



Desert Adventure!

Montez votre projet 4L TROPHY™



Dans ce dossier vous sont livrés tous les trucs et astuces nécessaires à l'élaboration de votre projet de participation au 4L Trophy™ ainsi qu'à son bon déroulement.

Celui-ci a été créé avec d'anciens participants au raid, si vous suivez ces conseils, comme eux, vous serez sur la ligne de départ de la prochaine édition.

Dans tous les cas, en parallèle de ces recommandations, laissez place à votre imagination et à votre esprit d'initiative pour mener à bien ce projet.

1. Créez votre association

Pourquoi monter son association ?

Monter votre association **n'est pas obligatoire** mais nous vous le conseillons fortement car ceci est une preuve de sérieux de votre part.

Si nous vous conseillons de créer votre propre association, c'est principalement dans un souci de **crédibilité vis-à-vis des éventuels sponsors** que vous démarcherez. En effet, ils seront toujours plus enclins à financer une association qu'un particulier. Tout d'abord, c'est pour eux un investissement qui leur paraît plus sûr. D'autre part, la création d'une association en phase avec votre projet est une preuve supplémentaire de votre implication.

Par ailleurs, une telle structure et un compte en banque associé 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 Raid 2013.

Vous avez également toujours la possibilité d'**intégrer une association** préexistante. Cette pratique est assez régulière dans les écoles ou universités qui ont pour habitude de voir partir chaque année des équipages : l'association se transmet d'édition en édition aux nouveaux équipages.

Remarque

Certains d'entre vous utilisent également l'image d'une association de leur école qui n'a aucun lien direct avec le Raid 4L Trophy (Bureau des Elèves d'une école d'ingénieur par exemple). Cela n'est pas interdit, cependant les entreprises préfèrent souvent une association jeune mais en lien avec le projet, plus à même de témoigner de l'implication des participants, de leur point de vue.

Comment créer son association ?

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

Vous remplissez le tout et une fois le dossier rendu, 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).

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. Motivez donc vos amis à vous rejoindre dans l'aventure !

Le statut d'association donne-t-il accès aux sponsors à des déductions fiscales ?

Attention : les déductions fiscales sont attribuées au cas par cas.

Il est nécessaire que vous en fassiez la demande auprès de la **Direction Départementale des Finances Publiques**.

En effet, ces déductions proposées aux sponsors ne sont pas automatiques, et c'est bien après étude de votre cas que l'institution en question validera ou non cet accès à la déduction fiscale.

Il faut donc être prudent et ne pas promettre d'entrée de jeu aux éventuels partenaires qu'ils y auront accès.

2. Montez votre budget prévisionnel

Voilà à quoi peut ressembler votre budget pour une participation au Raid 4L Trophy™ :

Frais d'inscription :	3 150 €	Prise en charge du port d'Algéciras (aller) au port d'Algéciras (retour)
	Ce prix comprend : <ul style="list-style-type: none">- l'inscription pilote, co-pilote et véhicule- bateau aller-retour pour la traversée du Détroit de Gibraltar- l'hébergement (hôtel ou bivouac) en demi-pension au Maroc (dîners, nuits et petits-déjeuners)- la soirée de clôture à Marrakech- l'assistance technique- l'assistance médicale- l'organisation- la communication et la médiatisation du Raid	
Achat véhicule :	1000 €	
Essence et péages:	800 €	
Préparation du véhicule :	800 €	
Assurances rapatriement :	90 €	
Divers :	160 €	
Total :	6 000 Euros environ par véhicule engagé sur le Raid	

Ce budget prévisionnel **représente une estimation**, il peut évoluer en fonction de vos besoins.

3. Démarchez les médias

Chaque étape de votre préparation au raid peut être un moyen d'attirer les médias afin de financer votre projet.

Pourquoi communiquer ?

Nous vous conseillons fortement de communiquer afin de crédibiliser votre action auprès des divers sponsors que vous rencontrerez. Parvenir à obtenir un article, dans un journal local par exemple, vous permettra d'accroître votre visibilité et votre crédibilité, et donc de susciter l'intérêt de nouveaux partenaires, ou même de particuliers et bien sûr de renforcer certains partenariats que vous êtes en train de nouer.

Etre présents dans la presse avant même de participer au Raid permet de prouver à vos éventuels prospects qu'ils ont vraiment à gagner en visibilité en devenant votre partenaire.

Si vous décidez d'avoir recours à l'Opération Stylo, la communication locale autour de cet événement sera indispensable pour vous permettre d'attirer les acheteurs potentiels.

Comment communiquer ?

