

# TROUVER UN PARTENAIRE

## 1. Définir les besoins du club



Dans le cadre d'une prospection de sponsor, la première chose à faire est de déterminer explicitement ce que veut votre club.

Que vous faut-il ?

Des équipements ? Un soutien financier ? Un service particulier ?

Les réponses à ces interrogations vous permettront par la suite d'identifier les types d'entreprises que vous devez approcher pour votre demande de parrainage.

## 2. Jouer la carte de la proximité



Le meilleur sponsor est le plus souvent le magasin du coin (ou commerces, services et organismes locaux) avec lequel vous avez établi un lien de confiance depuis longtemps.

Mais vous avez tout aussi bien la possibilité de solliciter le soutien des entreprises situées dans votre ville ou votre région. Pour cela, prenez votre agenda et faites une recherche en ligne pour dénicher les coordonnées de ces structures.

Renseignez-vous également sur les conditions requises pour se faire sponsoriser et obtenir l'aide dont vous avez besoin.



# TROUVER UN PARTENAIRE

## 3. Une bonne communication pour le relai sponsor



Disposer d'un site internet ou d'un blog peut être un atout considérable pour convaincre les entreprises de vous sponsoriser. Mais, le meilleur moyen de trouver des partenaires pour vos projets est sans aucun doute de vous appuyer sur un ou plusieurs médias locaux. Ces derniers ne manqueront pas, en effet, de relayer vos informations de façon régulière.

Votre présence sur les réseaux sociaux (Twitter (X), Facebook, Instagram, ...) vous permet également de montrer que vous êtes actif en termes de communication.



## 4. Mettre en avant les bénéfices pour les sponsors

Il faut spécifier aux sociétés partenaires ce qu'elles ont à gagner en vous aidant.

L'avantage le plus évident d'une opération de sponsoring pour les entreprises est bien sûr d'asseoir son image et sa réputation. Il est alors fortement recommandé de définir en toute honnêteté et avec clarté la visibilité que vous pouvez leur offrir. Bannière ou article sur le site, le blog et les réseaux sociaux du club ; il existe beaucoup de manières de véhiculer l'image du sponsor.

Il convient tout simplement d'afficher expressément ce qui est en votre capacité. Outre la visibilité et la dynamisation de l'image de vos parrains, vous pouvez également leur garantir des charges fiscales moins lourdes.