

Conseils et exemple d'architecture pour constituer votre dossier de Sponsoring

Votre dossier de sponsoring est un élément clef dans votre recherche de partenaires : il reflète votre motivation et votre professionnalisme.

Il est donc fondamental de préparer un dossier clair, synthétique et persuasif :

- Faites un dossier imagé, personnalisé et soigné
- Evitez les textes fleuves
- Soyez convainquant mais réaliste

Voici un exemple de structure accompagné de quelques conseils : Les rubriques données sont des propositions, libre à vous de les agencer comme vous les souhaitez ou de les compléter en fonction de votre profil....

EXEMPLE D'ARCHITECTURE

0. Page de garde : « *Faites nous rêver !* »

- Choisissez une photo marquante
- [Créez un logo personnalisé](#) pour votre équipage / team

1. Edito : « *Résumez vos objectifs* »

- Rappelez brièvement vos objectifs sportifs et humains ainsi que votre motivation
- Expliquer succinctement l'intérêt d'un partenariat avec vous

2. Présentation de l'équipage : « *Donnez confiance !* »

- Décrivez votre équipage (pilotes, véhicule, catégorie)
- Rappeler votre expérience en sport mécanique (palmarès)
- Explicitez votre motivation (évoquez votre préparation physique par exemple)
- Humanisez la présentation (reprenez des photos de vous, évitez un style trop « scolaire » tout en restant professionnel)

Exemple de présentation d'un pilote :

Photo

NOM : **Martin**

Prénom : **Franck**

Age : 35 ans

Nationalité : française

Profession : gérant de la Société Motoroad

Palmarès sport mécanique : catégorie Moto

- 2003 Tunisie, 24è au général. Meilleur classement en étape, 3è Marathon, 2è de l'étape III
- 2002 Tunisie, 8è au général avant abandon à la dernière étape
Maroc, 11è en classement moins de 500 cc
- 2000 Baja Espana, 23è au général
- 1997 Maroc, 11è au classement 450 cm³

Passions : la moto, le VTT, l'Afrique

3. Présentation du Dakar 2005 : « *Vendez du rêve* »

- Présentez le rallye : le parcours, les dates...
- Dimensionnez le rallye : en terme de retransmission médias, de logistique,...
- Vendez la magie du rallye (photos sportives, photos d'Afrique,...)
- Mettez l'accent sur votre profil au sein du rallye : mettez en avant votre pays, votre région, votre profil (amateurs, moto / autos, ...) et l'exposition médiatique qui en découle (chaîne TV, presse régionale, sujets traités par catégorie,...)

Exemple :

Si vous êtes un **concurrent amateur en catégorie Moto habitant à Lille**, vous pouvez présenter le Dakar en mettant en avant vos spécificités :

- Insistez sur le fait que le Dakar est avant tout une **course d'amateurs** (80% des concurrents) et qu'un effort tout particulier est réalisé pour les mettre en avant (trophées Total et Elf, trophées première participation, traitement média (400 sujets dédiés aux amateurs dans la presse, sujets amateurs de l'émission de France Télévision « Aventure Dakar » et du montage quotidien destiné aux télévisions internationales, « Feed International »)
- Précisez le nombre de **participants Moto** (200 en 2004) ainsi que, les trophées spécifiques pour cette catégorie.
- Pour les médias, au-delà de la couverture « classique » de France Télévisions et de l'Equipe, vous pouvez préciser la couverture de la Voix du Nord (10,6 M de audience cumulée), **le traitement régional** de France 3 Nord Pas de Calais,...

Dans cette rubrique, il ne s'agit donc pas seulement de présenter le rallye dans son ensemble mais également de présenter VOTRE Dakar, et la valeur de votre participation.

4. Présentation du partenariat : « *Présentez un partenariat gagnant-gagnant* »

- Ne promettez pas la lune, mais présentez le maximum de visibilité et d'arguments pour convaincre vos sponsors. Soyez concrets !
- Proposez un plan média réaliste : contactez les médias locaux préalablement pour obtenir des interviews : presse locale, radio locale, télévision régionale. Constituez si possible une revue de presse de votre passé sportif.
- Proposez l'organisation d'événements avant, après la course et tout au long de l'année pour y présenter vos sponsors : exposition du véhicule, pré-départ, tombola, baptême et démonstration de pilotage,...
- Proposez à vos sponsors les plus généreux un voyage sur le rallye : [à la journée de repos ou à l'arrivée](#).
- Proposez de les intégrer au maximum à la course : vous pouvez les tenir informés quotidiennement par fax ou par email grâce au Média Center par exemple
- Présentez leur visibilité possible : sur votre véhicule, sur vos vêtements,...



5. Présentation du budget : « *Préparez une argumentation par sponsor* »

- Donnez le détail des différents postes de coûts ainsi que le montant total des frais
- Préparez (pour une présentation orale) la justification de chacun d'eux et le niveau de participation (montant) que vous souhaitez obtenir du sponsor

Enfin, n'oubliez pas de :

- Préciser vos coordonnées
- Laisser plus d'un exemplaire de votre dossier à votre contact pour que celui-ci puisse le transmettre à d'autres sponsors potentiels
- Accompagner votre dossier d'une lettre introductive permettant de personnaliser votre envoi en fonction du partenaire
- Préparer votre présentation orale : préparer votre discours, identifier les points clés pour lesquels vous utiliserez votre dossier en support, penser à animer votre présentation avec un petit film du rallye, un CD-Rom ou encore des photos.... Donner vie au rallye et replacer votre partenaire potentiel dans l'ambiance de la course !

Bon Courage !

Le Service Concurrents