Orientez vous en priorité vers des médias locaux voire régionaux. 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, sur votre blog...

Vous disposez de nombreux moyens de communication ainsi que d'avantages concurrentiels pour promouvoir le Raid 4L Trophy™.

- La présentation du projet
- Les opérations stylos
- La donation de fournitures scolaires dans les hypers et supermarchés
- La présentation de la 4L sponsorisée
- Le départ vers le Village-Départ
- Le départ vers le Maroc depuis le Village-Départ
- Le retour en France, dans votre ville

4. Montez un dossier de partenariat

Une suggestion de composition pour un dossier de partenariat

I - Présentez-vous

- a. Votre parcours, vos objectifs : participer au 4L Trophy™, dépassement de soi, aventure, humanitaire...
- b. Votre motivation : pourquoi vous voulez participer à ce raid (les valeurs du Raid, le challenge, l'expérience...)
- c. Votre association

II - Présentez le Raid

- a. Objectif humanitaire (80 tonnes de fournitures scolaires et sportives, construction d'écoles, etc...)
- b. Ampleur : plus 1300 équipages, 2 700 étudiants, plus 20 000 spectateurs lors des Villages-Départ, les retombées médias...
- c. Incluez un budget prévisionnel

Tous les éléments de cette partie sont disponibles sur notre site Internet.

III - Faites vos propositions

- a. Partenariat en nature : assurance, fournitures scolaires, pièces détachées, cours de mécanique, matériel obligatoire (fusées, extincteur...)
- b. Partenariat financier : encarts, main d'œuvre pour des portes ouvertes, des inventaires, études de marché, mises en sac, distributions de flyers...
- c. Dons : à encourager pour les petits commerçants qui ne peuvent donner assez pour un encart

Essayez d'être concis pour que les entreprises prennent le temps de lire ce dossier et présentez leur un dossier plus complet pour la suite, lors d'un entretien par exemple.

Adaptez votre dossier à votre interlocuteur !

En effet, si une entreprise au rayonnement national sera sensible aux retombées médiatiques du Raid 4L Trophy sur les antennes nationales (TF1, M6, France 3...), les commerces locaux porteront davantage d'intérêt à votre présence dans la presse locale, à vos déplacements dans la région, à l'organisation d'événements dans votre ville...

N'hésitez donc pas à présenter des dossiers différenciés suivant le type d'entreprise auquel vous vous adressez.

5. Conseils pour bien démarcher

- **ajoutez à votre plaquette de partenariat votre confirmation et numéro d'équipage** une fois que vous l'avez reçue, cette lettre de confirmation d'inscription crédibilise votre dossier, ainsi qu'un exemple de convention de partenariat.
- **faites du porte à porte pour les petits commerçants** en insistant sur les valeurs du Raid 4L Trophy™ en fonction du commerce dans lequel vous êtes.
- **pour les plus grosses entreprises appeler avant d'engager des démarches** pour obtenir le nom de la personne (ou de son assistant(e)) en charge du sponsoring ou de la communication et ainsi éviter les intermédiaires qui pourraient vous arrêter.
- **pensez à l'Opération Stylos**, c'est rapide et efficace. Vous pouvez gagner du temps en vous associant à une école primaire. Vous passez une après-midi ludique avec eux (cours d'histoire, de géographie, décoration de la voiture, humanitaire...) et leur laisser en échange des stylos à vendre.
- **ne négligez aucune piste de partenariat** comme votre banque au moment de l'ouverture du compte de l'association. Négociez de l'argent sur votre compte et de l'argent à chaque fois qu'une personne ouvre un compte de votre banque (entre 40 et 70 euros par ouverture de compte suivant la banque que vous choisissez).
- **pensez à tous les partenariats en nature** (garagiste, assurance, imprimerie, supermarché, mises en sac...), dont vous avez besoin, les entreprises donnent plus facilement en nature qu'en numéraire.
- **rencontrez la presse locale**, proposez leur des articles régulier sur l'avancement de votre projet, les sponsors n'en seront que plus assurés de la retombées médiatique locales de votre action. (voir la rubrique « Démarchez les médias »).

Encore une fois montrez vous professionnels et souples, vous avez de nombreuses choses à proposer (partenariats en nature, en numéraire, différentes tailles d'encarts sur votre 4L... Faites leur savoir que vous pouvez vous adapter à leur budget.

6. Sachez vous différencier : vous et votre offre

N'hésitez pas à mettre 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...

Astuce : 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 montant avec le prix que vous leur proposez pour mettre un sticker sur votre voiture.

