



S1 JANVIER 2024 - BUT TC 1B

LIVRABLE SAE VENTE

DÉMARCHE DE PROSPECTION

Présenté par :

Auréane Da Silva

Anatole Cieslak

Saif Golaup

Sara Onalis

Mehdi El Fakkany

Intervenant

Mr Rouas

LIVRABLE SAE VENTE

DÉMARCHE DE PROSPECTION

01

INTRODUCTION DU SUJET

Explication du contexte

P.1

Equipe du projet

P.2

02

PRÉSENTATION DU PROJET

Diagnostic

P.3

Plan de découverte

P.4-5

Cahier des charges

P.6

Actions/Résultats

P.7

03

CONCLUSION DU PROJET

Retour d'expérience individuel

P.11-12

Retour d'expérience collectif

P.13

04

ANNEXES

Tous les documents nécessaires pour
illustrer ou confirmer nos propos

P.14-42

01

INTRODUCTION DU PROJET

Nous sommes un groupe d'étudiants actuellement en première année de BUT TC et nous avons réalisé, dans le cadre de notre SAE de Communication Commerciale et Vente, une levée de fonds pour l'événement de la soirée "Incroyable Talent du Pays de Meaux" ainsi que des supports de communication pour promouvoir cette soirée.

L'association que nous avons choisie pour ce projet est le [Rotary Club de Meaux](#). Cette association a pour objectif de créer des événements et soirées associatives afin de reverser les fonds récoltés à diverses autres associations humanitaires.

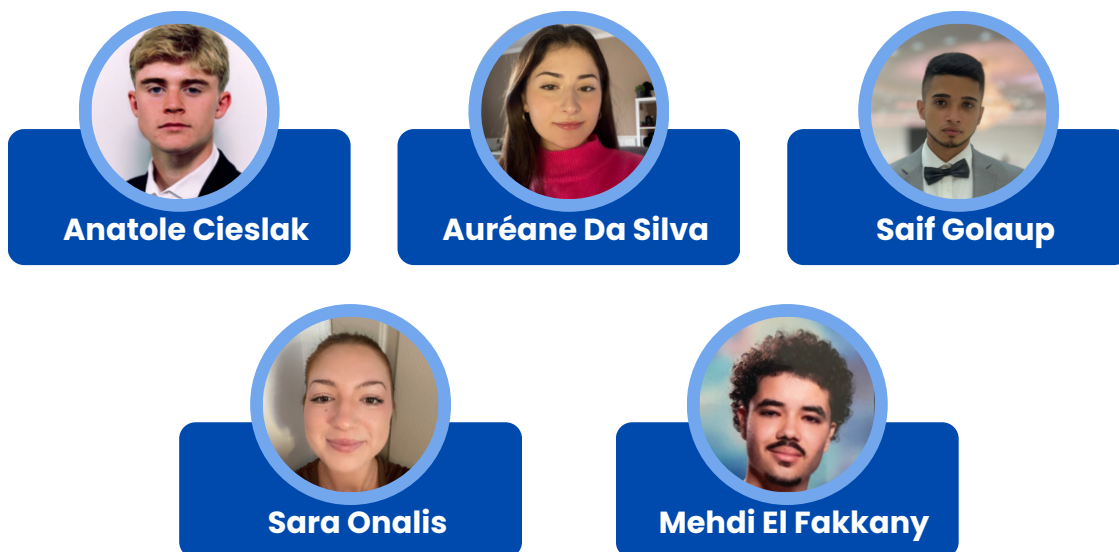
L'association choisie fait partie du "[Rotary International](#)", qui rassemble 35 221 clubs depuis le 30 septembre 2015, présents dans près de 200 pays et régions. L'ensemble de ces clubs [Rotary](#) compte plus de 1 400 000 membres appelés Rotariens, répartis dans plus de 46 000 Rotary Clubs.

Le président actuel du Rotary Club de Meaux est Christophe Vielpeau ; il nous dirige et nous aide à effectuer nos missions au sein de son projet.

Notre campagne de collecte de dons permettra donc à l'association de trouver plus de donateurs pour le projet actuel, qui est une soirée sur le thème "Incroyable Talent". Des talents de toute la région, et même d'au-delà se réuniront dans un spectacle dont les bénéfices seront reversés à [la Croix-Rouge de Meaux](#) dans l'objectif d'acheter une camionnette qui servira de banque alimentaire dans les communes voisines de Meaux.

01

L'ÉQUIPE



Au cours de ce projet, nous avons tous eu des rôles différents, mais qui nous ont permis de travailler ensemble de manière complémentaire. Afin d'être le plus efficace possible, une organisation a été nécessaire.

Anatole : Le **Relevant Master** : est garant de la pertinence, de l'originalité et des sources d'information vérifiées et validées du rendu collectif.

Auréane : La **Quality Master** : veille à ce que toutes les consignes soient prises en compte et de la remise du rendu collectif au bon format.

Saif : Le **Production Master** : s'assure de la qualité rédactionnelle et visuelle du rendu collectif.

Sara : L'**Inclusion Master** : anime la team pour que tous contribuent de vive voix/ par écrit.

Mehdi : Le **Maître du temps** ainsi que le motivateur : il gère donc le temps afin d'éviter les retards, mais aussi est là pour aider ses coéquipiers à travailler plus efficacement et régulièrement.

02 PRÉSENTATION DU PROJET

DIAGNOSTIC

Le Rotary Club de Meaux est une organisation associative du Pays de Meaux.

Celle-ci réalise des actions et événements dans le but de reverser des fonds aux associations humanitaires telles que **LA CROIX ROUGE, LES RESTOS DU COEUR...** (voir annexe - reporting réunion avec Monsieur Vielpeau).

Lors de la première édition du Pays de Meaux à un Incroyable Talent, les membres du Rotary ont réalisés eux-mêmes une offre commerciale de sponsoring à proposer auprès des entreprises dans le secteur de Meaux.

Ces derniers ont diffusés leur offre partenaire de sponsoring à travers un support de communication et ont réussi à récolter 15 000 euros.

Nous avons donc mis en place un plan d'action pour cette deuxième édition et Le Rotary Club de Meaux s'est réjoui de savoir que des jeunes du CFA Descartes se joignent à ce projet.

Nous avons donc mis en place un plan d'action pour réaliser la levée de fond de la Soirée Incroyable Talent de Meaux tout au long des mois de Novembre, Décembre et Janvier.

L'objectif était de viser grand et par extension de dépasser les objectifs du Rotary Club de Meaux qui est de 20 000 euros pour la deuxième édition du Pays de Meaux à un Incroyable Talent le 3 février 2024 au Colisée de Meaux.

Nous avons donc mis en place un plan d'action pour cette levée de fond et nous nous sommes mis en relation avec les entreprises locaux.

02

Plan de Découverte de Vente du Rotary Club de Meaux

Présentation du Rotary Club de Meaux :

- Mission : Organiser des événements comme des soirées pour collecter des fonds au profit d'organisations humanitaires, notamment la Croix-Rouge.
- Réseau Mondial : Utilisation de leur vaste réseau pour organiser des événements de grande ampleur.

Valeurs du Rotary :

- Les valeurs clés incluent la camaraderie, l'intégrité, la diversité, le service et le leadership, observés et mis en pratique tout au long du projet.

Concept de la Soirée "Incroyable Talent du Pays de Meaux" :

- Inspiration : Basé sur le concept de «La France a un Incroyable Talent», adapté localement à Meaux.
- Événement : 17 artistes (danseurs, chanteurs, etc.) se produisent devant 1 200 spectateurs, évalués par les sponsors.
- Histoire et Objectifs : La première édition a attiré 1 200 spectateurs et collecté 15 000 euros. La seconde édition, prévue le 3 février 2024, vise à surpasser ces chiffres, avec le soutien des jeunes du CFA Descartes pour une soirée mémorable.

Stratégie de Collecte de Fonds :

- Initiative de M. Vielpeau : Développement d'un concept de sponsoring pour les entreprises locales. Offre de visibilité aux marques via les réseaux sociaux du Rotary et durant la soirée
- Offres de Sponsoring : Les entreprises participent financièrement via différentes offres de sponsoring, contribuant ainsi aux dons en faveur de la Croix Rouge de Meaux.
- Visibilité des Sponsors : Présentation des logos des entreprises partenaires lors de l'événement, leur offrant ainsi une visibilité auprès des 1 200 spectateurs attendus.

02

Destination des Fonds Récoltés et Informations sur le Client

Répartition des Bénéfices :

- Tous les bénéfices de la soirée, incluant les fonds des sponsors et les recettes des billets d'entrée, seront intégralement reversés à la Croix Rouge de Meaux.
- Projet de la Croix Rouge : Achat d'une camionnette pour servir de banque alimentaire dans les communes voisines de Meaux, destinée aux personnes démunies.

Notre Client : Christophe Vielpeau

- Initiative : Président du Rotary Club de Meaux, initiateur de l'événement "Incroyable Talent du Pays de Meaux" en 2022.
- Succès et Continuité : Suite au succès de la première édition en 2023, il planifie une seconde édition.
- Collaboration : Sollicité pour associer notre projet scolaire à celui du Rotary Club, M. Vielpeau a accepté d'inclure des jeunes de notre école.
- Rencontre et Missions : Rencontre le 6 novembre pour une présentation de l'association, et attribution de missions spécifiques pour la levée de fonds.

Besoins et Objectifs du Client

- Offre Commerciale de Sponsoring : Création et proposition d'offres de sponsoring adaptées aux entreprises de Meaux.
- Démarchage d'Entreprises : Utilisation de divers moyens de prospection pour atteindre l'objectif de signer au moins deux contrats de sponsoring.
- Prospection Média : Établir un contrat de partenariat avec un média pour promouvoir l'événement.

02

Cahier des charges : Offres de Sponsoring et Plan de Prospection

Élaboration des Offres de Sponsoring :

- **Objectif** : Rendre les offres de sponsoring accessibles à toutes les entreprises du secteur de Meaux.
- **Offres** :
 - **Silver** (300€) : Logo sur 1/8 de page du tract, diffusion sur écran géant et réseaux sociaux, plus deux places pour le spectacle.
 - **Gold** (600€) : Mêmes avantages que Silver mais avec logo sur 1/4 de page du tract et quatre places pour le spectacle.
 - **Platinum** (1500€) : Logo sur 1/2 page du tract, statut de jury, et 10 places offertes.

Plan d'Action pour le Démarchage des Entreprises :

- **Fichier Prospects d'Entreprises - Meaux et Environs** : Cibler les entreprises potentiellement intéressées, en privilégiant le contact direct avec les gérants.
- **Prospection Téléphonique** : Utilisation de la méthode CROC pour un plan d'appel téléphonique ciblé, débutant avec les entreprises du centre commercial "Les Saisons" de Meaux.
- **Prospection Physique** : Démarchage de 66 entreprises dans Meaux et alentours (Mareuil Les Meaux, Nanteuil-les-Meaux, Poincy), utilisant la méthode CROC et les 4x20, et collecte de coordonnées.
- **Prospection e-mailing** : Relances par e-mail et téléphone, en groupes répartis, pour maintenir l'intérêt des entreprises.
- **Outils de Suivi de Prospection** : Utilisation des logiciels tel que Google Workspace pour la communication et le partage de documents, assurant un suivi organisé sur 4 mois.
- **Partenariat Média** : Réalisation d'un fichier de prospection pour les médias locaux, visant à promouvoir l'événement à travers des articles de journaux ou des spots radio.

Résultats des Actions de Prospection :

- Détail des actions et techniques utilisées pour le démarchage efficace des partenaires potentiels.

