



Dossier de partenariat



Parlons de nous

... brièvement

Une grande association



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



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

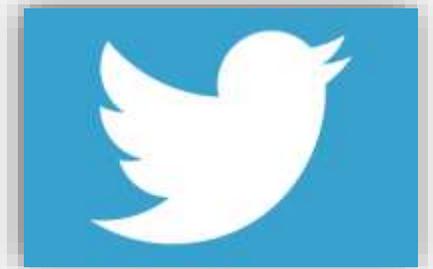
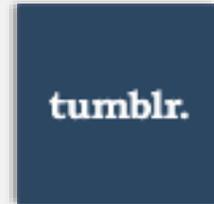


... présent sur les réseaux sociaux



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

@defivoileartem



https://twitter.com/voile_artem

@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

46^e
COURSE CROIS
EDHEC



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^{ème}

Course croisière EDHEC

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

Meilleur classement 2014 : 33^{ème}



Raid centrale Lyon

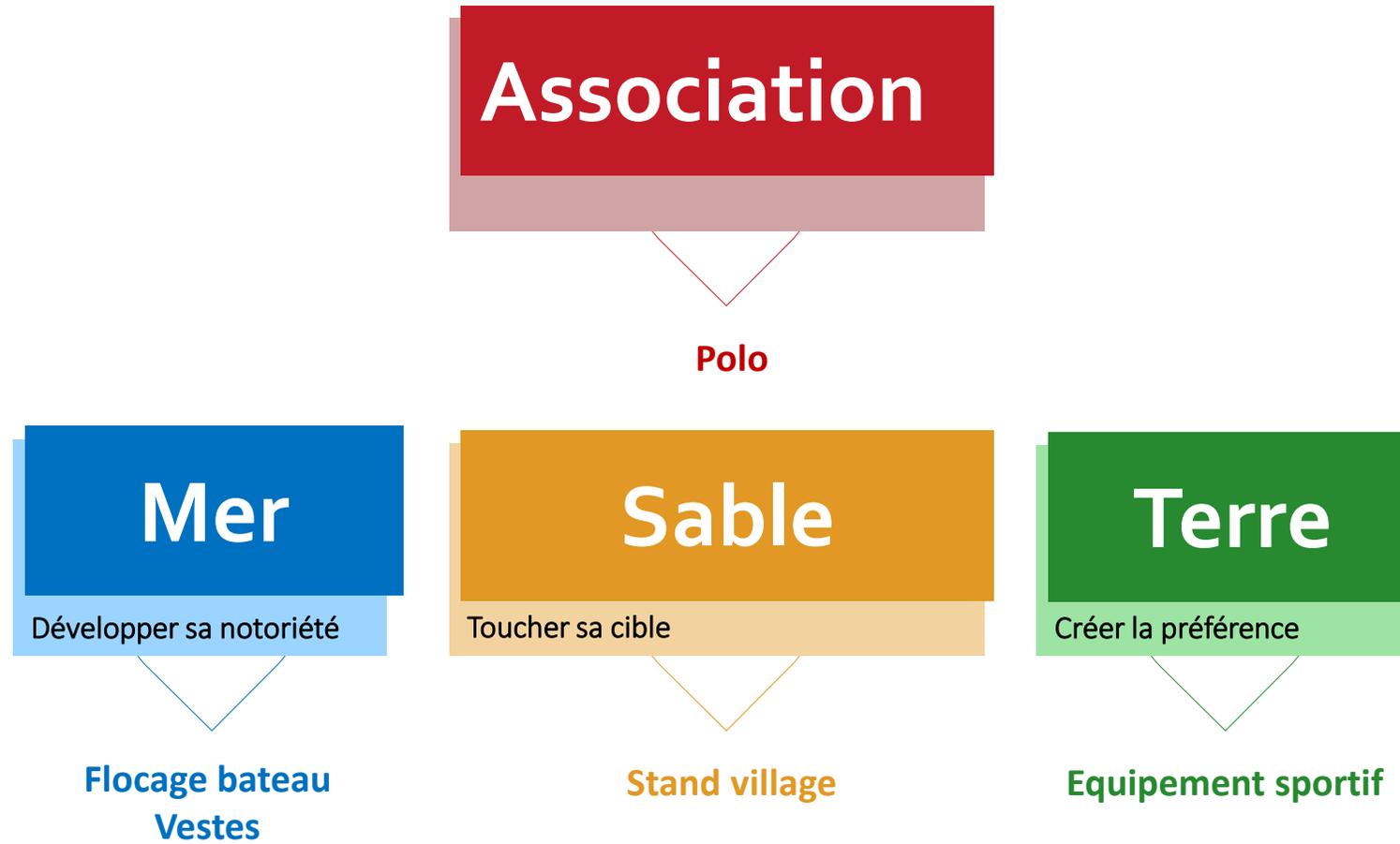
3-4 octobre

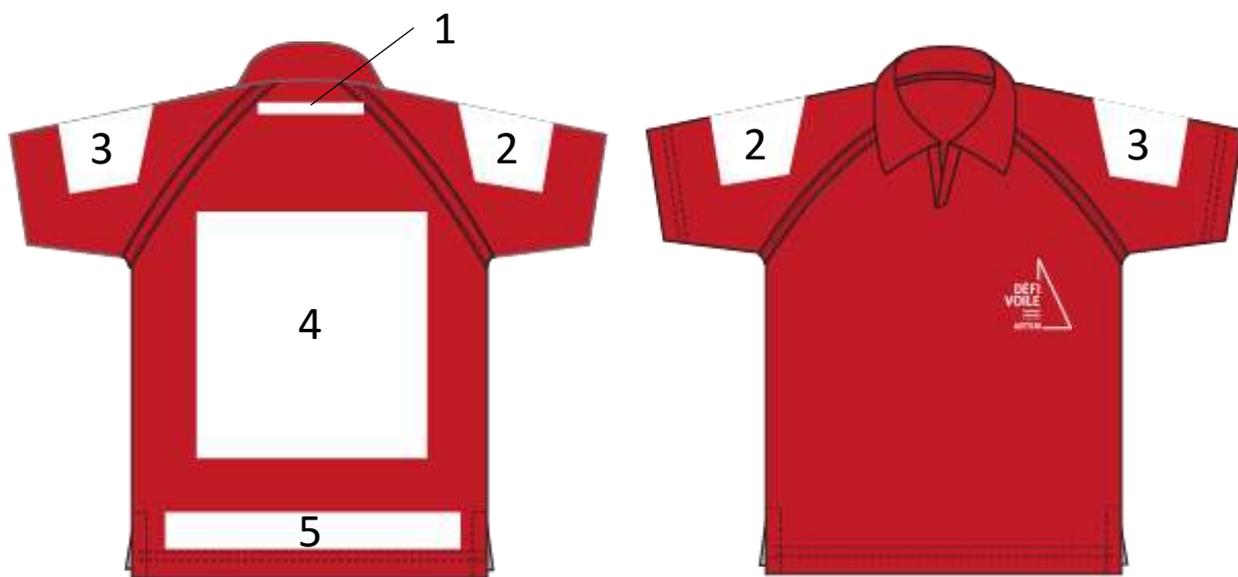
100 km 200 concurrents

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

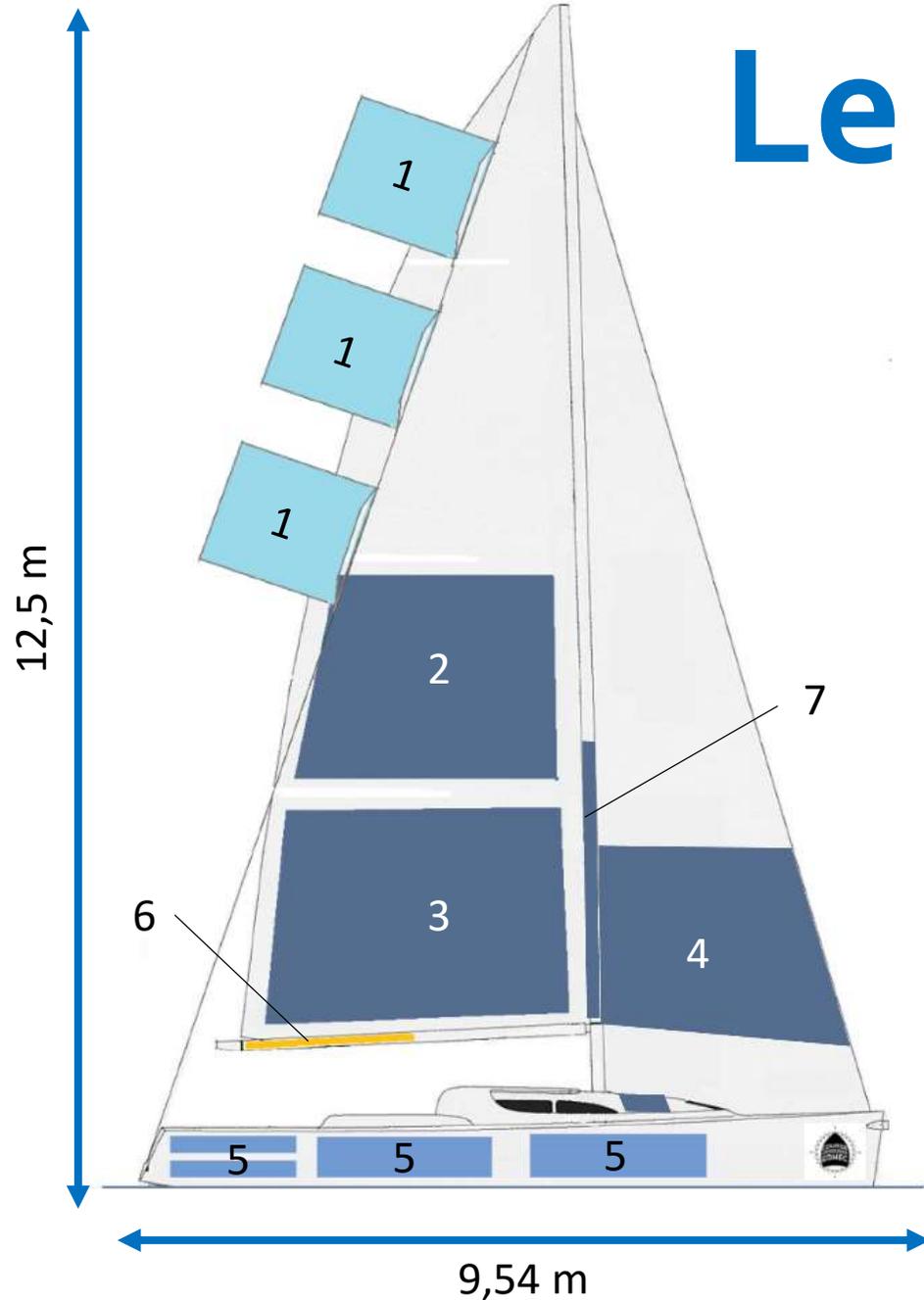
Position	Tarif	Tarif après déduction*
Haut (1)	120 €	40,8 €
Epaulette (2)	200 €	68 €
Epaulette (3)	200 €	68 €
Grand dos (4)	750 €	255 €
Bas (5)	250 €	85 €

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

