

RÉFÉRENCES DE L'AGENCE DANS LE SECTEUR DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR :

- Ecole Centrale Paris
- ESSEC (Association des Anciens Elèves)
- Sciences Po Paris
- Sciences Po Bordeaux

RÉFÉRENCES DE L'AGENCE DANS D'AUTRES SECTEURS :

- Fondation de l'Armée du Salut
- Fondation 30 Millions d'Amis
- Ecole des chiens guides d'aveugle Centre Paul Corteville
- Fondation Nicolas Hulot
- Fondation Charles de Gaulle
- Fondation Chirac
- World Wide Fund France
- Confédération des Associations Familiales Catholiques
- L'abbaye de Solignac
- Fondation Prince Albert II de MONACO
- Institut Gustave Roussy
- Institut Curie
- ARC

...



OPTIMUS est un acteur majeur et indépendant en fundraising et communication de mobilisation® au service des organisations faisant appel à la générosité comme les universités, les écoles, les associations de solidarité nationale ou internationale et les fondations.

L'activité de l'agence consiste à développer la collecte de fonds et les ressources privées de ces organisations, à promouvoir des projets d'intérêt général, à sensibiliser le public...

Du conseil stratégique à la mise en œuvre opérationnelle, OPTIMUS maîtrise l'ensemble de la chaîne des métiers de la relation et de la fidélisation notamment : positionnement et plate-forme de collecte, marketing direct, marketing on-line, programme « grands donateurs », campagnes media, création analyse et gestion de bases de données donateurs...

Avec QUALIDATA, l'agence dispose d'un département dédié de création, analyse, gestion et hébergement

des bases de données donateurs (www.qualidata.fr). Ce département propose l'utilisation de solutions intégrées telles que QualiData 2.0 et MD⁺ (applicatifs dédiés de gestion de bases de données donateurs) ainsi que FidelityTest® (outil d'analyse et de prévision comportementale).

OPTIMUS accompagne des Ecoles et des Universités comme Sciences Po Paris, Sciences Po Bordeaux, Centrale Paris, l'ESSEC mais également les grands comptes du secteur caritatif comme la Fondation Prince Albert II de Monaco, la Fondation de l'Armée du Salut, la Fondation 30 millions d'amis, la Fondation Nicolas HULOT, WWF, l'Institut Gustave Roussy ainsi que des entreprises ou des organismes publics comme Veolia, l'Agence de la Biomédecine...

L'agence OPTIMUS, créée en 1989, est cotée depuis mars 2006 sur le Marché Libre d'Euronext Paris (MLOPT, ISIN : FR0010312181).

NOTRE PARTENAIRE :

Archimède
PHILANTHROPY PARTNERS

Pour le développement international des campagnes qui nous sont confiées, Optimus fait appel à son partenaire Bob Carter, Vice-président de Archimède Philanthropy Partners, spécialisé dans le développement de programme grand donateur au niveau mondial. Il a rejoint Archimède Philanthropy Partners après 26 années d'expérience, dont douze années comme Président chez Viscern / Ketchum. Avant cela, il a successivement occupé des postes dans des universités et écoles américaines, parmi ceux-ci, il a été vice-président de l'Université Catholique d'Amérique, directeur du développement de l'Université John Hopkins. Il a en tout 39 années d'expérience en développement des ressources pour l'enseignement.

CONTACTS :

Optimus

Frédéric Fournier : Directeur général
Tél : 33 1 78 99 46 67 / ffournier@optimus.fr

Sarah Huisman-Corridian : Directeur Conseil
Programme « Grands donateurs »
Tél : 33 1 78 99 46 69 / shuisman-corridian@optimus.fr

QualiData

Gilles Gentais : Directeur général délégué QualiData
Tél : 33 1 78 99 46 68 / ggentais@qualidata.fr

Jean-Pierre Dubos : Directeur commercial
Tél : 33 1 78 99 46 22 / jpgubos@qualidata.fr

Optimus

fundraising
communication
database

4 rue Bernard Palissy - 92817 PUTEAUX Cedex
t : 33 (0) 1 78 99 46 46 • f : 33 (0) 1 47 44 90 26 • contact@optimus.fr
www.optimus.fr

la communication de mobilisation®

Optimus

fundraising
communication
database

Fundraising 360°
POUR L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR



Pour que votre institution
ne ressemble plus à ça...

