

Relations externes

Le Sponsoring : l'art de vendre un crayon à un employé IKEA. Ce pôle manie les arts anciens, parfois oubliés, du sharking et de la magouille. Équipé d'un dossier sponsoring en béton plein de fautes d'orthographe, les responsables de ce pôle voguent à travers le pays sur les chemins pour faire gagner des lots Logitech et des écus à l'association.

- [Quick start](#)
- [Dossier sponsoring](#)
- [Contrat de sponsoring](#)

Quick start

[Hey mon ami !](#) Alors comme ça tu commences en relex ? Pas mal du tout.

Faculté IC

La CLIC va pas mal discuter avec la Faculté IC, et surement le pôle relex aussi ;)

Comme premier défi, ça peut être bien d'apprendre les têtes des respo admin par cœurs et ce qu'elles font. Petit plan pas à jour j'imagine ici: [personnel-ic.pdf](#). C'est marrant de faire un petit quiz en réu pour voir qui connaît les gens eheh.

De même, leur donner un petit récap des gens de la CLIC c'est sympa et ça les aide à visualiser qui il y a. Je met un petit exemple [ici](#)

Sponsoring et partenariats

Budgets

Avant, les activités de la CLIC étaient 100% financées par le sponsoring. Il y avait donc une grosse pression sur le pôle pour faire tourner la boîte. Maintenant, la Faculté IC nous finance quasi entièrement ! (on espère que ça va durer, mais rien n'est sûr)

Donc pas de stress, en 2025, on a eu l'idée de faire des budgets de sponsoring **conditionnels** . En gros c'est les paliers du Z-Event, chaque palier de sponsoring permet de débloquer des rewards en plus à la CLIC !

Par exemple :

Palier	Reward
1000 CHF	nouveaux jeux de sociétés pour l'EVE et réparation de la table de ping-pong
2000 CHF	on triple le budget lots du Souper de Faculté
3000 CHF	nouvelles plaques de cuisson et matos de cuisine
...	...

En gros l'idée en début d'année, c'est de voir avec les pôles ce qui les ferait kiffer et créer une liste d'objectifs à atteindre, en mode killstreak sur CoD. Cette liste pourrait en plus être rajoutée au [dossier sponsoring](#) et donner envie aux potentiels sponsors !

Trouver des entreprises

Maintenant que vous avez une liste d'objectif, il faut trouver des sponsors. L'idée, c'est de faire une liste de sponsors à contacter qui seraient intéressants. Le plus tôt le mieux ! C'est plus dur de trouver un sponsor en milieu de semestre (faut penser aux budgets des boîtes qui sont souvent sur l'année civile).

Une fois la liste faite et validée par le comité, pour éviter de contacter McKinsey ou Marlboro, c'est le début du **sharking**. Ça consiste en spam de mail et de dossiers sponso pour trouver un max de sponsors. C'est harassant, mais décrocher un partenariat, c'est aussi kiffant que trouver un pokemon légendaire.

Service et CLIC Bons Plans

La CLIC organise parfois des distributions, ou des apéros. Avoir des partenariats à ces moments là sur les boissons ou la bouffe ça peut être très fort ! Mais il y a pas que ça. On a aussi un channel telegram pour poster nos "Bons Plans" : https://t.me/+zPsfT_42ohQ4Mjg0.

L'idée, c'est que pas mal de boîtes ou même des profs ont des offres promotionnelles ou de stages dans leurs labos et on se propose de les relayer si ça nous plait. Sur la même lancée de faire des mini-opérations de service, on peut aussi organiser des mini concours, des distribs de bons d'achats ou de goodies, des talks, des partenariats avec d'autres assos, ou même avoir une pizza CLIC chew dieci si on veut !

À vous de trouver ce qui vous ferait kiffer en tant qu'étudiant·e·s à l'EPFL et le faire exister :)

Dossier sponsoring

Le dossier de sponsoring, c'est le document qu'on envoie aux entreprises pour montrer ce qu'on fait de beau à la ☐ **CLIC** ☐

C'est important qu'il soit **beau** et **clair**. Il faut que les boîtes comprennent ce qu'on fait, combien de gens ça touche, qu'on a une bonne image, et qu'on peut leur offrir de la visibilité sur nos réseaux et/ou pendant nos events.

Mettre des liens vers nos réseaux : et surtout ceux qui rendent bien (donc c'est important de pousser pour avoir un site à jour avec des news qui en jette hehe).

Ne pas oublier de présenter les **commissions**! C'est quand même un gros pourcentage des activités de la CLIC et elles touchent tout autant de monde. Elles peuvent bien sûr bénéficier des sponsors de la CLIC si jamais, ou leur donner l'occas de sponsoriser un event de commission.

Contrat de sponsoring

Faire un contrat de sponsoring, c'est un peu la partie sérieuse du job de relation externe. C'est aussi super satisfaisant, car c'est ça qui rapporte le Saint-Pognon (amen).

Les templates de contrat, ainsi que les anciens, sont disponibles sur l'[overleaf](#) de la CLIC. Il faut se connecter avec le compte Google.

