

Coffre à outils de financement *FIRST*

Section 1.1 – Présentation du plan de partenariat

Cette présentation du plan de partenariat *FIRST* est un constituant clé du plan d'affaires d'équipe *FIRST*. Elle est résolument orientée vers le financement de l'équipe et les avantages pour les commanditaires. Cet outil a été créé pour qu'il puisse aider les équipes planifier leurs efforts de financement. Une équipe doit avoir une compréhension claire de ses forces, faiblesses, avantages de partenariat et impact avant d'approcher les commanditaires pour établir un partenariat. La présentation du plan de partenariat aide l'équipe à :

- Découvrir les zones de forces et faiblesses;
- Organiser un budget;
- Comprendre l'impact du programme;
- Expliquer les avantages d'un partenariat avec un commanditaire

La présentation du plan de partenariat est la première étape en vue de construire un plan d'affaires. Avec plus d'information sur l'équipe, sa structure, ses objectifs pour l'avenir, un plan d'affaires complet pourra être préparé.

Référez-vous à l'outil selon vos besoins

En travaillant sur la présentation du plan de partenariat, on doit se souvenir que chaque équipe est unique et qu'il y a plusieurs moyens par lesquels on pourrait créer un plan de partenariat reflétant sa culture, ses objectifs, et ses besoins. Les équipes peuvent utiliser ce document comme un guide ou un outil, et elles peuvent ajouter ou éliminer les parties dont elles ont besoin pour organiser leurs initiatives de financement. Le document n'est pas exhaustif, mais il se veut un point de départ pour définir une stratégie de partenariat. Les exemples utilisés dans le document viennent de équipes gagnantes du Prix de l'entrepreneuriat lors des compétitions *FIRST* régionales de robotique FRC en 2012 et 2013; donc des équipes matures et bien organisées.

La présentation du plan de partenariat comprend:

Section	Page
Présentation de l'équipe et du programme	3
Analyse et planification stratégique	4
Impacts et retombées	5
Budget de l'équipe	6 - 8
Avantages pour les commanditaires	9
Campagnes de financement	10 – 11
Déclaration finale	12
Coordonnées de l'équipe	13

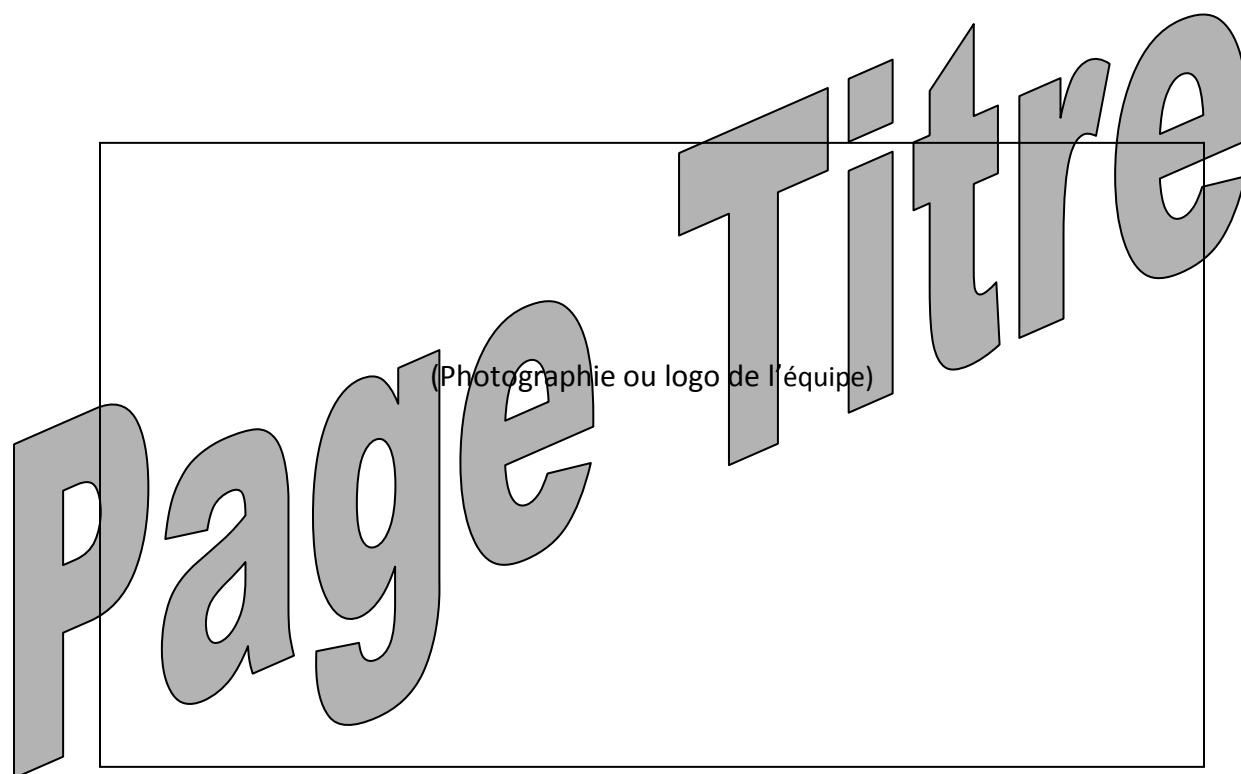
Code de couleurs utilisé dans les exemples:

