DOSSIER DE SPONSORING

VAUD GÉNÉRATIONS CHAMPIONS

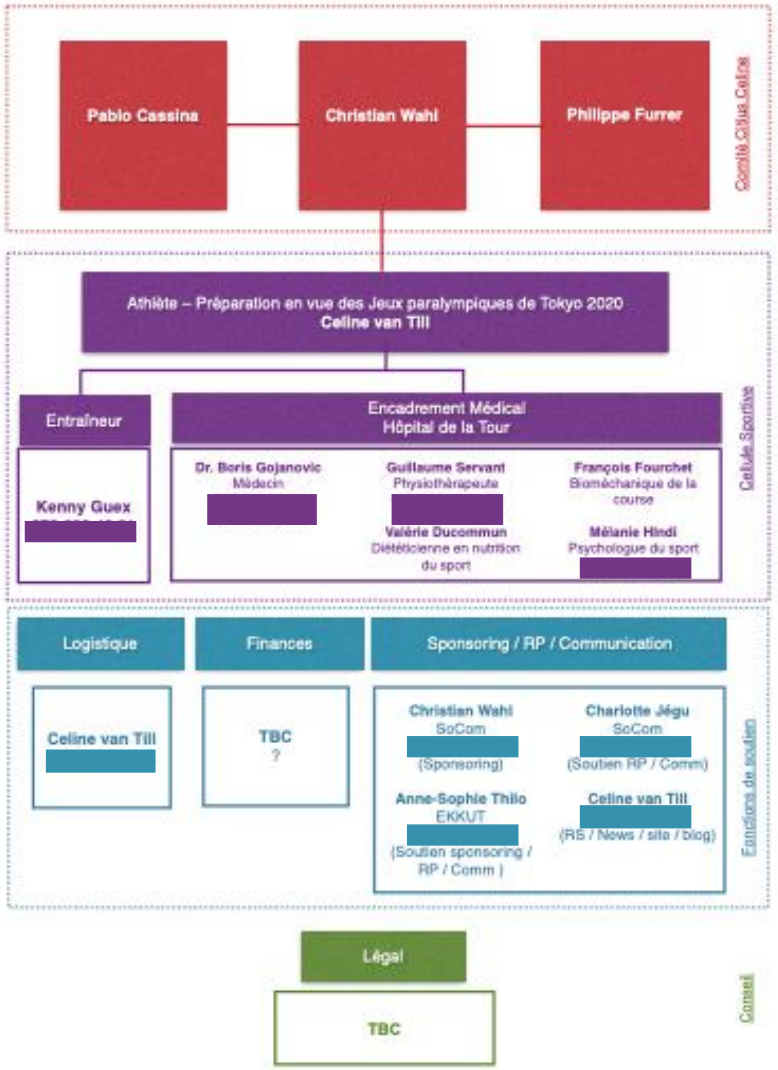
ekkut | COMMUNIQUER COLLABORER PERFORMER

Octobre 2026

1) Se positionner et apprendre à se connaître

- Qu'est-ce qui te rend unique?
- Pourquoi le sponsor devrait investir en toi plutôt qu'un autre?
- QUI ES-TU?

CREDIBILITÉ



1) Se positionner et apprendre à se connaître

Quelques exercices :

Ex 1) 10-5-3 mots qui te définissent → liste des adjectifs

Ex 2) Demande à ta famille, tes amis, tes coaches, 3 de tes forces

Ex 3) Quelles sont tes valeurs? Qu'est-ce qui te « drive » au plus profond de toi?

Ex 4) Quels sont tes objectifs sportifs, personnels et professionnels à court, moyen et long terme?