Legislation

En Suisse, il n'existe pas de règlement spécifique pour les contrats de sponsorings. Ils font partie de la catégorie des "contrats innommés", parfaitement valables et encadrés par les principes généraux des contrats, définis par le [Code des Obligations](#) suisse.

Il est important de bien exprimer les conditions et les prestations, financières ou en nature, des deux parties, la durée du contrat, les exclusivités, etc. Une fois que tout le monde est content, on peut signer et BIM ça devient une base légale.

Contenu

Voici un exemple de clauses possibles d'un contrat CLIC. D'autres peuvent être rajoutées, comme une clause de confidentialité, d'assurances, de résiliation anticipée, etc.

1. Objet du Contrat

Première clause du contrat, elle résume l'identité des deux parties (la CLIC et l'entreprise), ainsi que le sujet et le contexte, du contrat. Ex : Soutient à un événement à telle date, apport matériel, services...

2. Prestations de [Entreprise] au profit de la CLIC

2.1 Prestations

C'est la partie importante : ce qu'on demande à l'entreprise. Généralement un versement du prix du pack de sponsoring, ou les détails de la prestation. C'est important d'être précis et d'expliquer à quoi servira les prestations. Genre ou va aller l'argent, comment on va utiliser leur matos, quand est-ce qu'ils passeront faire une présentation de leur entreprise pendant un event...

2.2 Conditions

Il faut tout prévoir, les deadlines de paiement, que l'entreprise ne crée pas de lien entre la CLIC et l'un de ses produits, l'utilisation des logos. C'est ici qu'on définit le scope de ce qui est possible ou pas avec ce partenariat.

3 Prestations de la CLIC au profit de [Entreprise]

3.1 Prestations

Pareil que 2.1, mais en reverse. Ici, on écrit les prestations qu'on propose en échange. Typiquement :

- “ 1. La CLIC appose le logo de [entreprise] sur la page d'accueil de son site web. Ce logo redirige vers le site de [entreprise] en un clic.
- 2. La CLIC distribue aux étudiant·e·s de la Faculté IC les goodies fournis par [entreprise].
- 3. La CLIC appose le logo de [entreprise] sur les affiches et les supports de communication de ses événements. (posts Instagram, Telegram, e-mails, écrans publicitaires de l'EPFL)
- 4. La CLIC offre la possibilité de relayer la communication (offres, événements, ...) de [entreprise] directement aux étudiant·e·s de la Faculté IC via le canal Telegram "CLIC Bons Plans".

Mais on peut en rajouter ou en enlever en fonction du contrat. Soyez créatifs sur ce qu'on propose, si la boîte est contente alors peut-être elle continuera le contrat l'année prochaine ;)

3.2 Conditions

Idem que 2.2. Mais faut penser à dire que le contenu promotionnel doit être fourni à temps (avant les événements) sinon on ne fait pas, qu'on ne peut pas communiquer sur des offres de stage ou d'emploi, et dire qu'en cas de souci, on se met d'accord sur un remplacement.

4. Dispositions supplémentaires

4.1 Aides logistiques

Si nécessaire, on liste ici ce que l'entreprise fournit logistiquement pour appuyer ses prestations ou les nôtres (donc éléments de communication, logos, matériel, transports des speakers, etc)

4.2 Responsabilités

On explique ici ce dont on se porte garant ou ce dont on est pas responsable. Y a ptet moyen de voir avec notre assurance pour ce qu'on peut assurer aussi, je laisse ce point en TODO pour quelqu'un de curieux.

5 Disposition juridique

5.1 Validité du contrat

Le contrat devient valide une fois que les deux parties ont signé. On signe aussi les annexes au contrat s'il y en a. Si on ne signe pas en même temps, le dernier qui signe doit renvoyer le contrat signé et ça commence à la réception du contrat. Ça peut être bien d'expliquer les edge-cases genre à partir du moment où quelqu'un signe, l'autre a un mois pour signer, pour éviter les emmerdes.

5.2 Litige

Comment on règle les litiges. Souvent à l'amiable, car on est une assos qui n'a pas trop de budg pour les avocats, t'as capté. Et dire qu'on peut résilier le contrat si non-respect d'une clause.

5.3 Situation extraordinaire

Dire que si il y a le COVID ou la guerre à Lausanne, on n'est pas responsable si on ne peut pas exécuter nos prestations. Et qu'on propose quand même de trouver une alternative à l'amiable pour quand même faire quelque chose.

6 Durée du contrat, renouvellement, facturation

La durée du contrat, les modalités de renouvellement et le mode de facturation :)

Il faut aussi penser aux années d'après si le contrat dure sur plusieurs années. Il vaut mieux privilégier un renouvellement à l'année.

7 Droit applicable

Hop on dit dans quel cadre juridique ce contrat s'applique, le droit suisse ici, et dans quel for juridique en cas de conflit (en gros là où est le tribunal dans lequel on va se péta en cas de conflit). Pour nous, c'est Ecublens (1024).

Signatures

Une signature chez l'entreprise, et chez nous c'est les deux co-pres ou pres et vis-pres qui signent.