- Information qui peut être utilisée pour le Prix du président: **Violet**
- Exemples provenant d'équipes gagnantes du Prix de l'entrepreneuriat : **Bleu**
- Exemple de mise en page pour une section : **Vert**

(Nom de l'équipe)

(Numéro de l'équipe FIRST, Nom de l'école)

Plan de partenariat



PRÉSENTATION DE L'ÉQUIPE ET DU PROGRAMME

Présentation de l'équipe et du programme

La présentation de l'équipe et du programme doit contenir un paragraphe portant sur les origines de l'équipe: comment l'équipe a été fondée, un bref historique, le nombre d'étudiants et de mentors associés à l'équipe, et les noms des écoles d'où proviennent les étudiants (s'ils viennent de plusieurs écoles). Il doit aussi y avoir un court paragraphe qui décrit ce qu'est le programme *FIRST*.

Exemple

L'équipe FIRST 68 a été fondée en 1988 par Ton Stevens, l'ancien directeur de la technologie chez General Motors (GM). Initialement connue sous le nom de « Truck Town Terror », l'équipe a débuté avec 20 membres venant des écoles situées partout dans le comté d'Oakland et était installée dans un bâtiment de General Motors à Pontiac, Michigan. À ce moment-là, il n'avait que sept mentors, soit des employés de GM ou des parents des membres de l'équipe. Cependant, les événements du 9 septembre 2001, ont incité l'équipe à changer de nom : Truck Town Thunder (T3) en 2001. En 2009, l'équipe a déménagé à l'école Brandon High pour de bon.

Aujourd'hui, l'équipe rassemble 27 membres étudiants et un total de 31 mentors. Les membres sont étudiants des écoles Holly High et Brandon High, et les mentors sont des ingénieurs, parents, étudiants universitaires, anciens étudiants, et des représentants de nos commanditaires. Neuf de ces mentors sont considérés comme « mentors ressources » car ils sont responsables pour créer et appliquer les politiques et règles de régie interne de l'équipe. Ils sont responsables de l'organisation de l'équipe en général.

- **Équipe FRC 68, Truck Town Thunder**

Exemple de présentation du programme

FIRST a été fondé en 1989 pour inspirer l'intérêt et la participation des jeunes aux sciences et technologie. FIRST conçoit des programmes accessibles et innovants qui motivent les jeunes à poursuivre une formation et une carrière dans les domaines de la science, la technologie, l'ingénierie, et les mathématiques, tout en édifiant la confiance, le savoir, et les compétences de vie.

- **Équipe FRC 4403, ROULT**

La mission de FIRST est d'inciter les jeunes à devenir des leaders en science et technologie en les engageant dans des programmes passionnants basés sur le mentorat. Ces programmes développent des compétences en science, ingénierie ou technologies. Ils inspirent l'innovation, et ils nourrissent des compétences de vie générales, telles la confiance en soi, la communication et le leadership.

