est matérialisé (sur une feuille de route, via des jetons ou autre) pour que l'équipe puisse le décompter
- S'il y a une notion de temps : laisser le choix de faire le jeu dans le temps souhaité par l'équipe, laisser la possibilité de ne pas finir le jeu

## ⇒ **Comment participer en tant qu'association ? Plusieurs niveaux d'implication possibles**

1 <sup>er</sup> niveau	Stand objet	L'ass. cache dans son stand un objet ou la photo d'un objet, en lien avec son activité. Le public doit trouver l'objet et résoudre l'énigme liée à cet objet. Intéressé.e ? Merci de nous communiquer rapidement <u>quel objet</u> vous souhaitez présenter pour qu'il soit cohérent avec l'imaginaire du jeu. Attention ! Vous devez vous engager à ce que l'objet soit bien présent pendant toute la journée de la Biennale.
2e niveau	Stand animateur	Une personne de l'ass. joue un rôle, raconte une histoire et fournit ainsi un nouvel indice aux joueurs pour avancer dans le jeu. Si besoin, il peut aider des joueurs qui seraient bloqués. Ce rôle peut être transmis à une autre personne de l'association dans le cours de la journée car une fiche "rôle" sera fournie au stand (questions/réponses) et il pourra ainsi aider les joueurs, tout en s'engageant à ne pas donner de réponses autres que celles précisées sur la fiche fournie

		Attention ! Il faudra donc impérativement un animateur sur le stand toute la journée (autrement l'indice disparaît).
3e niveau	Rôle de super animateur	Les super-animateurs ou animateurs-arbitres sont des encadrants. Ils ne seront pas sur les stands mais dans des zones définies pour aider et orienter les équipes. Ils doivent porter un signe distinctif (brassard ?) pour être facilement identifiés. Ils veilleront à vérifier que les objets correspondant à une énigme ne disparaissent pas ou ne soient pas cachés. Si c'est le cas, ils devront faire en sorte de remplacer les objets manquants pour permettre aux joueurs de les trouver à tout moment de la journée Avoir une "fibre animateur" est un plus pour ce rôle...

### ⇒ Choix de l'imaginaire

Le scénario joue un rôle important dans l'implication des participants. Il doit être motivant, intrigant et permettre de plonger dans l'histoire. Lors de la réunion, trois scénarii ont été proposés. Le premier, intitulé « La révolte du potager » a remporté 19 voix sur 32. Le deuxième, intitulé « le conte des géants », a remporté 15 suffrages. Il a été décidé de retenir les 2 premiers choix. On décidera plus tard si on n'en garde qu'un seul ou si on peut envisager de mêler les deux.

#### **La révolte du potager**

« Bienvenue à la Biennale des associations des fruits et légumes ! Nous profitons chaque année des installations des humains pour y faire notre propre biennale. Nous avons le pouvoir de nous transformer quand bon nous semble en humains... Evidemment, eux ne le savent pas ! Seuls ceux qui détiennent un objet précieux peuvent nous voir sous notre vraie nature... Vous avez cet objet entre vos mains ! Et nous vous proposons, au travers de notre traditionnel « jeu des associés » de découvrir petit à petit les différentes associations de fruits et légumes de cette biennale... »

#### **Le conte des géants**

« Nous sommes les Géants des Gratte-ciel et nous avons une histoire à vous raconter. Nous observons depuis plus de 80 ans cette ville. Nous la protégeons ! Mais demain, qu'advient-il de nous ? Il paraît que de nouveaux géants vont nous rejoindre... plus beaux, plus neuf ! Qu'allons-nous devenir ? Qui se rappellera de notre histoire ? Il est temps pour nous de dévoiler notre aventure et notre passé. Il est temps que les villeurbannais retrouvent ce trésor que nous leur avons laissé... »

**Atelier N°3 : Je cherche des bénévoles**  
**Animation : France Bénévolat et Direction de la vie associative**

En partenariat avec France Bénévolat pour la 3e édition consécutive, un espace bénévolat sera proposé aux associations pour accueillir les visiteurs à la recherche d'une mission bénévole et de les orienter vers les offres de bénévolat des associations présentes.

Toutes les associations participant à la Biennale sont invitées à remplir des offres de mission (document en pièce jointe et sur demande auprès d'[andrea.dacosta-queijo@mairie-villeurbanne.fr](mailto:andrea.dacosta-queijo@mairie-villeurbanne.fr)) : à compléter et retourner avant le 15 juin !

N'hésitez pas à publier vos offres également sur wikilleurbanne rubrique petites annonces !

**Atelier N°4 : Je fais mes premiers pas sur wikilleurbanne.fr**  
**Animation : CCO et Direction de la vie associative**

Vous n'avez jamais rien publié sur wikilleurbanne ? C'est le moment de faire le pas !

La DVACS et le CCO vous accompagnent :

- sur tous les temps de rencontre entre associations : ce soir après la plénière en salle de bal et le 21 mai, lors des Dialogues Ville/Associations
- à la demande : des rendez-vous téléphoniques ou physiques sont possibles...

Alors n'hésitez plus ! Toutes les associations qui participent à la Biennale veulent se faire connaître... Vous avez toutes quelque chose à publier sur Wikilleurbanne ! Ce serait dommage de se priver de cette plateforme qui est de plus en plus repérée par les villeurbannais (plus de 500 connexions mensuelles...).

Un souci sur wikilleurbanne ?

- Vous trouverez le mode d'emploi ici : <https://www.wikilleurbanne.fr/?FaQ>
- Vous pouvez contactez Hélène Cannie (04 26 10 14 12 ; [helene.cannie@mairie-villeurbanne.fr](mailto:helene.cannie@mairie-villeurbanne.fr))