



«

### ■ *Sponsoring »*

Un mot que l'on entend partout et qui semble, à première vue, ne bénéficier qu'aux grosses équipes de sport de haut niveau. Mais détrompez-vous ! A l'échelle locale, le sponsoring est un des meilleurs moyens pour optimiser la trésorerie d'un club, d'un comité, d'un évènement ! Aujourd'hui nous vous proposons un article pour vous expliquer clairement ce que vous apporterait le sponsoring, et comment arriver à convaincre des sponsors !

Proposez de la publicité mais aussi de bons moments autour de la pétanque !

### ■ *Le dossier de sponsoring : votre allié dans vos recherches*

Créez un dossier de sponsoring, dans lequel vous allez présenter votre organisation, votre projet et ce que vous pouvez apporter à votre sponsor. Vous devrez montrer ce dossier à chaque rendez-vous, cela rendra votre demande plus professionnelle.

## Comment construire mon dossier de sponsoring ?

Il est composé de plusieurs parties :

### 1. La présentation de votre Organisation (Club, Comité, évènement)

Cette première partie a pour but de fournir à l'entreprise les informations essentielles sur votre organisation, son passé, ses événements marquants, etc.

## Dossier de Sponsoring avec Boulistenaute

Le contact : présentez la personne qui sera en contact avec le sponsor, ainsi que le bureau de l'association. Si vous le souhaitez, vous pouvez fournir un organigramme.

L'histoire du club : date de création, niveau sportif...

Valeurs : exposez les valeurs de votre Club, fairplay, respect de l'adversaire, esprit familial, ambiance conviviale, etc...

La pétanque en chiffre : (Vous pouvez présenter aussi les chiffres de votre Comité)

- 24 millions de français jouent à la pétanque au moins une fois par an
  - 2 millions d'amateurs réguliers
  - 82% des français déclarent que la pétanque est un sport agréable à regarder
  - De nombreuses diffusions sur la Chaîne l'Equipe
  - Plus de 300 000 licenciés (dont 50 000 femmes et 50 000 jeunes de 17 ans et moins) en France
  - 6 200 clubs, 4 000 arbitres et plus de 90 000 dirigeants bénévoles en France
  - 30 000 compétitions officielles par an en France
- De nombreuses personnes nous suivent sur Internet grâce à notre partenariat avec le réseau social BoulistenauteLIVE.com qui est entièrement consacré à la pétanque et qui peut atteindre plusieurs milliers de personnes par semaines (Lire "[Une audience à votre service - Les Chiffres](#)").
  - Si ton évènement est sur notre agenda et que tu nous as transmis l'adresse exacte des aires de jeux, il te sera possible de nous signaler des restaurants partenaires, des hôtels... Tu peux ainsi le proposer dans tes offres ?
  - Penser à nous indiquer la liste de vos partenaires, ainsi nous ajouterons des hashtags dédiés sur les publications promotionnelles de votre évènement !
  - Si vous proposez notre WebTV, nous pouvons incruster une publicité de vos sponsors, de l'office de tourisme... Exposez l'[audience](#) et invitez vos élus à venir dire quelques mots lors du direct ! De nombreux contenus seront diffusés sur l'ensemble de nos réseaux sociaux avec utilisation de hashtags dédiés ce qui ne passera pas inaperçu !! Un bilan média vous est transmis en fin de prestation afin d'exposer les audiences de notre WebTV, ce document doit absolument être transmis à vos partenaires et élus.

Invitez les sociétés à associer leur image à celle d'un sport, d'un loisir populaire.

Vos ambitions : quelles sont-elles ? Augmenter le nombre de licenciés ? Monter en division supérieure ? Encadrer des jeunes ? Participer à une compétition médiatisée ?