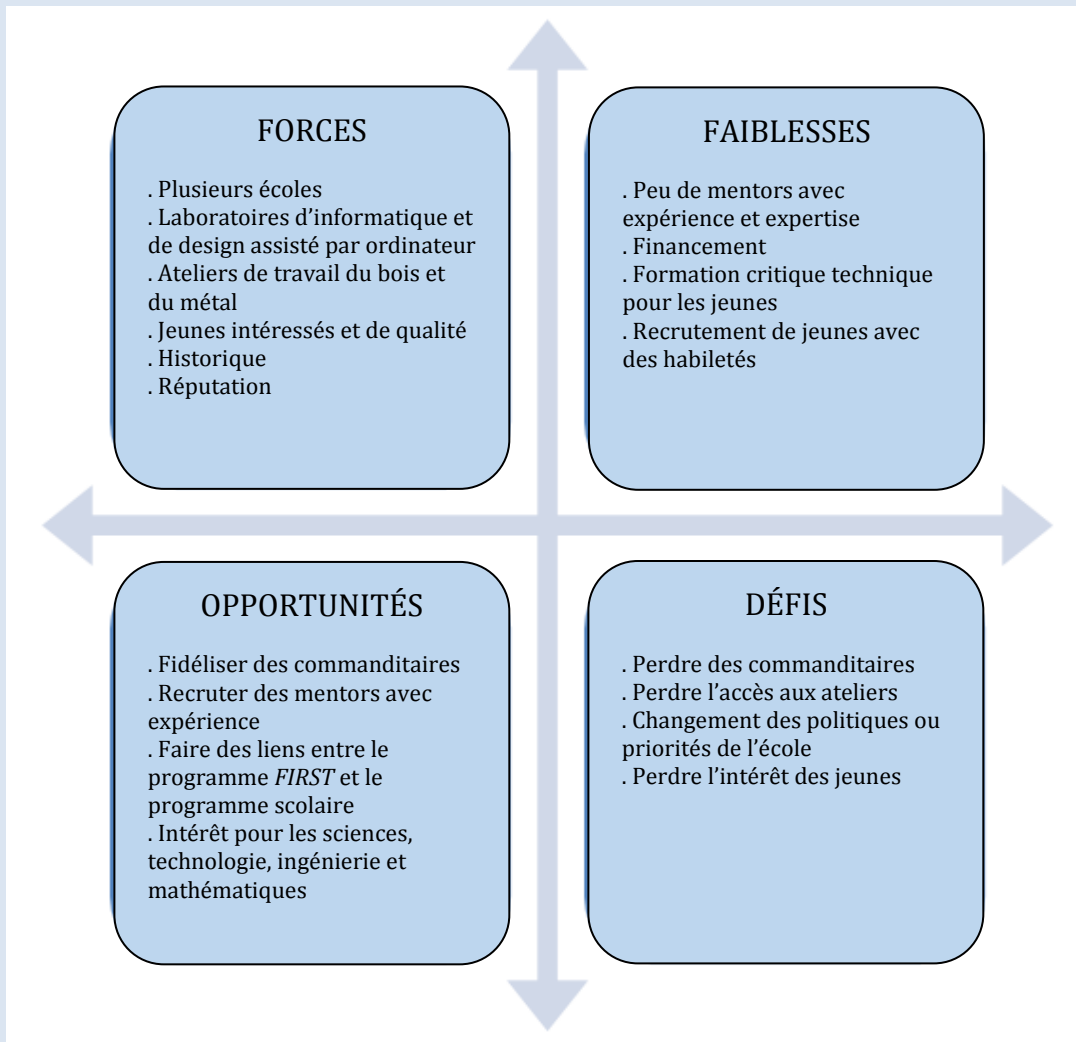
- **Site internet FIRST (www.usfirst.org)**

ANALYSE ET PLANIFICATION STRATÉGIQUE

Pour une équipe *FIRST*, c'est important d'identifier les domaines où l'équipe a réussi et les domaines qui méritent encore de l'amélioration. L'identification des **forces, faiblesses, opportunités, et défis** dans le cadre d'une analyse systématique est la première étape pour définir le type de partenariat ou de campagne de financement dont l'équipe a besoin. Une fois qu'une équipe a bien analysé sa situation, elle devient capable de construire sur ses forces, corriger les faiblesses, considérer les nouvelles opportunités, et éviter les menaces.