Cible
20 000 personnes

An aerial photograph of a regatta featuring numerous sailboats on a body of water. The sailboats have white sails with red and blue markings. A large blue circle is overlaid in the center of the image, containing the text 'Pôle Mer'.

Pôle Mer



Le bateau

Cible
19 000 personnes

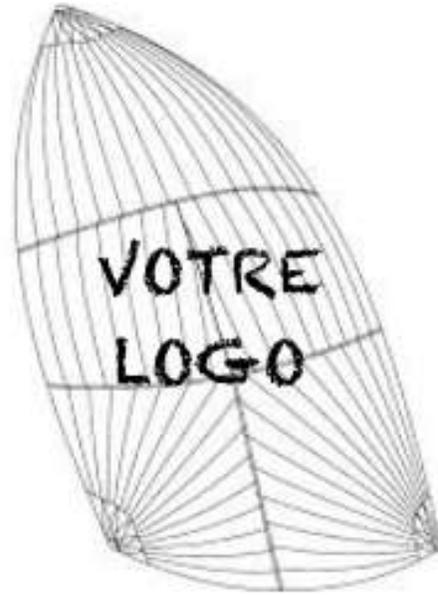
Position	Tarif	Tarif après déduction*
Drapeau (1)	600 €	204 €
Drapeau X2 (1)	900 €	306 €
Flocage GV (2)	2 900 €	986 €
Flocage Foc (4)	2 900 €	986 €
Flocage coque X2 (5)	600 €	204 €
Baume (6)	100 €	34 €
Mat (7)	100 €	34 €

