



COMMISSION
NAUTICOM

DOSSIER D'AIDE À LA RECHERCHE
DE PARTENAIRES ET DE FINANCEMENTS



Pour la M

Sommaire

- 3 La Régate des IUT Jactiv.ouest-france.fr,
ce qu'il faut savoir
Les objectifs de cette régata
Vos objectifs pour cet événement
Un projet pédagogique et humain

- 6 Programme de la Régate des IUT jactiv.ouest-france.fr
L'agenda 2012-2013
Le déroulement du weekend

- 7 La recherche de sponsors
Votre objectif
Vos cibles

- 9 Les outils de communication et d'aide à la vente
La plaquette de présentation
Le dossier de presse
Le dossier partenaire, ou selling book

- 13 Les subventions
Les subventions du FSDIE
Les subventions de l'IUT
La taxe d'apprentissage

- 14 Les trucs et astuces de la Régate
Les commerces partenaires
L'organisation d'événements de communication

La Régate des IUT jactiv.ouest-france.fr, ce qu'il faut savoir...

La 9ème édition de la régates des IUT Jactiv.ouest-france.fr aura lieu les **26, 27 et 28 avril 2013**.

Créée en 2004 il y a maintenant **neuf ans**, son fondateur Gilles Guérin était le dirigeant de la société Cap Régate.

La première édition a commencé avec une dizaine de bateaux et 2 jours de régates. A ce jour, nous comptons trente à quarante équipages participants à la régates et l'événement se déroule sur 3 jours (Saint-Malo / Saint-Brieuc / Saint-Malo).

La commission Nauticom est l'organisatrice de cet événement. C'est un groupe de neuf étudiants de deuxième année à l'IUT Techniques de Commercialisation de Saint-Brieuc. Ce projet est managé par Christophe Bouffant, enseignant en Droit à l'IUT.

La régates des IUT jactiv.ouest-france.fr réussit à fédérer de nombreux étudiants de la France entière, **de cultures différentes et de formations très diverses** : T.C, G.B, G.E.A et bien d'autres. Une véritable pluralité de personnes et de mentalités est donc au rendez-vous chaque année pour partager ce moment inoubliable.

Cet événement est également un incontournable pour les professionnels et skippers qui se joignent à l'événement pour aller à la rencontre des étudiants afin de faire de nouvelles rencontres, variées et originales. C'est également le moment rêvé pour tisser de nouveaux liens professionnels.

La régates des IUT – Jactiv.ouest-france.fr est **l'événement voile** des IUT de France.

Plus qu'une compétition, c'est un projet pédagogique et professionnel, une rencontre conviviale entre étudiants réunis autour des valeurs de la voile.

Les IUT forment un réseau riche de compétences : Avec des formations courtes et professionnalisantes, ils regroupent, aujourd'hui, 25 spécialités sur 115 campus différents, comptant plus de 137 000 étudiants.

Soutenue par l'ADIUT (réseau national des directeurs d'IUT), la Régates des IUT – jactiv.ouest-france.fr est un événement sportif et pédagogique d'envergure nationale.

Les objectifs de la Régate

- Faire de cet événement un projet sportif, humain, pédagogique.
- Soutenir la notoriété des entreprises partenaires afin d'être à la hauteur de leurs investissements et de leurs attentes.
- Permettre aux étudiants de faire de nombreuses rencontres aussi bien amicales que professionnelles.
- Faire découvrir aux étudiants le monde de la voile, la région Bretagne.
- Être publiés dans des quotidiens locaux, être diffusés sur les radios locales ainsi que d'avoir au moins une chaîne de télévision durant l'événement.

Vos objectifs pour cet événement

- Promouvoir le dynamisme des IUT et la qualité de leurs formations.
- Trouver des partenariats financiers afin de trouver les fonds nécessaires à votre inscription à l'événement.
- Valoriser vos partenaires institutionnels et privés
- Dynamiser et soutenir les étudiants dans leurs envies d'entreprendre des projets ambitieux
- Réussir un projet professionnel nécessaire à l'obtention de votre diplôme.
- Acquérir des notions de négociation et mettre en pratique l'enseignement qui vous est donné.
- Pouvoir créer des partenariats durables et offrant de nouvelles perspectives professionnelles.

Un projet pédagogique et humain

Quelle que soit votre spécialité, vous étudiants en DUT, serez amenés à soutenir un projet, à promouvoir une idée, à apprendre à vous «vendre», à vendre votre image, votre formation et votre professionnalisme.

La Régate des IUT jactiv.ouest-france.fr prouve que la communication et le goût du challenge sont des valeurs que partagent tous les départements qu'ils soient secondaires ou tertiaires.

