

# Dossier de préparation



**ACTION**



**PARTAGE**



**SOLIDARITE**

Chères Roses,

Nous sommes conscients que la recherche de financement constitue une grande partie de l'Aventure Trophée Roses des Andes.

Dans ce dossier de préparation, nous vous proposons quelques pistes afin de vous guider dans votre recherche de financement.

La recette miracle : votre motivation !

L'Aventure est réaliste et combien satisfaisante une fois sur les routes désertiques de l'Argentine... gardez bien cela en tête.

Ce petit guide est basé sur l'expérience et sur les témoignages des participantes. Il se peut que votre chemin soit différent et que votre recherche s'oriente autrement, c'est pourquoi nous vous invitons à saisir vos propres opportunités et à mettre en place des actions de recherche de financement qui vous ressemblent.

Nous serons à votre disposition tout au long de l'année pour échanger, vous conseiller, vous orienter, vous motiver... Nous souhaitons simplement vous aider et vous mener jusqu'à la ligne de départ.

Plus de temps à perdre, plus tôt vous commencerez vos recherches, plus vite vous bouclerez votre budget et plus vite l'Aventure deviendra réalité.

Nous vous souhaitons une excellente préparation.

Sportivement,

L'équipe d'Organisation

# SOMMAIRE



**CREEZ VOTRE  
ASSOCIATION/OSBL**  
P.1 & 2



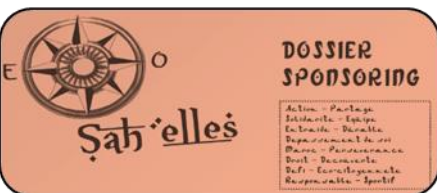
**DEMARCHEZ LES MEDIAS**  
P.3



**ORGANISEZ UNE SOIREE**  
P.4



**LES RESAUX SOCIAUX,  
VOTRE VITRINE**  
P.5



**MONTEZ VOTRE DOSSIER DE  
PARTENARIAT/COMMANDITES**  
P.6



**RECHERCHE DE  
PARTENARIAT/COMMANDITES**  
P.7 & 8



**OPERATION DE FINANCEMENT**  
P.9 à P.12



**INFORMATIONS PRATIQUES**  
P.13

## CREEZ VOTRE ASSOCIATION / OSBL

Si nous vous conseillons de **créer votre propre association/OSBL** c'est principalement dans un souci de **crédibilité** vis-à-vis des éventuels sponsors/commandites que vous démarcherez. En effet, ils seront toujours plus enclins à financer une association qu'un particulier.

Dans un premier temps car c'est un **investissement qui leur paraît plus sûr**, mais aussi parce que le fait que vous ayez fait l'effort de créer une association en phase avec votre projet sportif et solidaire leur apparaît souvent comme une preuve de votre implication dans le projet.

**De plus, une telle structure, et un compte en banque dédié, vous faciliteront la tâche.** Il est plus **simple de gérer** les différentes opérations, de gérer le budget, de planifier les opérations à venir... Quand toutes les activités relatives à votre association concourent au même objectif : participer au Trophée Roses des Andes.

### **Comment créer son association**

Pour cela rien de plus simple : vous vous rendez à la **préfecture la plus proche et faites une demande de dossier pour créer une association de loi 1901.**

Vous remplissez le tout et vous n'avez plus qu'à attendre la publication au Bulletin Officiel (comptez 10 à 15 jours d'attente car ils doivent vérifier que le nom que vous souhaitez donner à votre association n'a pas déjà été utilisé). Il est désormais possible de créer son association en ligne <https://www.service-public.fr/associations/vosdroits/services-en-ligne-et-formulaires>

### **POUR LE QUEBEC**

Sur le même principe que l'Europe, nous vous conseillons de créer une OSBL.

Pour connaître la démarche à suivre pour la création de votre organisme, rendez-vous sur l'espace Québec, rubrique OSBL.

## CREEZ VOTRE ASSOCIATION / OSBL

En France pour monter son association, **il faut être au minimum deux** (un président et un trésorier). Cependant notez qu'en **Belgique** les lois ne sont pas les mêmes et que vous devez être au minimum 4 : d'où tout l'intérêt de motiver vos amis à vous rejoindre dans l'Aventure !

