

Guide destiné aux ligues, comités, clubs pour la recherche de Partenaires



Fédération Française de Judo
Secteur Communication

INTRODUCTION

- Ce guide a été conçu dans le seul but de vous accompagner et de vous aider dans votre recherche de partenaires
- L'adapter en fonction du partenaire sollicité et à vos couleurs.
- Nous restons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire:

Grégory DELBAERE

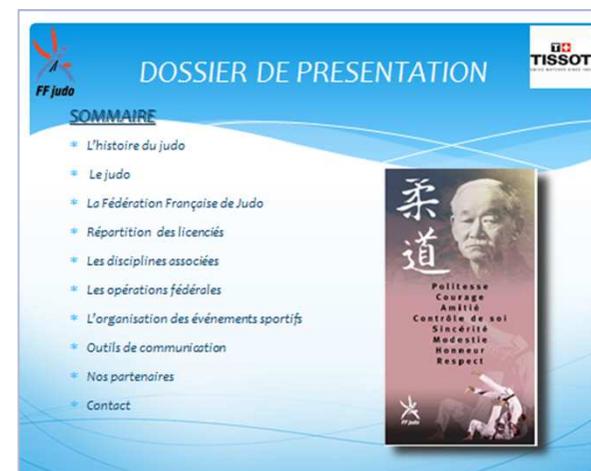
Tél.: 01 40 52 16 69

gregory.delbaere@ffjudo.com



SOMMAIRE

- Page de garde (page 4)
- Sommaire (page 5)
 - *Nos recommandations (page 6)*
- La Fédération en quelques chiffres (page 7)
- La ligue en quelques chiffres (page 8)
 - *Nos recommandations (pages 9)*
- Les valeurs du Judo (page 10 & 11)
- Notre ligue (comité ou club) (page 12)
- Les outils de communication (page 13 & 14)
- L'offre partenaires (page 18)
 - *Nos recommandations (pages 15, 16 & 17)*
- Nos partenaires (page 19)
- Contact (page 20)



Information :

En caractère gras les pages importantes du dossier de présentation. En italique nos recommandations.

Page de garde :

**METTRE EN
1^{ère} PAGE
VOTRE LOGO
ET CELUI DU
PARTENAIRE
CONTACTÉ**



CONSEILS:

Vous pouvez généralement trouver le logo du partenaire contacté sur son site Internet

SOMMAIRE

Il est nécessaire de consacrer une page au sommaire, afin que le futur partenaire puisse avoir une vue d'ensemble du dossier

N'hésitez pas à numéroter chacune des pages.

Concernant les photos qui illustreront votre présentation, assurez-vous qu'elles soient libres de droits, ou ne pas oublier de mentionner le crédit photo

Informez des chiffres « clé » de notre Fédération (voir exemple pages suivantes)

CONSEILS:

Faire plusieurs pages concernant les chiffres « clé » (de 2 à 4) en fonction de votre entité (ligue, comité, club) :

1. La fédération

2. La ligue

Vous êtes une ligue : mettre les chiffres « clé » de la Fédération puis ceux de la ligue.

3. Le comité

Vous êtes un comité : mettre les chiffres « clé » de la Fédération, de la ligue d'appartenance puis ceux du comité.

4. Le club

Vous êtes un club : mettre les chiffres « clé » de la Fédération, de la ligue et du comité d'appartenance puis ceux du club.

La Fédération de Judo

en quelques chiffres



- Plus de 600 000 licenciés en 2012
- 33 ligues
- 85 comités
- 5 700 clubs

- 4^{ème} Fédération Olympique
- 46 médailles olympiques dont 12 titres
- 124 médailles mondiales dont 40 titre



LE JUDO FRANCAIS un sport QUI GAGNE !

La ligue (comité ou club) de en quelques chiffres

Ici votre
logo

EXEMPLE :



LA LIGUE DE LA RÉUNION

- > Créée en 1970.
- > + de 4 600 licenciés au 31/08/2012.
- > 251 ceintures noires (dont 5 hauts gradés)
- > 44 clubs.
- > plus de 150 bénévoles
- > De grands champions comme :
- > 1 Pôle Espoir.

Matthieu DAFREVILLE

Emmanuelle PAYET

La RÉUNION, Terre de Champions

3

CONSEILS:

N'hésitez pas à mettre en avant les champions issus de votre région, département ou club.

La ligue (comité ou club) de

en quelques chiffres

Ici votre
logo

Reprendre les informations de la page 7,
en mettant les chiffres correspondant à
votre ligue, comité ou club.

Ces derniers sont disponibles sur le site www.ffjudo.com
dans l'EXTRANET fédéral
munis de votre code utilisateur et de votre mot de passe
vous devez vous rendre dans l' O.D.E.S. (observatoire des évolutions
statistique)

Illustrer d'une photo représentative de
votre ligue, comité ou club.

**Mettre une accroche* percutante représentant le
mieux votre ligue, comité ou club**

*Accroche : phrase courte et explicite.

Exemple : « le judo français un sport qui gagne », en rapport avec le thème de la page

NOS VALEURS

la page suivante a pour but de rappeler les valeurs que véhicule notre discipline, le Judo, afin que le partenaire puisse s'identifier à ces dernières.

Nos valeurs

- La formation des individus est la mission première de nos clubs.
- Au-delà des pratiquants, des champions, des dirigeants, des enseignants, nous devons former des citoyens libres, autonomes et responsables en appliquant dans notre pratique quotidienne, le « Code Moral du Judo »

Ici votre
logo



Un code moral porteur de nos valeurs.

Titre... (mettre un titre en fonction des informations figurant sur cette page)

Ici votre logo

Indiquer en quelques lignes des informations relatives à votre ligue, comité ou club :

Nombre de compétitions organisées,
et/ou
Champions issus de votre ligue, comité ou club.
et/ou
Statistiques (nombre de licenciés hommes/femmes, -18 ans) etc...