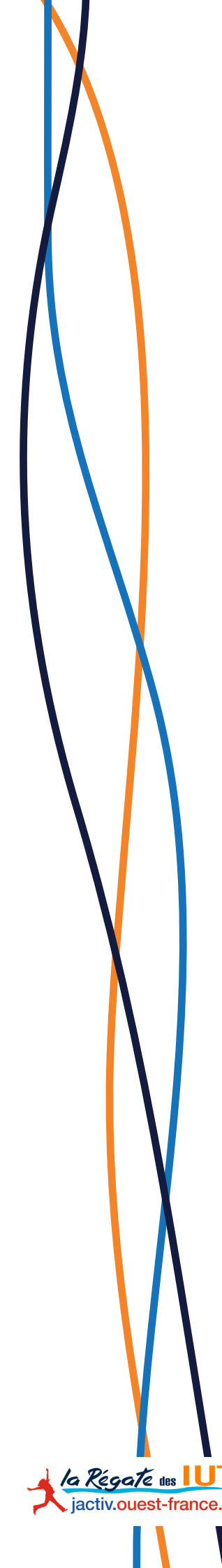
Participer à la Régate des IUT jactiv.ouest-france.fr vous permet d'apprendre à communiquer de différentes manières :

Orale : le premier exemple de grand oral est la participation au salon nautique de Paris où vous présentez votre IUT et formation, votre projet, vos premiers sponsors. La communication orale passe aussi par les interviews données dans les médias et dans la manière dont vous communiquez auprès de vos sponsors et futurs partenaires.

Écrite : création de documents, dossiers, plaquettes, sites web, etc.

Visuelle : création de films, de banques d'images, banderoles, publicités et autres supports.





Participer à ce projet a pour but de vous apprendre les démarches professionnelles que vous devez envisager pour trouver de nouveaux partenaires et trouver les fonds nécessaires à votre inscription. Nous espérons que ce projet vous permettra également de consolider les bases théoriques qui vous sont enseignées dans votre formation et pouvoir concrétiser cet enseignement en passant de la théorie à la pratique.

En bref ce projet est pour vous un bon moyen de découvrir votre potentiel de futur professionnel et de découvrir une multitude de personnes et mentalités qui contribueront à maintenir l'ouverture d'esprit que cultive nos IUT et formations

Programme de la Régate des IUT jactiv.ouest-france.fr

L'agenda 2012-2013

Dès octobre
Préinscription à la Régate

Fiche d'inscription disponible sur notre site internet

Jusqu'en Mars 2013
Recherche de partenariats, sponsors et fonds pour votre inscription définitive

- Présentation de votre projet au salon nautique de Paris
- Aide de vos professeurs et de votre université (partenariats déjà existants)
- Les médias locaux qui relayeront votre projet et vous crédibiliseront
- Ce guide d'aide au financement
- L'équipe Nauticom de la Régate qui est à votre disposition pour vous guider et répondre à vos questions

Mars 2013
Confirmation de votre participation à la Régate

Inscription définitive et confirmation de la participation au challenge Voile Groupama (min 1600€) ou au challenge Découverte (600€)

Voir le programme ci-joint et disponible sur notre site

Avril 2013
Participation à la Régate des IUT jactiv.ouest-france.fr les 26, 27 et 28 Avril 2013

Partenaires médias, site internet, remerciements par courriers, communiqués de presse et compte rendu de votre participation à vos partenaires

Et après...
Valorisation de votre participation à la Régate et de vos sponsors

Le déroulement du week-end

Vendredi 26 Avril 2013 - À partir de 15H00
Saint-Malo, SNBSM les Bas Sablons

De 15h à 18h30

Accueil des équipages : Inscriptions, licences FFV, Cagnards...

Présentation du plan d'eau, initiation aux règles de navigation et de sécurité

Rencontre avec les skippers

Premières animations et courses du Challenge Découverte

À partir de 16h

Sortie en mer: entraînement

À 19h30

Cérémonie officielle d'ouverture de la Régate des IUT - jactiv.ouest-france.fr suivi d'un briefing skippers et navigants.

Dès 20h

Cocktail et mises en bouche offerts par la municipalité de Saint-Malo à la salle polyvalente des Bas Sablons suivi de la soirée «Corsaires et pirates»

À 21h30

Huîtres et cochon grillé au restaurant « Le Ponton » au port des Bas Sablons. Election du plus beau costume de corsaire ou pirate.

À 22h30

Concert DJ restaurant « Le Ponton » au port des Bas Sablons.

Dimanche 29 Avril 2013 - À partir de 10H00
Saint-Brieuc - Port du Légué

De 7h à 7h30

Petit déjeuner au Carré Rosengart.