**L' organisme doit respecter les 3 conditions suivantes :**

- être à but non lucratif,
- avoir un objet social et une gestion désintéressée,



**Être une association de loi 1901 ne vous permet pas d'émettre automatiquement des reçus fiscaux !** Renseignez vous au près de votre préfecture ou centre d'impôts pour connaître les statuts qui en bénéficient.

**Cependant l'entreprise pourra inscrire ses dépenses dans son budget publicité**, effectuer des versements sous forme de dons ou de cotisations et ainsi bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu sur présentation d'une facture émise au nom et à l'adresse de l'association, son numéro d'enregistrement et l'objet du versement.

**LIENS UTILES :**

<http://vosdroits.service-public.fr/F426.xhtml>

[http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=F06A1075AB7BA436525B8117FBE4CD40.tpdjo17v\\_3?idSectionTA=LEGISCTA000006197183&cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=20100612](http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=F06A1075AB7BA436525B8117FBE4CD40.tpdjo17v_3?idSectionTA=LEGISCTA000006197183&cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=20100612)

## DEMARCHEZ LES MEDIAS

### **C'EST LA PREMIERE DEMARCHE A FAIRE :**

Rien de plus facile que de parvenir à obtenir un article dans un journal local, une radio locale ou une TV régionale dès le début de votre inscription. Cela permettra **d'accroître votre visibilité** et votre crédibilité et **d'annoncer officiellement le lancement de votre projet.**

**Cela suscitera l'intérêt de nouveaux partenaires/commandites, ou même de particuliers, ou alors de renforcer certains partenariats que vous êtes en train de nouer.**

En étant présent dans la presse avant même de participer au Trophée, cela vous permet de prouver à vos éventuels sponsors/commandites qu'ils ont vraiment à gagner en visibilité en devenant votre partenaire/commandite.

Presse écrite, émissions radios et TV locales, aucune piste n'est à négliger.

**De plus, n'hésitez pas à mettre en avant chaque parution que vous parviendrez à obtenir dans votre dossier de partenariat/commandite, sur votre blog...**

## ORGANISEZ UNE SOIREE

Afin de mobiliser votre entourage et leur faire comprendre que votre démarche est mûrie et concrète, organisez une soirée de présentation autour du Trophée Roses des Andes.

**Cette action crédibilisera votre projet auprès de tout votre réseau.**

Une soirée d'introduction qui doit vous permettre de mettre le « pied à l'étrier » dans cette Aventure.

**Contactez la presse et les entreprises locales, tachez de négocier vos premiers partenariats/commandites matériels (mise à disposition d'une salle, traiteur, groupe de musique, etc...).**

Outre le fait que cela rassemble autour de votre projet, cela doit également être pour vous l'occasion de récolter vos premiers fonds et vos premiers contacts pour le montage de votre budget.

- *Demandez à votre mairie de vous prêter la salle municipale*
- *Proposez à un traiteur de devenir votre 1<sup>er</sup> partenaire pour organiser par exemple un apéritif dînatoire*
- *Prenez la parole pour expliquer à l'ensemble de vos convives l'objet de cette soirée : présenter et faire découvrir votre projet*
- *Diffusez le film du Trophée afin que chacun comprenne en image votre projet*
- *Expliquez à l'ensemble des personnes présentes que votre projet vous demandera de solliciter les entreprises locales mais aussi d'organiser des actions de financement pour collecter tous les fonds nécessaires à votre participation.*
- *Remerciez et mettez en valeur vos 1ers sponsors/commandites : la Mairie pour la salle, votre traiteur pour l'apéritif dînatoire etc...*

## LES RESEAUX SOCIAUX, VOTRE VITRINE

Vous avez reçu, au moment de votre pré-inscription, vos codes d'accès vous permettant de vous connecter à votre espace réservé sur le site du Trophée Roses des Andes : **l'espace participantes**.

De cet espace, vous pouvez communiquer avec les autres équipages, mais également mettre à jour votre **blog**.

Créer votre page **Facebook**, le réseau social le plus utilisé au monde. Il vous permettra aussi de **développer votre réseau**. En faisant adhérer un maximum de *Fans* ou *d'Ami(e)s*, il sera plus facile pour vous de convaincre les partenaires/commandites en présentant des chiffres clés et persuasifs.

Avec **Twitter**, vous pourrez envoyer de brefs messages gratuitement et twitter les partenaires/commandites ou personnes qui soutiendront votre projet. Une visibilité supplémentaire pour vos sponsors/commandites !

