



POLITIQUE

# PARTENARIAT AVEC LA COMMUNAUTÉ

Dernière révision : 28 mars 2023

1.	PRÉSENTATION, MISSION ET VISION DE NOTRE ORGANISME.....	4
2.	PRÉAMBULE.....	4
3.	PORTÉE ET LIMITE DE CETTE POLITIQUE.....	5
4.	PRINCIPES DIRECTEURS.....	5
5.	DÉFINITIONS DES CATÉGORIES DE DEMANDE.....	5
5.1.	Demande d'appui officiel :.....	5
5.2.	Demande de collaboration ou d'implication :.....	5
5.3.	Demande de dons (sous diverses formes).....	6
5.4.	Demande de partenariat – sous forme de commandite.....	6
5.5.	Demande de partenariat – sous forme d'échange de service.....	6
6.	LIGNES DIRECTRICES ET CRITÈRES ENCADRANT LES DEMANDES.....	6
6.1.	Demande d'appui officiel.....	6
6.2.	Demande de collaboration ou d'implication.....	7
6.3.	Demande de dons – billets de faveurs destinés à diverses activités de levées de fonds.....	7
6.4.	Demande de dons –en vue de favoriser l'accessibilité culturelle.....	9
6.5.	Demande de dons – sous forme de parrainage financier ou de bourse.....	9
6.6.	Demande de partenariat – sous forme de commandite ou échange de service.....	10
7.	TRANSMISSION ET TRAITEMENT DES DEMANDES.....	11
7.1.	Demande d'appui officiel.....	11
7.2.	Demande de collaboration ou d'implication.....	11
7.3.	Demande de dons (sous diverses formes) et demande de partenariat.....	12

# POLITIQUE DE PARTENARIAT AVEC LA COMMUNAUTÉ

## 1. PRÉSENTATION, MISSION ET VISION DE NOTRE ORGANISME

Diffusion Momentum est une corporation sans but lucratif fondée en 2001 qui a pour mission la diffusion de spectacles pluridisciplinaires de calibre professionnel. Depuis 2010, Diffusion Momentum est le seul diffuseur de spectacles professionnels reconnu par la Ville de Victoriaville. Il est aussi le gestionnaire-propriétaire du nouvel espace culturel de Victoriaville, Le Carré 150, et a le mandat d'y présenter un ensemble d'activités professionnelles afin de répondre à sa mission.

### MISSION

La mission de Diffusion Momentum est de promouvoir et de diffuser les arts de la scène, les arts visuels et toute autre forme d'art, de les rendre accessible à la population, tout en suscitant sa participation et son appartenance au monde culturel.

### VISION

En tant que diffuseur professionnel qui rayonne dans sa région, au Québec et ailleurs, Diffusion Momentum se veut un acteur incontournable du développement de sa communauté en favorisant l'intégration des arts et de la culture, et l'avancement des pratiques artistiques dans toutes les dimensions, qu'elles soient sociales, économiques, éducatives ou communautaires.

### VALEURS

Un certain nombre de valeurs inspirent les actions de Diffusion Momentum et servent de repères pour maintenir un consensus au sein de l'organisme et guider ses choix. Les valeurs chères à notre organisme sont :

**> Collaboration > Audace > Passion > Excellence > Service**

## 2. PRÉAMBULE

Chaque année, afin de s'assurer d'obtenir les différents leviers nécessaires à ses activités de diffusion culturelle, Diffusion Momentum sollicite le soutien de différents partenaires et ouvre, sous certaines conditions, ses lieux à différentes formes de visibilité.

De même, notre organisme contribue régulièrement au dynamisme et au bien-être de sa communauté en appuyant divers organismes et ce, de plusieurs façons. En tant que citoyen corporatif fortement impliqué dans son milieu, Diffusion Momentum est notamment sollicité afin d'offrir des dons ou des commandites pour de nombreux événements, levées de fonds ou projets éducatifs, ou encore pour collaborer directement à diverses activités bénéfiques. Le nombre de ces demandes allant en augmentant et en se diversifiant, il était devenu nécessaire de réfléchir et de statuer sur les principes directeurs devant encadrer la prise de décision pour ces différentes demandes.

