

## Entreprenariat – Lesson 1

**Objectif :** Comprendre comment appliquer l'entreprenariat dans son équipe pour augmenter les finances de l'équipe, trouver des sponsors et des partenaires

### Sponsoring

Le sponsoring est l'activité de chercher et trouver des sponsors ou des partenaires. Cela va englober tous les projets qui permettent à l'équipe d'avoir un résultat financier positif à la fin de la saison. Cela englobe aussi bien la vente de pain au chocolat pendant la récréée que la signature d'un sponsor à 5000€.

Voici les étapes qui vont vous permettre de faire du sponsoring de manière efficace :

#### 1. Construire un business plan

- Un business plan est un document qui décrit en détail la stratégie, la structure, les objectifs et les prévisions financières d'une équipe. Il s'agit d'un outil essentiel car il permet de planifier, de communiquer et d'orienter les activités de l'équipe.



#### 2. Réaliser un dossier de partenariat

- Un dossier de partenariat est un ensemble de documents et d'informations conçu pour présenter une opportunité de partenariat ou de collaboration à de potentiels sponsors. L'objectif principal d'un tel dossier est de convaincre des partenaires potentiels de s'engager dans une coopération mutuellement bénéfique.



### 3. Trouver des sources de financement

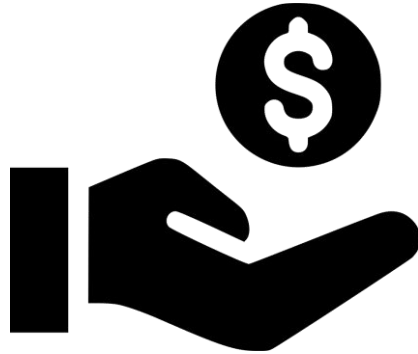
- **Les Bourses.** Les bourses sont de très bonnes sources de financement. Généralement, pour obtenir une bourse il faut faire candidature. On vous demandera certainement de présenter votre business plan et votre dossier de partenariat



- **Vente à différentes échelles.** Organiser des ventes est une source de financement facile à mettre en place et assez fiable. De plus, elle est quasi inépuisable car il y a une contrepartie immédiate.



- **Appel au don via des cagnottes.** Cela permet de récupérer du financement facilement et rapidement. Attention, il n'y a aucune contrepartie et donc c'est une source de financement qui risque de vite s'épuiser.



- **Sponsors/Partenaires.** Un sponsor peut être une entreprise, une organisation, une fondation, ou autre. Pour trouver des sponsors, il faut mettre à contribution le réseau de l'équipe : parents, frères et sœurs, mentors, famille, etc. L'objectif est de trouver des entités chez qui vous pouvez présenter votre équipe (votre business plan et votre dossier de partenariat) pour les convaincre de devenir votre sponsor.