Les **vidéos courtes** de présentation de projet, d'évènements ou de partenaires/commandites sont aussi une manière originale de communiquer. Avec par exemple Windows Live Movie Maker vous pouvez créer vous-mêmes vos vidéos et les mettre en ligne sur **Youtube** et **Dailymotion**.

Tous ces réseaux sociaux vous aideront très facilement à présenter votre équipage, remercier vos sponsors/commandites, annoncer les dates de vos événements, lancer vos appels à sponsors/commandites !

**Considérez ces outils comme une véritable « vitrine ».**



## MONTEZ VOTRE DOSSIER DE PARTENARIAT / COMMANDITES

Vous trouverez dans **l'espace participantes** un dossier « type » qui vous permettra de commencer votre dossier de partenariat/commandite. N'hésitez pas à le consulter pour vous inspirer de la trame du dossier !

### **Adaptez votre dossier à votre interlocuteur**

En effet, si une **entreprise au rayonnement national** sera sensible aux retombées médiatiques du Trophée Roses des Andes sur les antennes nationales et internationales (TF1, M6, France3, RDS, Radio Canada...), **les commerces locaux** porteront davantage d'intérêt à votre présence dans les presses locales, à vos déplacements dans la région, à l'organisation d'évènements dans votre ville...

N'hésitez pas à présenter des dossiers adaptés au type des entreprises auxquels vous vous adressez.

### **Sachez vous différencier !**

Mettez en avant tout élément qui pourrait faire ressortir une éventuelle singularité dans le profil de votre équipage : cela a tendance à susciter l'intérêt des médias et donc celui des sponsors/commandites...

De plus, n'hésitez pas à vous **renseigner sur les prix proposés aux entreprises pour obtenir un encart publicitaire** dans la presse écrite par exemple et comparez ce que vous aurez trouvé avec le prix que vous leur proposez pour mettre un sticker sur votre voiture personnelle tout au long de l'année.

Bien souvent vous **pourrez mettre en avant que le prix** d'une annonce dans un journal durant un mois est comparable au prix que vous proposez **pour une visibilité sur votre voiture personnel sur plusieurs mois** ! Faites leur également remarquer qu'accroître sa visibilité grâce à des stickers sur votre véhicule est une opportunité de se différencier de ses concurrents grâce à un moyen de **communication original**.

Dernier point, n'oubliez pas de joindre à votre **dossier de partenariat/commandite une lettre explicative**. L'idéal ? Une lettre concise mais qui parvienne à susciter l'envie de parcourir votre dossier...

Dès votre pré-inscription, le premier réflexe à adopter est de **contacter vos proches** : l'idée est de faire appel à leur soutien. Ils voudront probablement vous aider pour mettre en place votre projet et se placer comme des **mécènes** (ce qui peut notamment vous aider à rembourser les 800 premiers euros de pré-inscription par exemple).

Mais ils pourront surtout vous faire profiter de leur réseau ! Ils ont très probablement des contacts dans des entreprises que vous pourrez par la suite démarcher, ou en font eux-mêmes partie.

### **Sponsoring**

Une fois votre dossier de partenariat/commandites au point il vous reste à cibler les entreprises à démarcher. Le plus souvent nous **vous conseillons de contacter, par ordre de priorité :**

#### **- Les entreprises où vous avez des contacts :**

Que ce soit des entreprises où vous avez des proches/connaissances au sein des employés, ou même des entreprises pour lesquels vous avez déjà travaillé (jobs d'été, stages, alternance...)

#### **- Vos mairie(s) :**

En participant au Trophée Roses des Andes vous allez indéniablement représenter votre ville, ne serait ce qu'en discutant avec des représentants de la presse...il faut que cet échange soit à double sens.

**- Les grandes entreprises** : Celles-ci ont souvent un budget plus intéressant pour leur communication, et donc potentiellement à allouer à ce genre de projet. Cependant, leur approche est souvent difficile.

**- Les PME/ PMI locales** : certes elles ont souvent un budget moindre en communication, mais vous rencontrerez moins de concurrence avec d'autres projets similaires, et il est plus simple de cumuler plusieurs « petits » sponsors que d'en trouver un unique.

### **Parrains / Marraines :**

Chaque année des équipages ont un parrain ou une marraine. Avoir un parrain représentant votre équipage, ou votre association/OSBL permet entre autre, de susciter l'intérêt des médias et des sponsors/commandites et de développer votre réseau.