### 3. PORTÉE ET LIMITE DE CETTE POLITIQUE

Le présent document traite des possibilités de demande d'appui, de dons, de collaboration, de partenariat et de promotion proposées à notre organisme et impliquant également les spectacles présentés au Carré 150. Il établit les critères et lignes directrices permettant d'encadrer la prise de décision et de fixer les balises de participation de notre organisme, tout en rendant publique cette information auprès de ceux désirant nous faire des demandes.

### 4. PRINCIPES DIRECTEURS

- 4.1. Répondre à la mission, à la vision et aux valeurs de Diffusion Momentum de manière éthique et professionnelle.
- 4.2. Maintenir l'intégrité professionnelle de Diffusion Momentum et l'image de marque de son lieu de diffusion.
- 4.3. Faire connaître publiquement les critères et les facteurs qui ont guidé la prise de décision
- 4.4. Exiger une demande formelle écrite.

### 5. DÉFINITIONS DES CATÉGORIES DE DEMANDE

#### 5.1. Demande d'appui officiel

- Demande d'une résolution de notre conseil d'administration en appui à un organisme demandeur dans le cadre d'un projet ou d'une activité spécifique;
- Demande d'une lettre d'appui officiel auprès de la direction des communications de notre organisme, afin de supporter une cause, un projet ou une activité;
- Demande d'appui de DM (Le Carré 150) à un organisme ou toute autre entité en vue d'un nouveau projet en démarrage ou d'une activité répondant à sa mission culturelle.

#### 5.2. Demande de collaboration ou d'implication

- Demande de participation auprès de notre organisme dans le cadre d'une cause ou d'un projet spécifique proposé par un autre organisme, par diverses implications des membres de son conseil d'administration, de sa direction, ou de son personnel;
- Demande de collaboration auprès de notre organisme dans le cadre d'une cause ou d'un projet spécifique proposé par un autre organisme, par le prêt de ses équipements, de ses outils ou de ses lieux;
- Demande de collaboration effectuée par notre organisme auprès d'un autre organisme, afin de participer conjointement à un projet spécifique. La collaboration doit être réalisée sur une base d'égalité et de bénéfices réciproques aux participants.

### 5.3. Demande de dons (sous diverses formes)

- Contribution mineure accordée par DM (Le Carré 150) en billets de faveur et qui sert de levier pour diverses activités de levées de fond, sans attendre des avantages quelconques en retour;
- Contribution variable et ponctuelle ayant pour objectif de faciliter l'accessibilité culturelle à une clientèle défavorisée, en offrant un lot de billets de faveurs destiné à un groupe spécifique d'individus, à la suite d'une demande officielle déposée par un organisme communautaire reconnu;
- Contribution financière sous forme de bourse accordée par DM (Le Carré 150) afin de soutenir des projets individuels qui correspondent à la mission, à la vision et aux valeurs de Diffusion Momentum;
- Demande de dons et financement effectuée par notre organisme auprès d'autres organismes, fondations et instances gouvernementales visant à soutenir la mission de DM (Le Carré 150) et ses différents projets, sans autre avantage attendu du donateur.

### 5.4. Demande de partenariat – sous forme de commandite

- Contribution majeure accordée par DM (Le Carré 150) en billets de faveur, qui sert de levier pour diverses activités et projets proposés par un organisme ou une entreprise, et qui implique pour notre organisme des avantages commerciaux (majoritairement de la visibilité);
- Plan de partenariat proposé par DM (Le Carré 150) auprès de diverses entreprises privées et/ou organismes et qui prévoit différents avantages commerciaux (billets de faveurs, visibilité et autres) en échange d'une contribution financière du ou des partenaires.

