



Dossier de partenariat



Parlons de nous

*... brièvement*

# Une grande association



La plus grosse association de  
l'alliance ARTEM  
Jusqu'à 45 membres



Créé en 1905



Créé en 1919

Les présidents



Cyprien Delaporte



Louis Baptiste Giraud



# Le DVA à Nancy

**45**

**Membres**

**3 950**

**Etudiants & Professeurs**

**2**

**Ecoles**

**42**

**Entreprises ARTEM**



# La Course Croisière EDHEC

**3 000**

**Participants**

**10 000**

**Visiteurs**

**395**

**Equipes**

**61**

**Entreprises**

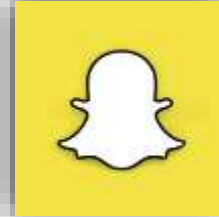
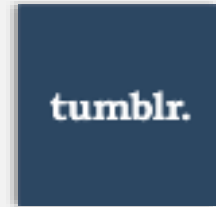


# ... présent sur les réseaux sociaux



<https://www.facebook.com/defivoileartem>

@defivoileartem



[https://twitter.com/voile\\_artem](https://twitter.com/voile_artem)

@voile\_artem



**2 200 Fans**

*Au moins 1 000 Reach par post*



Des liens avec nos partenaires sur les réseaux sociaux



Des réseaux sociaux dynamiques





# Notre Site Web

<http://dvartem.com>





# L'alliance de deux univers

## ICN Business School



### La vie étudiante :

- 2 700 étudiants dont environ 800 internationaux
- 50 associations étudiantes

### Partenariat et infrastructure :

- 4 campus : Nancy et Metz ; Nuremberg ; Chengdu

### Accréditations :

- EQUIS
- AMBA

## Les Mines Nancy



### La vie étudiante :

- 800 étudiants
- 250 enseignants

### Partenariat et infrastructure :

- 10 campus
- 61 laboratoires
- 5 900 diplômés en activité

# La Voile

12 membres



De nombreux entraînements durant l'année



Participation à la Coupe de France  
Etudiante

# Un événement

18 membres



Un stand pour promouvoir l'association et ses partenaires



Des épreuves sportives



Des animations avec les mascottes

# 3 Courses

10 membres