02 ACTIONS/RESULTATS

Nous allons maintenant analyser les différentes actions menées lors de cette levée de fonds. Cette analyse inclura les méthodes de prospection utilisées et leurs résultats, afin d'évaluer leur impact sur notre efficacité commerciale.



PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

Afin de trouver des entreprises pouvant soutenir financièrement notre association, dans le but de donner ces fonds à la Croix Rouge, nous avons mis en place une stratégie de prospection téléphonique ciblée. Nous avons commencé par établir une liste complète des entreprises locales à Meaux, Mareuil-les-Meaux et Nanteuil-les-Meaux, en utilisant notre base de données. On les a toutes contacté. **(voir Annexes P20-21-24)**.

Cette première étape nous a permis de repérer les entreprises intéressées par un partenariat avec notre association. Pour confirmer leur engagement et officialiser leur participation, Nous les avons relancer à la fois par téléphone et par email. Ces communications incluaient l'envoi de documents nécessaires, **(Voir Annexes 25-29)**



PROSPECTION PHYSIQUE (DU 06/11)

Suite à l'absence de résultats concluants lors de la prospection téléphonique, nous avons pris la décision le 06/11/23 de nous rendre directement sur place. Nous avons alors divisé l'équipe en deux groupes. Un premier composé de Mehdi, Sara et Auréane, et un second avec Saif et Anatole. Étant véhiculés, ces derniers ont pris en charge une zone de prospection plus étendue, englobant Meaux, Mareuil-Les-Meaux et Nanteuil-Les-Meaux, tandis que le groupe de Mehdi s'est concentré sur la zone commerciale de Nanteuil-Les-Meaux. Malgré le nombre important d'entreprises que nous avons visitées, les seuls retours que nous avons obtenus nous ont indiqué d'envoyer un e-mail comprenant toutes les informations a leurs responsables. **(Voir Annexes 22-23)**



PROSPECTION PHYSIQUE (DU 20/11)

Le 20/11/23, en raison de la situation, nous avons décidé de tenter une nouvelle fois la prospection sur le terrain. Saïf, Anatole et Auréane se sont déplacés à Meaux, tandis que Mehdi et Sara se sont chargés de relancer les entreprises déjà visitées le 09/11/23 et de progresser sur les missions attribuées par le Rotary Club de Meaux. Cette fois-ci, les retours ont été nettement plus positifs, avec une quinzaine d'entreprises montrant un intérêt. **(Voir Annexes 22-23).**



RELANCE E-MAILING

Au cours des mois de décembre 2023 et janvier 2024, Anatole, Saïf et Sara ont relancé les entreprises par mail afin de s'assurer que les premiers retours positifs que nous ayons reçus étaient toujours valables.

Sur les 25 entreprises relancées, nous avons eu 4 retours positifs. **(Voir Annexe p25 à 29-31)**



RADIO



Afin de promouvoir notre événement "Soirée Incroyable Talent du Pays de Meaux", nous avons pris contact avec Radio Évasion, une station très populaire en Seine-et-Marne. Nous avons réussi à négocier un partenariat avec Mme Bruel de Radio Évasion.

Selon les termes de l'accord, la radio s'engage à diffuser des annonces promotionnelles, tandis que le Rotary Club de Meaux mettra en avant son logo sur tous les supports de communication liés à l'événement.

Heureusement, Radio Évasion a accepté notre proposition en fournissant un contrat détaillé avec des clauses spécifiques. Celui-ci inclut une offre de trois spots publicitaires de 20 secondes chacun, qui seront diffusés pendant cinq jours à partir du 29 janvier.

Cette collaboration revêt une importance cruciale pour la visibilité de notre événement, profitant de l'audience considérable de la radio.

(Voir annexes P33-34)



ELABORATION OFFRE COMMERCIALE

Pour attirer un éventail varié d'entreprises et répondre à leurs différents budgets et besoins en visibilité, nous avons conçu trois offres distinctes :

1. L'offre **Silver (300€)** :

- **Publicité** : Positionnement du logo de l'entreprise sur 1/8 de page dans le programme de l'événement. Cette taille est idéale pour les petites entreprises cherchant à gagner en visibilité sans un gros investissement.
- **Billets Offerts** : L'offre comprend deux invitations pour assister à l'événement, permettant aux représentants de l'entreprise de profiter du spectacle et de réseauter.

2. L'offre **Gold (600€)** :

- **Publicité Étendue** : Avec une publicité sur 1/4 de page, cette offre vise les entreprises souhaitant une visibilité accrue. C'est un excellent compromis entre coût et exposition.
- **Plus de Billets** : Cette offre inclut quatre billets, donnant l'opportunité à un plus grand nombre de représentants ou clients de l'entreprise de vivre l'expérience.

3. L'offre **Platinum (1.500€)** :

- **Rôle de Jury et Grande Visibilité** : L'aspect unique de cette offre est la possibilité pour un représentant de l'entreprise d'être membre du jury durant l'événement. De plus, avec une publicité sur 1/2 page, elle offre la plus grande visibilité parmi nos offres.
- **Nombreux Billets** : Incluant dix billets, cette offre est parfaite pour les entreprises souhaitant inviter un groupe important de clients ou d'employés.

Chaque offre a été conçue pour maximiser la satisfaction des entreprises partenaires, en fonction de leur budget et de leurs objectifs de visibilité.
(Voir annexes pages 32-33.)

02 NOTRE SUCCÈS

Grâce à notre détermination au cours de ces longs mois de prospection, nous avons eu la chance de voir le fruit de notre travail. Parmi ces entreprises, quatre sont devenues partenaires de notre événement.

- **Guillo** (plombier, chauffagiste) a souscrit à l'offre Gold de 600 euros, cela nous a permis de reprendre confiance en nous durant cette longue prospection.
- **Poullain** (magasin de jardinerie) a souscrit à l'offre Gold de 600 euros, étant une entreprise déjà implantée dans le secteur, il ont choisi de soutenir notre projet sans hésiter,
- **Tek Gym** (salle de sport) a souscrit à l'offre Silver de 300 euros. Nous avons relancé à plusieurs reprises cette société qui semblait intéressée dès le début de notre campagne de prospection.
- **Inter Hotel de Villenoy** a souscrit à l'offre Silver de 300 euros. Cette petite société semblait intéressée de rencontrer les chefs d'entreprises de Meaux durant cette soirée. Ce point de rencontre entre les souscripteurs, leur permettra de développer leurs réseaux.

De plus, certaines entreprises ont choisi de contribuer de manière différente : Chapon a offert des chocolats pour l'événement, Lillie Boutique, quant à elle, a fourni des produits d'épicerie fine. Ces contributions, bien que non monétaires, apportent une valeur significative et contribuent à l'atmosphère unique et mémorable de l'événement.



NOS PARTENAIRES DE CONFIANCE

Jardinerie
Poullain



EPICERIE LILLIE

Épicerie fine et arts de la table



GUILLO
CHAUFFAGE - SANITAIRE - VENTILATION - CLIMATISATION



CHAPON
CHOCOLATIER



03

CONCLUSION DU PROJET

RETOUR EXPÉRIENCE INDIVIDUEL -

RETOUR DE SAIF:

Ce projet a été pour moi une expérience extrêmement enrichissante, axée principalement sur la prospection pour l'offre partenaire. Travailler sur cet événement m'a donné une occasion unique de comprendre les stratégies et d'acquisition de partenaires.

Ma responsabilité principale était de trouver et de convaincre des partenaires potentiels, une tâche qui a mis à l'épreuve mes compétences en communication et en négociation.

J'ai dû identifier les entreprises susceptibles d'être intéressées par notre événement, les approcher de manière stratégique et les persuader de l'intérêt de devenir partenaires.

Cette expérience a considérablement renforcé mes compétences en prospection commerciale, un atout essentiel pour mon développement professionnel futur.

RETOUR DE MEHDI:

Travailler sur un projet de groupe sur une longue période m'a sensibilisé aux défis de maintenir sa concentration. Cette expérience m'a également permis de développer mes compétences en matière de prospection et de rédaction.

De plus, travailler avec un organisme de cette ampleur m'a certes quelque peu intimidé, mais m'a surtout appris la rigueur qu'il faut pour mener un projet tel que celui-ci.

En définitive, cette expérience me sera plus que bénéfique pour mes projets futurs.

RETOUR DE SARA

Je tiens à partager ma satisfaction quant au travail que nous avons effectué lors de ce projet SAE Vente.

Observer que tous nos efforts de démarche de prospection ont eu une finalité, me permet de confirmer que la persévérance est très importante dans ce milieu.

Savoir qu'une association bénéficiera du fruit de nos efforts est encore plus une reconnaissance de notre travail.

03 RETOUR EXPÉRIENCE INDIVIDUEL-

RETOUR DE ANATOLE:

Cette expérience professionnelle a été extrêmement enrichissante, contribuant significativement au développement de mes compétences en organisation d'événements et en gestion de projets. La collaboration avec des partenaires sérieux a renforcé ma capacité à planifier et à anticiper, garantissant ainsi un déroulement fluide et le respect des délais.

Le travail en équipe a mis en lumière l'importance de la complémentarité des compétences, chaque membre apportant une contribution unique et indispensable. Dans cette optique, j'ai mis en place des outils de suivi de projet pour assurer une communication efficace et un suivi optimal de l'avancement avec mon groupe.

Les échanges avec des professionnels des médias et de l'événementiel ont été particulièrement formateurs, notamment lors des négociations avec Radio Évasion, où j'ai pu mettre en pratique mes compétences en négociation. Cette expérience a également confirmé mon intérêt pour le relationnel et le domaine commercial.

La satisfaction de finaliser des contrats de sponsoring et de voir les résultats de notre persévérance en prospection a été gratifiante. Je suis fier de ce projet accompli avec mon équipe et reconnaissant envers le Rotary Club de Meaux pour cette opportunité.

Au final, cette expérience m'a permis de grandir en comprenant les exigences professionnelles et le dévouement nécessaires à la gestion réussie d'un projet.

RETOUR DE AURÉANE:

En tant que membre du projet de levée de fond du Rotary Club de Meaux, j'ai pu participer à la prospection physique, téléphonique, à la gestion des délais et à la relance des entreprises.

C'était ma toute première expérience en prospection. J'ai donc découvert un monde que je ne connaissais pas et j'en ai appris beaucoup. J'ai développé des aptitudes essentielles en vente, e-mailing, prospection physique et propositions de projet ; des qualités essentielles pour mon futur professionnel proche et à long terme.

CONCLUSION

RETOUR EXPERIENCE COLLECTIF -

En conclusion, chacun d'entre nous éprouve une grande fierté d'avoir participé à ce projet associatif. Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude au Rotary Club de Meaux pour nous avoir offert cette opportunité unique. Cette expérience s'est avérée être non seulement enrichissante sur le plan professionnel, mais aussi extrêmement bénéfique sur le plan personnel pour tous les membres de notre équipe.

Au cours de ce projet, nous avons chacun acquis et développé de nouvelles compétences essentielles, particulièrement dans les domaines de la gestion de projet, de la prospection ainsi que la vente. Ces compétences s'avéreront indispensables pour nos futures carrières.

De plus, en travaillant ensemble, nous avons tissé des liens solides, ce qui a grandement contribué à la cohésion et à l'efficacité de notre groupe. L'expérience de collaboration étroite et de résolution de problèmes en équipe nous a appris l'importance de la communication, de la confiance mutuelle et du soutien. Ces interactions nous ont permis non seulement d'atteindre nos objectifs de manière plus efficace, mais aussi de créer des souvenirs et des relations qui perdureront bien au-delà de ce projet.