### 5.5. Demande de partenariat – sous forme d'échange de service

- Plan de partenariat proposé par DM (Le Carré 150) auprès de diverses entreprises privées et/ou organismes, ou encore par un tiers partenaire auprès de DM (Le Carré 150), et qui prévoit différents avantages commerciaux équitables pour les partenaires respectifs, en échange d'une valeur équivalente en service, visibilité et/ou billets de faveurs.

## 6. LIGNES DIRECTRICES ET CRITÈRES ENCADRANT LES DEMANDES

### 6.1. Demande d'appui officiel

- Diffusion Momentum privilégie les demandes en provenance d'organismes de son milieu, œuvrant dans les secteurs connexes à ses propres activités, soit la culture, les arts, l'éducation, le soutien à la communauté et le tourisme.
- Seules les demandes en provenance de l'une des trois MRC comprises dans le marché de DM (Le Carré 150), soit la MRC d'Arthabaska, de l'Érable et des Sources, seront étudiées.
- Diffusion Momentum prend position et choisit d'appuyer un organisme, une cause ou un projet spécifique, si celui-ci correspond à la mission et aux valeurs auxquelles adhèrent DM (Le Carré 150).

- Diffusion Momentum s'appuie sur l'historique de décisions antérieures, mais aussi son analyse de la situation actuelle, pour se prononcer.
- Diffusion Momentum se réserve le droit de refuser son appui à un organisme, une cause, ou un projet, si celui-ci : entre en conflit avec sa propre mission, vise à appuyer des intérêts particuliers au détriment de la communauté, ou est trop éloigné des domaines sectoriels reliés à ses activités (la culture, les arts, l'éducation, le soutien à la communauté et le tourisme).
- Un appui par Diffusion Momentum pour un projet ou un organisme ne signifie pas pour autant l'acceptation automatique d'une demande de don, de commandite, ou de partenariat, ces autres types de demandes répondant à leurs propres lignes directrices.

## 6.2. Demande de collaboration ou d'implication

- Diffusion Momentum choisit de participer à un projet ou de collaborer avec un organisme, de quelque façon, que si ce projet correspond à la mission et à la vision portées par DM (Le Carré 150), et se déroule sur l'un ou l'autre de ses trois marchés primaires, soit la MRC d'Arthabaska, la MRC de l'Érable et la MRC des Sources.
- La participation ou la collaboration au dit projet, que ce soit par le prêt d'équipements, de locaux, ou l'implication des membres du personnel, de la direction ou du conseil d'administration de Diffusion Momentum, ne doit en aucun temps entrer en conflit ou mettre en péril les activités régulières de Diffusion Momentum et la programmation se déroulant au Carré 150.
- Diffusion Momentum s'appuie sur l'historique de ses décisions antérieures, mais aussi son analyse de la situation actuelle, pour se prononcer.
- Diffusion Momentum se réserve le droit de renouveler ou non son implication auprès d'un organisme, même si celui-ci a bénéficié de son soutien antérieurement. La décision est prise en fonction des objectifs actuels poursuivis par DM (Le Carré 150) et du degré d'implication nécessaire de ses membres, au support de la cause.
- L'implication de Diffusion Momentum dans un projet ou auprès d'un organisme ne signifie pas pour autant l'acceptation automatique d'une demande de don, de commandite, ou de partenariat, ces autres types de demandes répondant à leurs propres lignes directrices.

## 6.3. Demande de dons – sous forme de billets de faveurs destinés à diverses activités de levées de fonds

- En tant qu'organisme sans but lucratif, DM (Le Carré 150) contribue en offrant des billets de faveurs, en salle ou en loggia, destinés comme prix dans le cadre de tirages, ou comme lots dans le cadre d'encans.
- Diffusion Momentum privilégie les demandes en provenance d'organismes sans but lucratif de son milieu, de regroupements, d'institutions, d'étudiants, ou d'associations œuvrant dans les secteurs connexes à ses propres activités, soit la culture, les arts, l'éducation, le soutien à la communauté et le tourisme.

