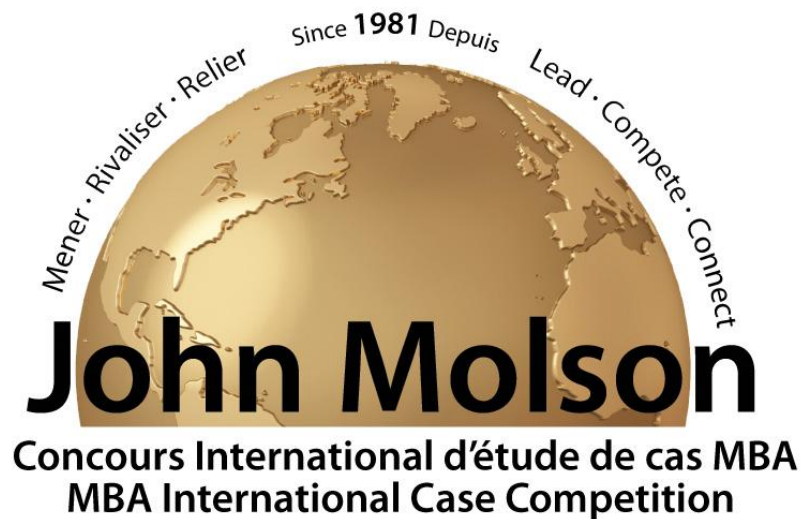


Trousse de commandite



5-10 Janvier 2014

Faites partie de l'édition 2014 du Concours International d'études de cas MBA !
Le concours, établi en 1981, est le plus ancien et le plus prestigieux au monde.

CONTENU

- 1) La Compétition
- 2) Commandites
 - a) Avantages pour votre compagnie
 - b) Méthodes de contribution
 - c) Exemples de visibilité de commanditaires
- 3) Calendrier des événements
- 4) Mot des organisateurs
- 5) Niveaux de commandites
- 6) Formulaire d'engagement

1) LA COMPETITION

- Événement sans but lucratif, organisé par 4 étudiants en MBA à JMSB
- Participation mondiale
- 33 ans d'héritage
- Reconnue comme la plus grande compétition de son genre au monde
- Un cas présenté en direct par la compagnie (2013: Novartis)
- 5 cas Durant une semaine au Fairmont Queen Elizabeth Hotel



La démographie

Plus de 1,000 personnes durant l'événement incluant:

- 200 Participants du niveau MBA
- 270 Exécutifs locaux en tant que juges
- 350 Bénévoles (étudiants, et employés des universités montréalaises)
- 200 Visiteurs



2) A-AVANTAGES POUR VOTRE COMPAGNIE

- **Réseautage:** Le concours John Molson MBA offre une occasion de consolider vos relations d'affaires ainsi qu'une tribune pour discuter des questions courantes qui sont les plus pertinentes dans le milieu des affaires concurrentielles de nos jours.
- **Identification et recrutement des meilleurs étudiants du MBA:** En tant que commanditaire, vous aurez une occasion de premier plan de rencontrer ces futurs leaders d'affaires exceptionnels et de constater leur façon de penser novatrice.
- **Leader dans les affaires durables:** Le concours et ses parties prenantes ont l'occasion d'expérimenter de première main des pratiques commerciales durables et responsables
- **Promotion de votre organisation auprès de groupes cibles choisis:** Une commandite vous offre un moyen d'accroître votre avantage concurrentiel en améliorant l'image, le prestige et la crédibilité de votre organisation auprès d'un auditoire cible sélectionné, allant de dirigeants d'entreprise à d'éminents universitaires.
- **Redonner à la communauté:** Commanditer cet important événement académique envoie un message vital sur votre soutien aux études à toutes les communautés d'affaires, académiques et étudiantes, et aide à hausser le profil de notre ville unique et diversifiée.