Exemple

L'analyse nous a permis d'évaluer les Forces, Faiblesses, Opportunités, et Défis de l'environnement de l'équipe FIRST 68 Truck Town Thunder. Les forces et faiblesses réfèrent à des facteurs internes de l'équipe. Les opportunités et défis réfèrent à d'éventuels facteurs externes.



IMPACTS ET RETOMBÉES

Cette section du plan d'affaires souligne comment une équipe a pu contribuer ou aider la communauté locale, provinciale, nationale, ou internationale. L'engagement, dans les domaines des sciences, technologies, ingénierie et mathématiques, est un pilier de la culture de *FIRST* et doit faire partie de l'identité des équipes. En plus d'expliquer les impacts de l'équipe, il serait pertinent d'inclure de la documentation et des graphiques illustrant combien de gens ont été rejoints par l'équipe ou des exemples de carrières ou d'études supérieures suivies par les anciens membres de l'équipe.

Exemple

... Bien que l'équipe ROULT 2012 ait fait les avancées énormes, la génération 2013 a décidé d'élever la barre et de se consacrer à soutenir sa communauté conformément aux vues et valeurs fondamentales de FIRST. Une fois le recrutement de la nouvelle équipe terminé, plusieurs événements et projets ont été faits en lien avec la communauté, proche et loin. Les membres de l'équipe se considèrent chanceux d'avoir eu l'opportunité qui s'est offerte à eux, et c'est avec modestie qu'ils partagent la richesse du savoir et l'énergie qu'ils possèdent à la communauté.

La nouvelle et l'ancienne équipe ont décidé d'utiliser le robot construit pour le défi Rebonds Rivaux et qui a participé à la compétition FRC 2012 pour le montrer aux enfants d'âge préscolaire du voisinage. Les enfants ont été émerveillés quand ils ont vu le robot. Ils ont assisté à une présentation succincte détaillant en termes très simples les fonctions et les différents types de robots, en utilisant des exemples tirés des médias populaires auxquels ils sont familiers. Les enfants étaient absolument enthousiastes. Ensuite le robot a jeté plusieurs tirs au panier et les enfants ont applaudi. En fin de journée, ils ont eu droit à une collation, et les membres de l'équipe 2012 et 2013 ont discuté des difficultés survenues pendant la compétition de 2012.

– Équipe FRC 4403, ROULT

BUDGET DE L'ÉQUIPE

Revenus et dépenses de l'équipe

Les revenus de l'équipe présentent une liste de dons en argent ou en nature qu'une équipe reçoit ou collecte, tandis que les dépenses d'une équipe comportent les coûts qu'une équipe encourt pendant l'année. L'équipe doit inclure les coûts associés à ses activités d'implication sociale et communautaire afin qu'elle puisse démontrer le lien entre l'impact de l'équipe et le budget de l'équipe.

Exemple

Revenus

Commandites	\$000.00
Camps de l'équipe	\$000.00
Ventes lors d'autres événements <i>FIRST</i>	\$000.00
Autre campagne de financement	\$000.00
Dons et programmes de bourses	\$000.00
Total:	\$000.00

Dépenses

Inscription FRC	\$000.00
Kits FLL pour formation et camps	\$000.00
Pièces du terrain	\$000.00
Dépenses pour le robot	\$000.00
Inscription 2 ^e événement	\$000.00
Coûts de voyage, hébergement et repas	\$000.00
Locations	\$000.00
Total:	\$00,000.00

Opportunités supplémentaires de soutien: contributions matérielles

Il y a beaucoup de coûts associés à une équipe *FIRST*. Énumérer les besoins spécifiques de l'équipe pourra vous aider à établir une liste de commanditaires potentiels à considérer. Cette liste pourrait faire partie du dossier de partenariat afin de souligner les besoins de l'équipe au-delà des dons en argent.