En résumé, cette aventure nous a permis de grandir ensemble, tant sur le plan professionnel que personnel, et nous sommes convaincus que les leçons apprises au cours de ce projet auront un impact positif durable sur chacun d'entre nous.

04

ANNEXES

PLANNING DE GESTION DE PROJET :

DATE	11/10/2023	25/10/2023	6/11/2023	20/11/2023	04/12/2023	05/12/2023	19/12/2023	30/12/2023
TEMPS	7H	7H	7H	7H	3H30	3H30	7H	3H30
TÂCHES	TROUVER ASSOCIATION	PROSPECTION TELEPHONIQUE AUPRÈS DES ENTREPRISES DE MEAUX POUR SPONSORING DE LA SOIRÉE	REUNION AVEC MONSIEUR VIELPEAU AFIN D ETRE AU CLAIR SUR NOS MISSIONS QUI SONT GREFFÉES A SON PROJET + PROSPECTION DIRECTE AUPRÈS DES ENTREPRISES AFIN DE TROUVER DES DONATEUR	13H-16H45 : PROSPECTION SUR MEAUX			RENDU LIVRABLE SAE COMMUNICATION	SOUTENANCE ORALE
RÉALISATION	ASSOCIATION TROUVEE : ROTARY CLUB DE MEAUX CONTACT CHRISTOPHE VIELPEAU	PROSPECTION DE 136 ENTREPRISES + RÉPONSE POSITIVE ET NÉGATIVE	REUNION + PROSPECTION AUPRÈS DE 39 ENTREPRISES DANS MEAUX ET SES ALENTOURS	PROSPECTION AUPRÈS DE PLUS DE 30 ENTREPRISES DANS MEAUX / VILLENY / POINCY / MAREUIL LÈS MEAUX				
PLANNING CHEF DE PROJET COMMUNICATION	AURÉANE	ANATOLE	AUREANE	SAIF	MEHDI	SARA		
PLANNING CHEF DE PROJET ENTRE	ANATOLE	ANATOLE	AUREANE	SAIF	SARA	MEHDI		

PLANNING CHEF DE GROUPE

Dates SAE VENTE	Chef de groupe
11/10	Anatole
25/10	Anatole
06/11	Auréane
20/11	Saif
30/11	Mehdi
04/01	Sara
05/01	Saif
19/01	Auréane

Plan de découverte de Rotary Club de Meaux



1. Acteurs

Le Rotary club de Meaux est une association sous la forme d'un club service qui collecte des fonds pour réaliser des actions ou verser directement les fonds à une association. Le directeur de l'association est Christophe Vielpeau, notaire à Meaux et à Lieusaint.

2. Antécédents

Les différents évènements qu'ils ont réalisés l'année dernière au profit des associations :

- Une levée de nourriture à **Auchan** pour les SDF de Meaux
- Un don de sang pour la **Croix Rouge** à la Cathédrale de Meaux
- **Salon des Santons** (créateurs de poterie vendent leur création pour verser leur fonds aux associations)
- **Salon du Chocolat**
- **Auto Moto Show** (tour de voiture de luxe à 8€ pour verser l'intégralité des récoltes aux associations)
- **Voyage** pour les enfants malades
- Financement d'une **salle de sport à l'hôpital** de Meaux

3. Projet actuel

Présentation de la soirée Incroyable Talent de Meaux

- Soirée au **Colisée de Meaux** avec un public de **1250 personnes**
- **40 candidats** qui passent devant le public
- Chant/Danse/ Autres
- Vente de billets commence le 2 janvier
- 5 euros la place - tous âges
- Talents du pays de Meaux et les communes voisines
- La soirée est le **3 février 2024**
- Différentes têtes d'affiche pour la soirée The Eagles - In the Cannes - Lucie The Voice Kids
- **Chiffre d'affaires de l'année dernière : 20 000 euros**
- **5000 euros place d'entrée et 15 000 euros de sponsors**

mairie de Meaux montrant les prestations des (que l'on peut retrouver sur la page Facebook du

de Meaux de la Croix rouge, dans le but d'acheter ns les communes voisines de Meaux aux plus

y Club de Meaux :

Je auprès des associations de Meaux, nous avons la ville de Meaux pour ses évènements récoltant uge. Le Rotary Club de Meaux étant

sponsors du Rotary Club de Meaux :

- burger king
- coprimha
- home vallée
- le monde d'arthur
- intérim 77
- la briqueterie
- informu
- orpi
- renovimmo
- containerflex
- l'escapade des saveurs
- CIC
- M traiteur
- l'électricien Creatys 77
- Bulle de jeu
- Fleurs cottin
- Cantaloube
- Del arte
- cabinet greuzat
- knauf
- Sepa travaux publics
- lucas bâtiment
- A l'atelier du textile
- Optic 2000
- Sofmest aménagement
- Prosto z polski
- foncière SL montévrain 77
- Le comptoir d'italie
- ange
- ordre des avocats barreau de meaux
- Meaux
- notaires de france

REPORTING RÉUNION AVEC MONSIEUR VIELEPEAU - CONSIGNES

Reporting Réunion avec Monsieur Vielpeau

1) Présentation du Rotary Club de Meaux

Le Rotary club de Meaux est une association sous la forme d'un club service qui collecte des fonds pour réaliser des actions ou verser directement les fonds à une association.

Les différents évènements qu'ils ont réalisés l'année dernière au profit des associations :

- - Levée de nourriture à Auchan pour les SDF de Meaux
- - Don de sang pour la Croix Rouge à la cathédrale de Meaux
- - Salon des santons (créateurs de poterie vendent leur création pour verser leur fonds aux associations)
- - Salon du chocolat
- - Auto Moto Show (tour de voiture de luxe à 8 euros pour verser l'intégralité aux associations)
- - Voyage pour les enfants malades
- - Financement d'une salle de sport à l'hôpital de Meaux

2) Présentation de la soirée Incroyable Talent de Meaux

- - Soirée au Colisée de Meaux avec un public de 1250 personnes
- - 40 candidats qui passent devant le public
- - Chant/Danse/ Autres
- - Vente de billets commence le 2 janvier
- - 5 euros la place - tous âges
- - Talents du pays de Meaux et les communes voisines
- - La soirée est le 3 février 2024
- - Différentes têtes d'affiche pour la soirée The Eagles - In the Cannes - Lucie The Voice Kids
- - Seules choses à payer par l'association : Techniciens - Nourritures - Pub si besoin

Une vidéo a été réalisée l'année dernière par la mairie de Meaux montrant les prestations des artistes, les sponsors de la soirée et l'ambiance.

On ne réalise pas cette vidéo, on ne s'en occupe pas.

En Janvier teasing de la soirée, chaque jour un artiste est dévoilé sur les réseaux jusqu'à la soirée - Notre rôle, relayer les informations du Rotary sur nos réseaux Facebook, LinkedIn, Instagram.

Où va l'argent de la soirée : l'argent est versé à la section de Meaux de la Croix rouge, dans le but d'acheter une camionnette qui livrerait de la nourriture dans les communes voisines de Meaux aux plus démunis.

Projet Levée de Fond:

- Création d'une offre commerciale à travers un support de communication
- Démarchage des entreprises de Meaux et ses alentours
- Prospection Physique
- E-Mailing aux entreprises de Meaux
- Prospection Téléphonique
- Contacter les médias (Radios) pour inciter le public à venir

04

PROSPECTION ASSOCIATION

04.1 FICHER ASSOCIATION DE BASE

Association	Lieu
Les amis de Rita	Bussy-Saint-Antoine
L'Arche d'Eternité	Noisy-le-grand
APAC (Association de Protection Animale Canavéroise)	Chennevière-Sur-Marne
Association Saint-Maurienne des Amis des Animaux	Saint-Maur-des-Fossés
Rêves de toit	Seine-et-Marne
Gagny Pet and Co	Gagny
GAPAS - EAM Noisy-Le-Grand	Noisy-le-Grand
Un chien dans la ville	Champs-sur-Marne
Association Casacat	Noisy-Le-Grand
Refuge de la Fondation Assistance aux Animaux à Villevaudé	Villevaudé
Association chats et compagnie	Nogent-Sur-Marne
Association Mieux Lire Mieux Ecrire	Aucun
Association Stéphane LAMART "Pour la défense des droits des animaux"	Boissy-Saint-Leger
BooGlaw	Champigny-sur-Marne
Association des Amis Bénévoles des Animaux d'Alfortville	Alfortville
Association Chats des Rues	Montreuil
Association Toutous Du Monde	Nogent-Sur-Marne
SOS Villages d'enfants	Paris
Association Scott & Co - Aide aux enfants malades (Siège)	Meaux
Sourire d'enfant	Champs sur marne
Rotary Club de Meaux	Meaux