Trail des Lumières

17 Octobre

32 km 1 500 concurrents

Meilleur classement 2014 : 18<sup>ème</sup>

## Course croisière EDHEC

45 km à pied, 10 km en canoë et  
45km en VTT  
400 concurrents

Meilleur classement 2014 : 33<sup>ème</sup>



Raid centrale Lyon

3-4 octobre

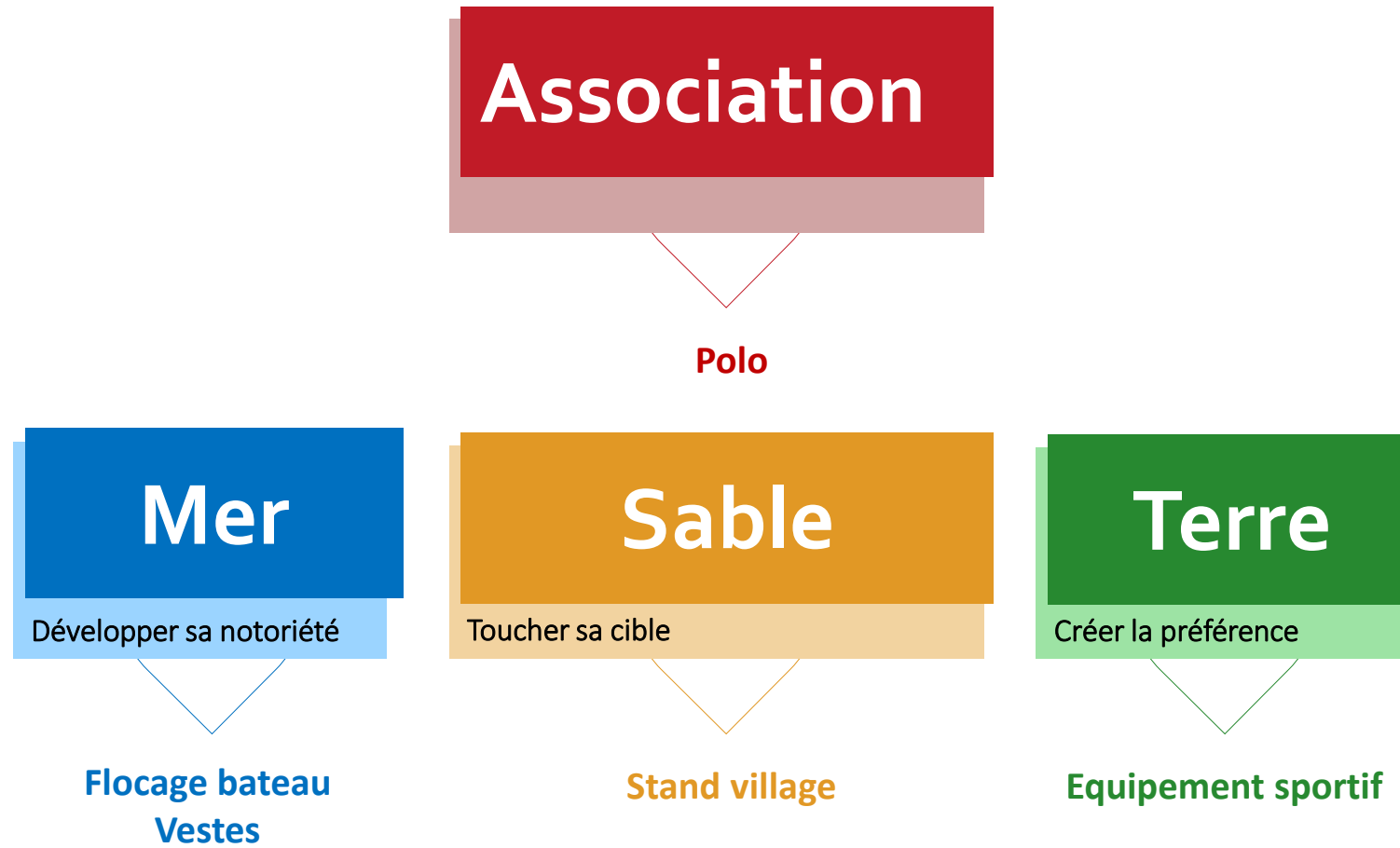
100 km 200 concurrents

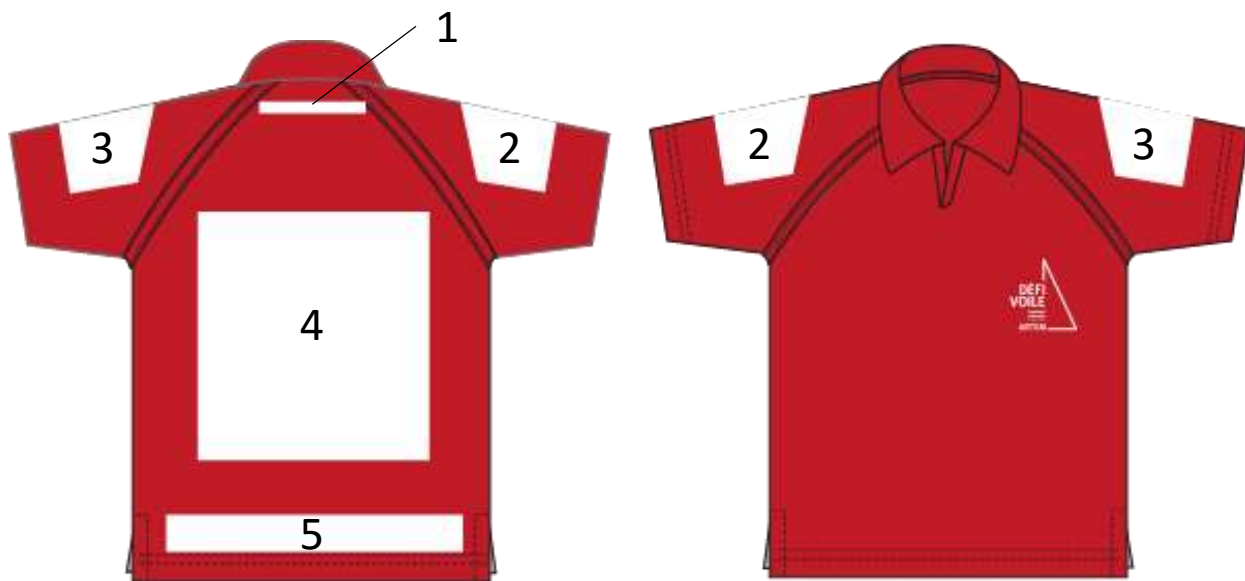


Parlons de vous !

*... Ce que nous pouvons  
vous apporter*

# Offres de partenariat





# Le T-shirt Technique

Un T-shirt technique pour démarquer chaque pôles et être toujours visible sur les événements

Position	Tarif	Tarif après déduction*
Haut (1)	120 €	40,8 €
Epaulette (2)	200 €	68 €
Epaulette (3)	200 €	68 €
Grand dos (4)	750 €	255 €
Bas (5)	250 €	85 €

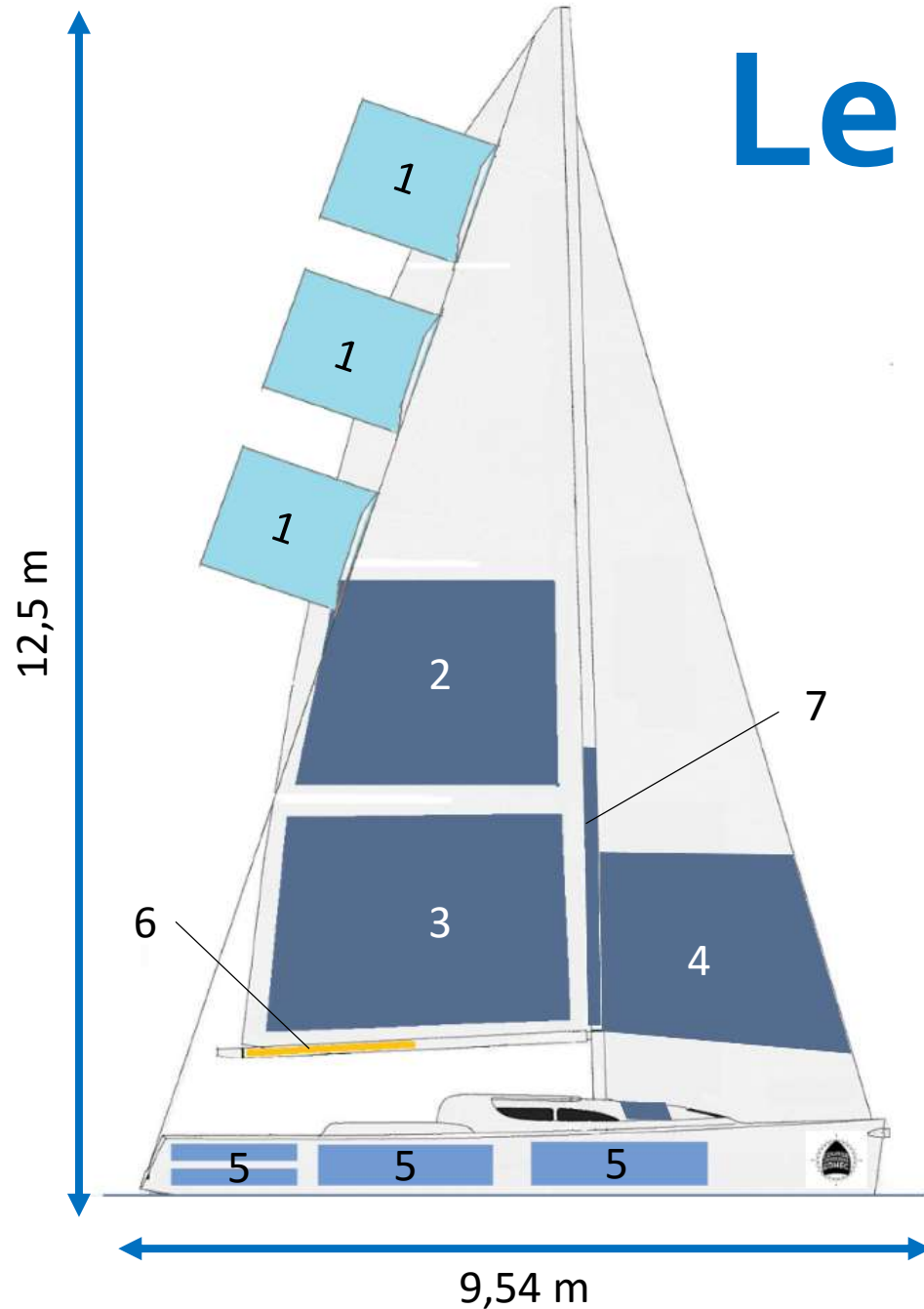
*\*Le tarif après déduction prend en compte les 64% de remise sur l'imposition*

