

Définir un Projet de Sponsoring

2 - a/ Comment définir un projet ?

Tout d'abord, il convient de savoir si votre recherche de sponsors concerne un projet futur ou bien l'ensemble de votre structure.

En effet, si vous sollicitez des sponsors pour une structure pré-établie et déjà en fonctionnement vous aurez, de fait, la connaissance de votre activité, ce qui n'est pas toujours le cas pour des projets en préparation.

Dans ce cas vous n'aurez qu'à définir en interne les possibilités de communication que vous proposez à vos partenaires (affiches, matériel, etc...).

Dans le cas d'un projet futur, il faut apporter un soin particulier à sa préparation, voici dans ce cas les étapes à suivre :

En premier lieu, il convient de définir clairement votre projet au sein même de votre équipe:

- De quoi s'agit-il exactement ?

Si par exemple il s'agit d'un concert: est-il gratuit ou payant ? En intérieur ou en extérieur ? S'il y a des pertes, qui sera responsable ? Si il y a des bénéficiaires, comment seront-ils utilisés, etc...

- Est-ce le meilleur moyen d'arriver à vos objectifs ?

Si votre action à un but philanthropique, n'est-il pas plus intéressant d'organiser une tombola, une course à pieds, etc...?

- De combien de temps avez-vous

besoin pour mettre en place votre projet ?

Réservation de salle,
effectuer un dossier de presse, imprimer et diffuser les affiches publicitaires,
etc...

- De combien de personnes
avez-vous besoin pour le réaliser ?

Combien de temps pour mettre
en place la sécurité, s'il s'agit d'une course: combien de temps
dure-t-elle, etc... ?

- Quelle est le budget global
du projet ?

Possédez-vous un
budget suffisant ? Qui apporte quoi, etc... ?

- Quels sont vos besoins
matériels précis ?

- Quelles sont les autorisations
et assurances obligatoires ?

- etc...

À vous de définir
clairement avec votre équipe ce que sera votre projet, ces conditions
de réalisation, son coût, sa mise en place et son objectif final.

Sachez aussi qu'il est important
de définir précisément les responsabilités qui incombent
à chacun, en effet tout projet génère des difficultés
qu'ils faut résoudre au plus vite et contrairement aux entreprises où

le partage des tâches est souvent très clair, nous rencontrons fréquemment des associations et autres structures à la recherche de partenaires qui sont gérées de façon quasi-amateur. (En effet, certaines structures sportives, associations ou clubs ont comme objectif de conserver une bonne relation entre les dirigeants, ce qui peut-être générateur de conflits lors de prise de risque financier, car le jour où il y a un problème, chacun se renvoie les responsabilités.)

C'est pour cette raison que lorsque vous définissez votre projet, précisez aussi clairement que possible les responsabilités de chacun et chacune; quitte à être tatillons et préciser qui sera responsable des sanitaires ou du nettoyage après l'événement.

De plus, ça sera un avantage lors de vos discussions avec les sponsors qui s'apercevront rapidement de votre sérieux.

1 - Introduction

2 - a/ Comment définir un projet ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

3 - a/ Comment réaliser un dossier efficace ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

4 - a/ Où trouver des sponsors ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

5 - a/ Comment négocier face aux futurs partenaires et aboutir aux contrats ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

6 - Pour Conclure

Exemple de dossier efficace pour trouver des sponsors.

Modèle de contrats de sponsoring.