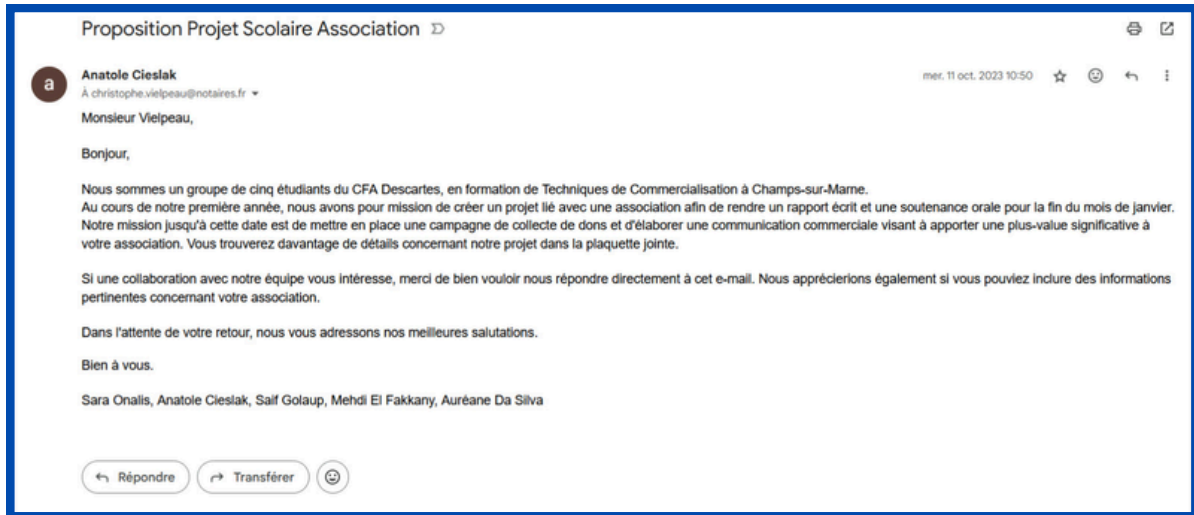
FICHER SEGMENTÉ QUALIFIÉ

Association	Type d'association	Numero de telephone/mail	Site internet	Lieu	Réponse
Les amis de Rita	Animal	07 56 99 74 52	Lien	Bussy-Saint-Antoine	NON
L'Arche d'Eternité	Animal	06 15 16 18 05	Lien	Noisy-le-grand	NON
APAC (Association de Protection Animale Canavéroise)	Animal	07 69 87 36 69	Lien	Chennevière-Sur-Marne	NON
Association Saint-Maurienne des Amis des Animaux	Animal	06 32 75 07 47	Lien	Saint-Maur-des-Fossés	NON
Rêves de toit	Animal	06 60 75 88 58	Lien	Seine-et-Marne	NON
Gagny Pet and Co	Animal	gagnypetandco@gmail.com	Lien	Gagny	NON
GAPAS - EAM Noisy-Le-Grand	Autisme	01 89 41 04 90	Aucun	Noisy-le-Grand	NON
Un chien dans la ville	Animal	06 12 82 26 79	Lien	Champs-sur-Marne	NON
Association Casacat	Animal	associationcasacat@gmail.com	Lien	Noisy-Le-Grand	NON
Refuge de la Fondation Assistance aux Animaux à Villevaudé	Animal	01 60 26 20 48	Lien	Villevaudé	NON
Association chats et compagnie	Animal	06 51 03 73 43	Aucun	Nogent-Sur-Marne	NON
Association Mieux Lire Mieux Ecrire	Apprendre la langue	07 84 83 28 16	Lien	Aucun	NON
Association Stéphane LAMART "Pour la défense des droits des animaux"	Animal	01 46 81 54 64	Lien	Boissy-Saint-Leger	NON
BooGlaw	Animal	06 43 42 06 17	Lien	Champigny-sur-Marne	NON
Association des Amis Bénévoles des Animaux d'Alfortville	Animal	01 49 77 68 67	Aucun	Alfortville	NON
Association Chats des Rues	Animal	01 48 51 31 32	Aucun	Montreuil	NON
Association Toutous Du Monde	Animal	06 02 03 25 54	Lien	Nogent-Sur-Marne	NON
SOS Villages d'enfants	Enfants Malade	01 55 07 25 25	Lien	Paris	NON
Association Scott & Co - Aide aux enfants malades (Siège)	Enfants Malade	06 86 68 01 83	Aucun	Meaux	NON
Sourire d'enfant	Enfants Malade	04 74 30 84 22	Lien	Champs sur marne	OUI
Rotary Club de Meaux	Scoutisme/Enfants malade	01 64 33 06 00	Aucun	Meaux	OUI

04 PROSPECTION ASSOCIATION

04.1

CONTACT PRÉSIDENT ROTARY CLUB DE MEAUX



BILAN RÉSULTAT OPÉRATION PROSPECTION

Tout a commencé par la recherche de notre association. Nous devons nous mettre d'accord sur plusieurs aspects : le lieu, la cause défendue, et même la taille de l'association. Nous avons donc sélectionné **21** associations, toutes diverses et variées, mais partageant un point commun : des causes qui nous touchent. Heureusement, sur les **21** associations contactées, **2** semblaient porter un intérêt pour notre projet, soit **9,5%** : **Le Rotary Club de Meaux** et **Sourire d'Enfant**.

Suite à une courte réflexion, dictée par notre manque cruel de temps, nous étions tous d'accord pour collaborer avec **Le Rotary Club de Meaux**. Leur projet humain nous intéressait avant tout, et leur calendrier concordait parfaitement avec celui de notre SAE.

04

PROSPECTION ASSOCIATION

04.1

MAIL PROPOSTION DE PROJET ASSOCIATION

Madame, Monsieur,

Bonjour,

Nous sommes un groupe de cinq étudiants du CFA Descartes, en formation de Techniques de Commercialisation à Champs-sur-Marne.

Au cours de notre première année, nous avons pour mission de créer un projet lié avec une association afin de rendre un rapport écrit et une soutenance orale pour la fin du mois de janvier.

Notre mission jusqu'à cette date est de mettre en place une campagne de collecte de dons et d'élaborer une communication commerciale visant à apporter une plus-value significative à votre association. Vous trouverez davantage de détails concernant notre projet dans la plaquette jointe.

Si une collaboration avec notre équipe vous intéresse, merci de bien vouloir nous répondre directement à cet e-mail. Nous apprécierions également si vous pouviez inclure des informations pertinentes concernant votre association.

Dans l'attente de votre retour, nous vous adressons nos meilleures salutations.

Bien à vous.

Sara Onalis, Anatole Cieslak, Saif Golaup, Mehdi El Fakkany, Auréane Da Silva

04

PROSPECTION ASSOCIATION

04.1

SCRIPT APPEL TÉLÉPHONIQUE ASSOCIATION

Bonjour, je m'appelle [Votre Nom] et je suis étudiant(e) en Techniques de Commercialisation (BUT TC) au CFA DESCARTES. Je vous appelle concernant un projet scolaire pour lequel nous cherchons une association partenaire. Auriez-vous quelques minutes pour en discuter ?

Si l'Association Accepte :

Association : Oui, bien sûr, nous serions intéressés par une collaboration. Pouvez-vous m'en dire plus ?

Vous : Avec plaisir ! Notre projet consiste à [expliquez brièvement le projet]. Nous pensons que votre association pourrait apporter une valeur significative à ce projet grâce à [mentionnez les raisons spécifiques]. Comment pourrions-nous formaliser cette collaboration ?

Vous : Merci beaucoup pour votre temps et considération. Nous apprécions votre ouverture à cette discussion. Serait-il possible de rester en contact pour d'éventuelles collaborations futures ?

Association : [Réponse de l'association]

Vous : Parfait, merci encore pour votre temps. Je vous souhaite une excellente journée !

Si l'Association Refuse :

Association : Je suis désolé(e), mais nous ne sommes pas en mesure de collaborer pour le moment.

Vous : Je comprends tout à fait. Serait-il possible de connaître les raisons afin de mieux orienter nos futures demandes ? Et auriez-vous des recommandations d'autres associations qui pourraient être intéressées par notre projet ?

Fin d'appel

Si l'Association Indique un Manque de Temps :

Association : Cela semble intéressant, mais malheureusement, nous n'avons pas assez de temps à consacrer à un tel projet actuellement.

Vous : Je comprends, le temps est une ressource précieuse. Pourriez-vous suggérer un moment plus opportun dans l'avenir pour reconsidérer cette opportunité ?

Fin d'appel

04

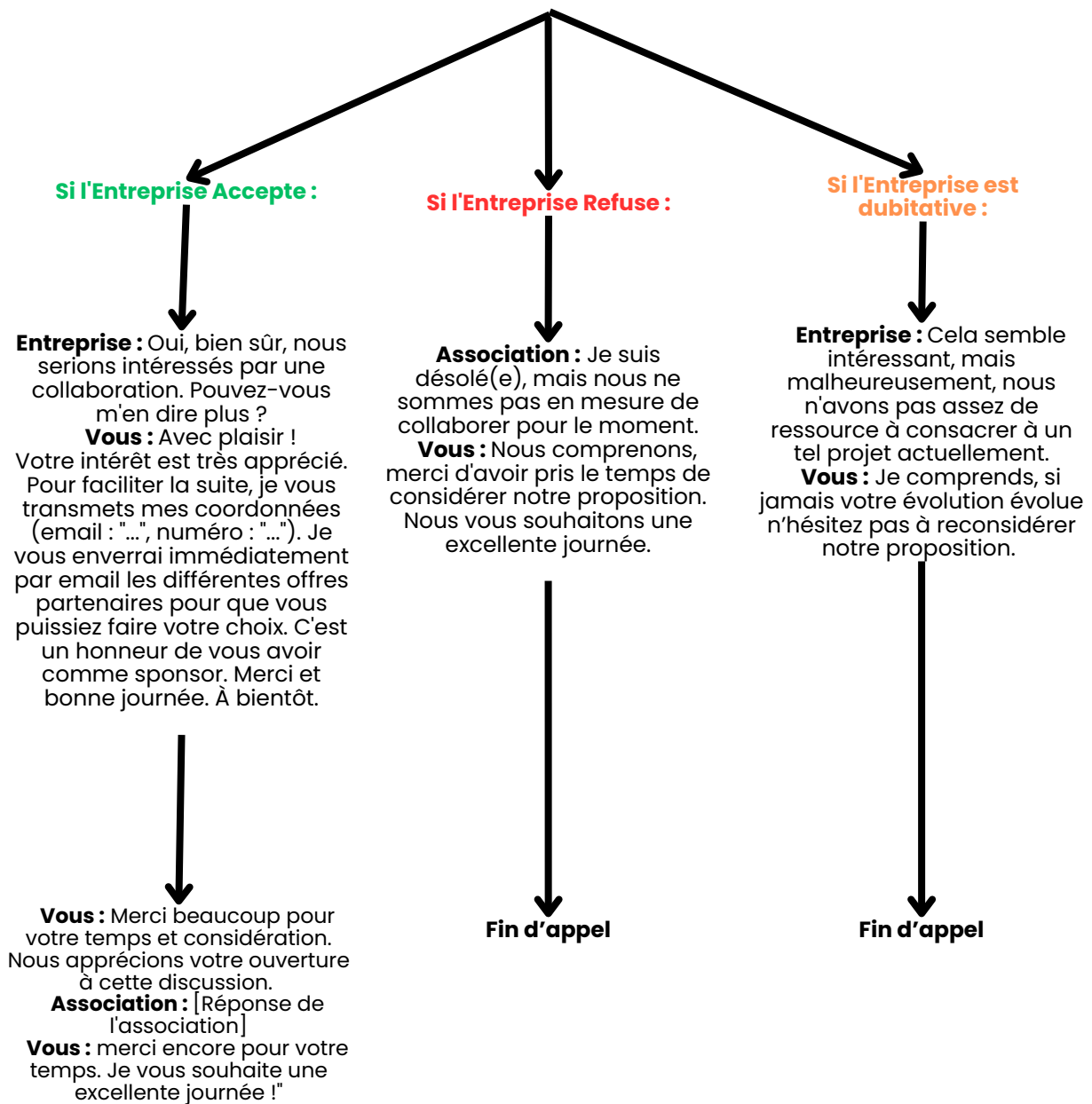
PROSPECTION ENTREPRISE

04.1

SCRIPT APPEL TÉLÉPHONIQUE ENTREPRISE

Bonjour, je suis [nom prénom], membre d'un groupe d'étudiants du CFA Descartes. Dans le cadre d'un projet scolaire, nous collaborons avec l'association Rotary Club de Meaux, une organisation dédiée à l'organisation d'événements caritatifs. Nous préparons actuellement une soirée sur le thème "d'Incroyable Talent", offrant une opportunité publicitaire exceptionnelle pour les entreprises locales.

En tant que sponsor potentiel, votre entreprise bénéficiera d'une visibilité tout au long de la soirée, devant un public captif, renforçant ainsi votre présence locale et élargissant votre clientèle potentielle. De plus, votre contribution soutiendra des projets locaux essentiels, témoignant de votre engagement envers la communauté. Serait-il possible de discuter de cette opportunité avec le patron de votre entreprise?