À 8h

Passage de l'écluse au port du Légué

À 9h

Départ de la troisième manche
Déjeuné à bord des bateaux Saint-Malo, SNBSM les Bas Sablons

À 16h

Arrivée à Saint-Malo et remise des prix suivi du pot de l'amitié.

Samedi 27 Avril 2013 -St Malo, SNBSM les Bas Sablons

De 7h30 à 8h

Petit déjeuner SNBSM, les Bas Sablons

À 9h30

Départ de la première manche devant St Malo

À 12h

Arrivée à Fort La Latte, déjeuné

À 13h00

Départ de la deuxième manche

Samedi 27 Avril 2013 -St Brieuc, Port du Légué

À partir de 18h

Passage de l'écluse au port du Légué, animations, et poursuite des épreuves du Challenge Découverte

À 19h

Accueil officiel des institutionnels Briochins et Costarmoricains au Carré Rosengart.

À 20h

Remise du prix de la communication autour d'huîtres et d'un apéritif au Carré Rosengart.

À 21h

Repas de gala au Carré Rosengart

À 23h

Soirée dansante au Carré Rosengart



La recherche de sponsors

Le point crucial de cet événement est de trouver des sponsors qui vous allouent les fonds qui vous sont indispensables à l'inscription à la régata, qui comprend la location de votre voilier et votre séjour complet en Bretagne.

Aller prospecter pour trouver de nouveaux partenaires peut s'avérer difficile sans une bonne préparation et une stratégie bien définie. Il est nécessaire pour cette prospection de se munir de différents outils de communication et d'aide à la vente, de connaître le projet en détails, et d'avoir prévu un bon argumentaire et des réponses aux objections les plus fréquemment rencontrées.

Votre objectif

Votre objectif principal est de trouver le financement qui vous permettra de vous inscrire à la régata en réservant un voilier pour les 3 jours. Cette inscription a pour but de valoriser votre établissement et des entreprises de votre région.

Vous l'avez bien compris, il ne s'agira pas de démarcher les entreprises ou les commerces de votre région en leur demandant de l'argent directement pour vous aider à participer au projet. Mais au contraire de leur proposer, comme une agence professionnelle, des moyens et solutions de communication auprès d'une cible indispensable pour eux : les étudiants.

Quelle que soit la nature de votre projet, il s'agira d'approcher votre prospect pour lui montrer, démontrer, les nombreux avantages qu'il obtiendra de cette action. Vous lui offrez une solution de communication.

Il s'agit de répondre au mieux à la question :

Pourquoi participer à la Régata des IUT jactiv.ouest-france.fr ?

Mais surtout pourquoi est-il intéressant pour le prospect de vous financer ?

Vos cibles

Afin de démarcher le plus efficacement possible il convient tout d'abord de définir les cibles les plus appropriées et les plus susceptibles de répondre favorablement à votre demande.

- Favorisez **les entreprises dans lesquelles vous avez des contacts et connaissances** (piston) car ce sont souvent les meilleures pistes ! N'ayez pas peur de grandement favoriser cette méthode de ciblage car c'est bien souvent la plus fructueuse en termes de résultat.

- Ciblez **les entreprises de votre région** : elles sont souvent intéressées par une implication dans la vie étudiante locale pour une visibilité auprès d'une cible étudiante, ce sont vos sponsors potentiels.

- Sollicitez **votre ville, votre département, votre région** qui seront représentés dans un événement d'envergure nationale (cela peut passer par une représentation des spécialités régionales par exemple). C'est votre ville que vous allez représenter à Saint-Malo et à Saint-Brieuc. Votre voilier sera le fédérateur des acteurs du développement économique de votre ville.

- N'oubliez pas de créer des **partenariats médiatiques** (télévision, radio, presse quotidienne régionale et spécialisée, presse institutionnelle (esprit IUT, magazines de votre ville, de votre IUT, de votre université...)). Ce type de partenariat ne sera pas financier mais il vous aidera à communiquer et à gagner en crédibilité auprès de vos autres sponsors. Ces partenariats sont **essentiels** pour la viabilité de votre projet ! Plus votre projet est orienté de façon pédagogique et collective, plus les médias seront enclins à en parler et, pourquoi pas, à devenir votre partenaire médiatique lors de vos opérations et lors de la régata. Pour votre communication (affiches, plaquettes, site web, etc.) la présence des logos de votre PQR (Presse Quotidienne Régionale) donnera une image positive aux médias (ils participent à un projet dynamique et généreux), une caution de sérieux pour votre projet et une promesse de retombée médiatique pour vos sponsors.



- Ne négligez pas les **petits commerces locaux** car ils sont plus enclins à accepter une proposition de communication car ils font peu appel à des agences de communication.