- Seules les demandes en provenance de l'une des trois MRC comprises dans le marché de DM (Le Carré 150), soit la MRC d'Arthabaska, de l'Érable et des Sources, seront étudiées. Elles devront être présentées un minimum de 3 semaines avant la tenue de l'événement.
- Une seule demande par organisme sera retenue par année fiscale (entre le 1<sup>er</sup> septembre et le 31 août)
- Le fait d'avoir obtenu des billets au cours de l'année précédente n'est pas garant de l'obtention lors de la prochaine demande. La réponse à une demande dépend à la fois du respect des critères établis et du nombre de billets de faveurs disponibles au moment de la demande.
- Les demandes de 2 à 4 billets de faveurs sont considérées comme faisant partie de dons, et aucun avantage n'est attendu en retour, bien que la mention de DM (Le Carré 150) soit appréciée. Pour une demande excédant ce nombre, celle-ci sera étudiée en tant que proposition de commandite, et un plan de visibilité devra y être associé (voir point [6.6](#)).
- Diffusion Momentum se réserve le droit de choisir le type de spectacles offerts aux récipiendaires des billets de faveurs, et de limiter le nombre de billets alloués aux dons dans une année et ce, sans préavis.
- **Lorsque Diffusion Momentum offre des billets dans un objectif de soutenir un projet, il le fait au nom de l'organisme et non au nom de l'artiste pour lequel le spectacle a été offert.** Ainsi, il est formellement interdit de faire de la publicité de ces billets en identifiant les artistes sur les réseaux sociaux, ni bien sûr de faire la revente de ces billets. Toute publicité mentionnant notre don devra faire mention du don offert par Diffusion Momentum et/ou Le Carré 150 et de l'objectif du projet. Dans le cas où on observerait une situation pouvant porter préjudice à ce point, Diffusion Momentum se réserve le droit d'annuler son don et de retirer au récipiendaire la possibilité de déposer de futures demandes.
- **Diffusion Momentum refusera toute demande de dons :**
  - Envoyée à titre personnel, pour un projet individuel ou au profit d'un particulier;
  - En vue d'un programme de reconnaissance ou d'une activité sociale pour des employés rémunérés;
  - Provenant d'un organisme engagé dans des activités de lobbying ou de militantisme;
  - Ou provenant d'un parti politique, d'une organisation politique, ou d'un groupe d'intérêt prônant une idéologie religieuse ou politique.
- Bien que nous refusions les demandes de dons en provenance des clubs sociaux ou des entreprises privées, DM (Le Carré 150) souhaite pouvoir nouer des liens étroits et durables avec des partenaires des différentes sphères économiques de son milieu, qui croient, tout comme nous, que le bien-être de sa collectivité passe aussi par la découverte des différentes offres culturelles.

Consultez le point [6.6.2](#) pour obtenir plus d'information sur les opportunités offertes à l'entreprise privée et à leurs conditions.

- Dans le cas où l'organisme récipiendaire diffuse notre logo dans ses outils de promotion, seul le matériel fourni par DM (Le Carré 150) est autorisé à être utilisé. Celui-ci ne doit en aucun cas être altéré ou modifié. Le logo du Carré 150 dans l'ensemble de ses déclinaisons est privilégié en général, lorsque nous offrons des billets de spectacles, à moins que Diffusion Momentum soit un collaborateur de l'événement. Dans ce cas, il faudra ajouter également le logo de DM.

#### 6.4. Demande de dons – sous forme de billets de faveurs pour un organisme, en vue de favoriser l'accessibilité culturelle pour les bénéficiaires de ses services