04

04.1

PROSPECTION ENTREPRISE

FICHER DE BASE DES ASSOCIATIONS DU SECTEUR DE MARNE LA VALLÉE - MEAUX

Association	Lieu
Les amis de Rita	Bussy-Saint-Antoine
L'Arche d'Eternité	Noisy-le-grand
APAC (Association de Protection Animale Canavéroise)	Chennevière-Sur-Marne
Association Saint-Maurienne des Amis des Animaux	Saint-Maur-des-Fossés
Rêves de toit	Seine-et-Marne
Gagny Pet and Co	Gagny
GAPAS - EAM Noisy-Le-Grand	Noisy-le-Grand
Un chien dans la ville	Champs-sur-Marne
Association Casacat	Noisy-Le-Grand
Refuge de la Fondation Assistance aux Animaux à Villevaudé	Villevaudé
Association chats et compagnie	Nogent-Sur-Marne
Association Mieux Lire Mieux Ecrire	Aucun
Association Stéphane LAMART "Pour la défense des droits des animaux"	Boissy-Saint-Leger
BooGlaw	Champigny-sur-Marne
Association des Amis Bénévoles des Animaux d'Alfortville	Alfortville
Association Chats des Rues	Montreuil
Association Toutous Du Monde	Nogent-Sur-Marne
SOS Villages d'enfants	Paris
Association Scott & Co - Aide aux enfants malades (Siège)	Meaux
Sourire d'enfant	Champs sur marne
Rotary Club de Meaux	Meaux

FICHER QUALIFIÉ DES ENTREPRISES -SECTEUR MARNE LA VALLÉE - MEAUX

Association	Type d'association	Numéro de téléphone/mail	Site internet	Lieu	Reponse
Les amis de Rita	Animal	07 56 99 74 52	Lien	Bussy-Saint-Antoine	NON
L'Arche d'Eternité	Animal	06 15 16 18 05	Lien	Noisy-le-grand	NON
APAC (Association de Protection Animale Canavéroise)	Animal	07 69 87 36 69	Lien	Chennevière-Sur-Marne	NON
Association Saint-Maurienne des Amis des Animaux	Animal	06 32 75 07 47	Lien	Saint-Maur-des-Fossés	NON
Rêves de toit	Animal	06 60 75 88 58	Lien	Seine-et-Marne	NON
Gagny Pet and Co	Animal	gagnypetandco@gmail.com	Lien	Gagny	NON
GAPAS - EAM Noisy-Le-Grand	Autisme	01 89 41 04 90	Aucun	Noisy-le-Grand	NON
Un chien dans la ville	Animal	06 12 82 26 79	Lien	Champs-sur-Marne	NON
Association Casacat	Animal	associationcasacat@gmail.com	Lien	Noisy-Le-Grand	NON
Refuge de la Fondation Assistance aux Animaux à Villevaudé	Animal	01 60 26 20 48	Lien	Villevaudé	NON
Association chats et compagnie	Animal	06 51 03 73 43	Aucun	Nogent-Sur-Marne	NON
Association Mieux Lire Mieux Ecrire	Apprendre la langue	07 84 83 28 16	Lien	Aucun	NON
Association Stéphane LAMART "Pour la défense des droits des animaux"	Animal	01 46 81 54 64	Lien	Boissy-Saint-Leger	NON
BooGlaw	Animal	06 43 42 06 17	Lien	Champigny-sur-Marne	NON
Association des Amis Bénévoles des Animaux d'Alfortville	Animal	01 49 77 68 67	Aucun	Alfortville	NON
Association Chats des Rues	Animal	01 48 51 31 32	Aucun	Montreuil	NON
Association Toutous Du Monde	Animal	06 02 03 25 54	Lien	Nogent-Sur-Marne	NON
SOS Villages d'enfants	Enfants Malade	01 55 07 25 25	Lien	Paris	NON
Association Scott & Co - Aide aux enfants malades (Siège)	Enfants Malade	06 86 68 01 83	Aucun	Meaux	NON
Sourire d'enfant	Enfants Malade	04 74 30 84 22	Lien	Champs sur marne	OUI
Rotary Club de Meaux	Sportif, Enfants malade	01 64 33 06 99	Aucun	Meaux	OUI

Date de la prospection : le 6 novembre 2023			
Heure	Intitulé	Objet	Suite à donner
9h30-11h00	Rendez-vous avec Monsieur Vielpeau représentant du Rotary Club de Meaux	Présentation du Rotary Club Présentation de la soirée « Incroyable talent » Description de notre rôle dans cette soirée Projet support de communication Projet de vente <i>Cf. Compte-rendu de la réunion ci-dessous</i>	Projet de vente : levée de fonds de 15000 euros (en plus de la prospection de Monsieur Vielpeau) auprès des entreprises de la région de Meaux (hors banques, grandes surfaces alimentaires et concessions automobiles) Projet de communication : Elaboration d'un dossier de sponsoring + plan de communication
11h00-12h00	Recherche de talents pour les pré sélections 2023 dans les établissements scolaires et dépôt de l'affiche	Lycée Bossuet Collège Ste Marie Lycée Coubertin IMA du Pays de Meaux Collège Henri IV Lycée Moissan Lycée Jean Vilar	Pas de suite
12h00-13h00	Pause déjeuner		
13h00-17h00	Prospection auprès des entreprises pour le projet de vente	Présentation de la soirée et dépôt du dossier sponsor	
	OKB – Mareuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
	CASH PISCINE- Mareuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11

SELF-TISSUS- Mareuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
PICARD – Mareuil les Meaux	Pas intéressé car commercia intégré	Pas de suite
MT COURTAGE- Mareuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
CENTRE DE FORMATION Si- Mareuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
MAISONS NTLF- Mareuil les Meaux	Pas intéressé car pas de budget	Pas de suite
MAISON STILL- Mareuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
LES MAISONS.COM- Mareuil les Meaux	Très intéressé par le projet, nous rappelle dans la semaine	Rappeler le 13/11 si pas de rappel
MAISONS SESAME Mareuil les Meaux	Pas intéressé car pas de budget	Pas de suite
SOFIMEST-Mareuil les Meaux	Intéressé, mais passera directement par Monsieur Vielpeau	Pas de suite
MEMPHIS-Mareuil les Meaux	Pas intéressé car pas de budget	Pas de suite
BUREAU VALLEE- Mareuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
JOUE CLUB- Mareuil les Meaux	Intéressé mais pour don de jouets, nous rappelle dans la semaine	Rappeler le 13/11 si pas de rappel
MAISON KERTEL-Mareuil les Meaux	Pas intéressé car pas de budget	Pas de suite
AU BOUT DU MONDE- Mareuil les Meaux	Pas intéressé car pas de budget	Pas de suite
RANI- Mareuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
GIFI-Mareuil les Meaux	Pas intéressé car pas de sponsoring en général	Pas de suite
FOIRFOUILLE-Nanteuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
MAC DO-Nanteuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
REAUITE CHOCOLAT-	Pas intéressé car pas	Pas de suite

NO BUREAU-Nanteuil les Meaux	Très intéressé par le projet, nous rappelle dans la semaine	Rappeler le 13/11 si pas de rappel
C&A-Nanteuil les Meaux	Pas intéressé car pas de budget	Pas de suite
CHAUSSEA-Nanteuil les Meaux	Pas intéressé car pas de budget	Pas de suite
GEMO -Nanteuil les Meaux	Pas intéressé car pas de budget	Pas de suite
BUFFALO GRIL-Nanteuil les Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
POULAIN -Nanteuil les Meaux	Directeur absent	Prévoir un passage lors de la prochaine journée de prospection
FRISQUET-Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
FLAMINGO-Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
BAR A BIERES-Meaux	Intéressé, donne l'information à son responsable	Rappeler le 13/11
MONCEAU FLEURS-Meaux	Directrice absente	Prévoir un passage lors de la prochaine journée de prospection
RIVER SIDE-Meaux	Directeur absent	Prévoir un passage lors de la prochaine journée de prospection
LE CIRKUS-Meaux	Pas intéressé car pas de budget	Pas de suite

04 ANNEXES

04.1 SUIVI DE PROSPECTION 20/11

Date de la prospection : le 20 novembre 2023			
Heure	Intitulé	Objet	Suite à donner
11h00-12h00	Prospection auprès des entreprises pour le projet de vente	Présentation de la soirée et dépôt du dossier sponsor	
	FRISQUET – MEAUX m.doublot@frisquet.fr	CONTACT M DOUBLLOT nous a été transmis au téléphone pour la réalisation du projet de sponsor Intéressé par le projet MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
	IRON GYM – MEAUX Iron-gym@hotmail.fr	Intéresser, nous donne la réponse par mail	Attente de retour par mail
	Inter-hotel H7712@theoriginalshotels.com	Très Intéressé, nous envoie un retour par mail	Attente de retour par mail
12h00-13h00	Pause déjeuner		
13h00-17h00	Chapon meaux@chapon.com	Intéressé pour donner des chocolats à la soirée, MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
	dmarions51100@gmail.com	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
	Thomas.jeuland77@gmail.com La mie caline	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
	hardydetdepreytere@gmail.com Hardy	Intéressé, nous envoie un retour par mail	Attente de retour par mail

	MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	
vjevremovic@vie-veranda Vie Vecanda	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
multypoint@orange.fr Multypoint	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
meaux@somalem.fr Aubade	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
meaux@kyriad.fr Kyriad	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
MAISON.com Mareuil les Meaux	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
tekgyim77@gmail.com Tek Gym	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
meaux@locakase.fr Locakase	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
Nacima.m@qjgafit.fr Qjgafit	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
contact@five-arena.fr FIVE ARENA	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
Rpb.meaux@gmail.com	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
O Garden	Pas intéressé car pas les fonds	Attente de retour par mail
Pointb.meaux@gmail.com Point B	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
Mm77sylvie@gmail.com Matériel Médical 77	Intéressé, nous envoie un retour par mail	Attente de retour par mail

lapharmacedumarche@orange.fr Pharmacie du marche	MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	
Bruno.monti@2m-assurances.fr 2 M Assurances	Intéressé, pour faire un don et des produits Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
dirmeaux@groupepoullain.com Poullain	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
Emilie.suray@sariguillo.fr Guillo	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
contact@flamingocarriage.com Flamingo	Intéressé, nous envoie un retour par mail MAIL + PIÈCE JOINTE ENVOYÉ	Attente de retour par mail
Entrepot de la Fête	Intéressé, prêt du matériel de soirée	Attente de retour par mail

