

## Démarcher vers de nouveaux sommets

Cette semaine, nous vous présentons le plus grand pôle de l'association Altigloss : le pôle Partenariats.

En charge de démarcher les partenaires du GEM Altigloss Challenge, le pôle Parte assure une fonction cruciale au sein d'Altigloss en permettant à chaque édition de proposer des projets toujours plus ambitieux. Le village, structure centrale qui met en avant les partenaires, est fréquenté chaque jour par le millier d'étudiants qui participe au GAC. Mais au-delà de la responsabilité qui incombe aux membres du pôle, c'est une belle expérience qui marquera chacun d'entre eux. Lucien, respo Parte, et Lola, Respo Parte Luxe, nous livrent leur témoignage.



**Lucien MARCON**  
Responsable Partenariats

« Je suis le **Responsable Partenariats** de l'association Altigloss, et fait donc partie du Bureau de l'association.

Je viens de la région Centre, et j'ai fait une classe prépa ECG à Nantes avant d'intégrer GEM. J'ai toujours voulu travailler dans l'équipementier sportif, surtout du fait de ma passion pour la montagne. J'étais destiné pour Altigloss et les événements que l'asso organise. Je me suis dirigé l'an dernier vers le poste d'assistant Parte Equipements, étant issu d'une famille de commerçants. J'ai notamment grandi entouré de marques de sport : **ce poste était naturel pour moi !**

Après une année à ce poste et un GAC réussi, j'ai candidaté au poste de Responsable Partenariats, et ai été **très content et très fier d'avoir été élu.** »



**Lola WIND**  
Responsable Partenariats Luxe Loisirs Tourisme

« **Je suis Responsable Partenariats Luxe Loisir Tourisme.** J'ai grandi dans la région à Annecy, et ai fait une classe prépa ECS. Je me vois dans la finance mais je compte sur ma césure pour m'aiguiller un maximum dans ma carrière professionnelle. Le ski a toujours été un sport familial chez moi, et je trouve l'événementiel particulièrement stimulant, que ce soit dans la gestion du stress, de ses émotions, des problèmes de dernière minute... **Altigloss me permet de réaliser un travail de longue haleine avec à la fin un aboutissement très concret.** Je trouve ça très intéressant et stimulant.

J'étais l'an dernier assistante au sein du pôle Partenariats Luxe-Loisir-Tourisme, et ai **décidé de devenir cette année responsable.** Je me suis en effet épanoui l'an dernier, j'y ai trouvé du challenge, de quoi me stimuler, et ça m'intéressait de pouvoir développer de nombreuses capacités. J'aime bien le contact, essayer de démarcher, de négocier, de suivre les relations avec les partenaires tout au long de l'année et sur le GAC. »

### En quoi consiste votre poste ? Quel est votre rôle ?

#### LUCIEN :

« Mon but est de **faire l'intermédiaire entre tout le Pôle Partenariats et le Bureau.** Je veille à ce que tous les challenges du GAC soient bien **alimentés en lots, en matériels, par tous les membres du pôle Partenariats.** Ce sont eux qui démarchent des entreprises tout au long de l'année afin de subvenir aux besoins des challenges.

Notre but est d'alléger au maximum les frais que va engager l'asso, en

développant des partenariats avec des prestataires pour limiter les coûts engendrés par l'asso.

**Le pôle Parte est composé de 7 pôles :** le pôle Grande Consommation, Luxe-Loisirs-Tourisme, Grands Comptes, Equipements, Parte Riders First, Parte HandiGliss et Relations Presse et Média. Ce qui fera, une fois les 1A intégrés, une vingtaine de personnes ! »

### Les autres membres du Pôle Partenariats



**Félix BEAUQUIS**

Responsables Partenariats Grands Comptes



**Gauthier BOURDIEC**



**Valentin NEGRONI**

Responsables Partenariats Grande Consommation



**Pierre-Louis DESCHAMPS**



**Pierre FOURNY**



**Victoire FISSET**  
Responsables Partenariats Equipements



**Elie PECLET**



**Thibault RAYROLLES**  
Responsable  
Partenariats HandiGliss



**Marguerite BASLY**  
Responsable Relation  
Presse et Médias



**Alix HENNO**  
Responsable  
Partenariats Riders First

## LOLA :

« Quant à moi, je suis au pôle **Parte Luxe-Loisirs-Tourisme**, et je considère avoir **quatre missions principales** à ce poste. Tout d'abord **reconduire les anciens partenaires**, en prenant contact avec eux, faire un retour d'expérience... Ensuite, je dois **démarcher de nouveaux partenaires** tout au long de l'année pour avoir le plus de lots possibles et satisfaire les challenges et les événements. Je dois également **manager une petite équipe de 3 personnes**, en faisant en sorte de les aiguiller et qu'ils passent la meilleure année possible au sein du pôle. Et enfin, je dois **gérer la relation avec les partenaires** de la première prise de contact jusqu'à l'après-GAC, en m'assurant que les conditions des conventions sont respectées, etc.

