

Montage d'un dossier de sponsoring





Sommaire

Titre	Page
Rappel sur le sponsoring	3 à 6
Composition et visuel du dossier	7 à 8
Le sommaire	9
Le dossier principal : l'introduction	10
Le dossier principal : présentation de l'association	11
Le dossier principal : le projet / l'action	12
Le dossier principal : vos ambitions	13
Le dossier principal : avantages et contreparties	14 à 19
Le dossier principal : propositions de partenariat	20 à 21
Le dossier principal : les contacts	22
Le dossier principal : la conclusion	23
Les annexes	24
Les sources	25



Rappel sur le sponsoring

Le sponsoring est un **contrat business gagnant/gagnant**. D'une part, le **commanditaire vous financera** afin que vous puissiez **atteindre vos objectifs et réaliser votre projet**. D'autre part, en lui **cédant un support publicitaire**, il y **gagnera en visibilité** auprès de sa cible, en **image de marque**, en **notoriété**.



Rappel sur le sponsoring

Ne pensez pas seulement au sponsoring comme **une contribution financière**, cela peut aussi être **un soutien en nature** (matériel, marchandises, services), **technologique** (l'entreprise met à disposition son savoir faire technologique), **de compétences** (le commanditaire propose les compétences salariales de son entreprise).



Rappel sur le sponsoring

Il est **impératif de bien préparer ce dossier de sponsoring** afin qu'il soit le plus complet et précis possible, en ayant en tête **qu'il faut donner envie à l'entreprise de vous soutenir dans votre démarche**. Il faut envisager cet engagement **sur le long terme** afin de garder votre sponsor et instaurer **une confiance mutuelle de long terme**.



Rappel sur le sponsoring

Le dossier de sponsoring est théorique et donné à titre indicatif. Dans votre dossier, assurez-vous de répondre aux questions suivantes :

- **Qui suis-je ? / Que fais-je ?**
- **Quel est mon projet et ses valeurs dominantes ?**
- **Quelles sont les cibles du projet ?**
- **Quelle est sa portée et son exposition médiatique ?**
- **Quels sont les avantages pour le sponsor ?**
- **Quel est l'intérêt pour vous et votre projet d'approcher tel ou tel sponsor ?**
- **Quel est le budget du projet ?**



Composition et visuel du dossier

- **Le sommaire** : c'est le dossier en un clin d'œil, **il donne une opinion positive immédiate et suscite l'intérêt.**
- **Le dossier principal** : il se doit d'être **complet, précis, organisé, détaillé, et vendeur.**





Composition et visuel du dossier

- **Les annexes** : elles sont originales et engagées.
 - **Indispensable** : **Soignez le graphisme et le design de votre dossier.**
- Les trois éléments qui composent le dossier gardent une cohérence graphique. Ce soin accordé à la forme **reflète votre motivation à trouver un sponsor, le temps et la volonté que vous y avez consacrés.**

Le sommaire

Le sommaire est donné en une page et doit suffire, à lui seul, à **expliquer le projet ainsi que la requête et surtout à donner envie tout de suite au lecteur** de continuer sa lecture avec un a priori dores et déjà positif à votre égard.



Le dossier principal

1. INTRODUCTION

1.1. L'objet : écrivez en une ou deux phrases l'objet de votre demande.

1.2. Le sponsoring en bref : décrivez ce qu'est le sponsoring **et** l'intérêt qu'a le sponsor à soutenir une entité sportive.

Le dossier principal

2. PRESENTATION DE L'ASSOCIATION

Racontez l'histoire de l'association, son palmarès, ses valeurs, sa situation **actuelle** (nombre de licenciés, localisation...), **le comité directeur**.

Parlez de **vos précédentes réalisations** (événements organisés, bons résultats, implication dans la vie associative...) et de **vos partenaires actuels** afin **d'apporter de la crédibilité** quant à votre qualité et votre fiabilité.



Le dossier principal

3. LE PROJET/L'ACTION

3.1. Description du projet : décrivez votre projet (l'origine, les motivations, le déroulement) et indiquez les informations pratiques : si c'est un événement, notez la date, durée et lieu.

3.2. Cibles du projet : présentez la cible de votre projet. **Caractérisez la cible** en déterminant approximativement l'âge, le sexe, la catégorie socioprofessionnelle... **Le sponsor sera intéressé si votre cible correspond à son propre cœur de cible**, car pour lui, l'objectif est souvent d'attirer de nouveaux clients.