04

04.1

TABLEAU PROSPECTION TELEPHONIQUE ENTREPRISE

Entreprises	Lieu	Numéro de téléphone	Réponse
Aerowork	AuShopping Saison de Meaux	09 88 59 02 06	CONTACT ROTARY DIRECT
Alice Délice	AuShopping Saison de Meaux	01 60 09 74 00	nous rappelle vendredi 28
Armend Thierry Femme	AuShopping Saison de Meaux	01 64 36 55 75	va contacter son manager
Armend Thierry Homme	AuShopping Saison de Meaux	01 64 36 55 70	même magasin
Belle et Bio	AuShopping Saison de Meaux	06 63 64 62 12	Répondeur
Biotech USA	AuShopping Saison de Meaux	09 81 97 74 34	Pas de réponse, à rappeler
Camille Maroquinerie	AuShopping Saison de Meaux	01 64 35 17 66	Répondeur
Chaussea	AuShopping Saison de Meaux	01 60 01 00 15	va nous rappeler
Claire's	AuShopping Saison de Meaux	01 60 32 03 77	Répondeur
Bouygues Telecom	AuShopping Saison de Meaux	01 60 38 19 24	Mauvais numéro
Decathlon	AuShopping Saison de Meaux	01 60 09 96 96	essayer de rappeler
Empruntis	AuShopping Saison de Meaux	01 60 32 42 42	NON
Esthetic Center	AuShopping Saison de Meaux	01 64 36 07 90	A rappeler
Excellence	AuShopping Saison de Meaux	01 60 38 04 76	pas de réponse
Foot Locker	AuShopping Saison de Meaux	01 60 44 52 24	Mauvais numéro
Franck Provost	AuShopping Saison de Meaux	01 64 35 28 57	NON
Galaxy Park	AuShopping Saison de Meaux	01 60 38 56 98	NON
Generale d'optique	AuShopping Saison de Meaux	01 60 25 35 81	pas de réponse
H&M	AuShopping Saison de Meaux	(+33)8 05 08 88 88	NON
Histoire D'or	AuShopping Saison de Meaux	01 60 32 20 74	appeler le siège
FMK	AuShopping Saison de Meaux	01 85 84 03 30	NON
Jeff de Bruges	AuShopping Saison de Meaux	01 60 24 32 23	non
Kiabi	AuShopping Saison de Meaux	01 60 38 13 80	Rappel au 26/10
Kiko Milano	AuShopping Saison de Meaux	01 64 35 16 93	Nous rappelle
L'atelier des saisons	AuShopping Saison de Meaux	01 64 34 71 19	NON
La boutique du coiffeur	AuShopping Saison de Meaux	01 64 35 19 50	Répondeur
La vignery	AuShopping Saison de Meaux	01 60 44 59 31	NON
Leroy Merlin	AuShopping Saison de Meaux	01 64 35 19 50	NOUS RECONTACTE
Divani Confort	AuShopping Saison de Meaux	01 48 76 16 51	Rappeler dans une semaine
Maison 123	AuShopping Saison de Meaux	01 60 09 64 07	NON
Mango	AuShopping Saison de Meaux	01 64 33 29 37	NON
Marc Orian	AuShopping Saison de Meaux	01 60 32 20 79	Appeler Siège
Master Services	AuShopping Saison de Meaux	01 64 35 02 15	potentiel intérêt
Micromania	AuShopping Saison de Meaux	01 64 35 64 32	appeler le siège
OB9 Barber's	AuShopping Saison de Meaux	01 60 23 78 22	rappeler vendredi 28/10 à 10h
Ophta Vision	AuShopping Saison de Meaux	01 85 49 22 55	NON
Orchestra	AuShopping Saison de Meaux	01 60 22 43 54	non
Pharmacie	AuShopping Saison de Meaux	09 72 38 06 49	rappelle à 16h15
Pill'vit	AuShopping Saison de Meaux	01 60 44 35 85	à rappeler demain
Promovacances	AuShopping Saison de Meaux	01 70 98 17 53	non
Rougegorge Lingerie	AuShopping Saison de Meaux	01 60 24 67 20	NON
Seaside	AuShopping Saison de Meaux	01 60 09 21 60	non
Sephora	AuShopping Saison de Meaux	01 64 35 23 90	à appeler demain aprem



04 04.1

MAIL PROSPECTION ENTREPRISES

Bonjour,

Le ROTARY CLUB DE MEAUX organise le **Samedi 3 février 2024 au Colisée de Meaux à 20h00** la seconde édition de sa soirée-événement : « **Le Pays de Meaux a un Incroyable Talent** ».

Plus de 15 candidats s'affronteront sur scène pour élire l'Incroyable Talent du Pays de Meaux 2024 : chanteurs, musiciens, des danseurs, humoristes, sportifs, etc....

Vous trouverez en pièce jointe le visuel de l'affiche.

Dans le cadre de cette soirée, un programme sera mis à disposition des spectateurs que nous espérons nombreux pour encourager les talents sur la scène du Colisée.
L'an dernier, pour la première édition, la soirée s'est jouée à guichet fermé en rassemblant plus de **1200 spectateurs au Colisée de Meaux !**

Le programme contiendra bien évidemment toutes les informations concernant les artistes mais également des encarts publicitaires pour lesquels je vous sollicite.

Vous trouverez en pièce jointe notre **offre partenaires** avec les différentes formules possible :

- Une publicité dans le programme :

Offre SILVER : 300,00 Euros pour 1/8° de page A4 + 2 places offertes pour la soirée

Offre GOLD : 600,00 Euros pour 1/4 de page A4 + 4 places offertes pour la soirée.

- Etre membre du jury + une publicité dans ce programme :

Offre PLATINIUM : 1.500,00 Euros pour être membre du jury + 1/2 de page A4 + 10 places offertes pour la soirée

Le logo des sponsors défilera également sur un écran à l'occasion de la soirée.

Une communication mentionnant les sponsors de l'événement sera également faite sur les réseaux sociaux (Facebook et LinkedIn).

Cette soirée est un événement populaire et convivial.

Je vous remercie de me retourner le « BON DE SOUSCRIPTION » après l'avoir complété dès que possible afin de permettre d'insérer VOTRE LOGO dans le programme.

Le versement de la participation de votre entreprise (300 Euros, 600 Euros ou 1500 Euros) est à faire sur le compte du Rotary Club de Meaux dont vous trouverez l'IBAN en pièce jointe, en précisant dans le libellé du virement la mention : « Au bénéfice de l'Incroyable Talent du Rotary de Meaux ».

Ce versement sera bien évidemment **déductible dans les charges de votre entreprise au titre des frais publicitaires**

Les bénéfices de la soirée seront reversés pour une action menée par la **Croix Rouge du Pays de Meaux** : achat d'un véhicule afin d'acheminer l'aide alimentaire aux personnes en grande précarité, isolées, âgées et sans mobilité ou moyens de transport.

Des carnets de tickets d'entrée peuvent être mis à votre disposition si vous souhaitez inviter vos collaborateurs et vos clients.

Vous pouvez également proposer à vos proches et vos amis de venir encourager les talents à l'aide du lien d'inscription en ligne ci-après :

<https://rotary-club-de-meaux.assoconnect.com/collect/description/368442-w-le-pays-de-meaux-a-un-incroyable-talent>

N'attendez plus : rejoignez le Club des partenaires du Pays de Meaux a un Incroyable Talent !

Je vous en remercie par avance et reste bien entendu à votre disposition pour tous renseignements complémentaires,

Bien à vous
Anatole Cieslak
06 84 80 70 05

04

PIECE JOINTE MAIL - BON DE SOUSCRIPTION

04.2



L'Amitié au service de l'Action

LE PAYS DE MEAUX A UN INCROYABLE TALENT

Soirée du 3 février 2024 organisée par le ROTARY CLUB DE MEAUX

Au Colisée de Meaux, 73 avenue Henri Dunant

Nom de la société :

.....
...

Adresse :

.....
.....

Téléphone : Courriel (@) :

.....

Souscription d'une publicité simple (1/8^{ème} de page format A4) ----- 300 €

Souscription d'une publicité double (1/4 de page format A4) ----- 600 €

Membre du jury ----- 1 500 €

Nous vous remercions de joindre votre logo et votre texte pour la réalisation des supports publicitaires.

A nous retourner à : rotarymeaux@gmail.com

47 boulevard Jean Rose, 77100 MEAUX

Portable : 07 83 56 24 08

Le

Nom du signataire :

Cachet et signature

04

PIECE JOINTE MAIL - PROJET ACHAT

04.2



croix-rouge française

UNITE LOCALE du PAYS de MEAUX
63 avenue Henri DUNANT
77100 MEAUX

PROJET


Devant l'augmentation du nombre de bénéficiaires de l'aide alimentaire par la CROIX ROUGE du pays de Meaux dont des personnes en grande précarité, isolées, âgées et sans mobilité ou moyens de transport,

La Croix Rouge va mettre en place pour ces personnes, une activité de portage à domicile ou d'accompagnement tant sur la ville de MEAUX que dans les villages environnants (domiciles particuliers, petits collectifs, hôtels 115 d'Isles les Villenoy, de Penchard et Mareuil les Meaux...)

Pour remplir cette mission il est nécessaire d'avoir un véhicule approprié permettant selon les cas une distribution à domicile ou un transport depuis le lieu de résidence au lieu de distribution.

04 04.2

PIECE JOINTE MAIL - RIB ROTARY CLUB DE MEAUX

					
RELEVÉ D'IDENTITÉ BANCAIRE					
Identifiant national de compte bancaire - RIB					
Banque	Guichet	N° compte	Clé	Devise	
30087	33801	00017960111	09	EUR	
Identifiant international de compte bancaire					
IBAN (International Bank Account Number)					
FR76	3008	7338	0100	0179	6011 109
BIC (Bank Identifier Code)					
CMCIFRPP					
Domiciliation			Titulaire du compte (Account Owner)		
CIC MEAUX HENRI IV			ROTARY CLUB DE MEAUX		
2 PLACE HENRI IV			AUTRES MANIFESTATIONS		
77100 MEAUX			15 RUE SOPHIE DE CHOISEUL		
☎33160244685			77470 POINCY		
Remettez ce relevé à tout autre organisme ayant besoin de connaître vos références bancaires pour la domiciliation de vos virements ou de prélèvements à votre compte. Vous éviterez ainsi des erreurs ou des retards d'exécution.			PARTIE RESERVEE AU DESTINATAIRE DU RELEVÉ		

04 04.2

PIECE JOINTE MAIL - FLYER OFFRE PARTENAIRE

Rotary Club de Meaux  L'Amitié au service de l'Action **MEAUX** 

LE PAYS DE MEAUX A UN INCROYABLE TALENT

DEVENEZ PARTENAIRE DE NOTRE EVENEMENT

REJOIGNEZ-NOUS EN TANT QUE PARTENAIRE POUR LA DEUXIEME ÉDITION DE "LE PAYS DE MEAUX A UN INCROYABLE TALENT" LE 3 FÉVRIER 2024 AU COLISÉE DE MEAUX.

UN ÉVÉNEMENT PHARE QUI A CAPTIVÉ L'ATTENTION DE 1500 SPECTATEURS L'ANNÉE DERNIÈRE ET PLUS DE 40 ENTREPRISES PARTENAIRES.

20 000 EUROS RÉCOLTÉS AU PROFIT DE LA CROIX ROUGE

DANS LE CADRE DE NOTRE ÉVÉNEMENT, UN PROGRAMME SERA ÉDITÉ ET DISTRIBUÉ À NOS NOMBREUX SPECTATEURS POUR ENCOURAGER LES TALENTS SUR LA SCÈNE DU COLISÉE DE MEAUX.

CELUI-CI CONTIENDRA TOUTES LES INFORMATIONS CONCERNANT LES ARTISTES MAIS ÉGALEMENT DES ENCARTS PUBLICITAIRES POUR LESQUELS VOTRE SOCIÉTÉ PEUT SOUSCRIRE.