**Cible**  
20 000 personnes



Pôle Mer





# Le bateau

**Cible**  
19 000 personnes

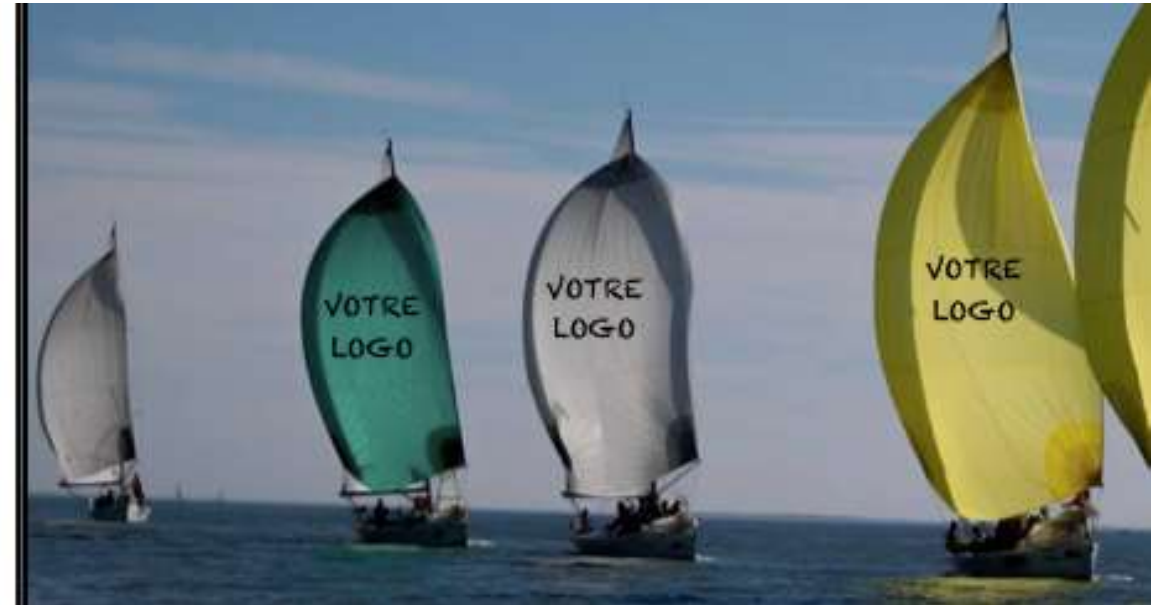
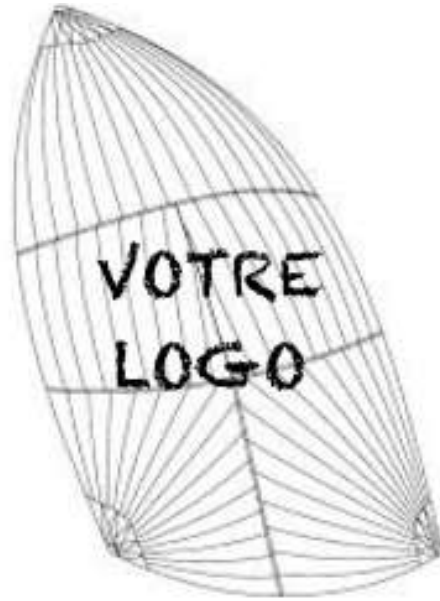
Position	Tarif	Tarif après déduction*
Drapeau (1)	600 €	204 €
Drapeau X2 (1)	900 €	306 €
Flocage GV (2)	2 900 €	986 €
Flocage Foc (4)	2 900 €	986 €
Flocage coque X2 (5)	600 €	204 €
Baume (6)	100 €	34 €
Mat (7)	100 €	34 €