Un prix comparable entre une insertion publicitaire dans un journal pendant un mois et de la visibilité sur votre voiture pendant un an sera un argument à mettre absolument en avant.

Faites-leur également remarquer qu'accroître sa visibilité grâce à des stickers sur une 4L est une opportunité de se différencier de ses concurrents grâce à un moyen de communication original.

Enfin, n'oubliez pas de joindre à votre dossier de partenariat une lettre explicative qui sera concise mais qui parviendra à susciter l'envie de parcourir votre dossier...

7. Recherchez des partenaires

Dès votre préinscription au Raid 4L Trophy, le premier réflexe à adopter est de **contacter vos proches** : l'idée est de faire appel à leur soutien.

D'une part, ils voudront probablement vous aider pour mettre en place votre projet et se placer comme des mécènes (ce qui peut notamment vous aider à réunir les 400 premiers euros de préinscription par exemple).

D'autre part, 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

Sponsoring

Une fois votre dossier de sponsoring finalisé, il vous reste à cibler les entreprises à démarcher. Le plus souvent nous vous conseillons de contacter, par ordre de priorité :

- **Les entreprises dans lesquelles vous avez des contacts**

Des entreprises dans lesquelles des proches/connaissances travaillent ou même des entreprises pour lesquelles vous avez déjà travaillé (jobs d'été, stages, alternance...).

- **Vos école(s) et vos mairie(s)**

En participant au Raid, vous allez indéniablement représenter votre école et votre ville, ne serait-ce qu'en discutant avec les autres étudiants, avec des représentants de la presse... Il faut que cet échange soit à double sens.

- **Les grandes entreprises**

Celles-ci peuvent avoir des budgets plus intéressants en termes de communication, de Relations Ecoles et donc potentiellement à allouer à ce genre de projet.

- **Les fondations**

Certaines grandes enseignes (notamment dans la grande distribution) possèdent des fondations. Celles-ci seront parfois plus à même de vous sponsoriser que les petits magasins locaux qui leur appartiennent.

- **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, le Raid 4L Trophy a un parrain ou une marraine officiel(le) : Jean-Louis Schlessler en 2012, Taïg Khris en 2011, Teddy Riner en 2010...

Cependant, rien ne vous empêche d'avoir un parrain attitré pour votre équipage, ou votre association ! Là encore, l'intérêt pour vous est, entre autre, de susciter l'intérêt des médias et des sponsors.

Rappels

- Visez tout type d'entreprise, de la firme multinationale à la TPE locale.
- Les partenariats uniques restent relativement rares, donc n'hésitez pas à multiplier les demandes.
- S'adresser à la « bonne personne » au sein de l'échelle hiérarchique, quelqu'un qui est en mesure de prendre des décisions, par exemple : directeur, responsable de la communication, ou encore responsable des partenariats.
- Il est nécessaire de bien insister sur le fait que la visibilité offerte par un encart publicitaire sur une 4L est valable au-delà du Raid. En moyenne, une 4L va rester en circulation pendant 1 an. Il faut donc présenter à ses prospects une comparaison entre l'achat d'un encart sur la 4L et le coût d'un encart publicitaire dans une revue à l'année par exemple. Cela mettra en évidence le faible coût engendré par l'achat d'un encart sur la voiture.
- Privilégiez les rendez-vous en face à face. Vous serez plus à même de convaincre votre interlocuteur et de cibler ses attentes pour mieux y répondre ensuite.
- Pensez à signer des contrats de partenariat (un contrat type est accessible en téléchargement sur le www.4ltrophy.com dans la rubrique espace participants).
- **Un prospect 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.

8. Opérations de financement

Il existe une multitude de moyens pour réunir un budget.

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

Ci-dessous nous vous proposons une liste des activités les plus fréquentes et les plus lucratives à mener dans le cadre de votre projet.

L'opération stylos : une valeur sûre

Il s'agit d'acheter des stylos floqués 4L Trophy (via le site officiel), puis de monter un stand dans un lieu fréquenté (un centre commercial par exemple). Nous vous conseillons de présenter cette opération comme une contribution à votre projet (plutôt que de ne parler que du stylo) : les stylos viennent comme un échange, un geste de remerciement ou une preuve de l'engagement du donneur, « un don contre un stylo ».

Lorsque vous commandez des stylos, vous recevez également des tee-shirts « Equipages », des affiches officielles ainsi que des flyers types à distribuer lors de votre intervention.

Petit conseil : Essayez au maximum de rendre le stand attrayant : décorez-le, essayez d'avoir une musique de fond, diffusez le DVD de l'édition précédente en boucle pour attirer grâce aux images, distribuer des friandises, et des boissons...