The Golden Circle



Simon Sinek: https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=en

2) Matériel – se préparer

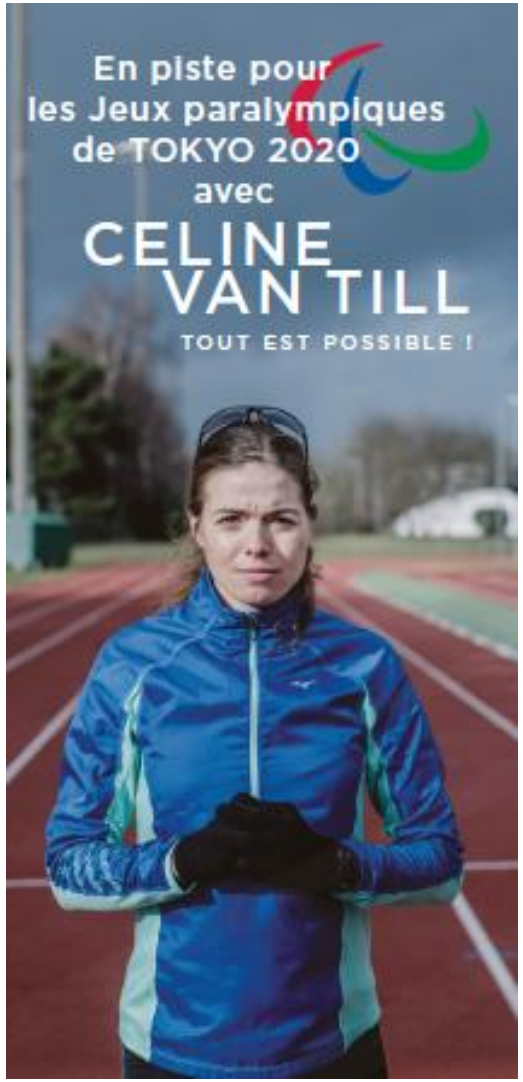
1. Flyer, présentation papier & PDF
2. Pack de contre parties – activations et droits
3. CV
4. Photos



