

La recherche de fonds :

Partenariat-entreprises

« Le sponsoring »

- 1. La recherche de partenaires
- 2. Les 10 principales raisons d'échec du sponsorship
- 3. Les règles de la récolte de fonds

1. Préparez votre dossier avec soin

La recherche de partenaires

Préparez votre dossier avec soin

1. Définissez **la mission de votre organisation**

- Quels sont ses objectifs ?
- Quel public cible ?
- Quelle méthode d'action ?

2. Définissez **la vision à moyen terme**

- Quelles actions vont se dérouler dans les 3-5 années à venir?

La recherche de partenaires

Préparez votre dossier avec soin

3. Quelles sont **les « valeurs »** de votre organisation?

4. Quelles sont **vos forces, vos atouts?**

- Le « S » de l'analyse SWOT
(SWOT = Strengths –Weaknesses – Opportunities – Threats)
- Des arguments pour convaincre !
- Enumérez-les en détails !

La recherche de partenaires

Préparez votre dossier avec soin

5. Quels sont **vos objectifs**?

Définissez-les de manière « SMART »

S - Specific

M - Measurable

A - Ambitious

R - Realistic

T - Time related

6. Quelle est **votre stratégie**?

Actions pour atteindre vos objectifs

7. Définissez **la structure de votre organisation**.

- Votre place dans l'organisation,
- Les Collaborateurs, collègues...
- Les responsables de Départements

Jean-Claude Vitoux

La recherche de partenaires

1. Préparez votre dossier avec soin

2. Définissez vos besoins

La recherche de partenaires

Définissez si vous recherchez **un partenariat**

- **Financier**
- **En nature (Produits...)**
- **Services,...**

La recherche de partenaires

1. Préparez votre dossier avec soin

2. Définissez vos besoins

3. Parlez avec les autorités publiques

Parlez avec les autorités publiques

- Locales
- Régionales
- Fédérales
- Soyez attentif aux susceptibilités !

La recherche de partenaires

1. Préparez votre dossier avec soin
2. Définissez vos besoins
3. Parlez avec les autorités publiques

4. Définissez, créez vos catégories de partenaires

Etablissez vos catégories de partenaires

1. **Gold, Silver, Bronze**
2. N'abusez pas des catégories !
3. Définissez **ce que vous proposez en échange** de l'apport de votre partenaire.

La recherche de partenaires

1. Préparez votre dossier avec soin
2. Définissez vos besoins
3. Parlez avec les autorités publiques
4. Définissez, créer vos catégories de partenaires

5. Rédigez votre dossier de présentation

Rédigez votre dossier de présentation

- **Parlez** de votre mission, vos objectifs, vos valeurs, vos atouts...
- **Joignez-y** tout ce qui peut renforcer votre notoriété-crédibilité (articles de presse, citations, témoignages, références,...)
- **Intégrez des témoignages** (« émotion »)

Rédigez votre dossier de présentation

- Créez un dossier pour « **vendre** » (Win-win)
- Pensez à TOUS les éléments qui vont **valoriser vos sponsors** :
 - Quelle visibilité pouvez-vous offrir? (Site Internet...)
 - Relations publiques (organisation d'un évènement...)
 - Communication interne (journal interne...)
 - Contacts presse,... (communiqué de presse...)
- **Orthographe irréprochable!!**
- Ne mentionnez pas TOUS vos arguments, (pensez à en réserver quelques-uns pour l'entretien)

La recherche de partenaires

1. Préparez votre dossier avec soin
2. Définissez vos besoins
3. Parlez avec les autorités publiques
4. Définissez, créer vos catégories de partenaires
5. Rédigez votre dossier de présentation

6. Organisez votre prospection

Organisez votre prospection

- Etablissez une **liste de vos contacts privilégiés**
- Etablissez une **liste de prospects proches de votre association**
- **Envoyez rapidement votre dossier**
- **Privilégiez toujours l'entretien à l'envoi de documents**
- **Ne perdez jamais vos prospects de vue !**

La recherche de partenaires

1. Préparez votre dossier avec soin
2. Définissez vos besoins
3. Parlez avec les autorités publiques
4. Définissez, créer vos catégories de partenaires
5. Rédigez votre dossier de présentation
6. Organisez votre prospection

7. Privilégiez vos partenaires

Privilégiez vos partenaires

- Adoptez une **attitude proactive**
- **Entretenez le contact régulièrement**, pas uniquement lorsque vous avez besoin d'eux !
- Contactez-les **en priorité** pour de nouveaux événements
- **Surprenez-les** par un effort supplémentaire
- **Investissez** du temps, de l'argent, de l'énergie dans le suivi de vos partenaires.

La recherche de partenaires

1. Préparez votre dossier avec soin
2. Définissez vos besoins
3. Parlez avec les autorités publiques
4. Définissez, créer vos catégories de partenaires
5. Rédigez votre dossier de présentation
6. Organisez votre prospection
7. Privilégiez vos partenaires

8. Tenez compte des délais

Tenez compte des délais

- Prévoyez, proposez, tenez compte des périodes durant lesquelles les budgets sont élaborés.
- Tenez compte des structures et des organes de décision de vos prospects.
- Démarrez à temps... et maintenez la pression !

La recherche de partenaires

1. Préparez votre dossier avec soin
 2. Définissez vos besoins
 3. Parlez avec les autorités publiques
 4. Définissez, créer vos catégories de partenaires
 5. Rédigez votre dossier de présentation
 6. Organisez votre prospection
 7. Privilégiez vos partenaires
 8. Tenez compte des délais
- 9. Choisissez vos partenaires selon vos valeurs et spécificités.**

La recherche de partenaires

Choisissez vos partenaires selon vos valeurs et spécificités.

- **Identifiez les valeurs de vos prospects** avant de les approcher.
- Soyez attentif à **la cohérence** entre les valeurs-produits vos partenaires et votre culture et vos actions.
- Ne donnez jamais l'occasion à une organisation ou à un individu de « **se refaire une virginité sur votre dos** ».

La recherche de partenaires

1. Préparez votre dossier avec soin
2. Définissez vos besoins
3. Parlez avec les autorités publiques
4. Définissez, créer vos catégories de partenaires
5. Rédigez votre dossier de présentation
6. Organisez votre prospection
7. Privilégiez vos partenaires
8. Tenez compte des délais
9. Choisissez vos partenaires selon vos valeurs et spécificités.
- 10. Soyez raisonnablement ambitieux.**

La recherche de partenaires

Soyez raisonnablement ambitieux

- Tenez compte de la conjoncture.
- Tenez compte de la lenteur de décision.
- Tenez compte du nombre de sollicitations dont vos prospects font l'objet.