De cette façon, avec des bénévoles et des stands, sur 2 ou 3 jours en centre ville ou dans les grandes surfaces, vous pouvez aisément réunir une grosse partie de votre budget prévisionnel.

Pour plus de détails, voir la rubrique « opération stylos » dans l'espace participants du site internet www.4ltrophy.com

Les encarts publicitaires

Vous pouvez proposer des encarts sur la 4L (en tenant compte des espaces réservés par l'organisation) pendant toute la durée du raid voire même pendant 1 an. Vous pouvez comparer vos prix à ceux des encarts proposés par des périodiques (voir rubrique « Sachez vous différencier : vous et votre offre »). N'hésitez pas à mettre en avant cet avantage concurrentiel. Vous disposez du support de communication le moins cher de votre ville... et peut être même le plus original !

Organisez des activités ou soirées étudiantes

Le thème de la soirée dépend souvent des activités les plus en vogue auprès de vos cibles ! Par exemple, l'an passé, un grand nombre ont choisi d'organiser des tournois de poker ou des soirées jeux vidéo.

L'idée est de faire de la communication autour de son évènement, tout en mettant en avant le lien avec votre projet. Le principe étant de faire payer l'entrée, et finalement les bénéfices faits sur la soirée viennent financer votre projet. Le thème du Gala semble être le plus efficace.

Organisez des manifestations sportives

Tournois de foot, courses de vélo, sorties karting... Montrez au grand public que vous êtes dynamiques et sportifs !

Création d'un site internet

L'objectif est d'accroître votre visibilité, auprès des entreprises comme auprès du grand public, mais aussi votre crédibilité en montrant au travers d'actualités les avancées dans votre projet, les nouvelles parutions dans la presse locale ...

Profitez-en également pour promouvoir les différents évènements que vous souhaitez mettre en place (soirées, opération stylos, opération « 1km pour 1euro »...)

Stand dans des lieux publics, annonces sur les réseaux sociaux

En étant présent physiquement dans des lieux fréquentés ou virtuellement sur des sites fréquentés, vous optimisez vos chances de rencontrer des chefs d'entreprise qui pourraient être séduits par votre dynamisme et votre implication, mais aussi rencontrer tout simplement des particuliers.

Voici une liste d'activités que vous pourriez mettre en oeuvre sur l'un de ces stands :

Activités ludiques autour de la voiture : en échange d'un don, vous pouvez proposer aux particuliers de mettre une photo d'eux sur votre voiture, de les laisser signer sur la voiture, de participer à la customisation de la voiture et ainsi de prendre part au voyage avec vous.

« Un euro pour un kilomètre » : vous avez approximativement 6000 km à parcourir, et le budget global nécessaire pour participer au Raid est estimé à 6000€. En présentant votre projet, vous pouvez mettre en avant qu'en vous donnant un simple euro, ils vont vous permettre de réaliser le km 150 à 151 par exemple.

Savoir saisir les occasions

A l'approche de la rentrée ou des fêtes de Noël, de Pâques, des fêtes des mères, des pères... vous pouvez participer aux stands où sont emballés les cadeaux et les achats, afin de récupérer soit du matériel, soit de l'argent. Essayez dans ce cas de mettre en place une certaine communication autour de votre projet à côté de votre stand, pour attirer encore plus de monde. Il faudra donc savoir mener des actions en phase avec la période de l'année : vendre des chocolats et autres friandises (confectionnés par vos soins si vous en êtes capables !) sur des marchés de Noël peut se révéler une activité très lucrative.

Vide-greniers

Concernant le vide-greniers, deux solutions s'offrent à vous :

- Participez à une brocante et vendez vous-même vos objets
- Organisez vous-même un vide-greniers et réalisez vos bénéfices en vendant les emplacements de stand !

Loto et tombola

Ces activités sont relativement simples à mettre en place, elles permettent de toucher toutes les catégories d'âge !

Pour les lots, tentez de récupérer certains lots auprès de vos partenaires, en prospectant, ou alors investissez une partie de votre trésorerie dans l'achat de quelques lots.

Vous pouvez très bien mixer plusieurs de ces opérations : mettez à disposition un stand pour vendre vos cases/tickets de tombola lors d'une manifestation sportive.

Encore une fois, cette liste de conseils est non exhaustive ; vous êtes libres de laisser parler votre créativité et votre esprit d'initiative. Ce dossier constitue un simple guide pour vous aider à construire votre projet de participation au 4L Trophy, l'objectif unique étant d'être présents sur la ligne de départ de la grande Aventure le 14 février 2013...

... BONNE CHANCE !