Le dossier principal

4. VOS AMBITIONS

N'hésitez pas à parler de vos **ambitions et perspectives futures**. Quel est votre objectif à terme ? Un plus grand nombre de licenciés ? Une montée dans la division sportive supérieure ? La participation à un événement sportif d'envergure ? Battre ses records personnels ? Pérenniser votre action/événement ? ...



Le dossier principal

5. AVANTAGES ET CONTREPARTIES

Il s'agit de lister les avantages que peut avoir le sponsor à vous soutenir. Il faut tenir compte de son domaine économique et d'adapter les contreparties en fonction de celui-ci. Il est primordial que l'activité du sponsor corresponde à l'orientation de votre projet.



Le dossier principal

5.1. Les facteurs de visibilité

- Les adhérents
- Les compétiteurs qui se déplacent à l'extérieur
- Site internet et réseaux sociaux de l'association
- Logo du partenaire sur les documents promotionnels et publicitaires
- Présence au sein des installations sportives (banderoles, stands...)
- Participation aux conférences de presse : invitation, prise de parole

Le dossier principal

5.2. Outils et canaux de visibilité

Le but de l'entreprise est qu'un maximum de personnes de la cible visée voient la marque, et s'en souviennent le plus longtemps possible.

- L'exposition médiatique (le sponsor peut augmenter le nombre de visites sur son site internet et ses réseaux sociaux en attirant vos fans).
- Les spectateurs voient le logo de l'entreprise sur le maillot des joueurs.



Le dossier principal

5.2. Outils et canaux de visibilité

L'image de marque : Rappelez ici vos valeurs, qui peuvent être en accord avec celles de l'entreprise. **Il faut qu'il y ait une cohérence public / clientèle et trouver les liens entre l'entité sportive et la marque.**

Le sponsor, dans son message, voudra faire savoir qu'il est **une institution sociale participant à la vie communautaire.**



Le dossier principal

5.2. Outils et canaux de visibilité

➤ La communication en interne :

- Motiver les salariés de l'entreprise (invitation à l'évènement, impliquer le personnel dans la mise en place du projet)
- Inciter les membres de l'association à devenir clients du sponsor



Le dossier principal

5.2. Outils et canaux de visibilité

➤ La communication en externe :

- Cadeau d'entreprise (inviter les clients à assister à l'événement)
- Relations publiques (invitation à des événements officiels, mise à disposition des locaux pour les invités de l'entreprise)



Le dossier principal

6. PROPOSITIONS DE PARTENARIAT

6.1. Budget prévisionnel

Etablissez un budget présenté dans les grandes lignes, avec les recettes d'une part et les dépenses de l'autre.

- **Dépenses** : Frais liés au projet
- **Recettes** : Subventions, sponsoring, mécénat, vente, apports personnels, financement solidaire ...



Le dossier principal

6.2. Support et tarifs

Indiquez les emplacements sur lesquels vont apparaître les logos des futurs sponsors, ainsi que le tarif.

Exemple :

- Sponsoring d'un jeu de 20 maillots de volley-ball + shorts (prix des maillots et du flocage avec logo compris) = 450 euros.
- Panneau publicitaire (format 70*300cm, rigide, flocage du logo compris) = 250 euros.



Le dossier principal

7. CONTACTS

Indiquez le numéro de téléphone ainsi que l'adresse courriel du correspondant du dossier afin de faciliter la communication.





Le dossier principal

8. CONCLUSION

Listez en quelques points, **ce que l'entreprise a de plus important à gagner.**

Exemple :

- Soutenir un club dynamique et ambitieux
- Donner une image conviviale, jeune et ambitieuse à l'entreprise, en associant ses valeurs à celles du club
- Profiter de la communication du club
- Travailler en synergie avec les partenaires du club
- Améliorer sa notoriété en touchant un public plus large



Les annexes

Vous pouvez ajouter **des photographies** de votre vie associative ou sportive en annexe, afin de faire partager votre activité.

Si vous participez à un événement, vous pouvez rajouter des informations (brochure, plaquette...)



Les sources

- [Exemple d'un dossier de sponsoring](#)
- [Comment rédiger un dossier de sponsoring](#)
- [Méthode de rédaction](#)
- [FFVB : Le dossier de partenariat](#)