## 2. La présentation de votre projet

Expliquez pourquoi, aujourd'hui, vous recherchez un sponsor et quel est votre besoin. Est-ce pour renouveler les tenues de vos licenciés ? Pour que votre club ait les moyens de participer à de grandes compétitions ? Pour acheter de nouveaux matériels pour les compétitions ? Pour financer un lieu de vie, un local ! Il faut que vous soyez précis et que vous donniez envie à l'entreprise de devenir votre sponsor !

Pour la convaincre, pensez à chiffrer votre nombre de licenciés et les personnes qui ont un intérêt à vous suivre, parfois c'est l'ensemble des licenciés d'un Comité car vous êtes souvent dans les derniers carrés des compétitions.

### Proposez-lui des initiatives que vous pourrez mettre en place au sein de votre club :

- Déposer des Flyers au Club House
- Insérer le logo de l'entreprise sur vos affiches de concours, dans votre local, dans le boulodrome
- Mettre en avant l'entreprise sur votre site internet et vos réseaux sociaux
- Floquer vos tenues avec le logo de l'entreprise...
- Organiser un concours pour ses salariés, pour ses clients avec participation de vos meilleurs joueurs (De nombreux joueurs de haut-niveau font l'objet d'invitations pour aider à faire vivre ce type de rendez-vous)
- Offrez à la société quelques cochonnets avec son logo et si c'est un grand groupe pourquoi pas des boules d'intérieur personnalisées !
- Invitez les dirigeants d'une société sur une compétition majeure de votre région et soyez à leurs cotés pour leur faire vivre les plus grands moments de ce sport (Voir notre [AGENDA](#) )
- WebTV sur l'évènement avec "incrustations publicitaires"... générique de fin avec vidéo de présentation de la ville... ([L'audience](#))
- Après un évènement majeur de votre Club, pensez à faire une invitation et partagez quelques belles photos, revoir les vidéos d'une WebTV que vous avez organisé (Un vidéo projecteur)

Les solutions sont nombreuses, soyez inventifs !

### 3. La présentation de vos besoins

C'est dans cette partie qu'il faut parler chiffres. En investissant dans votre organisation, l'entreprise veut savoir où va aller son argent. Après avoir fait un rappel de votre projet, précisez comment vous allez vous y prendre pour le financer :

Les recettes : subventions publiques, ventes de la buvette, événements internes...

Les dépenses : elles vont dépendre de votre projet, mais en général elles sont relatives à la communication, aux frais administratifs, frais de déplacements et d'hôtelleries, au matériel nécessaire...

Ce qui reste à financer : c'est sur cette dernière partie que le sponsor vous aidera.

Une fois que vous avez énoncé ce dont vous avez besoin, il faut faire des propositions chiffrées, en suivant la structure de ce tableau par exemple :

N°	FORMULES	TARIFS
1	Sponsoring d'accessoires : sac + casquette	
2	Sponsoring haut du corps : polo	
3	Sponsoring de tenues haut du corps complète : polo + veste	
4	Sponsoring de tenues complètes : polo + veste + bas de survêtement	
5	Concours pour vos salariés, vos clients sur une après midi avec remise de lots	
	Concours pour vos salariés + Sponsoring de tenues complètes	
6	Concours pour vos salariés, vos clients sur une après midi avec remise de lots + Sponsoring de tenues complètes + Affiches dans le boulodrome et au Club House (50 Cochonnets personnalisés vous sont offerts + 2 sets de boules d'intérieur)	

\* Publicités sur la WebTV, logo sur BoulistenauteLIVE.com avec lien, assister aux phases finales d'un National de la région accompagné d'un membre de votre organisation... Dans l'agenda, tu peux proposer d'afficher un restaurant, un hôtel partenaire !

Remarque : Le savais-tu ? Si tu ajoutes le lien d'un partenaire sur Boulistenaute, celui-ci devrait ainsi ressortir mieux classé lors d'une recherche sur Google ! Tu peux très facilement revendre cela au minimum 200,00 € !

Pensez à préciser que les formules sont proposées à titre d'exemples et que les tarifs sont présentés à titre indicatif et que l'offre peut être adaptée.