OFFRE EXCLUSIVE

POSSIBILITÉ D'ÊTRE JURY DE L'ÉVÉNEMENT POUR METTRE EN AVANT VOTRE ENTREPRISE AU PLUS PRÈS DES SPECTATEURS

CEUX QUI NOUS FONT CONFIANCE :

      plété, par ires.fr

EN PARTENARIAT AVEC LA VILLE DE MEAUX  **Meaux**
Fiers de notre histoire

bancaire du compte du Rotary Club de Meaux en indiquant « Au bénéfice de l'Incredible Talent du Rotary de Meaux » dans le libellé (utilisez le RIB fourni pour le virement).

www.rotary-meaux.com

au service de l'Action **MEAUX** 

OFFRES

PROGRAMME:
2 PLACES OFFERTES
PLACES OFFERTES

PUBLICITÉ DANS LE PROGRAMME:
10 PLACES OFFERTES

Société :

Adresse :

Nom / Prénom :

Téléphone :

E-mail :

Offre choisie :

- 300 EUROS - 1/8 DE PAGE A4
- 600 EUROS - 1/4 DE PAGE A4
- 1500 EUROS - 1/2 DE PAGE A4

LE:
NOM DU SIGNATAIRE :
CACHET ET SIGNATURE

EN PARTENARIAT AVEC LA VILLE DE MEAUX  **Meaux**
Fiers de notre histoire

04 04.2

FLYER OFFRE PARTENAIRE FORMAT RÉSEAUX

Rotary Club de Meaux  L'Amitié au service de l'Action 

LE 3 FÉVRIER 2024 **LE PAYS DE MEAUX A UN INCROYABLE TALENT** AU COLISÉE DE MEAUX

DEVENEZ PARTENAIRE

Plus de 1 200 SPECTATEURS
Plus de 40 entreprises partenaire
15 000 euros reversés au profit d'associations en 2023.
LES BÉNÉFICES DE L'ÉDITION 2024 SERONT REVERSÉS À LA CROIX ROUGE DU PAYS DE MEAUX

NOS OFFRES	CONTACTS / QUESTIONS
<p>OFFRE SILVER 300 EUROS Publicité dans le programme 1/8° de page + 2 places offertes</p> <p>OFFRE GOLD 600 EUROS Publicité dans le programme 1/4 de page + 4 places offertes</p> <p>OFFRE PLATINIUM 1500 EUROS Membre du jury + Publicité dans le programme 1/2 de page + 10 places offertes</p>	<p>Rotary Club de Meaux :</p> <p> 07 83 56 24 08</p> <p> rotarymeaux@gmail.com</p> <p> https://t.ly/Ke_Bs</p>

EN PARTENARIAT AVEC LA VILLE DE MEAUX  **Meaux**
Fiers de notre histoire

04 04.3

OUTIL SUIVI DE PERFORMANCE PROSPECTION ENTREPRISES + BILAN PROSPECTION ENTREPRISES



Prospection
entreprises

110



Prospection
physique

66



Prospection
téléphonique

44



Entreprise relancée
intéressée tél/mail

25/25



Nombre d'offres
silver vendues

2



Nombre d'offres
gold vendues

2



Attente objectif clients
nombre contrats

2



Objectif réalisé de
contrats vendus

4



Taux de réussite vente

200%



Taux de réussite de
prospection

3.6%



Argent

1800€



Places vendues

1150

04 04.4

FICHER PROSPECTION MÉDIA + BILAN

Média	Contact	ENVOI MAIL	Réponse
Le Parisien	nathalie.lavacchielli@leparisien.fr	Oui	Non
Evasion	vicoire.brueel@hpi.fr	OUI	Oui
Oxygene	julie.vigue@oxygene.fr	OUI	Non
La Marne	justine.ansel@lamarne.fr	OUI	Non
France 3 Région	helene.reveliere@francetv.fr	OUI	Non

Partenariat Evasion - Rotary Club de Meaux »



Anatole Cieslak

À victoire.brueel@hpi.fr ▼

15:03 (il y a 5 minutes)



Bonjour Madame Brueel,

Je me permets de vous contacter dans le cadre de la soirée Incroyable Talent du Pays de Meaux organisée par le Rotary Club de Meaux.

Nous recherchons un partenaire radio dans l'intention de promouvoir cette soirée, en contrepartie nous diffuserons votre logo sur les supports de communication du Rotary ainsi que sur le grand écran de la soirée devant 1200 spectateurs.

Merci de revenir vers moi si vous seriez intéressé de collaborer avec nous pour ce projet de grande envergure.

Excellente journée à vous,

Cordialement,

Anatole CIESLAK
06 84 80 70 05

← Répondre

→ Transférer



04

04.4 CONTACT RADIO EVASION

VB VICTOIRE BRUEL
CONTACTEZ LE SERVICE PARTENARIAT D'EVASION
A : anatole.cieslak@gmail.com

2 janvier 2024 à 11:30

Bonjour Anatole,

Merci pour votre mail et votre intérêt pour Evasion.
Nous serions très intéressés de collaborer sur la soirée Incroyable Talent du Pays de Meaux.

Je peux vous envoyer un premier jet de contrat de partenariat dans la journée si vous le souhaitez. Pour ce faire, j'aurais besoin du nom de l'association organisatrice et du nom du signataire du contrat.

Bien cordialement,
Victoire

Victoire Bruel
Chargée de promotion

Tel. : 07 88 47 62 25 - 01 69 13 29 89
E-mail : victoire.brue1@hpi.fr

Trouvé dans la boîte envoyées - Google

AC Anatole Cieslak
Rép. : CONTACTEZ LE SERVICE PARTENARIAT D'EVASION
À : VICTOIRE BRUEL

2 janvier 2024 à 12:05

Bonjour Victoire,

Je fais suite à votre retour de mail, merci pour votre réactivité.

Je suis heureux de savoir que Evasion est très intéressé pour collaborer avec nous pour cette soirée.

Je suis très intéressé de pouvoir recevoir un premier jet de contrat de partenariat dans la journée.

Nom de l'association organisatrice : Rotary Club de Meaux

Nom du Signataire du contrat : Présidente du Rotary Club de Meaux - Christiane COURTOT

Ci - joint vous trouverez des compléments d'informations pour la soirée.

Excellente journée à vous,

Bien Cordialement,

Anatole Cieslak
06 84 80 70 05

VB VICTOIRE BRUEL
Rép. : CONTACTEZ LE SERVICE PARTENARIAT D'EVASION
À : Anatole Cieslak

2 janvier 2024 à 16:28


Bonjour Anatole,

Vous trouverez, ci-joint, le premier jet du contrat de partenariat pour l'événement Incroyable Talent le 3 février 2024.

J'attends vos retours et n'hésitez pas à me dire s'il y a des choses à modifier ou éclaircir.

Belle fin de journée,
Victoire

Victoire Bruel
Chargée de promotion
Tel. : 07 88 47 62 25 - 01 69 13 29 89
E-mail : victoire.brue1@hpi.fr



hpi
Le groupe HPI vous souhaite une excellente année
2024

EVASION, L'Association, Lovely, HPI

Reçu par Anatole Cieslak

04 04.4

PARTENARIAT RADIO EVASION



CONTRAT DE PARTENARIAT

ENTRE :

EVASION
BP 10 079 – 91002 EVRY CEDEX - Tel : 01.69.13.30.00
Représentée par Madame Victoire BRUEL, en sa qualité de Chargée de Promotion

Ci-après dénommée « EVASION »

Et :

Rotary Club de Meaux
15 Rue Sophie de Choiseul
77470 Poincy
01 64 33 06 99
Représentée par Madame Christiane COURTOT, en sa qualité de Présidente

Ci-après dénommée « LE PARTENAIRE »

PREAMBULE

Le présent contrat a pour objet de déterminer les conditions et modalités dans lesquelles EVASION fournira au partenaire, les annonces visées à l'article 3 ci-après et les conditions et modalités dans lesquelles le partenaire fournira à EVASION les services visés à l'article 4 ci-après.

CECI EXPOSE, IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

ARTICLE 1 – OBJET DU CONTRAT

Le présent contrat de partenariat a pour objet la promotion réciproque de la soirée Incroyable Talent organisée par le Rotary Club de Meaux qui aura lieu le Samedi 3 Février 2024 au Colysée de Meaux et EVASION.

ARTICLE 2 - DUREE

Le contrat est conclu à partir des périodes de communication définies dans l'Article 3.

ARTICLE 3 - OBLIGATIONS D'EVASION

EVASION s'engage à promouvoir l'événement sur la période du Lundi 29 Janvier au Samedi 3 Février 2024 par le **dispositif** suivant :

sondes pour promouvoir l'événement du 29 Janvier au 3 Février 2024 à l'adresse n° 77 sud soit 30 spots sur la période.
Distribution du spot avec les éléments principaux fournis par le Rotary Club.

5 rubriques « AGENDA SORTIES » la semaine de l'événement.

2 360 euros h.t (contrat de partenariat donc prestation gratuite pour

ENNAIRE

5 supports de communication de l'événement suivants : réseaux sociaux, affiches à l'entrée de la salle, signalisation (3 m x 2) sur les barrières aux abords de l'événement (Parking ou Colysée), présence de remerciements des partenaires, présence sur le grand écran de la soirée, présence à l'entrée du Colysée le jour de l'événement.

500 photos à Evasion des banderoles, et tous autres supports de communication orale.

ELLE

Le présent contrat ne donne au partenaire aucun droit de propriété et/ou d'usage sur les services fournis à EVASION et réciproquement.

Le présent contrat est conclu en vertu d'une exclusivité de partenariat radio sur la soirée Incroyable Talent. Des interviews ou des jeux antenne sur d'autres radios sans préavis. Dans le cas où le partenaire ne pourrait répondre favorablement à la demande, il sera tenu de s'acquiescer à l'obligation de reconsidérer les modalités et/ou le principe du partenariat.

Le présent contrat, en l'interprétation ou l'application des présentes, les parties conviennent de régler tout litige à l'amiable, si aucun accord n'était trouvé de s'en remettre aux seules décisions de l'arbitrage de l'Evry.

Fait en deux exemplaires, le lundi 15 janvier 2024,

Pour Rotary Club de Meaux
CHRISTIANE COURTOT

Pour EVASION
Victoire BRUEL

04

TABLEAU REPARTITION DES TACHES

04.5

	Anatole	Saïf	Auréane	Mehdi	Sara
Listing des entreprises	X	X	X	X	X
Réunion avec Monsieur Vielpeau	X	X	X	X	X
Prospection téléphonique des entreprises	X	X	X	X	
Prospection physique des entreprises	X	X	X	X	X
Élaboration offre commerciale	X	X	X		
Envoi de mail pour les entreprises intéressées	X	X			
Relances téléphonique	X	X		X	
Relances par mails	X	X			X
Suivi des sponsors	X	X			
Partenariat Média	X	X			

04

04.5

FICHES REPORTING - 11/10

Établir un brainstorming de la levée de fond que l'on pourrait réaliser avec une association

Trouver une association avec qui établir notre projet pédagogique de vente et de communication

Prospection téléphonique auprès des associations de Meaux Champs sur Marne et Noisy le Grand

Répartition des rôles

A tour de rôle, chaque membre de l'équipe prend un rôle différent, d'une réunion à l'autre.

