

## Le Sponsoring 2018 au club de Puiseaux

Cette année, les membres du bureau ont créé une commission sponsoring. Elle est composée de Didier, José, Jean-Louis.

### Il était une fois... le sponsoring au Club de Puiseaux



*Le sponsoring est un soutien financier ou matériel apporté à un club par un partenaire annonceur en échange de différentes formes de visibilité et de collaborations. Je dis bien soutien financier et visibilité ces mots prennent toutes leurs importances en 2014.*

Le club n'avait pas de sponsors et une absence totale de communication. Philippe devenu président depuis peu me demande de m'occuper du sponsoring. J'accepte sous réserve d'être aidé car je sais la tâche difficile. Il est créé une cellule composé de Philippe, Cathy, Jean-Louis.

Comment intéresser un sponsor avec pour seul visibilité un panneau d'affichage en bois tout minable. Le club ne pouvait prétendre à des bénéfiques. Personnellement je n'aurais pas mis un sou dans l'affaire et pourtant je me suis lancé dans l'aventure mon expérience dans le domaine de la communication ferait le reste.

Résumons le potentiel du club cette année là. Un panneau d'affichage en bois verdâtre caché dans les arbres, des publicités en lettres adhésives toutes pourries des années 70, des terrains avec des poteaux métalliques pleins de rouilles, une allée de flaques et de boue, des adhérents en baisse, une mauvaise gestion du précédent bureau pour ne pas dire pas de gestion, un entretien des espaces verts aléatoire. Bref le club fait misère et n'a rien de positif. Mon étude de marché ne dure qu'une journée, un commerçant de Puiseaux me dit, « il existe un club de tennis à Puiseaux ! » Nous étions de parfait inconnu au mieux une image de club dégradée en fin de vie. La prospection sera rude dans cette ville fermée sans avoir un bon dossier. En 24 heures fin de l'étude, j'en souris encore de cette étude de marché, une ligne « inconnu, marché restreint, commerces sans besoins ». Je l'ai gardé pour moi.

Avant de démarcher il fallait donc remettre de l'ordre dans le club. Avec quelques membres du bureau nous avons repeint les poteaux rouillés, déplacé le panneau bois enfin visible de la rue, nettoyé le clubhouse, mis des gravillons dans l'allée. Complété par la création du site internet avec Cathy, d'un nouveau logo pour de beaux documents et affiches à venir. Ce semblant de renaissance était le minimum pour attirer des sponsors en 2014.



Il me fallait une brochure dite institutionnelle pour vendre le potentiel du club. J'ai donc fait la brochure sur le nombre de visite, d'heures de présence, du nombre de tournoi et compétitions. J'ai mis en avant notre équipe première qui monte, les équipements et bien sur la diversité de des adhérents. Le constat est surprenant notre club à des atouts inexploités. Un club à fort potentiel par rapport aux autres associations de la communauté. (15 associations sur Puiseaux)

Je crée une fiche tarif avec un panel de propositions. Une sorte de liste de services qui s'adaptent en fonction du sponsor. La création de modules que j'ai appelé « Packs » est issue de l'automobile, que vous connaissez

sous la forme « options ». Le principe est simple, le sponsor est visible dès le premier pack et en fonction de son investissement nous lui réservons des services supplémentaires, jusqu'à devenir sponsor officiel. Un choix de 5 packs, alors que je n'ai rien au départ.

Accroître votre notoriété & Étendre votre rayonnement

Pack	Description	TTC (en €)
Pack 1 (sponsors) Hommes	Mariage masculin et anniversaire équipe 1 Mascottes + affiches + panneau d'affichage (30x40 cm) + Bâche intérieure extérieure + Site internet + pub-sponsoring presse + Flyers demi saison	4
Pack 1 (sponsors) Femmes de Staff	Mariage féminin équipe 1 Femmes + affiches + panneau d'affichage (30x40 cm) + Bâche intérieure extérieure + Site internet + pub-sponsoring presse + Flyers demi saison	4
Pack 2	Bâche intérieure et extérieure (sponsors) d'affichage + affiche + site internet	4
Pack 3	Panneau d'affichage extérieur 1 ou 2 (30x40 cm) + 1 annonce site internet	4
Pack 4	Bâche intérieure 4 visuels (30x30 cm) + 1 annonce site	4
Pack 5	Panneau d'affichage extérieur Club House 1 visuel (10x10 cm)	4