- En tant que citoyen corporatif impliqué dans le développement de sa communauté, DM (Le Carré 150) contribue également au bien-être de celle-ci en offrant des billets pour plusieurs de ses spectacles à une clientèle qui, autrement, n'aurait pas l'occasion ni les moyens à court terme de profiter de nos installations. Ayant pour objectif de favoriser l'intégration sociale et de stimuler les échanges par la découverte culturelle, cette aide se traduit par un don de billets de faveurs offert à certains bénéficiaires d'organismes communautaires reconnus.
- Les organismes communautaires peuvent déposer une demande en vue d'une catégorie de spectacles en particulier, ou simplement inscrire leur organisme en vue d'obtenir des billets de faveurs lorsque des activités de développement des publics sont en cours. Au moment de déposer la demande, il sera demandé à l'organisme quels sont les champs d'intérêts et les disciplines qu'il aimerait faire découvrir à ses membres et/ou bénéficiaires.
- Seules les demandes en provenance d'organismes communautaires reconnus dans l'une des trois MRC comprises dans le marché de DM (Le Carré 150), soit la MRC d'Arthabaska, de l'Érable et des Sources, seront étudiées.
- Comme chaque organisme est unique, nous comprenons que les besoins de chacun d'eux peuvent aussi varier. Des ententes particulières, sur une base annuelle ou ponctuelle, peuvent être établies, à la suite du dépôt d'une première demande. L'entente n'est pas automatiquement reconduite l'année suivante; pour que celle-ci soit réactivée, une nouvelle demande devra être déposée chaque année.
- Ces organismes doivent démontrer qu'elles œuvrent pour le bien-être et le soutien de clientèles défavorisées et assurer la responsabilité de la demande, à partir du dépôt de celle-ci, jusqu'à la visite du groupe en salle, en passant par l'inscription de ses membres.
- Le nombre de billets offerts à l'organisme et à son groupe est établi en fonction du choix du spectacle, de sa discipline, de la réalité du moment et du nombre de billets de faveur disponibles.
- Le fait d'avoir obtenu des billets au cours de l'année précédente n'est pas garant de l'obtention lors de la prochaine demande. La réponse à une demande dépend à la fois du respect des critères établis, mais aussi de l'approbation du don des billets d'un spectacle par son producteur.
- Diffusion Momentum se réserve le droit de choisir le type de spectacles offerts aux récipiendaires des billets de faveurs, et de limiter le nombre de billets alloués aux dons dans une année et ce, sans préavis.

#### 6.5. Demande de dons – sous forme de parrainage financier ou de bourse

- Depuis l'ouverture du Carré 150 en 2015, Diffusion Momentum a reçu et répondu en tout ou en partie à plusieurs demandes permettant notamment à des jeunes de participer au camp de jour artistique de la semaine de relâche, ou encore à soutenir des étudiants des programmes musique-études ou danse-études. Ce type de don est offert de façon ponctuelle, dans le cadre de projet jeunesse structurant, afin de soutenir et développer le talent dans certaines disciplines artistiques, ou encore pour favoriser l'accessibilité culturelle à des clientèles défavorisées.

## 6.6. Demande de partenariat – sous forme de commandite ou échange de service

### 6.6.1. AUPRÈS DE DIFFUSION MOMENTUM

- Les demandes au-delà de 4 billets faites auprès de DM (Le Carré 150) par un même organisme, incluant la réservation d'une ou plusieurs loggias pour un ou plusieurs spectacles, sont considérées comme une contribution majeure et doivent être traitées en tant que commandite.
- Dans un tel cas, un plan de visibilité devra être transmis au moment que vous soumettez votre demande. Celui-ci doit pouvoir offrir une valeur promotionnelle équivalente ou supérieure à la valeur totale des billets offerts par notre organisme.
- Diffusion Momentum se réserve le droit de choisir le type de spectacles offerts aux récipiendaires des billets de faveurs, et de limiter le nombre de billets alloués aux dons dans une année et ce, sans préavis.
- Seuls les logos fournis par DM (Le Carré 150) doivent être utilisés. Ceux-ci ne doivent en aucun cas être altérés ou modifiés. Le logo du Carré 150 dans l'ensemble de ses déclinaisons est privilégié en général, lorsque nous offrons des billets de spectacles, à moins que Diffusion Momentum soit un collaborateur de l'événement. Dans ce cas, il faudra ajouter également le logo de Diffusion Momentum.

