

Colloque Réussir

2016



- ✓ Apprendre
- ✓ Expérimenter
- ✓ Échanger

Présenté par: **Alexandre Bastien**
Consultant marketing
DEROCAN - Expert-conseil
alexandrebastien@hotmail.com

TABLE DES MATIÈRES

- 1 L'évolution de la commandite
- 2 Proposition de commandite efficace
- 3 Les étapes
- 4 Conclusion



L'évolution de la commandite

La commandite a changée car, le nombre de joueurs a augmenté

- **Diminution des budgets publics**
- **Multiplication des événements segmentés dit de niche**

La commandite a changée car, les objectifs des commanditaires ont changés

- **Montée en flèche du marketing de cause**
- **Réalignement des budgets vers le marketing numérique**
- **Utilisation du web et des médias sociaux en exploitation**

**DEMANDE DE COMMANDITE
OU
PROPOSITION DE COMMANDITE**

?

PROPOSITION DE COMMANDITE

VS

PLAN DE VISIBILITÉ

LE PLAN DE VISIBILITÉ N'EST PAS UNE PROPOSITION DE COMMANDITE

LE PLAN DE VISIBILITÉ EST FACILE À RECONNAITRE: CATÉGORIES

- **Plan Diamant/Or/Argent/Bronze**
- **Présentateur/Collaborateur/Partenaire**

- **Utilisation des logos sur les outils de communications de l'événement**
- **Exclusivité dans sa catégorie**
- **Droit à l'affichage sur le site**
- **Kiosque sur le site**
- **Vente de leurs produits sur le site**
- **Forfait médiatique à l'intérieur duquel ils ont de la visibilité sur les publicités et la promotion**
- **Vêtements à leur effigie pour les bénévoles sur le site**