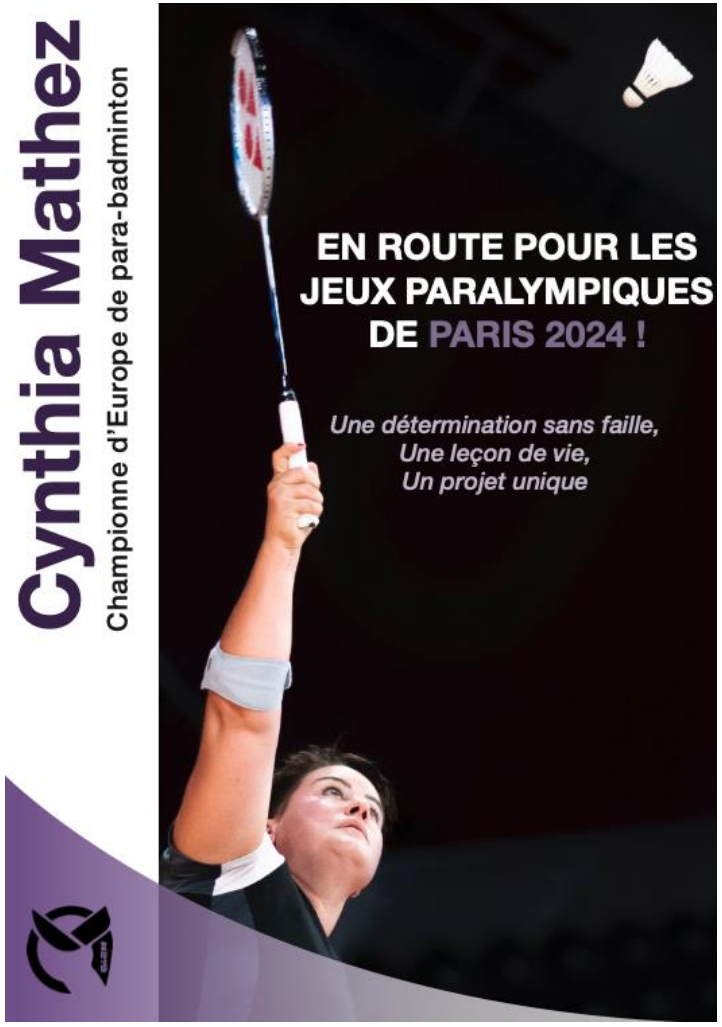
3) Exemples concrets – Format / image



3) Exemples concrets

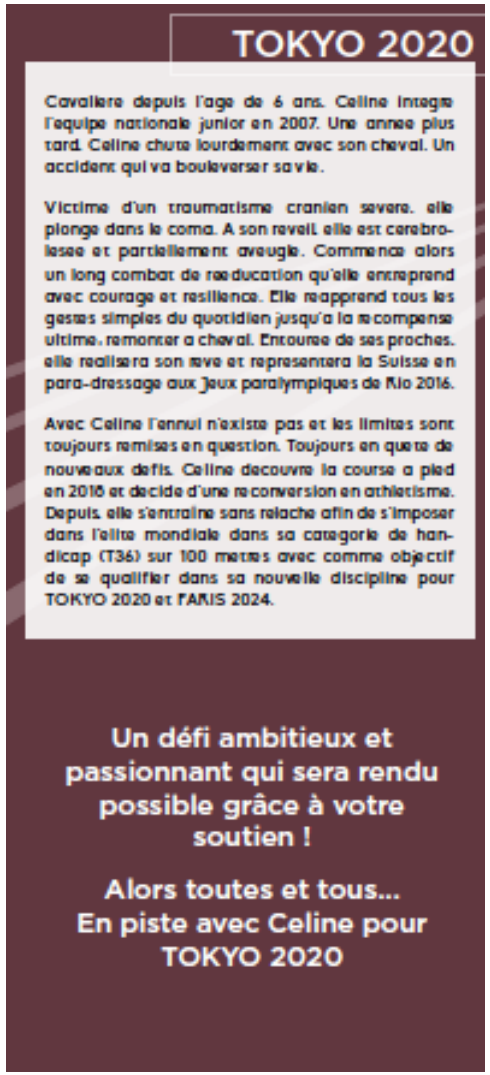






1. Belle photo
2. Titre clair
3. Nom
4. Slogan?
5. Ressenti !!

3) Exemples concrets

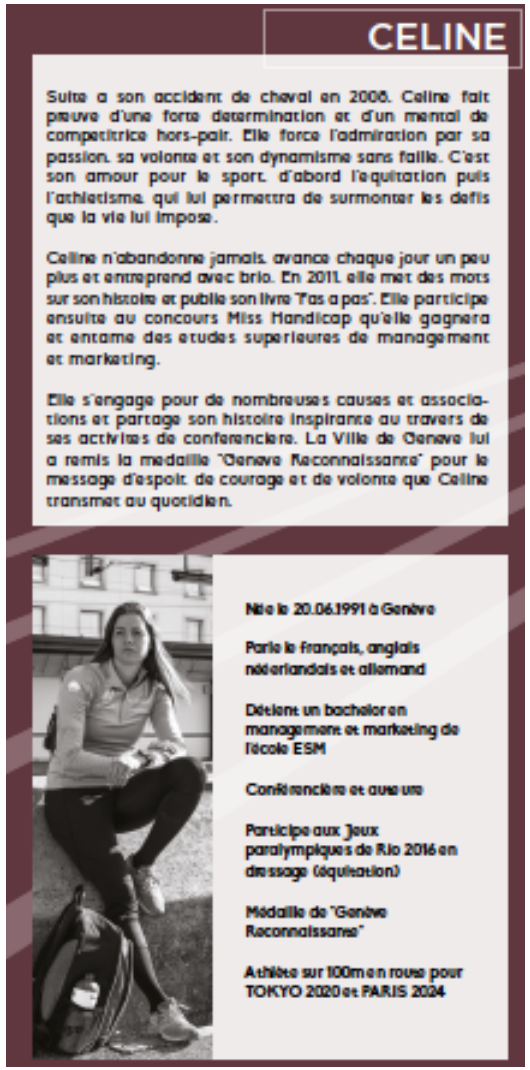






1. Pourquoi – Projet
2. Texte plus long
3. Citation

3) Exemples concrets





LE PROFIL

- Vaudois, né le 25 juin 2002 à Lausanne
- Athlète en kickboxing
- Multiple champion suisse dans différentes organisations: WAKO, SCOS et IPCC
- Victoires face à des adversaires titrés Champions d'Europe en gala en -63kg et -67kg
- Diplômé en Socio-pédagogie
  Obtention en 2022
- Maturité gymnasiale Philosophie et Psychologie
  Obtention prévue en 2024
- Actuellement coach de kickboxing
  et complète ses revenus chez UberEat
- Parle français et anglais
  Notions d'italien



1. Bullet points
2. Texte court
3. Faits vraiment marquants:

- Date de naissance
- Langues
- Formation
- Meilleur résultat sportif
- Récompense?
- Discipline