Vous proposerez à vos cibles :

- **Une communication externe** : vous leur « vendez » la possibilité de communiquer sur un événement national avec la cible que représente pour eux tous les étudiants mais aussi leurs divers sponsors impliqués qui seront présent lors de la régata ainsi que le public de l'épreuve (skippers, professeurs, et personnes spectatrices).

- **Une solution de communication institutionnelle** : vous valorisez leur engagement dans le domaine de la formation professionnelle que vous représentez. Les entreprises affirment ainsi leur ouverture sur le monde étudiant et acquièrent ainsi une image positive, dynamique et investie auprès des jeunes (une image essentielle pour la problématique de recrutement professionnel et de recherche de stage).

Les outils de communication et d'aide à la vente

Pour démarcher et trouver des sponsors il vous faudra obligatoirement vous munir d'outils de communication et d'aide à la vente. Vous présenter devant des professionnels sans ces derniers vous desservira et donnera une image peu professionnelle de vous. Nous allons vous détailler les différents outils essentiels que vous devez créer et présenter à vos partenaires.

La plaquette de présentation

Cette plaquette que vous devrez créer à votre image sera sur un support libre (sur feuille, papier plastifié, papier cartonné, etc.) et sur une dimension libre également. Cette plaquette sera le premier instrument que vous présenterez à vos prospects et elle donnera une première image de vous, de votre projet et de votre sérieux et motivation. Elle doit donc être la plus représentative possible de tous ces aspects.

La plaquette est utilisée pour piquer au vif l'attention des prospects et doit donc retenir les regards de ces derniers.

Nous vous proposons de suivre **la méthode « AIDA »** pour vous aider dans la création de cette dernière. Elle devra donc : Attirer l'**Attention**, susciter l'**Intérêt**, générer le **Désir**, provoquer l'**Action**.

Attirer l'attention Elle doit comporter pour cela **une accroche** qui se déclinera sous la forme d'un slogan, d'une citation ou d'une phrase de ralliement. La première page doit également comporter une **image ou photographie** qui illustre votre projet, votre dynamisme et votre envie ! La photo doit donc être **agréable** visuellement, **énergique** et doit inviter à regarder plus loin et porter de l'intérêt au support.

Générer le désir En formulant en fin de plaquette quelques ébauches de propositions mais en ne donnant aucuns détails ! Exemple : « Devenir partenaire peut vous être bénéfique » ou encore « Des partenariats adaptés à votre entreprise » etc.



Susciter l'intérêt Vous pouvez opter pour une **présentation de votre équipe** avec la spécialité de chacun des membres du groupe (ne mettez pas une photo de chaque membre du groupe !). Pensez à **décrire** de manière générale **votre projet** en le valorisant au maximum (nombres de personnes présentes à l'événement, portée du projet et déroulement de ce dernier), puis n'oubliez pas de mettre en avant **vos objectifs** les plus importants pour votre groupe ! Pensez à une formulation énergique et facile à lire pour ne pas faire perdre de temps au prospect.

Provoquer l'action En laissant les coordonnées de votre chef de groupe et professeur tuteur pour que la personne puisse vous joindre facilement : numéro de téléphone (surtout portable), une adresse, une adresse email.

Note : N'incluez jamais de budget ou tableau comportant des frais ou les fonds dont vous disposez déjà (vous en parlerez plus tard dans un autre support).

Le dossier de presse

Le dossier de presse est un document essentiel dans votre projet et vous aidera grandement à gagner en crédibilité médiatique et donc auprès de vos sponsors et futurs partenaires !

Ce dossier est uniquement réservé aux partenariats médiatiques et vous permet de gérer l'image que vous voulez donner et les retombées médiatiques qui seront engendrées par ces partenariats.

Le dossier de presse est plus qu'une présentation, c'est une description détaillée et complète de votre projet et de la régates des IUT jactiv.ouest-france.fr. Ce dossier a pour but de répondre à toutes les questions que les journalistes pourraient se poser à propos de vous, de votre projet, de la régates. Aussi bien au niveau de l'organisation que des actions menées, vos objectifs et bien des choses encore !

Ce dossier devra donc être important pour vous et devra être rédigé avec soin.

Cible : presse locale, presse quotidienne régionale, presse spécialisée (exemple : voile & voiliers), presse institutionnelle (exemple : esprit IUT), télévision, radio et bien d'autres !

Contenu : historique de la régates, de votre projet (revenir sur les commissions précédentes, leur succès), descriptif du projet, vos motivations, vos objectifs (pas d'objectifs en rapport avec l'argent !), le programme de votre groupe sur l'année, le programme du weekend de la régates, une photo de groupe en vous présentant, et le dossier devra comporter des photos de la régates pour rendre la lecture plus agréable.

Objectif : répondre à toutes les questions que pourrait se poser un journaliste avant d'écrire un article sur vous (pour vous aider, pensez à ce que vous aimeriez retrouver dans un article parlant de votre projet).