L'appellation "Luxe-Loisirs-Tourisme" désigne **les trois domaines dans lesquels je vais rechercher les lots à offrir sur la semaine du GAC**. Je pense donc à Fusalp qui nous avaient fourni des vestes et de l'équipement, mais il y a aussi le milieu du loisir avec des lots d'activités en plein air (course de traineaux, sauts à l'élastiques...), des appareils électroniques (sono, photo...). Et enfin, la partie tourisme, plus difficile à développer, nous permet d'offrir des voyages, des massages dans des hôtels... »

## LUCIEN :

« Il m'arrive aussi de démarcher, même si je ne devrais pas, car mon rôle est de manager l'équipe. Mais nous avons plusieurs problèmes avec certains partenaires financiers, je dois donc mettre la main à la pâte ! »

## Comment vous-y prenez-vous pour démarcher ?

### LUCIEN :

« Le plus simple, ce sont les contacts qu'on a déjà : numéro de téléphone, adresses mails... On peut établir le lien très facilement. Sinon, **on passe par des outils sur internet**, comme des plateformes qui nous permettent d'être mis en contact avec les futurs partenaires. **On utilise également un CRM**, une base de données qui recense tous les contacts qu'on a réussi à démarcher. On y trouve les coordonnées, mais aussi quelques commentaires sur l'entretien qui a eu lieu pour pouvoir **revenir vers lui dans les meilleures conditions**. Ça permet d'avoir un suivi détaillé de notre opération de démarchage, ce qui m'est très utile en tant que responsable.

On utilise **beaucoup le réseau Alumni** également. Il fonctionne bien car recevoir un message d'Altigloss, lorsqu'on est passé par l'asso ou par l'école, ça fait toujours plaisir surtout si on cherche des partenaires ! Et bien sûr, la famille, les amis, sont des partenaires plus faciles à démarcher. »

### LOLA :

« Et on a quand même la chance d'être **un événement avec une certaine renommée**. Donc certaines entreprises viennent d'elles-mêmes nous contacter via les réseaux ou nos mails ! C'est gratifiant car **on y voit le poids d'Altigloss et de son événement** qu'on organise chaque année. »



## Rencontrez-vous des difficultés ?

### LOLA :

« Bien sûr ! Il est difficile de trouver une adresse mail qu'on ne connaît pas. Mais même le mail envoyé, la réponse peut ne jamais arriver, ou bien avoir d'emblée une réponse négative... **Le pire est de n'avoir aucune réponse tout au long de l'année.** »



« On y voit le poids d'Altigloss et de son événement qu'on organise chaque année. »

## Comment gérez-vous l'organisation et la répartition des tâches au sein du pôle ?

### LUCIEN :

« C'est un enjeu très important pour cette année : il n'y avait pas vraiment de frontières délimitées entre les pôles Partenariats l'an dernier. Donc pour pouvoir bien répondre aux besoins des challenges, j'ai pris l'initiative de créer un Excel sur lequel chaque challenge peut indiquer ses besoins (en termes de lots, de dotations, de matériel...). **Chaque respo Partenariats peut donc prendre le lead sur un besoin.** Tout le monde peut ainsi voir le suivi et l'avancement de chaque besoin en partenariat. »

### LOLA :

« **On a également commencé à faire des « partathons » !** On se réunit tous ensemble pour démarcher, dialoguer, se répartir les partenaires à suivre... **Le dialogue prend une place très importante** et ça nous permet de ne pas nous marcher les uns sur les autres dans le démarchage. »



### LUCIEN :

« On se voit le plus souvent possible, ça nous permet de **mieux répartir le travail**, surtout lorsqu'on sait que certains produits, certaines marques, sont un peu à cheval entre deux pôles. L'essentiel pour moi réside dans **la communication interne**. On a fait trop peu de partathons l'an dernier, et trop tard. J'aimerais en faire toutes les semaines ! »

### LOLA :

« L'an dernier en 1A, j'avais très peu de visibilité sur ce que faisaient les autres pôles. J'ai même découvert certains Partenariats au GAC ! Notre travail et notre réflexion sur notre organisation pour cette année me paraît donc hyper stimulante. »

## Quelle place occupe ce poste au sein d'Altigloss et du GAC ?

### LOLA :

« **Chaque pôle a son importance !** On est aussi utile que les autres car chaque pôle a besoin des autres pour exister et pour que le GAC ait lieu à la fin. »

### LUCIEN :

« C'est vrai qu'on représente une part conséquente de l'asso en termes d'effectif, et c'est justifié au vu de tous les besoins des challenges et des événements : c'est énorme ! **L'effort à fournir est considérable et c'est pour ça qu'on a besoin d'être aussi nombreux.** On est plus de 20, pour 8 pôles : c'est le tiers de l'association, ce qui est énorme ! »