Pour mes packs, j'ai donc le fameux panneau en bois, j'ajoute une vitrine clubhouse puis une autre, négociée et finalement offerte par mon ami Jean-Claude, des bâches intérieures et des bâches extérieures, un nouveau site internet avec une section partenaire du club, des drapeaux et enfin un espace pour mettre les sponsors principaux sur nos affiches. J'aurais pu sponsoriser des bancs, des parasols. Après avoir étudié les prix de revient de mes packs, je suis fin prêt à la prospection.

ASSOCIATION CLUB TENNIS  
Bureau de Puiseaux  
02 38 34 38 01  
www.clubtennis-puiseaux.fr



**La prospection, c'est là ou tout se joue. C'est souvent l'obstacle insurmontable. Combien de taiseux, de théoriciens de la vente, des champions de la méthode marketing, les rois des préconisations se sont évaporés faute de se lancer dans la prospection.**

Vous êtes vendeur ou pas, les techniques ne suffisent pas. Le démarchage consiste donc à rencontrer les commerçants, les PME pour présenter tout l'intérêt de nous acheter nos packs. En contrepartie d'une somme d'argent, une visibilité toute l'année dans notre club et dans ses environs avec nos différents supports et la promesse d'augmenter leur chiffre d'affaire. La brochure et le tarif pack sont donc mes outils de travail pendant 4 mois. Je dois faire plusieurs visites, pour avoir ou pas une commande. Pas de problème, j'ai une patience à toute épreuve et je sais à la première visite s'il y a une chance de convaincre. Une fois que j'ai eu cette commande, je fais les maquettes, suivent les impressions. Mes efforts sont récompensés, de rien j'ai 15 sponsors et quelques milliers de deniers pour le club.

Le jour de l'inauguration tout est en place, le club est fleuri, propre, les sponsors sont à l'honneur (panneaux, drapeaux, bâches)...

Deux ans plus tard, en 2016, Didier m'appelle pour le sponsoring. Je ne suis pas au bureau du club, je suis un simple adhérent. Je devais faire deux voir trois jours, finalement nous avons démarché ensemble sur plusieurs semaines avec la même méthode que 2004.



Dans la continuité Didier, devenu président en 2017, me demande d'intégrer le bureau et me voila avec des missions, dont la commission communication du club et le Sponsoring. Je savais que la tâche pour l'année 2018 ne serait pas facile. A Puisseaux comme dans toutes les villes et villages les affaires sont difficiles. Des commerces ferment, pourtant, en visitant mes anciens prospects de l'année dernière et pour certains de 2014, j'ai eu des engagements financiers et des sourires avenants. Je vais clôturer le sponsoring à la fin du mois de Juin. Ensuite je fais les BAT (Bon A Tirer) pour les impressions. Pour le club, c'est toujours quelques rentrées de plus. Nous avons donc une dizaine de sponsors, ils auront payé un peu plus que l'année dernière. J'ai commencé cette année avec Didier comme pour 2016 et le dernier prospect sera avec Josée.

Les frais cette année seront minimes, je fais moi-même les documents ce qui réduit les coûts. Je vais supprimer les deux bâches intérieures (bulle), pas élégantes et sans valeur. Je vais privilégier le stop trottoir, comme celui d'AXA qui restera présent.

*Je vois aujourd'hui avec plaisir que le sponsoring et la communication sont devenus des outils incontournables pour notre club. Les airs dubitatifs de 2014 ont disparus. Il y a une ligne prévisionnelle au budget officialisant le sponsoring, c'est dire le chemin parcouru depuis 2014.*

Pour les saisons suivantes, il nous faudra apporter au club une nouvelle dimension au sponsoring. Un ou plusieurs partenaires institutionnels à rechercher dans les entreprises, des sponsors plus importants régionaux, sans négliger les sponsors locaux qui nous sont fidèles. Je n'ouvre pas le débat, ce sera le travail de la prochaine commission sponsoring en fonction des objectifs du club et des personnes qui composeront la commission.

Jean-Louis