### **Remarques**

- **N'hésitez pas à nous contacter** par téléphone, nous vous communiquerons la marche à suivre dans le cadre d'une recherche efficace de sponsors/commandites.

*Exemple : Rien ne vaut un rendez-vous ! Inutile d'envoyer des dossiers par mail sans qu'il n'y ait eu de contact au préalable etc. Nous vous donnerons toutes les astuces !*

- **Visez tous types d'entreprises**, de la firme multinationale à la boulangerie locale.

Les partenariats/commandites uniques restent relativement rares, donc n'hésitez pas à **multiplier les demandes**.

- **Identifiez la « bonne personne »** au sein de l'échelle hiérarchique, quelqu'un qui est en mesure de prendre des décisions : directeur, responsable de la communication, ou encore responsable des partenariats/commandites.

- **Privilégiez les rendez vous**. Vous serez plus à même de convaincre votre interlocuteur et de cibler ses attentes pour mieux y répondre ensuite.

- Une entreprise qui fait le choix de ne pas vous soutenir financièrement peut cependant vous apporter beaucoup d'autres éléments! **Du matériel gratuit**, ou plus simplement encore : **son réseau** ! Il a très probablement des collaborateurs qui pourraient être sensibles à votre projet.

## OPERATIONS DE FINANCEMENT

Vous vous en rendrez rapidement compte, les **activités de financement sont bien souvent très lucratives**. Nous vous conseillons cependant de bien faire attention à ce que le rapport temps passé à mettre en place l'opération et bénéfice réalisé soit intéressant...

Hormis la recherche de sponsors/commandites, **organiser des activités de financement sera la clé de la réussite de votre projet**. De même les entreprises apprécient ce genre d'action car elles démontrent un certain **dynamisme** mais aussi une forte **détermination** de votre part à mettre tout en œuvre pour atteindre votre objectif financier.

Nous vous proposons ici une **liste des activités** les plus fréquemment **utilisées par les équipages** et les plus **lucratives** à mener dans le cadre de votre projet.

Pensez aussi aux **activités** que vous pourriez organiser et qui pourraient s'associer à vos **centres d'intérêt personnels**.

Plus on maîtrise son sujet, plus il est facile d'en faire la promotion !

Selon vos opportunités, vous pourrez l'agrandir. Une fois les activités que vous souhaitez organiser sélectionnées, **contactez-nous**, nous vous donnerons plus de détails sur leur organisation, ainsi que les bénéfices obtenus.

**Toutes les activités suivantes ont été organisées les années précédentes par les équipages. Elles fonctionnent !**

### **Organiser une Zumba**

Faites vous prêter une salle, demander à un coach d'une salle de sport d'être votre professeur de Zumba pour l'évènement.

Prévoyez la vente de bouteilles d'eau et de fruits pour collecter quelques fonds supplémentaires.

Pensez aux boîtes de nuit qui n'ouvrent qu'en soirée pour organiser une après midi Zumba !

### **Organiser un loto**

Le loto est une des activités de financement les plus lucratives que nous avons identifiées.

En effet, si vous optez pour une formule clé en main, en faisant appel à un organisateur professionnel, ou si vous organisez le loto personnellement, les bénéfices peuvent aller de **1500€ à 5000€**.

**Info France** : nous mettons à votre disposition gratuitement (hors frais de port) boulier, boules, cartons.

### **Organiser une tombola**

Le tout via le site [www.initiatives.fr](http://www.initiatives.fr)

Ce site vous propose des tickets de tombola ou alors des kits complets avec lots. A vous de choisir la formule qui vous convient le mieux et de trouver le meilleur moyen de vendre vos tickets (via une école, via les commerçants, au cours d'une soirée etc...)

### **Organiser une soirée à thème**

Proposez une soirée animée avec repas à votre entourage et les personnes de votre région. Soyez stratégique dans la date choisie et la communication faite sur la soirée. Tarif moyen : entre 15 et 30€ + 1 don (brosse à dent, savon, etc...)

### **Organiser ou participer à un vide grenier, ETC...**

## OPERATIONS DE FINANCEMENT (suite)

La vente d'objets à l'effigie du Trophée Roses des Andes est une source de financement **très performante**.

### - Cheichs

L'organisation du Trophée fait fabriquer chaque année plus de 10 000 cheichs à son effigie. Ils sont proposés aux équipages à prix coûtant (4€ ou 3,5€ selon s'ils sont avec ou sans marquage) afin que vous puissiez les revendre autour de 12 – 15€ et dégager un bénéfice.