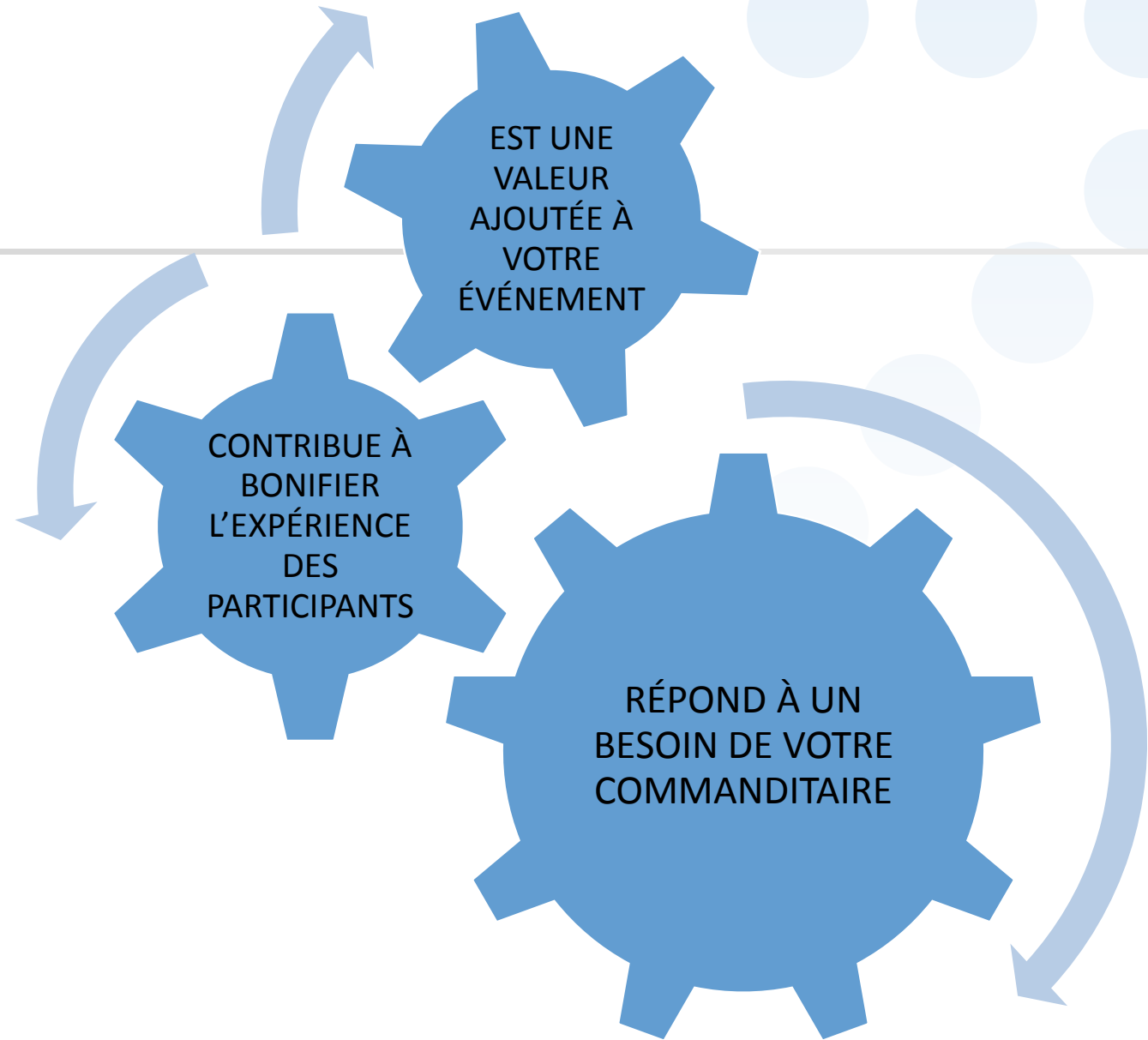
Proposition de commandite efficace

LA PROPOSITION DE COMANDITE

- **La commandite basée uniquement sur le plan de visibilité ne suffit plus**
- **Les commanditaires veulent obtenir davantage qu'un logo sur une affiche**

Démonstration

La commandite: un partenariat



LA PROPOSITION DE COMMANDITE DOIT RÉPONDRE AUX BESOINS DU COMMANDITAIRE

Les 4 principaux besoins d'un commanditaire

- **Augmenter ses ventes**
 - **Développer son image de marque – Positionnement**
 - Audi et les professionnels réunis en colloque
 - **Développer son image d'entreprise citoyenne**
 - Énergie est et le salon de l'agriculture
 - **Faire découvrir ou redécouvrir un produit ou un service**
 - Lancement d'un super aliment Prana lors d'un événement sportif
-

LA PROPOSITION DE COMMANDITE DOIT ÊTRE UNE VALEUR AJOUTÉE À L'ÉVÉNEMENT

➤ **Offrir un service qui n'existe pas**

- Application mobile d'une start-up créée spécifiquement pour l'événement

➤ **Bonifier l'expérience globale de l'événement**

- Signalisation d'un salon à l'image d'un bureau de comptable

➤ **Présenter un contenu qui bonifie une facette de l'événement**

- Zone de détente Air Transat avec sable et palmier au salon des sports d'hiver

➤ **Améliorer ou rendre plus attrayant un contenu déjà existant**

- Sony commandite une aire de jeux pour les ados qui était composée de 3 livres et 1 téléviseur...

LA PROPOSITION DE COMMANDITE DOIT CONTRIBUER À BONIFIER L'EXPÉRIENCE DES PARTICIPANTS

- **Faire partie intégrante du déroulement de l'événement**
 - Application mobile d'une start-up créée spécifiquement pour l'événement
- **Faciliter le déroulement de l'événement**
 - Signalisation d'un salon à l'image d'un bureau de comptable
- **Contribuer au plaisir de participer à l'événement**
 - Zone de détente Air Transat avec sable et palmier au salon des sports d'hiver
- **Offrir aux participants une expérience nouvelle et/ou inattendue**
 - Sony commandite une aire de jeux pour les ados qui était composée de 3 livres et 1 téléviseur...

EXEMPLE DE COMMANDITE EFFICACE

Votre commanditaire a mis sur pied un logiciel de rappel de rendez-vous médical par texto et géolocalisation

Dans le cadre du colloque annuel des médecins généralistes du Québec, vous offrez aux participants de télécharger une application qui leur permet de recevoir par messagerie texte les rappels du lieu, de l'heure et du titre des conférences auxquelles ils sont inscrits

Commanditaire:

Fait connaître son nouveau produit par l'essai directement auprès de sa clientèle cible

Événement:

Offre un service qui facilite la vie des participants et s'assure de leur présence au bon endroit au bon moment

Participant:

Profite d'un outil qui lui facilite la vie dans le suivi du déroulement de sa journée