Procédez par une technique du **QQOQCP** :

Quoi ? Qu'est ce que la Régates des IUT jactiv.ouest-france.fr ? Quel est votre projet ? En quoi consiste-t-il ? Quels sont vos motivations ? Vos objectifs ?

Qui ? Qui organise la régates des IUT ? Qui est en charge de votre projet ? De qui dépendez-vous ? Qui est votre tuteur ? Qui sont vos sponsors ? Qui vous soutient ? Qui participe à ce projet ?

Où ? Où se passe l'événement ? Où avez-vous réalisé des actions de communication ?

Quand ? Quand se déroule la régates ? Quelles sont les dates clés pour votre groupe ? Quand sont vos échéances ? Quand devront être lancées vos actions les plus importantes ?

Comment ? Comment se déroule votre plan d'action sur l'année ? Comment comptez-vous y arriver ? Par quels moyens ? Comment votre groupe s'est formé ?

Pourquoi ? Pourquoi cette régates existe ? Pourquoi vous y participez ? Pourquoi prôner des valeurs telles que celles de la régates ? Pourquoi s'associer à vous pour y participer ?

Vous pouvez citer dans ce dossier les partenaires de la Régates des IUT jactiv.ouest-france.fr et les vôtres mais sans chercher à faire trop de publicité.

Attention à ne pas confondre avec le communiqué de presse que vous écrivez en quelques lignes (1 page) pour décrire vos actualités sur votre projet. Ce document servant de base au journaliste pour écrire un article de presse.

Vous laisserez vos coordonnées à la fin du dossier pour être joignable si un journaliste se pose encore des questions sur votre projet.

Ce dossier vous permettra d'avoir des contenus d'articles et des données chiffrées (exemple : nombre de personnes présentes ou d'IUT participants) identiques, et ce quels que soient les médias qui vous diffuseront. Une image médiatique contrôlée est une preuve de sérieux auprès de vos sponsors et futurs partenaires. Le dossier de presse vous permettra d'être également diffusé plus largement et plus rapidement que si vous deviez donner des interviews à chaque publication.

Le dossier partenaire ou selling-book

Ce dossier sera la pierre angulaire de votre projet, c'est le dossier le plus important car c'est celui qui vous permettra de démarcher efficacement et de trouver des fonds !

Ce dossier devra être structuré d'une certaine manière (nous vous donnerons l'exemple de notre dossier à votre demande) afin de ne pas sauter d'étape et de ne pas paraître trop impatient dans la proposition de partenariat.

Ce dossier devra également être esthétique et respecter un certain fil rouge, pour en arriver à un but précis. Car au final votre dossier devra refléter la qualité de la proposition de communication que vous allez proposer à votre prospect.

Dites vous pour avoir un fil rouge pertinent que le client veut qu'on lui raconte une histoire, son histoire.

Suivez un ordre précis dans votre dossier : parlez d'abord de vous, renseignez-vous ensuite sur l'entreprise pour bien connaître ses actions et son positionnement par rapport à sa communication actuelle et par rapport à la cible étudiante, puis finissez par parler de votre « union » pour ce projet, ce que vous lui apporteriez et ce qu'il peut y gagner, mais aussi ce que lui vous apportera aussi !

Le dossier partenaire pourra être rédigé avec l'aide d'un professeur de négociation commerciale si vous avez la chance d'en avoir un !

Pour notre dossier partenaire nous avons procédé de la manière suivante :

Une première partie comprenant les valeurs que nous souhaitons véhiculer via cet événement, un rappel du contexte du projet (projet étudiant, rencontre avec des professionnels, un projet sérieux et pas QUE festif), un rappel des chiffres pour témoigner de l'ampleur de la visibilité de notre communication, une description des trois challenges de la régates (une slide de powerpoint par challenge).



Une seconde partie où l'on rentre dans l'intérêt du prospect : définition de la cible de notre communication (étudiante) en parlant des 115 IUT et ses 137 000 étudiants, parler de la visibilité dont bénéficiera la marque de votre partenaire (télé, presse, facebook, site internet, radio, présence du logo sur tous les supports, facilité de rencontre avec les étudiants ce qui implique stage et nouveaux salariés)

Et enfin nous abordons une troisième partie où nous mettons en avant nos différentes offres de partenariat. Elles varient de la plus chère à la moins chère mais ce qui doit être mis ici en avant ce n'est pas le montant du partenariat mais bien toutes les prestations que vous fournirez à votre partenaire ! Pour information, nous possédons 7 types de partenariat différents, pour que n'importe quelle entreprise puisse s'y retrouver dans une gamme de prix intéressante et des prestations qui sont attractives pour elle. Pensez à bien décrire ces prestations dans le détail et à mettre en avant de nombreux avantages.