2) B-METHODES DE CONTRIBUTIONS

Dons en argent :

Les contributions monétaires représentent une partie essentielle du concours;

Nous ne pourrions pas organiser cet événement si ce n'était de la générosité de nos commanditaires.

Vos dons aideront à maintenir la tradition d'excellence qui s'est développée au cours des dernières trente années du Concours John Molson MBA. Investir dans notre concours est une façon d'investir dans les leaders de demain.

Dons en nature:

Les contributions à la réussite du concours sont également bienvenues sous forme de dons en nature. Si vous avez des biens ou services que vous seriez prêts à fournir durant la tenue ou les préparatifs du concours, nous apprécierons votre contribution. Les dons en nature procurent le même niveau de visibilité que les dons en argent.

Dons en produits :

À leur arrivée, chaque participant et juge reçoit un sac-cadeau qui contient habituellement le programme du concours, un bloc-notes et un stylo. Nous invitons toute société qui souhaiterait offrir des produits intéressants à faire un don pour les sacs -cadeaux. Il s'agit là d'une excellente occasion de faire la promotion de vos produits, car les étudiants et les juges auront l'occasion de les essayer. Voilà une option idéale pour les entreprises qui ne peuvent pas contribuer de gages monétaires à la conférence mais souhaitent tout de même s'impliquer.



2) C-EXEMPLES DE VISIBILITE DE COMMANDITAIRES



Invitation au banquet de clôture



Événement majeur au nom de l'entreprise avec orateur



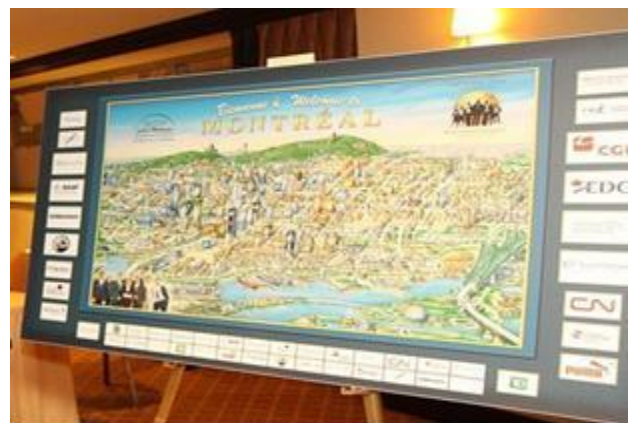
Salle de présentation au nom de l'entreprise



Logo sur la carte clé de l'hôtel



Logo sur la table du brunch de bienvenue et le banquet de cloture



Logo sur la carte de Montréal (6x4 pieds)

3) CALENDRIER DES EVENEMENTS

Dimanche 5 Janvier

8:30-16:00	Inscription des équipes
9:00-16:00	Découverte de Montréal
17:00-18:00	Cérémonie d'ouverture
19:00-21:00	Soirée Cocktail et réseautage

Lundi 6 Janvier

8:30-10:00	Séances d'information pour coaches
10:00-11:30	Brunch de Bienvenue
11:45-17:00	CAS #1
19:00-20:00	Événement Soirée

Mardi 7 Janvier

6:30-7:30	Déjeuner
7:30-12:30	CAS #2
12:45-14:00	Dîner
14:00-17:00	CAS #3
18:00-20:30	Cocktail pour les coaches
19:00-22:00	Événement Soirée

Mercredi 8 Janvier

8:00-9:30	Déjeuner
10:30-16:00	CAS #4
17:00-19:00	Cocktail de Réseautage
19:00-22:30	Événement Soirée

Jeudi 9 Janvier

6:30-7:15	Déjeuner
7:30-12:15	CAS #5
13:15-14:45	Dîner
15:00-21:00	Demi-finale
22:00-1:00	Soirée Thématique

Vendredi 10 Janvier

7 :30-9:30	Déjeuner
10:00-16:00	FINALES
16:00-19:00	Un moment avec les étudiants
19:00-22:00	Banquet de clôture

4) MOT DES ORGANISATEURS



L'équipe organisatrice de l'édition 2014 est constituée (de gauche à droite) : Leila Mosalaeepour, Hanaa Badaoui, Bita Sehat & Elliott Altilia. Nous sommes un groupe d'étudiants au MBA dédié à la réussite de l'événement et souhaitons vous faire vivre une expérience inoubliable.