Exemple			
Items	Quantité requise	Coût unitaire	Coût total
Kits FLL pour les écoles primaires	4	\$000.00	\$000.00
Remorque	1	\$000.00	\$000.00
Autobus aux événements	1	\$000.00	\$000.00
Matériel de robotique	2	\$000.00	\$000.00
Coffre à outils sur roues	1	\$000.00	\$000.00
Bannière du puits et des commanditaires	1	\$000.00	\$000.00
Pièces de terrain	1	\$000.00	\$000.00
Nourriture pour les séances du samedi	6	\$000.00	\$000.00
		Total:	\$00 000.00

Opportunités supplémentaires de soutien: mentors

En plus des dons de matériel (kits, outils, matériel de formation, etc.), les équipes doivent identifier les domaines où elles pourraient bénéficier du support et de l'expertise de mentors. En regardant la liste de rôles pour les mentors, un commanditaire pourrait décider de s'engager auprès de l'équipe comme mentor régulier ou offrir une journée pour aider une équipe dans un domaine spécifique.

Exemples

Rôles	Description
<i>CAD</i>	Enseigner aux jeunes comment utiliser CAD
<i>Marketing</i>	Aider l'équipe avec le marketing et créer un plan d'affaires
<i>Logistique de voyage</i>	Organiser les voyages aux événements régionaux
<i>Prototypage</i>	Aider au design du robot et enseigner aux jeunes comment créer des prototypes
<i>Rédaction</i>	Aider les comités marketing et prix à préparer leurs dossiers
<i>Électricité</i>	Montrer aux étudiants comment concevoir et câbler un panneau électrique, mettre à jour et vérifier le robot
<i>Finances</i>	Aider les jeunes à gérer le budget de l'équipe et lors des campagnes de financement
<i>Programmation</i>	Travailler avec les jeunes à programmer le robot
<i>Conception graphique</i>	Créer des bannières, logos, items à donner, etc.
<i>Parler en public</i>	Montrer aux jeunes comment parler devant des commanditaires potentiels et les juges
<i>Ingénierie, conception</i>	Guider l'équipe dans le choix d'une stratégie et du design du robot; gérer la création du robot
<i>Mécanique</i>	Aider les jeunes à construire un robot
<i>Médias sociaux</i>	Travailler avec les jeunes à créer et gérer les sites web de médias sociaux
<i>Site web</i>	Enseigner aux jeunes comment construire et gérer un site web
<i>Gestion de projet</i>	Montrer aux jeunes comment fixer des échéanciers et des objectifs de performance pour respecter les contraintes, etc.

AVANTAGES POUR LES COMMANDITAIRES

Identifiez les niveaux de partenariat que l'équipe offre et les bénéfices de chacun pour les commanditaires. Cette information peut faire partie du dossier de partenariat présenté aux futurs commanditaires.

Exemple

Partenaire élite : 15 000\$ +

- *Compétition : Votre entreprise sera remerciée lors de la sélection des alliances finales (2000 spectateurs et diffusion web) et voyage payé à la compétition*
- *Robot: grand logo de l'entreprise*
- *T-shirt de l'équipe: grand logo de l'entreprise*
- *Bannière: grand logo sur son panneau individuel (événements et compétitions)*
- *Site web: bannière et URL sur la page des partenaires et logo sur la page d'accueil de l'équipe*

Partenaire platine : 5 000\$ - 14 999\$

- *Robot : petit logo de l'entreprise*
- *T-shirt de l'équipe: logo de l'entreprise en taille moyenne*
- *Bannière: grand logo sur bannière (événements et compétitions)*
- *Site web: bannière et URL sur la page des partenaires*

Partenaire diamant : 1 000\$ - 4 999\$

- *T-shirt de l'équipe: nom de l'individu ou de l'entreprise en grand*
- *Bannière: petit logo sur bannière (événements et compétitions)*
- *Site web: photo et URL sur la page des partenaires*

Partenaire or : 500\$ - 999\$

- *T-shirt de l'équipe: nom de l'individu ou de l'entreprise en médium*
- *Bannière: nom (large) sur bannière (événements et compétitions)*
- *Site web: photo et URL sur la page des partenaires*

Partenaire argent : 100\$ - 499\$

- *T-shirt de l'équipe: nom de l'individu ou de l'entreprise en petit*
- *Bannière: nom (petit) sur bannière (événements et compétitions)*
- *Site web: nom de l'individu ou de l'entreprise sur la page des partenaires*

Partenaire bronze : 25\$ - 99\$+

- *Site web: nom de l'individu ou de l'entreprise sur la page des partenaires*

Disponible aux partenaires de 100\$+ : Des membres de l'équipe offriront une démonstration interactive optionnelle avec le robot et ils donneront de l'information sur la saison.