N'oubliez pas d'illustrer votre dossier avec vos articles de presses, vos photos d'action de communication, de la régates de l'an passé s'il y a lieu et de vos autres sponsors vous soutenant déjà (une banque d'images est à votre disposition sur le site internet, ou sur la fanpage facebook). Cela vous fera gagner en crédibilité et en sérieux. Le prospect n'a pas l'impression de se lancer seul dans l'aventure.

Enfin concluez en rappelant au sponsor toute l'aide qu'il vous apportera également et laissez sur une dernière page vos contacts (chef de groupe, responsable prospection et professeur tuteur).

Base de la prospection : ne démarchez pas d'entreprise si vous avez déjà un partenariat avec un de ses concurrents ! Allez-y bien habillé ! Apprenez sur le bout des doigts vos offres ! Renseignez-vous sur l'entreprise avant d'y aller !

Les subventions

Dans le cadre d'une subvention sur projet, on prendra comme trame le plan du dossier de partenariat, avec quelques spécificités. Il devra notamment développer beaucoup plus la description de votre institution, de votre groupement ou association (sérieux, pérennité, respect des réglementations fiscales)

Le plus difficile sera de démontrer l'intérêt général du projet. Il faudra pour cela démontrer le réel impact sur une population la plus importante possible. Ainsi, les projets concernant uniquement les élèves d'une école ont peu de chance d'aboutir, sauf si l'école et le projet ont une grande importance dans la vie locale. Et encore une fois il faudra cibler précisément ses demandes en fonction du type et de la taille de l'événement : présenter des projets à la «hauteur» de l'administration, un projet d'ampleur locale à la Mairie ; départementale au conseil général ou aux délégations départementales des ministères ; régionale aux délégations régionales...

Les subventions du FSDIE : une aide financière pour les initiatives étudiantes

Instauré par le ministère de l'Éducation nationale et de l'Enseignement supérieur et de la recherche en septembre 2001, le FSDIE (Fonds de solidarité et de développement des initiatives étudiantes) aide financièrement les étudiants à mener à terme leurs projets ou initiatives.

Financer quoi et comment ?

Présent dans chaque université de France, le FSDIE tire son budget du prélèvement réglementaire des frais d'inscription. Lorsqu'un étudiant s'inscrit à la faculté, il verse un droit d'inscription de 13 € (tarif 2008/2009) au titre du FSDIE. Toute initiative, qu'elle soit sportive, culturelle ou humanitaire, peut être financée par le FSDIE. En général, 70 % des fonds vont à l'aide aux projets étudiants et 30 % à l'aide sociale.

Une aide soumise à conditions

Pour financer un projet, le groupe d'étudiants ou l'association étudiante doit présenter un dossier de demande d'aide à la commission de FSDIE. Celle-ci examine les dossiers et les soumet ensuite au CEVU (Conseil des études et de la vie étudiante). Chaque commission de chaque université fixe des critères d'examen de dossiers et des critères d'attribution de subventions.

Le FSDIE est une aide pour les initiatives étudiantes impliquant un projet particulier. Les projets subventionnés suivent, en général, la même directive : ils participent à l'animation des campus, améliorent les services aux étudiants et promeuvent la vie associative sur le campus.

Adressez-vous au Service de la Vie étudiante ou au Service culturel de votre université et retirer un dossier de demande de subventions au FSDIE. Une date limite de dépôt vous sera alors indiquée. Attention, les commis-

sions validant les demandes de subventions ne se réunissent que 2 ou 3 fois par an.

Les subventions de l'IUT

Sachez que votre IUT peut également financer une partie de votre projet. En effet votre IUT peut être le premier organisme à vous soutenir financièrement.

Attention, ne prenez pas cette piste comme un dû car votre établissement n'a aucune obligation envers votre projet, mais sachez néanmoins que vous pouvez leur demander une subvention conséquente en échange d'un démarchage des entreprises pour qu'elles lui reversent leur taxe d'apprentissage. La somme attribuée peut être variable et vous devez négocier en fonction du nombre de taxes d'apprentissage que vous comptez rapporter.

La Régate des IUT étant soutenue par l'ADIUT (Assemblée Des IUT de France), cela témoigne de l'envergure du projet et de l'importance que les IUT y accordent, il sera ainsi plus facile pour vous de demander des subventions à votre établissement.

La taxe d'apprentissage

Pensez à vous renseigner sur la taxe d'apprentissage versée par les entreprises. Cette taxe est un impôt qui a pour objet de faire participer les employeurs au financement des formations à caractère technologique et professionnel. Ainsi, les entreprises supportent votre IUT en lui apportant un financement qui lui permettra d'investir pour améliorer l'infrastructure de l'IUT (nouveau matériel informatique, nouveaux mobiliers, nouvelles infrastructures).