Durant de la semaine, les activités vont révéler l'excellence parmi nos participants. Nous faisons de notre mieux afin de vous apporter les meilleurs cas d'études mais aussi les meilleurs participants, juges et commanditaires.

Soyez assuré que vous participerez à une compétition du meilleur niveau qui soit.

Nous comptons sur toutes les personnes impliquées lors de cette compétition afin de mener une expérience inoubliable !

5) NIVEAUX DE COMMANDITES

	Diamant 10K+	Platine 8.5K +	Or 6K+	Argent 4K+	Bronze 3K+
App Plus *NOUVEAU*	2.5k	2.5k	2.5k	2.5k	2.5k
Logo sur la trousse de bienvenue	✓				
Couverture media lors de la cérémonie d'ouverture	✓				
Evénement principal avec orateur	✓				
Un moment avec les étudiants *NOUVEAU*	✓	✓			
Access au group ferme LinkedIn *NOUVEAU*	✓	✓			
Accès a la base de données des participants	✓	✓			
Logo sur la carte clé de l'hôtel	✓	✓			
Logo sur tous les communiqués remis aux participants	✓	✓			
Logo sur les insignes identifiants	✓	✓			
Invitation au banquet de clôture	✓	✓			
Invitation au banquet de bienvenue	✓	✓	✓		
Logo sur une table au banquet de clôture	✓	✓	✓		
Publicité dans la trousse de bienvenue	✓	✓	✓		
Salle de présentation au nom de l'entreprise	✓	✓	✓		
Logo sur une table lors du brunch de bienvenue	✓	✓	✓	✓	
Logo sur l'écran de bienvenue	✓	✓	✓	✓	
Invitation au cocktail de réseautage	✓	✓	✓	✓	
Publicité dans le livret des participants (700+ copies distribuées)	Page Complete	Demie-Page	1/3 Page	1/4 Page	1/4 Page
Jeu de medias sociaux	✓	✓	✓	✓	✓
Lien sur le site web (logo + lien)	✓	✓	✓	✓	✓
Logo sur carte de Montréal	Logo très large & répertoire	Logo large & répertoire	Logo large & répertoire	Logo moyen & répertoire	Répertoire

6) Formulaire d'engagement d'une commandite

Le succès annuel de la compétition est largement dû au soutien de nos généreux commanditaires.

Nous vous invitons à consulter la page précédente pour tout renseignement sur les bénéfices selon le niveau de commandite choisie.

Nom: _____Titre: _____

Compagnie: _____

Adresse: _____

Province: _____ Ville: _____ Code Postale: _____

Téléphone: (_____) _____ Fax: (_____) _____

Courriel: _____

Signature de la personne responsable de la commandite de l'entreprise _____

Veillez S.V.P choisir le niveau de commandite qui vous convient

- Diamant 10,000 \$+ App. Plus 2,500\$
 Platine 8,500 \$+
 Or 6,000 \$+
 Argent 4,000 \$+
 Bronze 3,000 \$+
 Autre Montant: _____
 Je / nous souhaitons faire un don sous forme de bien ou de service

Description du bien ou service	Valeur monétaire	Quantité

Veillez SVP nous faire parvenir votre formulaire d'engagement de commandite a :

Attn: Hanaa Badaoui
 JMSB International Case Competition
 1455 de Maisonneuve Blvd. W., MB 015-280
 Montréal, Québec, Canada, H3G 1M8
E-mail:Hanaa.Badaoui@mbacasecomp.com

Veillez libeller votre cheque au nom de :
Concordia University
 Nous vous remercions pour votre générosité