Illustrer de quelques photos

Exemple

Exemple

LA DYNAMIQUE SPORTIVE ET LES RÉSULTATS

- Nombre d'adhérents en constante augmentation ces 5 dernières années (4 016 licenciés en 2007/2008, 4 654 en 2011/2012).
- Les animations et les compétitions de loisirs sont la vitrine du Judo.
- Plus de 50 manifestations officielles par an sur le territoire (toutes catégories confondues)
- Plus de 10 déplacements en métropole
- 4 tournois internationaux
- La Sélection Réunion est la meilleure nation de l'Océan Indien : Championne par équipe 2011 aux 8^{ème} Jeux Internationaux de l'Océan Indien

	Or	Argent	Bronze
Reunion	8	2	3
Maurice	3	6	5
Seychelles	0	2	6
Mayotte	0	0	0
Madagascar	3	4	2
Maldives	0	0	0
Comores	0	0	0

Une ligue dynamique

LE PROFIL ADHÉRENT & L'IMPACT DU JUDO RÉUNIONNAIS

Le Judo se pratique à tout âge et attire aussi bien les hommes que les femmes.

- 72 % des licenciés sont des hommes
- 28 % des licenciées sont des femmes
- 81 % des licenciés ont moins de 18 ans
- 25 % des licenciés sont des compétiteurs

Le JUDO a un impact direct sur près de 20.000 personnes à la Réunion

Le JUDO, un sport pour tous

Mettre une accroche percutante en rapport avec le sujet abordé sur la page

OUTILS DE COMMUNICATION

Mettre en avant vos outils de communication :

- ✓ Site Internet
- ✓ Facebook
- ✓ newsletters
- ✓ etc.

CONSEILS:

Mettre en avant le nombre de visites sur votre site, le nombre de newsletters diffusées par an et à quel public (licenciés, clubs, etc...
Illustrer de quelques photos.

OUTILS DE COMMUNICATION

Ici votre logo

EXEMPLE :

FF Judo **TISSOT**

OUTILS DE COMMUNICATION

Judo Magazine
 8 numéros/an (version papier)
 + 6000 exemplaires/numéro
 Pages pubs partenaires
 » 100 000 licenciés reçoivent la version numérique.
 La FFJDA offre à tous ses licenciés munis d'une adresse mail la version numérique (avec vidéos, liens, diaporama de photos...)

Judo TV
 Vous propose 4 chaînes sous 3 formats :
 - Directs
 - Vidéos à la demande
 - Chaîne en continu
 En 2011, 2 090 000 connexions.
 8 retransmissions de championnats en direct avec une moyenne de 16 435 connexions par week-end
 Pic d'audience en août : 595190 connexions

Site officiel de la FFJDA
 Retrouvez toute l'actualité du Judo avec les 4/1
 Bandeau partenaires avec renvoi vers site web
 Rubrique partenaires dans les mini-sites (descriptif des offres)
 1 925 667 visites annuelles soit 160 472 par mois

Mettre une accroche percutante en rapport avec le sujet abordé sur la page

L'OFFRE PARTENAIRE

Ici votre
logo

Vous devez consacrer une page ou 2 de votre présentation aux offres

Il est préférable d'identifier en amont vos besoins et ce que vous pouvez donner en échange (*visibilité, dossards, etc...*)

Avant tout, il faut savoir que les entreprises ont elles aussi des valeurs, et il faut bien comprendre avant d'imaginer proposer un partenariat, en quoi nos valeurs et celles de l'entreprise sollicitée sont identiques ou peuvent converger.

L'OFFRE PARTENAIRE 2

Un partenariat ne veut pas dire uniquement une aide financière.

En cette période économique difficile, il est parfois délicat pour les entreprises de mettre de l'argent dans un partenariat.

Par contre, vous pouvez leur proposer un « échange marchandises »

Pour cela, identifier quelles sont vos sources de dépenses qui pourraient être prise en charge par un partenaire.

L'OFFRE PARTENAIRE 3

Un exemple :

un partenaire cherche de la visibilité,

Vous avez besoin d'un véhicule pour vos déplacements (Assemblée Générale, stages, compétitions)

Exemple de partenariat envisageable:

Pour un week-end, le prix d'une location est d'environ : **210 €** pour une voiture type *Mazda 3*
(prise du véhicule le vendredi 18h00 – retour le lundi 10h00 , avec 750 km inclus).

Sollicitez alors le concessionnaire Mazda de votre ville pour un partenariat local, en leur proposant de la visibilité lors de vos diverses manifestations (exposition de véhicule, leur logo sur les outils de communication (affiches, site...)).

En échange, obtenez de leur part le prêt de véhicules pour vos déplacements

Selon le nombre de déplacements effectuées par an,
ce type de partenariat peut vous faire gagner de :
210 € jusqu'à 2 000 €/3000 € ou plus

CONSEILS:

1 prêt de véhicule : visibilité sur 1 manifestation

2 prêts de véhicule : visibilité sur 2 manifestations

3 prêts de véhicule : visibilité sur 3 manifestations

etc....

L'OFFRE PARTENAIRES

EXEMPLE :



Mettre une accroche percutante en rapport avec le sujet abordé sur la page

PARTENAIRES

Ici votre
logo

N'hésitez pas à mettre en avant
les partenaires qui vous font
déjà confiance, en leur
consacrant une page de votre
dossier de partenariat.

Cela montre le dynamisme de
votre ligue, comité ou club



Ils nous font confiance...

CONTACT

Ici votre
logo

**Ne pas oublier de mentionner :
le nom du contact,
Son titre
Ses coordonnées téléphoniques et email**



CONTACT