... Développons ensemble votre stratégie de collecte de fonds sur le long terme !

Autonomie des universités, compétition internationale, importance des classements mondiaux, exigence d'excellence, besoin de renforcer le corps professoral et la recherche, extension du campus...

Vous faites aujourd'hui face à l'une ou à toutes ces problématiques et vous êtes conscient ainsi de l'enjeu vital du développement de vos ressources privées par la collecte de fonds.

Vous vous préparez à solliciter vos anciens, vous hésitez à organiser une campagne de collecte grands donateurs, votre base de données n'est pas optimale...

Beaucoup de questions se posent quand on souhaite démarrer la collecte de fonds pour une institution, c'est pour cela qu'Optimus a mis au point le fundraising 360° pour l'Enseignement Supérieur.

Le fundraising 360°, c'est une vision d'ensemble de la collecte de fonds au service d'une institution. C'est démarrer la réflexion dans un ordre stratégique qui vous permettra d'installer la collecte de fonds à long terme la plus adaptée. Il s'adresse aux institutions qui ont compris que le développement des ressources tenait une place essentielle dans leur stratégie de développement des ressources privées.

Le Fundraising 360°, c'est aussi 20 ans d'expérience professionnelle de la collecte de fonds en France et à l'international.

C'est la pluridisciplinarité de notre agence qui permet d'apporter conseils et solutions d'une façon globale aux institutions. En effet, Optimus maîtrise et gère l'ensemble des métiers de la collecte de fonds : positionnement stratégique, conception et gestion de bases de données, recherche des alumni, marketing relationnel on et off line, campagne grands donateurs, communication de mobilisation.

Ayez des rêves pour votre organisation, nous vous aiderons à les réaliser.

Cela passe par 7 domaines de compétence proposés par l'agence :

1 POSITIONNEMENT ET PLATEFORME DE COLLECTE

- Réflexion basée sur la stratégie de l'institution
- Rédaction de la plateforme de collecte
- Case for support, argumentaire de la mobilisation
- Concept créatif

2 RECHERCHE DES ALUMNIS PERDUS

- Traitement et enrichissement de la base de données
- Campagne on line et off line de recherche et de mise en relation avec les alumni

3 CONCEPTION ET GESTION DE LA BASE DE DONNÉES

- Conception, gestion et hébergement de base de données donateurs
- Intelligence marketing : analyses prédictives, data mining
- Traitement et exploitation des flux (coupons, chèques, reçus fiscaux, ...)

QualiData fundraising database
Solution pour la gestion de la relation donateur
www.qualidata.fr

4 MARKETING DIRECT

- Marketing direct papier : création, production et suivi
- Marketing on line : création, production et suivi
- Marketing téléphonique

5 CAPITAL CAMPAIGN FRANCE / INTERNATIONAL

- Phase de préparation : calibrage de la campagne, construction du comité de développement, mise à jour des relais, entretiens tests donateurs, établissement des objectifs par cibles
- Phase de déploiement : lancement de la campagne, dynamisation des réseaux, prospect research, accompagnement opérationnel pour la sollicitation
- Politique de valorisation, programme relationnel avec les donateurs (face to face, dîners, événements)

6 CAMPAGNE ET OUTILS DE MOBILISATION

- Campagne média de lancement des opérations de collecte de fonds
- Brochure grands donateurs, site internet donateurs
- Animation de la communauté des donateurs

7 MISE EN ŒUVRE OPERATIONNELLE

- Définition des besoins de votre équipe
- Recrutement et formation
- Principe de mise en régie d'un consultant fundraising au sein de votre organisation
- Equipe conseil et opérationnelle dédiée

Optimus, un accompagnement stratégique et opérationnel au service du développement de vos ressources