### 6.6.2. PAR DIFFUSION MOMENTUM, AUPRÈS D'ENTREPRISES

- DM (Le Carré 150) propose aux entreprises différentes façons d'exploiter leur marque, à la fois dans nos lieux, auprès de nos membres et de notre clientèle en général, et dans l'ensemble de nos outils promotionnels.
- Différents plans de partenariats permettent de s'associer au Carré 150, soit en tant que partenaire de série, ou de spectacles à la carte. Il est aussi possible de commanditer un projet spécial particulier. Enfin, il est possible d'activer une commandite spéciale en s'associant à un lieu précis disponible sur place, ou de développer un plan sur demande, selon les objectifs du partenaire. Ces plans prévoient différents avantages commerciaux (billets de faveurs, visibilité et autres) en échange d'une contribution financière du ou des partenaires.
- Dans certains cas, un partenariat sous forme d'échange (visibilité et/ou service de la part d'un partenaire potentiel, contre de la visibilité et autres avantages offerts par Le Carré 150) peut être envisagé, si celui-ci présente pour chacun des partenaires une solution équitable et des perspectives de retombées positives.
- En plus d'offrir l'opportunité de rayonner sur le marché régional centricois, dont la portée s'étend entre l'Estrie et la Mauricie, le fait de se positionner au Carré 150 permet de rejoindre directement sur place plus de 140 000 visiteurs annuellement. Ceci sans compter les nombreux autres avantages, dont les billets de spectacles en salle ou en loggia, et les rabais offerts sur la location de nos espaces. Ces avantages pouvant contribuer, par exemple, à la rétention et à la reconnaissance des employés et des clients de ces entreprises.
- DM (Le Carré 150) propose également diverses opportunités de publicité à la pièce, dans ses lieux ou ses différents outils promotionnels, pour lesquelles ses partenaires et les locataires de ses espaces sont priorités. Ces placements publicitaires supplémentaires peuvent venir bonifier le plan de commandite initial, sous certaines conditions.

- Dans la recherche et le démarchage de ses partenaires, comme dans la réception des demandes en provenance du secteur privé, DM (Le Carré 150) privilégie les entreprises, organismes et institutions qui partagent des valeurs similaires à Diffusion Momentum et qui ont à cœur à la fois le développement de la culture en région et le bien-être collectif.
- Diffusion Momentum peut refuser de s'associer à de futurs partenaires, si leurs activités entrent en conflit avec notre mission, nos valeurs, ou encore comportent des risques potentiels pour l'intégrité de notre organisme ou de ses membres.
- Diffusion Momentum refuse catégoriquement de s'associer à des entreprises ou des organismes engagés dans des activités de lobbying ou de militantisme, ou prônant une idéologie religieuse ou politique.

## 7. TRANSMISSION ET TRAITEMENT DES DEMANDES

### 7.1. Demande d'appui officiel

- Dans le cas d'une demande afin d'obtenir une résolution de notre conseil d'administration en appui à un organisme demandeur dans le cadre d'un projet ou d'une activité spécifique, l'organisme demandeur doit faire parvenir celle-ci dans un délai de 6 à 8 semaines précédant la date du projet, par l'entremise d'un courriel adressée à la codirection générale de Diffusion Momentum et acheminée à la coordination des services administratifs à cette adresse : [annie.houde@diffusionmomentum.com](mailto:annie.houde@diffusionmomentum.com). La demande sera acheminée et discutée lors de la prochaine séance régulière du conseil d'administration et la résolution sera par la suite transmise par la direction générale, dans les 10 jours ouvrables suivant cette séance.
- Si la demande ne nécessite pas l'obtention d'une résolution du conseil d'administration, mais qu'une simple lettre d'appui suffit, l'organisme doit faire parvenir sa demande à la direction des communications à cette adresse : [info@diffusionmomentum.com](mailto:info@diffusionmomentum.com), en indiquant la date de tombée pour laquelle il souhaite obtenir la lettre. Celle-ci sera acheminée dans un délai raisonnable à l'organisme demandeur. Toute demande nécessitant un retour dans un délai en-deçà de 5 jours ouvrables sera rejetée.