\*Le tarif après déduction prend en compte les 64% de remise sur l'imposition



*Exemple de spi floqué durant la CCE*

# Le Spi



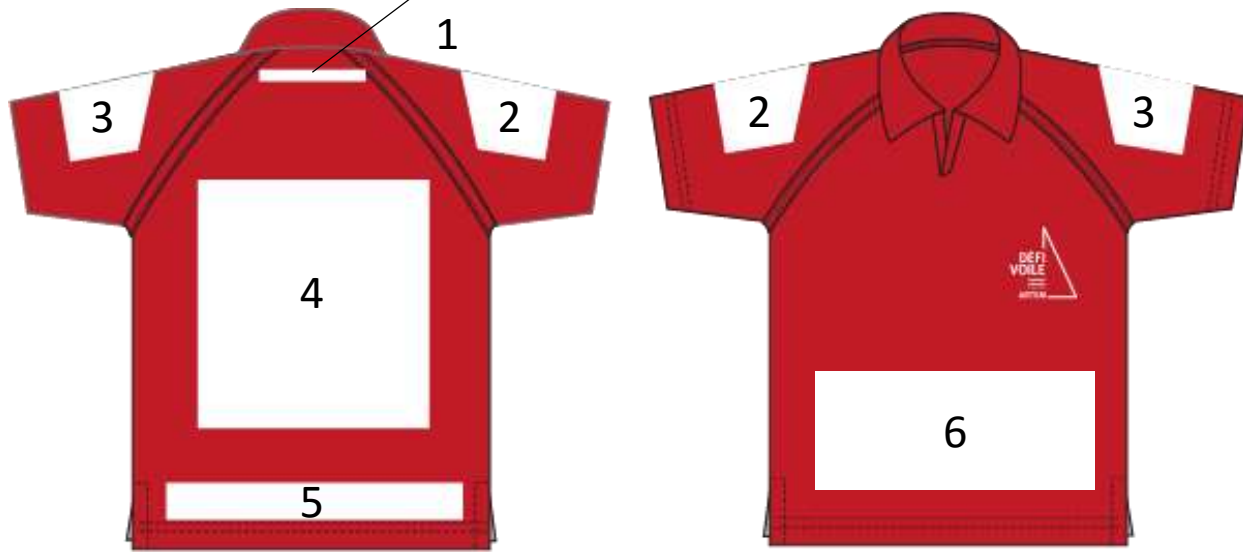
**Ayez une voile aux couleurs de votre entreprise !**