– Équipe FRC 781, Kinetic Knights

Tous les partenaires doivent apparaître dans le nom officiel de l'équipe qui est utilisé dans la documentation du programme FIRST.

CAMPAGNES DE FINANCEMENT

Cette section du plan d'affaires explique les collectes de fonds annuelles et souligne les nouvelles initiatives de financement. L'information complémentaire comme les coûts de matériel, le nombre de personnes requises lors de l'activité de financement, et le revenu net réel ou espéré doit être incluse pour chaque collecte de fonds.

Exemple

Spectacle d'humour de Rogelio Ramos



Le 14 novembre 2012, l'équipe organisa une comédie présentant un comédien local de Torreon, Rogelio Ramos. L'équipe contacta le comédien, qui a offert un rabais pour ses services en raison de notre statut communautaire. L'équipe mis en place le spectacle dans l'auditorium de l'école. Les billets ont été vendus plusieurs semaines avant l'événement et l'équipe était responsable de planifier tous les détails associés avec l'événement. Croustilles, café, friandises et sodas ont été vendus pendant la performance. Pour clarifier l'objectif de l'événement aux spectateurs, une petite vidéo décrivant les progrès de l'équipe a été projetée au commencement de la performance. A la fin du spectacle, un écran plasma a été remis à un spectateur par tirage au sort. Après avoir constaté le travail impressionnant accompli par l'équipe, Rogelio a promis qu'il fera une nouvelle performance l'année prochaine complètement gratuite pour le bénéfice de l'équipe ROULT. Presque 500 personnes étaient présentes au spectacle.

– Équipe FRC 4403, ROULT

Campagnes de financement en préparation

Jetez un œil sur les quelques exemples de collectes de fonds d'équipes *FIRST* à la *Section 8* du coffre à outils de financement *FIRST*. Créez une liste de 5 à 7 activités potentielles de financement que l'équipe pourrait organiser dans l'avenir. Garder en tête les événements où l'équipe s'engage socialement et communautairement et imaginez comment ces événements pourraient se développer en opportunités de financement.

Faites référence à la section d'analyse des forces et des opportunités de l'équipe pour déterminer les meilleures collectes de fonds, de la plus facile à organiser jusqu'à celle demandant plus de ressources.

Information à inclure concernant les campagnes de financement (en cours et futures)

Nom de l'événement:

Courte description (3-5 phrases):

Promotion de l'événement :

Matériel requis (identifiez le matériel qui peut faire l'objet d'un don) :

Somme recueillie:

Coût de l'activité:

Revenu net de l'activité:

Nombre de jeunes et de mentors ou parents requis :

(Photo)

Noter : En ce qui concerne les collectes futures, évaluez les sommes collectées, le coût et le revenu net.

DÉCLARATION FINALE

Pour finaliser le document, résumez en quelques phrases comment votre équipe est unique.

Considérez les retombées de l'équipe pour un commanditaire qui lit cette conclusion. Par exemple, la contribution de *FIRST* à la culture de l'entreprise, aider l'entreprise à être sensible à sa communauté, etc.

COORDONNÉES

Site web:

Adresse électronique de l'équipe:

Facebook:

Twitter:

Autres sites de médias sociaux:

Contact principal

Nom du mentor:

Titre:

Adresse électronique:

Téléphone:

Rencontres d'équipe

Emplacement:

Dates/journées:

Heures:

Information aux partenaires

Les contributions par chèque doivent être faites à l'ordre de ...

Les dons peuvent être déductibles d'impôt; s'il vous plaît, contactez l'équipe pour plus d'information.

Note : Les équipes doivent clairement identifier comment les chèques doivent être adressés pour que les sommes aillent directement à l'équipe. De plus, les équipes doivent savoir quels dons sont déductibles d'impôt et quelle information est nécessaire pour les traiter effectivement.

Adresse postale

(Nom auquel les chèques doivent être payables)

Aux soins de : (Identification de l'équipe)

(Adresse)

(Ville), (Province)

(Code postal)