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



Exemple de spi floqué durant la CCE

Le Spi



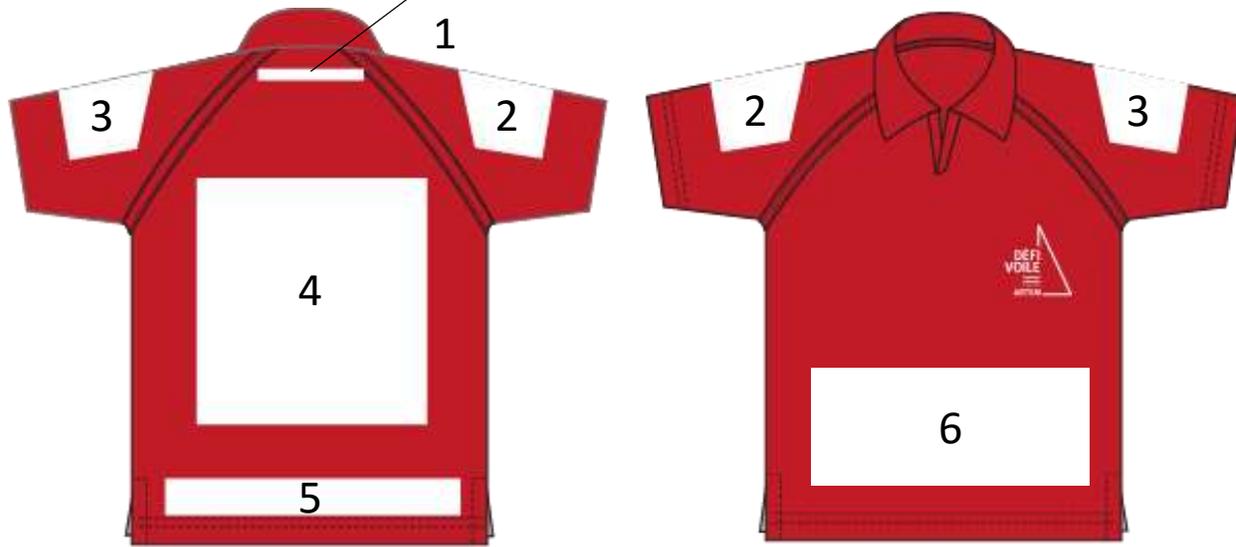
Ayez une voile aux couleurs de votre entreprise !

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 €

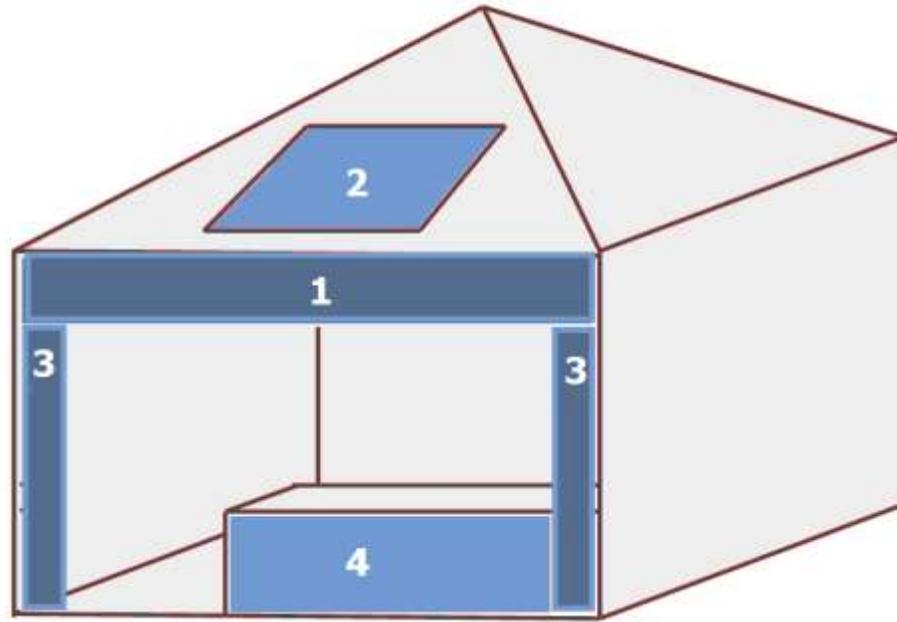
**Le tarif après déduction prend en compte les 64% de remise sur l'imposition*

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

DÉFI
VOILE
ARTEM

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