3) Exemples concrets







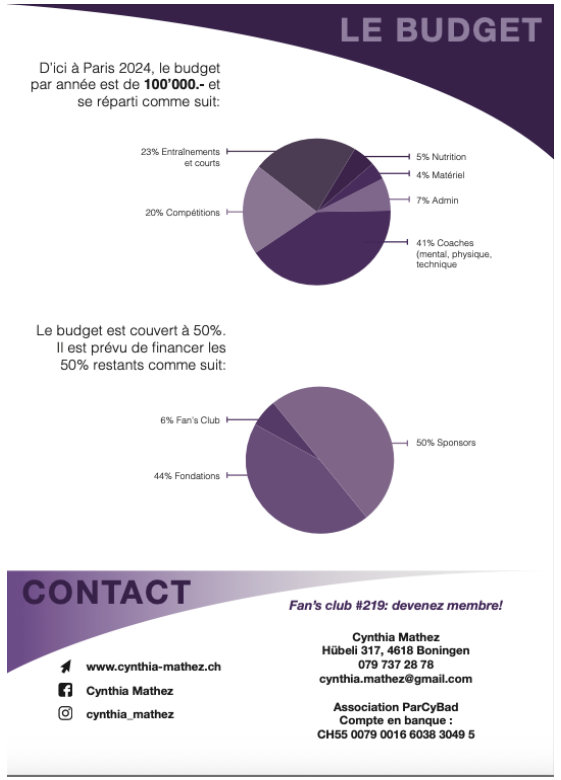
1. Les objectifs court, moyen, long terme
2. L'équipe → crédibilité et professionnalisme

3) Exemples concrets









1. Pressbook : coupure de presse et réseaux sociaux (différents types)
2. Budget : total + %

3) Exemples concrets

VAUD GÉNÉRATIONS CHAMPIONS

BUDGET 2020 + 1 (9 mois)	2 021
Dépenses	
Coach	25 560
Gestion projet / communication	13 000
Frais entrainements	8 000
Suivi médical (Nutrition, physio, psycho…)	9 000
Matériel	3 000
Compétitions (soutien PluSport déduit)	8 000
Administration	2 000
Cotisations	600
Divers et imprévus	3 000
Total budget de fonctionnement	**72 160**
Recettes	
Sponsors	25 000
Associations / fondations	15 000
Dons et soutiens reçus en 2020	20 000
Total recettes	**60 000**
Résultat	**-12 160**

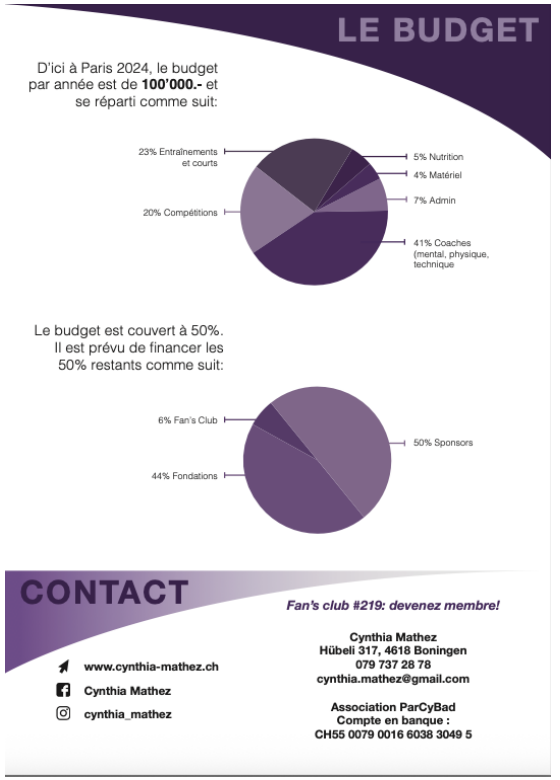
Les coûts de vie et un salaire ne sont pas inclus.

1. Dépenses
2. Recettes / plan de financement
3. Ce qu'on recherche

3) Exemples concrets







1. Réseaux sociaux, site et contact
2. « Call to action »
3. Coordonnées bancaires

3) Exemples concrets

1. Customisable
2. 3 catégories :
    1. Or, argent, bronze
    2. Rêve, but, minimum
3. Exemples concrets :

    conférences, évènements,

    visibilité, réseaux sociaux, etc.

→ Adapte, mais reste cohérent





4) Réseau – connaître son marché

VAUD GÉNÉRATIONS CHAMPIONS

A garder en tête :

- Cash ou Value in Kind (VIK)

- Être prêt avec son pitch car on a qu’une chance

- Obtenir un rendez-vous en personne

4) Réseau – connaître son marché

VAUD GÉNÉRATIONS CHAMPIONS

Quelles entreprises existent autour de vous?

Qui peut vous aider?