### 7.2. Demande de collaboration ou d'implication

- Dans le cas d'une demande de participation de notre organisme, de son personnel, ou des membres du conseil d'administration dans le cadre d'une cause ou d'un projet spécifique d'un autre organisme, la demande doit être adressée au conseil d'administration et acheminée à la coordination des services administratifs à cette adresse : [annie.houde@diffusionmomentum.com](mailto:annie.houde@diffusionmomentum.com).
- L'organisme demandeur, dans une lettre officielle, devra décrire de façon détaillée ce qu'il attend de sa collaboration avec notre organisme, en mentionnant : qui doit s'impliquer ou quels équipements et/ou outils sont nécessaires, pour quelles tâches, dans quel objectif, et combien d'heures estimées seront nécessaires à l'implication ou à la collaboration. S'il s'agit d'une collaboration dans le cadre d'un événement, la demande devra être acheminée entre 6 à 12 mois avant la tenue de celui-ci (selon l'ampleur de l'implication demandée).

- La demande sera acheminée et discutée lors de la prochaine séance régulière du conseil d'administration et la résolution sera par la suite transmise par la direction générale, dans les 10 jours ouvrables suivant cette séance.

### 7.3. Demande de dons (sous diverses formes) et demande de partenariat

- Dans le cas d'une demande de **contribution mineure** (2 à 4 billets) en billets de faveur pour diverses activités de levées de fond, lesquels sont considérés comme des dons, le demandeur doit compléter le formulaire disponible en ligne, afin de transmettre sa demande au minimum trois semaines avant la tenue de son événement ou de la date de tombée demandée. Sa demande sera automatiquement acheminée à la direction des communications, qui l'approuvera et la transmettra directement à la responsable de la billetterie. Celle-ci traitera la demande et fera le suivi auprès du demandeur à l'intérieur des 10 jours ouvrables suivant la demande.
- La même procédure s'applique dans le cas des **contributions majeures** considérées comme des demandes de partenariat sous forme de commandite (par exemple pour des prix multiples dans le cadre d'encan ou tournois de golf), à la différence près que l'organisme demandeur doit transmettre, au moment de déposer sa demande, le plan de visibilité associée à la proposition de commandite.
- Les organismes communautaires désirant soumettre leur demande en vue d'obtenir des dons ponctuels de billets de faveurs pour leurs membres et bénéficiaires doivent également compléter le formulaire disponible en ligne à cet effet. La demande est automatiquement transmise à la direction des communications, qui fera le suivi auprès de l'organisme à l'intérieur de 10 jours ouvrables suivant la réception de celle-ci. Une fois l'entente établie ou la demande approuvée par la direction des communications, la coordonnatrice de la billetterie prend ensuite le relais afin de coordonner l'offre et la transmission des billets avec l'organisme demandeur. Lorsque cela s'avère nécessaire, elle s'assure de faire approuver les billets de faveurs supplémentaires à la production.
- Toute entreprise désireuse de discuter d'un éventuel partenariat (sous forme de plan de commandite ou d'échange de service) avec DM (Le Carré 150), ou encore des opportunités de placements publicitaires dans nos espaces et outils promotionnels, est invitée à communiquer avec conseillère au développement des affaires et du tourisme à cette adresse : [anne-marie.bedard@diffusionmomentum.com](mailto:anne-marie.bedard@diffusionmomentum.com).
- Dans le cas d'une demande de contribution financière sous forme de bourse accordée par DM (Le Carré 150) qui pourrait être offerte à un ou plusieurs jeunes artistes, complétez le formulaire afin de déposer votre demande.

---

**Dernière révision en date du 28 mars 2023.**

**DIFFUSION MOMENTUM**  
**Gestionnaire-propriétaire pour**

LE CARRÉ 150  
150, rue Notre-Dame Est  
Victoriaville (Québec) G6P 3Z6  
Lecarre150.com