Commandite entièrement intégrée qui répond à un triple besoin

CONTENU D'UNE PROPOSITION DE COMMANDITE EFFICACE

- **Objectif de l'événement**
- **Courte présentation**
- **Propriété de commandite que vous offrez au commanditaire**
- **Montant de commandite demandé – Oui parlez-en dès maintenant**
- **Plan de visibilité inclus à votre commandite**
- **Les avantages pour le commanditaires et les participants**
- **Les déclinaisons possibles (Contenu web, médias sociaux, etc.)**
- **Date de suivi**

Attention! Vous n'avez pas le droit de ne pas fixer une rencontre de suivi

TRUC ET ASTUCE

- **Il est préférable d'avoir quelques grands commanditaires que d'avoir un nombre important de commanditaires qui investissent peu**
- **Le temps de démarchage, de réalisation et de suivis est pratiquement le même pour un petit ou un grand commanditaire**
 - **Souvent les grandes commandites sont plus facile à administrer, car le commanditaire a une expertise, une habitude et parfois une équipe dédiée à la commandite**



Les étapes:

1) Le démarchage

2) La réalisation

3) Le suivi post événement

LE DÉMARCHAGE

- **Préparer votre dossier de présentation**
- **Dresser une liste de vos propriétés de commandite potentielles**
- **Chercher une adéquation entre vos propriétés de commandites et les besoins des commanditaires**
- **Valider que cette propriété sert les intérêts de tous: événement/participant/commanditaire**
- **Rechercher qui sont les commanditaires principaux des événements dans votre créneau**
- **Évaluer la possibilité de créer ou d'adapter une nouvelle propriété de commandite qui réponde à un besoin d'un commanditaire potentiel**

RECHERCHER UN COMMANDITAIRE, C'EST VENDRE

- Vous devez être convaincu pour convaincre
- Vous devez vous démarquer des événements concurrents
- Vous devez effectuer de la prospection
- Vous devez vous servir des techniques de vente

LES MEILLEURS MOMENTS POUR APPROCHER LES COMMANDITAIRES

➤ Lorsque vous êtes prêt

- Document de présentation soigné**
- Idée d'exploitation**
- Plan de visibilité établi**

➤ Au début de l'année fiscale du commanditaire

- Budget renouvelé, donc fonds disponibles**
- Les orientations marketing sont établies**

LES MEILLEURS MOMENTS POUR APPROCHER LES COMMANDITAIRES

- À la fin de l'année fiscale du commanditaire
 - Possibilité de profiter des “Fonds de tiroir”
 - Permet de prendre connaissance des besoins du commanditaire pour revenir à la charge l'année suivante

- Au moment du lancement d'un nouveau produit ou service

SUIVIS DURANT VOTRE ÉVÉNEMENT

- Planifier une rencontre en personne avec votre commanditaire
- Demander et surtout ÉCOUTER ses impressions sur place
- Prendre note de ses requêtes et faire les ajustements au besoin
- Effectuer un sondage de satisfaction auprès des participants
- Inclure une question sur la présence des commanditaires
 - Vous déciderez de la pertinence de son utilisation en fonction des résultats

SUIVI POST-ÉVÉNEMENT

- **Envoyer une lettre de remerciement à tous vos commanditaires dans la semaine suivant votre événement**
- **Prévoir une rencontre rapidement avec vos principaux commanditaires afin de leur présenter un rapport de commandite**
- **Votre rapport de commandite doit inclure:**
 - **Résultats versus votre objectif de départ**
 - **Statistiques de fréquentation physique et web/médias sociaux**
 - **Couverture de presse**
 - **Sondage de satisfaction**
 - **Témoignages**
- **Présenter immédiatement votre offre de renouvellement de commandite lors de cette rencontre**

Attention! Vous n'avez pas le droit de ne pas fixer une rencontre de suivi



Conclusion

À RETENIR

- **Proposition de commandites VS Plan de visibilité**
- **La commandite est un partenariat triparti qui doit:**
 - **Répondre à un besoin du commanditaire**
 - **Être une valeur ajoutée pour l'événement**
 - **Contribuer à bonifier l'expérience des participants**
- **Les 3 étapes: Démarchage / Réalisation / Suivis post-événement**



Annexe

LA COMMANDITE SELON UBISOFT



<http://www.quebec.ubisoft.com/fr/politique/commandite>

MERCI