Rôle	Description	Nom																
Animateur	<p>Veille à la fluidité de la discussion, à ce que chacun puisse s'exprimer, et à l'organisation</p> <p>Attention : l'animateur ne doit pas être dictateur. Au même titre que tous les autres exprime des idées, écoute les arguments critiques.</p>	<p>Pendant la réunion</p>																
			<table border="1"> <thead> <tr> <th>Description de l'action</th> <th>Action menée par</th> <th>Objectif de l'action</th> <th>Résultat de l'action</th> <th>Décision prise</th> <th>Date d'échéance</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Prospection téléphonique des associations renseignées sur le fichier Excel Liste Association</td> <td>le groupe</td> <td>Trouver des Associations avec qui établir notre projet</td> <td>Résultats détaillés dans le tableau Prospection Téléphonique prospection téléphonique association</td> <td></td> <td>Octobre</td> </tr> <tr> <td>2. Relance mail</td> <td>Onalis Sara</td> <td>Envoyer mail de relance aux associations appelés pour les remercier de l'appel et leur envoyer plus d'information sur le projet</td> <td>Mail écrit</td> <td></td> <td>Fin Octobre</td> </tr> </tbody> </table>	Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance	1. Prospection téléphonique des associations renseignées sur le fichier Excel Liste Association	le groupe	Trouver des Associations avec qui établir notre projet	Résultats détaillés dans le tableau Prospection Téléphonique prospection téléphonique association		Octobre	2. Relance mail	Onalis Sara	Envoyer mail de relance aux associations appelés pour les remercier de l'appel et leur envoyer plus d'information sur le projet
Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance													
1. Prospection téléphonique des associations renseignées sur le fichier Excel Liste Association	le groupe	Trouver des Associations avec qui établir notre projet	Résultats détaillés dans le tableau Prospection Téléphonique prospection téléphonique association		Octobre													
2. Relance mail	Onalis Sara	Envoyer mail de relance aux associations appelés pour les remercier de l'appel et leur envoyer plus d'information sur le projet	Mail écrit		Fin Octobre													
Gardien du temps	<p>Surveille les échéances et veille à ce que le groupe les respecte.</p> <p>Attention : Il ne doit pas hésiter à interrompre, écouter, rappeler, signaler des échéances. Il doit aussi quantifier le temps passé sur chaque action ou échange et le joindre aux documents de la réunion</p>																	
Scribe	<p>Il note sur le support commun du groupe (tableau blanc), les idées principales. Il organise le support et partage son écran.</p> <p>Attention : le fait d'avoir la fiche, ne doit pas conduire le scribe à diriger l'ensemble de la discussion, ni à n'écrire que ses propres idées</p>																	
Secrétaire	<p>La mémoire du groupe. Il note les idées retenues mais sur lesquelles il sera peut-être utile de revenir plus tard (par exemple, si la piste principale échouait)</p> <p>Attention : le secrétaire participe aussi à la discussion au même titre que tous les autres</p>																	
Chef(e) de projet Rapporteur	<p>Peut intervenir pour "couper" quelqu'un qui monopolise la parole depuis trop longtemps. Au contraire, il peut inciter une personne qui ne dit rien à prendre la parole.</p> <p>Il remplit la trame de reporting à rendre, avec le nom du groupe</p>																	
<p>Pour la prochaine séance : listez toutes actions qui restent à faire et par qui elles seront prises en charge.</p>																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Description de l'action</th> <th>Action menée par</th> <th>Objectif de l'action</th> <th>Résultat de l'action</th> <th>Décision prise</th> <th>Date d'échéance</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Relance de mails</td> <td>Onalis Sara</td> <td>Chercher les e-mail des entreprises</td> <td></td> <td></td> <td>Fin de semaine</td> </tr> </tbody> </table>			Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance	1. Relance de mails	Onalis Sara	Chercher les e-mail des entreprises			Fin de semaine				
Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance													
1. Relance de mails	Onalis Sara	Chercher les e-mail des entreprises			Fin de semaine													

04

04.5

FICHES REPORTING - 25/10

Prospection téléphonique des entreprises renseignées dans le fichier Excel Prospection Téléphonique
Renseignement sur le résultat des appels de prospection si intéresser ou pas
Préparer la réunion avec Monsieur Vielpeau

Répartition des rôles

A tour de rôle, chaque membre de l'équipe prend un rôle différent, d'une réunion à l'autre.

Rôle	Description	Nom
Animateur	<p>Veille à la fluidité de la discussion, chacun puisse s'exprimer.</p> <p>Attention : l'animateur dicteur. Au même titre exprime des idées, écoute critiques.</p>	
Gardien du temps	<p>Surveille les échéances et groupe les respecte.</p> <p>Attention : Il ne doit pas interrompre, écourter, rater des échéances. Il doit aussi quantifier la chaque action ou échange documents de la réunion</p>	
Scribe	<p>Il note sur le support (tableau blanc), les idées le support et partage son</p> <p>Attention : le fait d'avoir conduit le scribe à diriger la discussion, ni à n'écouter</p>	
Secrétaire	<p>La mémoire du groupe. Il retient les points utiles de la discussion mais sur lesquels il est utile de revenir plus tard</p> <p>Attention : le secrétaire discute au même titre</p>	
Chef(e) de projet / Rapporteur	<p>Peut intervenir pour ne pas monopoliser la parole de la réunion. Au contraire, il peut inciter à ne rien dire pour prendre la parole</p>	

Pendant la réunion						
Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance	
1. Prospection téléphonique des entreprises renseignées sur le fichier Excel	le groupe	Trouver des entreprises Sponsors	Résultats détaillés dans le tableau Prospection Téléphonique			Janvier
2. Relance mail	Onalis Sara	Envoyer mail de relance aux entreprises appelés pour les remercier de l'appel et leur envoyer plus d'information sur le projet	Mail écrit			Fin de semaine du 25/10

Pour la prochaine séance : listez toutes actions qui restent à faire et par qui elles seront prises en charge.

Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance
1. Relance de mails	Onalis Sara	Chercher les e-mail des entreprises			Fin de semaine

04

04.5

FICHES REPORTING -06/11

- Prospection physique dans la zone industrielle de Meaux - Mareuil et Nanteuil
- Proposition de sponsoring avec l'association
- Relance de mails

Répartition des rôles

A tour de rôle, chaque membre de l'équipe prend un rôle différent, d'une réunion à l'autre.

Rôle	Description
Animateur	<p>Veille à la fluidité de la discussion: chacun puisse s'exprimer, et</p> <p>Attention: l'animateur ne dicteur. Au même titre que exprime des idées, écoute le critiques.</p>
Gardien du temps	<p>Surveille les échéances et ve groupe les respecte.</p> <p>Attention: Il ne doit pas interrompre, écourter, rappe des échéances.</p> <p>Il doit aussi quantifier le tem chaque action ou échange et documents de la réunion</p>
Scribe	<p>Il note sur le support commu tableau blanc), les idées prin le support et partage son écri</p> <p>Attention: le fait d'avoir la conduire le scribe à diriger l'i discussion, ni à n'écrire que :</p>
Secrétaire	<p>La mémoire du groupe. Il not retenues mais sur lesquelles utile de revenir plus tard (pa piste principale échouait)</p> <p>Attention: le secrétaire pa discussion au même titre qu</p>
Chef(e) de projet Rapporteur	<p>Peut intervenir pour "couper monopolise la parole depuis Au contraire, il peut inciter u ne dit rien à prendre la parol</p> <p>Il remplit la trame de reporti nom du groupe</p>

Pendant la réunion

Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance
1. Prospection physique dans la zone industrielle	le groupe	Trouver des donateurs	Résultats détaillés dans le tableau "Compte rendu prospection"		Janvier
2. Relance de mails	Anatole Saif	Envoyer mail de relance aux entreprises qui n'ont pas répondues	Mail écrit		Fin de semaine

Pour la prochaine séance : listez toutes actions qui restent à faire et par qui elles seront prises en charge.

Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance
1. Relance de mails	Mehdi Auréane	Chercher les e-mail des entreprises			Fin de semaine

04

04.5

FICHES REPORTING - 20/11

Division de l'équipe en 2 groupe
 Saif / Anatole / Auréane
 Prospection d'entreprise à Meaux
 Mehdi / Sara
 Création de la page de garde et commencer la rédaction du rapport écrit
 Relance des entreprises contactée le 6/11 par téléphone et mail

Répartition des rôles

A tour de rôle, chaque membre de l'équipe prend un rôle différent, d'une réunion à l'autre.

Rôle	Description	Nom																								
Animateur	Veille à la fluidité de la discussion, chacun puisse s'exprimer, et à l'or Attention : l'animateur ne doit j dictateur. Au même titre que tous exprime des idées, écoute les arg critiques.	Pendant la réunion																								
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Description de l'action</th> <th>Action menée par</th> <th>Objectif de l'action</th> <th>Résultat de l'action</th> <th>Décision prise</th> <th>Date d'échéance</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Prospection d'entreprise</td> <td>Saif / Anatole / Auréane</td> <td>Trouver des entreprises qui sponsorent sponsoriser notre événement</td> <td>Présenter le projet a différents entreprise, susciter leur intérêt et demander leurs email</td> <td></td> <td>Novembre</td> </tr> <tr> <td>2. Relance mail</td> <td>Mehdi</td> <td>Envoyer mail de relance et contacter par téléphone les entreprises qui était intéressé pour nous sponsoriser pour voir s'ils sont toujours intéressés</td> <td>Mail écrit Téléphone</td> <td></td> <td>Novembre</td> </tr> <tr> <td>3. Débuter la création du rapport écrit</td> <td>Sara</td> <td>Création de la page de garde et de la première parti du rapport écrit</td> <td></td> <td></td> <td>Mi décembre</td> </tr> </tbody> </table>	Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance	1. Prospection d'entreprise	Saif / Anatole / Auréane	Trouver des entreprises qui sponsorent sponsoriser notre événement	Présenter le projet a différents entreprise, susciter leur intérêt et demander leurs email		Novembre	2. Relance mail	Mehdi	Envoyer mail de relance et contacter par téléphone les entreprises qui était intéressé pour nous sponsoriser pour voir s'ils sont toujours intéressés	Mail écrit Téléphone		Novembre	3. Débuter la création du rapport écrit	Sara	Création de la page de garde et de la première parti du rapport écrit			Mi décembre
Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance																					
1. Prospection d'entreprise	Saif / Anatole / Auréane	Trouver des entreprises qui sponsorent sponsoriser notre événement	Présenter le projet a différents entreprise, susciter leur intérêt et demander leurs email		Novembre																					
2. Relance mail	Mehdi	Envoyer mail de relance et contacter par téléphone les entreprises qui était intéressé pour nous sponsoriser pour voir s'ils sont toujours intéressés	Mail écrit Téléphone		Novembre																					
3. Débuter la création du rapport écrit	Sara	Création de la page de garde et de la première parti du rapport écrit			Mi décembre																					
Gardien du temps	Surveille les échéances et veille à groupe les respecte. Attention : Il ne doit pas hésiter interrompre, écouter, rappeler, si des échéances. Il doit aussi quantifier le temps pa chaque action ou échange et le jo documents de la réunion																									
Scribe	Il note sur le support commun du tableau blanc), les idées principal le support et partage son écran. Attention : le fait d'avoir la fiche conduire le scribe à diriger l'enser discussion, ni à n'écrire que ses pi																									
Secrétaire	La mémoire du groupe. Il note les retenues mais sur lesquelles il ser utile de revenir plus tard (par exer piste principale échouait) Attention : le secrétaire particij discussion au même titre que tou																									
Chef(e) de projet Rapporteur	Peut intervenir pour "couper" que monopolise la parole depuis trop Au contraire, il peut inciter une pe ne dit rien à prendre la parole. Il remplit la trame de reporting à nom du groupe																									
<p>Pour la prochaine séance : listez toutes actions qui restent à faire et par qui elles seront prises en charge.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Description de l'action</th> <th>Action menée par</th> <th>Objectif de l'action</th> <th>Résultat de l'action</th> <th>Décision prise</th> <th>Date d'échéance</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Relance de mails</td> <td>Oralis Sara Mehdi</td> <td>Continuer les relances / sponsorer au mail reçu</td> <td></td> <td></td> <td>Fin de semaine</td> </tr> <tr> <td>2. Trouver encore des entreprises intéresser pour nous sponsor</td> <td>Saif / Anatole / Auréane</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. Continuer la rédaction du rapport écrit au fur et à mesure des séances</td> <td>Tout le groupe</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Mi décembre</td> </tr> </tbody> </table>			Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance	1. Relance de mails	Oralis Sara Mehdi	Continuer les relances / sponsorer au mail reçu			Fin de semaine	2. Trouver encore des entreprises intéresser pour nous sponsor	Saif / Anatole / Auréane					3. Continuer la rédaction du rapport écrit au fur et à mesure des séances	Tout le groupe				Mi décembre
Description de l'action	Action menée par	Objectif de l'action	Résultat de l'action	Décision prise	Date d'échéance																					
1. Relance de mails	Oralis Sara Mehdi	Continuer les relances / sponsorer au mail reçu			Fin de semaine																					
2. Trouver encore des entreprises intéresser pour nous sponsor	Saif / Anatole / Auréane																									
3. Continuer la rédaction du rapport écrit au fur et à mesure des séances	Tout le groupe				Mi décembre																					