

C- Employeurs

5- Commandites

Pour bénéficier d'un budget plus important et pour profiter d'une plus grande marge de manœuvre pour votre événement, il peut s'avérer intéressant d'aller chercher une source de financement supplémentaire par l'entremise de commanditaire.

- Toutefois, certains départements ne souhaitent pas que leurs comités aillent chercher des commandites, alors vérifiez avec eux avant de vous lancer dans l'aventure.

Il existe différents types de commandites, voici quelques exemples :

- Les employeurs
 - Peuvent être le commanditaire principal.
 - Peuvent adhérer à votre programme de commandite.
- Les entreprises externes
 - Commandites sous forme de nourriture, d'alcool ou autre.
- À l'interne
 - Coopoly a eu des ententes avec certains comités (sous forme financière ou de chèque cadeau ou d'impressions).
 - Les départements et certains professeurs ont contribué à l'activité par l'entremise de leur budget-école.

L'objectif des commandites est que tout le monde y gagne: les étudiants, le commanditaire et votre comité. Il faut le voir comme un échange de service, en essayant de cerner ce que vous pouvez offrir au commanditaire et qui est d'intérêt pour lui (ex. Visibilité? Accès à une clientèle unique? Publicité pour son entreprise? Etc.).

Quelques étapes pour aller chercher une commandite chez un employeur :

Sélection et recherche : Un processus gagnant débute par une recherche ciblée. La sélection des commanditaires doit être minutieuse et bien préparée. Ciblez les entreprises qui sont assez importantes pour avoir ce type de fonds. Par exemple, évitez les petites PME. Consultez les sites Internet de vos commanditaires potentiels.

Préparation : Préparez une pochette promotionnelle, une section sur votre site Web ou tout autre document officiel qui permettra à l'employeur de voir tout l'intérêt de devenir commanditaires. Développez vos arguments de vente.

- Plusieurs comités ont fonctionné avec différents paliers de commandites (or, argent et bronze). Chaque palier étant alors associé à un montant d'argent et un certain nombre d'avantages. Vous pouvez aussi limiter le nombre de commanditaires pour chaque palier, par exemple, or = 2 entreprises, argent = 5 entreprises, bronze = illimité.

Des idées simples, mais créatives : Soyez créatifs pour vous démarquer, il y a beaucoup plus que les logos sur une bannière pour faire valoir l'apport de vos commanditaires.

Proposition : Lorsque vous avez communiqué avec les employeurs ciblés, offrez-leur la possibilité de devenir commanditaire de votre activité, dites clairement ce que votre événement peut leur apporter. Vous pourriez alors leur transmettre votre pochette promotionnelle. Ne les brusquez pas, laissez-les réfléchir.

Planifier votre suivi à l'avance : convenez à l'avance du moment du suivi, idéalement dans les deux à trois jours suivant votre premier appel, et surtout respectez votre engagement.

Négociation : Si un employeur décide de vous commanditer, remplissez un contrat avec lui en énonçant clairement ce que vous vous engagez à faire pour lui en échange de la commandite. Vous pouvez aussi lui remettre une facture et clarifier les modalités de paiement.