

ANNEXE C
DIRECTIVES SUR L'ÉVALUATION
D'UN COMMANDITAIRE ET L'ÉLABORATION DE L'ENTENTE

1. La première étape consiste à se renseigner sur tous les aspects ayant trait au commanditaire possible. Avant de négocier une entente, il faut obtenir les renseignements suivants :

- la nature des produits et services de l'entreprise ou de l'organisation;
- de l'information sur l'histoire de l'entreprise ou de l'organisation et les antécédents concernant les différents propriétaires de l'entreprise ou de l'organisation;
- les principes de l'entreprise/de l'organisation et qui serait votre personne-ressource;
- à quel palier de l'entreprise/de l'organisation la commandite a été approuvée;
- les coordonnées de la personne responsable pour la commandite ou les communications;
- la raison pour laquelle l'entreprise ou l'organisation s'intéresse aux bibliothèques;
- le programme, le service ou l'activité de la bibliothèque visé par la commandite;
- les attentes des partenaires concernant le SBPNB et la FBPNB.

2. La deuxième étape consiste à définir les détails pour l'entente écrite, c'est-à-dire :

- la volonté du commanditaire à s'engager dans une entente de longue durée;
- les engagements financiers pendant la durée de l'entente;
- les détails de la promotion sur laquelle sera fondée la commandite;
- tous les engagements et toutes les responsabilités du SBPNB et de la FBPNB pour respecter les conditions de l'entente;
- l'obtention de l'approbation de l'entente de commandite par une personne dans l'entreprise ou l'organisation qui a le pouvoir de signer une telle entente.

3. L'entente écrite ou la confirmation décrivant les conditions de la commandite doit inclure :

- les buts et objectifs de la commandite;
- les rôles et responsabilités des commanditaires et de tous les partenaires;
- un modèle de prestation précis qui comprend les activités et échéanciers le cas échéant;
- la description de l'indemnisation des partenaires advenant toute réclamation qui découle de l'entente de commandite;

**ANNEXE C
DIRECTIVES SUR L'ÉVALUATION
D'UN COMMANDITAIRE ET L'ÉLABORATION DE L'ENTENTE**

- la façon de partager les résultats de la commandite;
- les conditions pour la résiliation de l'entente de commandite.