Votre objectif ici sera donc d'expliquer à ces entreprises qu'en reversant leur taxe d'apprentissage à votre IUT, et donc en vous reversant une taxe qu'elle devra dans tous les cas déboursier, elles deviendront partenaires de votre IUT et donc de votre projet, et bénéficieront de la communication qui l'accompagne.

L'apport de la taxe d'apprentissage à votre IUT vous facilitera sans doute l'attribution d'une subvention.

Les trucs et astuces de la Régate

Pour terminer ce dossier le groupe de la Régate des IUT jactiv.ouest-france.fr veut vous rassurer en vous donnant quelques trucs pour réussir à obtenir des fonds plus facilement et sans pour autant aller se « casser » les dents en prospection !

Avant tout, n'hésitez pas à nous faire part de vos difficultés financières si vous en rencontrez car nous avons des solutions pour vous (Le Challenge Découverte...)

Les commerces partenaires

Une solution très simple et permettant de rapporter minimum 300€ par après-midi si elle est bien menée ! La création d'une affiche partenaire est une bonne solution pour fédérer les petits commerces locaux qui n'ont pas le financement pour participer à votre projet. Faites une belle affiche propre et dynamique et allez de petits commerces en petits commerces et proposez leur de s'associer à vous en leur proposant d'afficher votre support dans leur boutique et de devenir commerce associé à l'IUT en échange d'un prix que le commerçant veut bien mettre pour l'affiche. Vous serez surpris de la somme que peuvent vous donner certains ! Pensez à leur expliquer le projet et à leur dire que cette affiche sera pour eux un témoignage de dynamisme et de l'intérêt qu'ils portent aux jeunes de leur ville !



Exemple d'affiche commerce partenaire

Pensez à vous associer avec un imprimeur qui vous fournira gratuitement les affiches en échange de son logo sur tous vos supports de communication.

Pensez également à vous munir de reçus, le commerçant pourra ainsi déduire fiscalement ce don en «dons et pourboires», ce qui sera moins coûteux pour lui.

Cette solution de « commerce partenaire » est une solution facile dans la démarche et lucrative si menée régulièrement et efficacement.

L'organisation d'événements de communication

N'hésitez pas à vous aider des étudiants de votre IUT en créant de nombreux événements qui vous rapporteront de l'argent ! Plusieurs solutions s'offrent à vous comme par exemple des ventes de gâteaux, crêpes, et autres gourmandises pendant vos heures de pause !

Ou encore, créez un événement en proposant la signature d'une voile de bateau par tous les étudiants et en donnant 1€ par signature (ou plus

si vous y arrivez). Cette voile pourra témoigner de tous les encouragements que l'on vous porte !

Si votre IUT n'a pas de sweat-shirt ou tee-shirt officiel, n'hésitez pas, lancez vous, créez un logo, faites-le floquer et vendez vos créations au plus grand bonheur des étudiants qui se pavaneront avec leur nouvel habit de ralliement !

Pensez à faire des pré-ventes auprès des étudiants, afin de déterminer combien de sweats il vous faudra commander, afin de ne pas vous retrouver avec un surplus de stock.

Vous pouvez également choisir de vous lancer dans des organisations d'événements un peu plus élaborés qui vous prendront plus de temps mais vous rapporteront plus de fond également. Nous vous donnons les exemples de soirées et de projets qui nous ont le plus rapporté dans notre IUT. Ce sont des thèmes qui, en général, séduisent le plus grand nombre :



Voici par exemple l'affiche de notre soirée de communication où nous avons négocié une marge sur chaque verre de vin et bouteille achetée, en plus de l'entrée payante

La chasse aux oeufs - Gain espéré de 200 à 600€

Le principe est simple : à la venue des fêtes de Pâques des oeufs numérotés sont cachés dans tout l'IUT. À chaque oeuf correspond un lot et les élèves doivent, pendant une journée, chercher dans l'établissement l'ensemble des oeufs cachés. À la fin de la journée, il faudra procéder à une remise des lots en fonction des oeufs que les étudiants auront ramené (il est possible de numéroter les

oeufs en fonction de l'importance des lots).

Par soucis d'organisation, il faut pré-vendre des tickets afin de disposer de fonds nécessaires à l'achat des lots. Mais la vraie bonne affaire consiste à trouver des lots auprès des commerçants partenaires. Ce type d'opération peut être dupliqué pour Halloween (chasse aux citrouilles), Noël (chasse aux boules de Noël)...

La soirée Bowling - Gain espéré de 200 à 800€

Aucune soirée bowling n'est envisageable sans la location d'un bowling !