**Les équipages des années précédentes se sont financés à hauteur de 3000€ en moyenne et plus pour certains grâce à cette action.**

Dépôt des cheichs chez les commerçants, les centres commerciaux, vente lors de brocantes, collègues, amis, famille, via les écoles des enfants, etc...

### - T-shirts

De la même manière nous proposons des t-shirts aux couleurs de l'aventure pour hommes et femmes ....

### - Stylos

Globalement il s'agit d'acheter des stylos floqués Trophée Roses des Andes puis de monter un stand dans un lieu fréquenté (un centre commercial par exemple). Par le biais de ce stand nous vous conseillons de vendre le projet (plutôt que les stylos) : les stylos viennent alors comme un échange, un geste de remerciement ou une preuve de l'engagement du donneur, «un don = un stylo». Vous pouvez également les laisser en dépôt-vente chez les commerçants.

Ce don peut aller de 2 à 10€ l'unité. Cette opération donne des résultats financiers très bons et certains équipages achètent plus de 1000 stylos pour les revendre (opération qui a fait ses preuves sur le 4L Trophy également depuis plusieurs années).

### - Tours de cou

Il s'agit de tours de cou floqués Trophée des Roses qui peuvent se vendre à toutes les occasions.

Bon de commande disponible sur **l'espace participantes**.

## OPERATION DE FINANCEMENT (suite)

### **La vente de Kilomètres**

Le principe **1km = 1€ (1\$)**. Vos amis, connaissances ou partenaires/commandites pourront vous acheter quelques dizaines ou centaines de kilomètres, moyennant un petit autocollant sur votre bolide.

Au total **2500km** de rallye, soit **2500€//\$** si vous vendez tous vos km.

Le patron d'une tirelire est téléchargeable sur **l'espace participantes**.

### **Opération signatures**

Procurez-vous du **papier Veleda autocollant et des stylos indélébiles**. Vous découpez des carrés dans le papier 10cmx10cm par exemple et vous **proposez la signature ou le message à 10€//\$ ou plus**. Vous apposez ensuite ces stickers sur votre véhicule et ferez "voyager avec vous" les personnes qui vous auront soutenues de cette manière.

**Petit conseil !** Essayez au maximum de rendre vos stands attrayants : **décorez les, essayez d'avoir une musique de fond, diffusez le DVD de l'édition** précédente en boucle pour attirer via les **images**, des **friandises**, du **thé...**

### **A vous de jouer ! Etablir un planning de vos actions sur l'année.**

Prenez votre **calendrier** et **identifiez les dates phares** : Noël, St Valentin, Journée de la Femme, Pâques, Fête du Travail, Fête de la Musique, Fête Nationale etc ... Actions que vous allez pouvoir organiser autour de ces dates, de ces thèmes et qui sensibilisent une majeure partie des gens. Pour la **St Valentin** et **Pâques**, la **vente de chocolats**, pour **Noël** la **vente de bouteilles de vins**, etc.

**Ces opérations, en plus d'augmenter votre budget, vous permettront d'étendre votre réseau. Parlez de votre projet à la moindre occasion, les rencontres les plus inattendues sont souvent agréablement surprises !**

## 6. INFORMATIONS PRATIQUES

Notre équipe se déplace tout au long de l'année aux 4 coins de la France mais aussi en Europe et au Canada pour venir à votre rencontre durant votre préparation et vous faire bénéficier de notre expertise. Vous en serez informées via le site et les newsletters.

**Bon courage et à très bientôt sur les pistes de l'Aventure !**  
**ORGANISATION TROPHEE ROSES DES ANDES**

### **TROPHEE ROSES DES ANDES**

3 Rue de la Tour

BP 331

64500 CIBOURE

Tel FR : +33 5 59 47 47 47

Tel CA : 011 33 5 59 47 47 47

Email : [contact@trophee-roses-des-andes.com](mailto:contact@trophee-roses-des-andes.com)

[www.trophee-roses-des-andes.com](http://www.trophee-roses-des-andes.com)



<http://fr-fr.facebook.com/trophee.roses.des.andes>



[twitter.com/tropheeRDA](https://twitter.com/tropheeRDA)



[https://www.instagram.com/trophee\\_roses\\_des\\_andes](https://www.instagram.com/trophee_roses_des_andes)