

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 : DOMAINES PRIVILÉGIÉS PAR LES PME ET PAR LES GRANDES ENTREPRISES	xv
LE MARCHÉ DES INDIVIDUS	xvi
TABLEAU : DOMAINES PRIVILÉGIÉS AU QUÉBEC PAR LES INDIVIDUS	xvi
LES CONDITIONS DE RÉUSSITE EN SOLLICITATION	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	xx
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
NOMENCLATURE DES SECTEURS DE MARCHÉS	xxxix
STRUCTURE DES FICHES DU RÉPERTOIRE	xl
RÉPERTOIRE DES ENTREPRISES DONATRICES ET COMMANDITAIRES	1
INDEX 1 : LES ENTREPRISES PAR VILLES DU QUÉBEC	275
INDEX 2 : LES ENTREPRISES PAR CODES POSTAUX DU QUÉBEC	293
POUR VOUS INSCRIRE À LA LISTE D'ENVOI DU CENTRE	307
BON DE COMMANDE	308