Vous devrez donc trouver une salle de bowling connue et fréquentée des étudiants, vous rendre là-bas et proposer votre projet au gérant qui vous privatisera une partie de ses pistes contre rémunération ou non.

Il peut être intéressant d'organiser cette soirée sous forme d'un tournoi en équipes, avec des lots à gagner pour les meilleurs. Lots que

vous pourrez obtenir grâce à des partenariats.

Vous pourrez également négocier une marge sur chaque consommation prise par les étudiants (1€ reversé par verre consommé et 4€ par bouteille).

Vous dégagerez également une marge sur le prix des places vendues, à déterminer en fonction de votre budget. Ce type d'opération peut être réalisé avec une compétition de Karting, un tournoi de soccer...

La soirée Karaoké - gain espéré de 300 à 1200€

Les soirées karaoké rencontrent souvent un grand succès, que ce soit au niveau de l'ambiance ou du nombre d'étudiants présents. Rien de plus simple à organiser : tout comme pour la soirée loto il vous faut une salle, du matériel de karaoké (enceintes, micro, logiciel de karaoké, rétroprojecteur, écran blanc...) qui peut se louer dans des commerces appropriés. Cette location coûte en général peu cher, mais nécessite un dépôt de caution important.

Vous pouvez éventuellement choisir un thème de chanson (chanson française...).

Vous pouvez également prévoir d'autres animations à côté tel qu'un stand de barbe-à-papa, un concours de Just dance...

La signature d'une voile - gain espéré de 200 à 1600€

Un événement en accord avec votre projet : la signature d'une voile.

Après avoir obtenu les autorisations nécessaires, vous pourrez organiser pendant une (demi-)journée, une opération de communication dans une galerie marchande (Decathlon, supermarchés...) consistant à faire signer votre voile en échange d'une contribution (libre ou non). Ce qui vous permettra de réunir votre budget pour participer à la Régate, tout en communiquant sur votre projet, et éventuel-

lement de rencontrer de premiers contacts pour de futurs partenariats.

Cette voile vous permettra par la suite d'être plus facilement représentés dans la presse.

Cet démarche est donc une démarche logique et fortement recommandée dans l'élaboration de votre projet. Sachez que certains équipages ont pu réunir l'ensemble des fonds souhaités uniquement grâce à la signature de voile.

Les midis à l'IUT - gain espéré de 100 à 500€

Un événement plus simple à organiser : les repas sur l'heure de midi, avec des partenaires temporaires tels que Subway, Domino's... Vous pouvez vous amuser à varier les thèmes en fonction de vos partenariats (chinois, paella...). Agrémenter le repas avec des animations telles que démonstration d'arts martiaux, atelier de confection de sushis ou autres peut attirer plus d'étudiants.

Faites attention à choisir des animations gratuites, où les personnes verraient en cet événement l'occasion d'exposer leurs talents.

Pour le repas, il est préférable de trouver un partenaire qui fera un tarif dégressif sur le nombre de portions prises et laissera le plus de marge possible.

Vous pourrez pour l'occasion réquisitionner votre cafétéria, avec l'accord de votre administration.

Il est également important que le prix du repas n'excède pas de beaucoup le prix d'un repas au restaurant universitaire. Le prix idéal se situe entre 4 et 5€, suivant le thème choisi.

La soirée Loto - gain espéré : 300 à 1000€

Pour une soirée loto réussie, il faut tout d'abord trouver des locaux pouvant accueillir une bonne centaine d'élèves (amphithéâtre, salle de conférence de l'université, cafétéria, salles municipales...), ainsi que des lots de qualité (plus les lots seront attrayants et de qualité, et plus vous aurez de public). Les lots les plus prisés sont souvent des lots technologiques (Ipod, Ipad, télé...). Pour remplir ces deux premières conditions, vous devez vendre vos places à l'avance, afin de bénéficier de fonds qui vous

permettront d'acheter vos lots,

louer votre salle et dégager une marge pour votre projet tuteuré.

Pensez à créer des partenariats exclusifs à cette soirée (et non à la Régate) qui vous fourniront plus de lots, tels que des repas dans des restaurants, des places de cinéma, des produits de beauté...

Vous fixerez le prix d'entrée, en fonction du nombre de participants, des lots achetés ou obtenus par partenariats.

Ce ne sont que des exemples d'événements pouvant vous aider à lever des fonds, maintenant, à votre tour de faire preuve d'imagination et d'organiser vos propres soirée. N'hésitez pas à vous entretenir avec l'administration afin d'obtenir l'appui nécessaire à l'organisation de tels événements.

Enfin n'oubliez pas de regarder notre Fanpage Facebook car elle contient une vidéo d'aide au financement où les IUT présents l'année dernière vous diront comment et où ils ont trouvé leur financement !

BON VENT A TOUS !

L'équipe Nauticom