

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|--|---------|
| PRÉFACE | vi |
| EN QUOI CONSISTE LE RÉPERTOIRE | vii |
| INTRODUCTION | ix |
| POUR PROFITER DU RÉPERTOIRE | ix |
| COMPRENDRE L'ENTREPRISE SOLLICITÉE | x |
| LE MARCHÉ DE LA PHILANTHROPIE | xi |
| LA PHILANTHROPIE CORPORATIVE | xi |
| ÉVOLUTION ET TENDANCES | xii |
| LES FONDATIONS CORPORATIVES | xiv |
| LE MARCHÉ DES ENTREPRISES | xv |
| TABLEAU : SOURCES DE FINANCEMENT DES ORGANISMES DE CHARITÉ DU QUÉBEC | xvi |
| LES CONDITIONS DE RÉUSSITE EN SOLLICITATION DE DONS | xvii |
| DÉFINIR LES OBJECTIFS, IDENTIFIER LES DONATEURS | xvii |
| QUI DOIT SOLLICITER ET COMMENT | xviii |
| LA COMMANDITE | xix |
| LA BONNE ACTIVITÉ, LA CLIENTÈLE CIBLE | xix |
| UN BUDGET RÉALISTE, ORGANISER UNE ACTIVITÉ-BÉNÉFICE | xvii |
| COMMENT SE PRÉPARER À LA RECHERCHE DE FINANCEMENT | xxii |
| DIFFÉRENTS TYPES DE COMMANDITES | xxiii |
| CHOISIR LE BON PARTENAIRE ET LE BON PARRAIN | xxiii |
| LA NÉGOCIATION, LA MÉTHODE, UN CONTRAT | xxv |
| LES 11 COMMANDEMENTS DE LA COMMANDITE | xxvii |
| DONNANT-DONNANT | xxvii |
| UN DOSSIER IMPORTANT À CONSULTER | xxviii |
| LE POINT DE VUE DES ENTREPRISES DONATRICES | xxix |
| LE DOSSIER DE PRÉSENTATION | xxxviii |
| LA RECHERCHE PAR MOTS CLÉS | xxxix |
| LES VILLES DU QUÉBEC OÙ SE TROUVENT LES ENTREPRISES | xliv |
| NOMENCLATURE DES SECTEURS DE MARCHÉS | xlvii |
| STRUCTURE DES FICHES DU RÉPERTOIRE | xlviii |