**J80 :**

**3 000 €**

**Grand Surprise :**

**5 000 €**



*Le visuel de la veste n'a pas encore été réalisé*

Position	Tarif	Tarif après déduction*
Haut (1)	380 €	130 €
Epaulette (2)	630 €	215 €
Epaulette (3)	630 €	215 €
Bas (5)	780 €	265 €

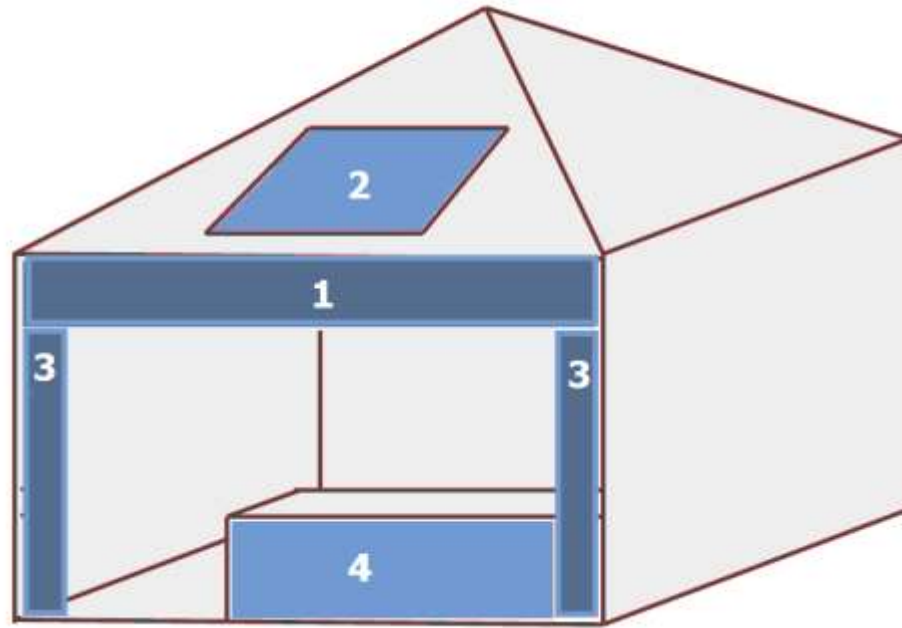
*\*Le tarif après déduction prend en compte les 64% de remise sur l'imposition*

# La veste

**Cible**  
19 000 personnes



Pôle  
Sable



# Le stand

Cible

17 000 personnes

Position	Tarif	Tarif après déduction*
Banderole (76x366 cm) (1)	500 €	40,8 €
Kakemono X1 (3)	250 €	68 €

*\*Le tarif après déduction prend en compte les 64% de remise sur l'imposition*



**Best  
Case**

# Une réponse à chaque problématique

## Recrutement

Toucher sa cible

Présentation de l'entreprise au sein de l'école  
Communication des offres de stage  
Invitation aux forums entreprises

## Adaptation

Créer la préférence

Dispositifs  
sur-mesure Innovant

## Communication

Développer sa notoriété

Mise à disposition de  
nos moyens de  
communication



# Accélération

Toucher sa cible

## Pôle Sable Stand et réseaux sociaux



**ICE TEA**

Objectifs : Présence à l'esprit, faire découvrir les nouveaux produits Lipton

Exemple avec Lipton:

- Distribution de canettes
- Promotion de la marque via les réseaux sociaux
- Installations d'étendards et d'autres éléments de communication sur le stand de l'association durant la Course Croisière EDHEC





# Agilité

Créer la préférence

## Partenariat LCL



Objectifs : Liens forts et Processus Marketing

Actions menées en collaboration avec LCL

- Augmenter sa notoriété en
  - Invitant LCL à des journées dans les écoles ARTEM
  - Ayant des avantages financiers en ouvrant un compte au nom du DVA
  - Faisant de la promotion pour la marque
- Tisser des liens forts avec la banque :
  - Être domicilié à cette banque
  - Faire ouvrir un compte LCL pour chaque membre du DVA



Ils nous ont fait confiance, pourquoi pas vous ?



Merci de votre attention