– Connaissance? Famille? Voisins? Oser prendre son téléphone

– Porte à porte

– LinkedIn

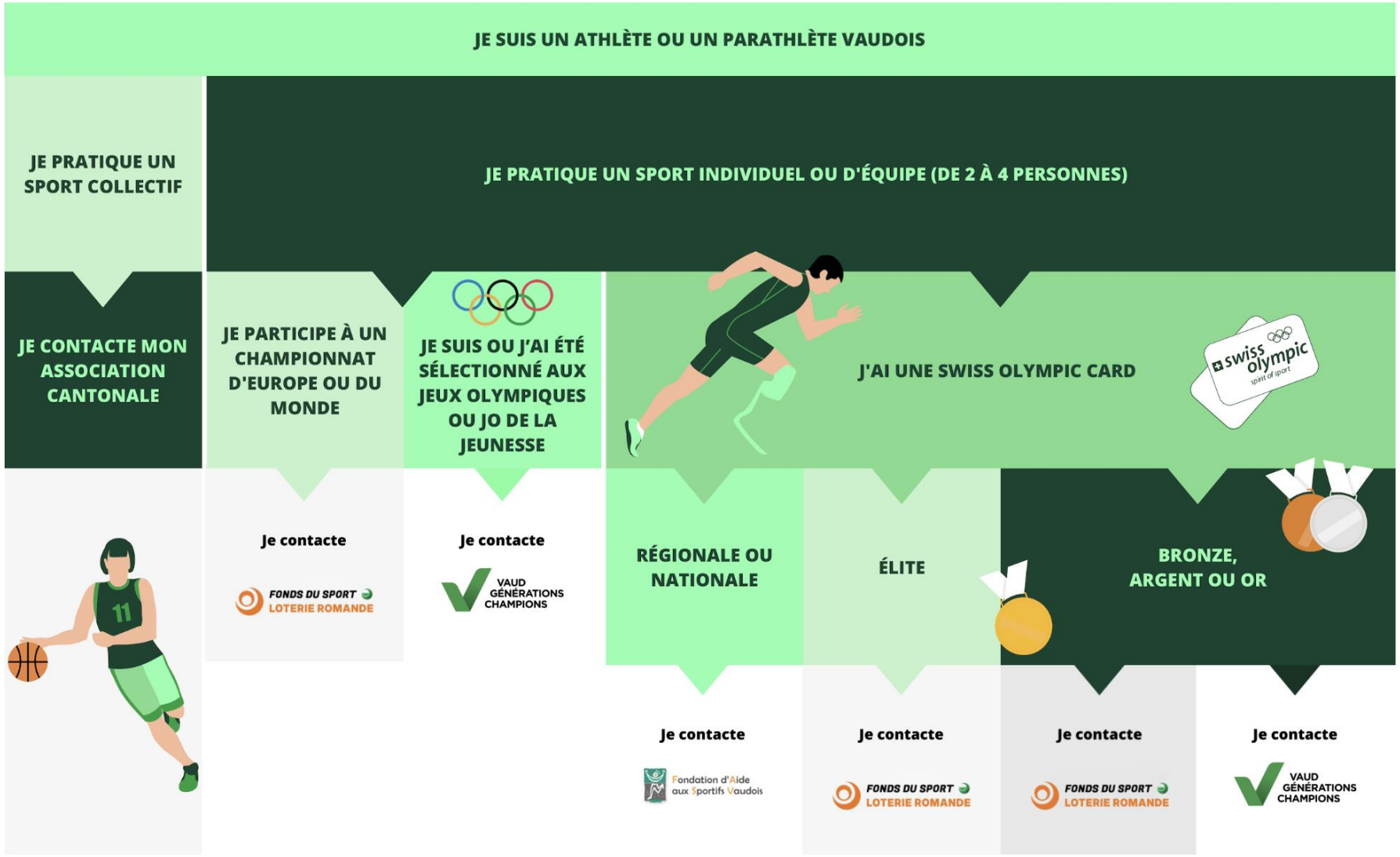
– Évènements, conférence, etc

Restez respectueux et malins !

4) Réseau – Le canton de Vaud

VAUD GÉNÉRATIONS CHAMPIONS

www.athletes-vaudois.ch



5) Trucs et astuces

VAUD GÉNÉRATIONS CHAMPIONS

- Faire ses devoirs ;-)
- Essayer de négocier des contrats moyen-long terme
- Penser à soigner la relation : merci, résultats, carte postale, carte de vœux, etc
- Être pro-actifs avec les médias
- Canva (www.canva.com)
- Photos ©
- Demander la carte de visite lorsque tu rencontres quelqu'un

3 Points à retenir

VAUD GÉNÉRATIONS CHAMPIONS

- Définir ce qui rend unique !
- Aller à l'essentiel dans le dossier et le structurer correctement :

  pitch, objectifs, budget, contreparties.
- Activer le réseau et décrocher un rendez-vous !