### LOLA :

« Les 1A étant là fin octobre, et le GAC ayant lieu en mars, le délai est très court. On est nombreux afin d'obtenir un maximum de lots et subvenir aux besoins du GAC. »

### LUCIEN :

« Surtout qu'en Première Année, on n'a pas le temps de faire beaucoup : on apprend surtout, on met les mains à la pâte, mais **je pense qu'on est beaucoup plus opérationnel en deuxième année.** »

« On sait que c'est ce qui fera grandir notre asso et notre événement. »



### LUCIEN :

« En pôle partenariats, **le défi est impressionnant, car les entreprises avec lesquelles on travaille sont hors de GEM :** on dépend d'elles, mais ce n'est pas du tout réciproque ! Leur effort d'investissement est hyper variable selon leurs motivations, leurs choix, leur budget sur l'année à consacrer à des événements comme le nôtre... Et donc ce n'est pas facile pour nous ! On négocie au maximum, mais à l'heure actuelle toutes les entreprises manquent de moyens. C'est vrai que ça devient très dur, que nos partenariats souffrent financièrement... Même si l'année précédente s'est très bien passée, ça peut changer du tout au tout avec un partenaire, et rien ne nous assure qu'il pourra continuer avec nous et offrir les mêmes prestations. »

### LOLA :

« Et ceci en sachant que **l'objectif est d'obtenir un investissement toujours plus important de la part des partenaires** d'année en année. Et ça dépend des partenaires... Mais on sait que c'est ce qui fera grandir notre asso et notre événement. C'est pourquoi on y travaille beaucoup. »

**LUCIEN :**

« De plus, on sait que si on en demande plus, ils demanderont plus aussi. Et nous sommes limités en termes de contreparties... On peut fournir de la com via nos réseaux, notre site, mais **c'est à nous d'innover !**

On dispose d'un **village de 1000m2** durant toute la semaine pour mettre en avant nos partenaires, mais notre liberté n'est pas totale car c'est le Club des Sports de Val d'Isère qui a la charge de cet espace.

Ce village est tout de même **en plein cœur de Val d'Isère**, face à la fameuse piste de Belvarde. Honnêtement, je ne pense pas que ça l'on fasse mieux ailleurs en France sur un événement étudiant au ski : l'emplacement est juste idéal ! **Tous les skieurs qui prennent les remontées voient ce village**, avec les oriflammes des partes visibles, tous les étudiants de l'événement y ont accès. Ces partenaires sont là chaque jour selon les contreparties qu'on a définies avec eux. »

« Je ne pense pas que l'on fasse mieux ailleurs en France sur un événement étudiant au ski. »



**LOLA :**

« Et bien sûr, les entreprises ont un **contact privilégié avec les étudiants** : ils peuvent leur parler, proposer des stages, une insertion professionnelle, voire organiser des activités pour casser l'image classique de l'entreprise. C'est un moment au cours duquel ils ont énormément de visibilité, **et où leur présence physique fait la différence.** »

**LUCIEN :**

« Quand on sait que beaucoup d'entreprises ont du mal à recruter, **c'est au GAC qu'elles peuvent consulter des CV**, recruter pendant le GAC... Il y a des entreprises qui organisent des **journées de recrutement sur les télésièges, entre deux pistes** : ça leur permet de diversifier leurs campagnes de recrutement ! »



« C'est un moment où ils ont énormément de visibilité. »

**Qu'est-ce que vous retenir de cette expérience ? Qu'apprenez-vous en exerçant ce poste ?**

**LOLA :**

« J'apprends à m'adresser à des entreprises importantes, à gérer des imprévus de dernières minutes, à réagir dans l'instant même pour assurer les séjours des parte... **Même si on est des étudiants, on a une image à tenir !** J'ai déjà croisé sur les pistes de ski un partenaire qui m'a redit son étonnement vis-à-vis du professionnalisme de notre association. **Je pense que ce qu'on apprend le plus à Altigloss, c'est le professionnalisme !** On applique ce qu'on apprend à l'école, mais sans cette expérience, ça n'aurait rien à voir.

« Même si on est des étudiants, on a une image à tenir ! »



« J'ai développé en prépa cette rigueur, et je la développe dans le monde professionnel et de l'événementiel. »

**LUCIEN :**

« Je rejoins Lola sur le professionnalisme, et **j'ajouterais même la « rigueur »**. J'ai développé en prépa cette rigueur, et je la développe maintenant dans le monde professionnel et de l'événementiel. »

**LOLA :**

« On apprend aussi à s'intégrer : on est 69 dans l'asso et même si on est dans des pôles définis, **on travaille tous ensemble et on a tous besoin les uns les autres**. C'est un premier pas vers le moment où nous arriverons dans une entreprise avec 500 employés. »