

VENDÉE GLOBE

DÉPART
10-11-12

Proposition de Partenariat – Fournisseur Officiel
Vendée Globe 2012/13



Sommaire

- **Pourquoi vous associer au Vendée Globe 2012/13**
- **Principes du partenariat Vendée Globe 2012/13**
- **Les bénéfices pour les partenaires**
- **Focus sur les bénéfices clés**
- **Annexes**



POURQUOI VOUS ASSOCIER AU VENDEE GLOBE 2012/13



Le Vendée Globe est l'ultime aventure humaine

Le Vendée Globe, une course mythique

AUTOUR DU MONDE
EN SOLITAIRE
SANS ESCALE
SANS ASSISTANCE

Les principes fondamentaux du Vendée Globe

Une histoire extraordinaire : Le Vendée Globe est une formidable aventure humaine dont la notoriété n'a jamais cessé de grandir. La course devient une des manifestations sportives les plus prestigieuses.

Partager l'expérience avec le plus grand nombre

S'adapter aux évolutions des technologies et aux attentes du public : Au regard de l'évolution technologique et de la multiplicité des nouveaux moyens de communication, le Vendée Globe a la volonté d'exposer la course au maximum.

Faire vibrer le plus grand nombre, l'événement sportif le plus populaire

1,7 million de spectateurs aux Sables d'Olonne
Entre **15** et **20 000** personnes par jour pendant 3 semaines
300 000 personnes le jour du départ
120 000 personnes lors de la remise des prix
735 000 visiteurs sur le village officiel pendant trois semaines
26 000 scolaires

Le Vendée Globe : un intérêt toujours croissant

La course de voile la plus médiatisée en France, **une visibilité exceptionnelle**

- **466 heures** de télévision
- **49 millions** d'internautes
- **332 000 skippers** virtuels
- **2386 journalistes internationaux** ont assuré la couverture
- **300 heures** de radio
- **18 604 articles** de presse



soit l'équivalent de 145 millions d'Euros en achats média

Support	Articles/sujets	Valeur publicitaire
TV	16 272	44M
Radios	18 042	25M
Presse écrite	22 424	75M
TOTAL	56 738	144M

Le Vendée Globe : un intérêt toujours croissant

Des espaces réceptifs conçus pour optimiser l'accueil des entreprises et favoriser l'activation de leur marketing

Le Village du Vendée Globe, aux Sables d'Olonne

Un site exceptionnel de 15 000 m² pour votre communication face aux pontons du Vendée Globe

- **Village Grand Public** de 10 000 m²
- **Village d'Hospitalité** de 5 200 m² pour les relations publiques des sponsors



PC course à Paris-Montparnasse

Un lieu privilégié au cœur de Paris, 1 000 m² d'espace regroupant :

- **un plateau TV** pour les vacations en direct et en public
- **un espace réservé** pour les relations publiques
- **un espace de présentation** ludique sur la course



Le Vendée Globe : un intérêt toujours croissant

Une plateforme de communication unique :

- **Le renforcement de l'image et de la notoriété**
- **La motivation interne des collaborateurs**
- **La promotion des ventes**
- **L'accélération du business**
- **La démonstration des savoir-faire**

2012/13 : un nouvel essor pour le Vendée Globe

- 5 axes de développement :
 - Village départ agrandi pour améliorer l'expérience des visiteurs et valoriser les partenaires auprès des différents publics (B2C et B2B)
 - Présence renforcée à Paris pour augmenter la visibilité du Vendée Globe 2012/13 et offrir une plateforme de relations publiques à nos partenaires
 - Médiatisation en France structurée et orchestrée autour de temps forts de juillet 2011 (à l'occasion du départ du Tour de France) jusqu'en mai 2013 (remise des prix) garantissant une présence à l'esprit toujours plus forte et une mise en avant des partenaires du Vendée Globe
 - Distribution des images à l'étranger avec un focus sur l'Europe pour améliorer ou construire la notoriété du Vendée Globe (selon les pays) et ainsi favoriser la participation de skippers étrangers pour les prochaines éditions
 - Renforcement de l'intérêt des fans par la création de Prix pour soutenir l'intérêt de la course et mettre en avant les partenaires de premiers rangs , et par une présence plus forte dans les nouveaux médias (web , les mobiles, les réseaux sociaux)



PRINCIPES DU PARTENARIAT VENDEE GLOBE 2012/13

Le modèle de partenariat du Vendée Globe évolue pour mieux répondre aux objectifs de ses partenaires

4 niveaux de partenariats commerciaux

	Nombre max. par niveau	Les partenaires confirmés
Parrains Officiels	3	
Partenaires Officiels	3	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">1</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">2</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">3</div> </div>
Fournisseurs Officiels	6	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center; background-color: #c00000; color: white;">1</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">2</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">3</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">4</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">5</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">6</div> </div>
Prestataires Officiels	10	<div style="display: flex; flex-wrap: wrap; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">1</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">2</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">3</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">4</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">5</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">6</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">7</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">8</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">9</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30px; height: 30px; text-align: center;">10</div> </div>

Visibilité sur tous les supports de communication (*)

Visibilité sur sites de compétition et d'accueil des publics

1 niveau de partenaire media

(*) visibilité en fonction du niveau de partenariat avec restriction sur certains dispositifs



Le Vendée Globe vous permet de dresser un dispositif pour atteindre tous vos objectifs

Obtenir une forte visibilité et renforcer l'image de marque

Animer vos réseaux commerciaux



Développer du chiffre d'affaires additionnel

Fédérer et animer vos équipes internes

Le modèle de partenariat du Vendée Globe évolue pour mieux répondre aux objectifs de ses partenaires

Parrain Officiel	Partenaire Officiel	Fournisseur Officiel	Prestataire Officiel
Visibilité tous supports (hors bateaux concurrents et affichage géant Paris)*	Visibilité sur site et éditions officielles (présence collective)	Visibilité sur site et éditions officielles (présence collective)	Visibilité tous supports
Animation interne	Animation interne	Animation interne	Animation interne
Relations Publiques	Relations Publiques	Relations Publiques	
Association à un prix	Association à un prix		

(*) visibilité en fonction du niveau de partenariat avec restriction sur certains dispositifs



LES BÉNÉFICES POUR LE FOURNISSEUR OFFICIEL

Visibilité et notoriété (1/2)

- Dénomination proposée « Fournisseur Officiel du Vendée Globe 2012/13 »
- Exclusivité sur la catégorie « A DEFINIR »
- Droits d'utilisation de la marque Vendée Globe
- Droits d'exploitation de la banque d'images fixes et animées réservées aux partenaires (dans le respect des règles édictées par l'annexe audiovisuelle de la compétition)
- Présence de votre logo sur la signalétique sur sites (frais techniques non inclus) incluant les villages arrivée et départ et les PC Course
- Annonces sonores dans le Village (1 message par jour d'ouverture de 20 sec.)
- Exposition de modèles / services sur le Village officiel aux Sables d'Olonne



Visibilité et notoriété (2/2)

- Présence sur tous les supports de communication institutionnelle (dossiers de presse, programme officiel, media guide...)
- Présence sur le site internet officiel (page dédiée, bouton cliquable)

Animation des réseaux commerciaux (1/2)

- Mise à disposition d'un espace pour promouvoir vos services et offres et présenter les réalisations de l'entreprise
 - Un espace sur le village officiel du VG (9 m² offerts)
 - Sur le PC Course à Paris
- Mise à disposition d'un quota d'invitations VIP pour tous les événements officiels avant / pendant / après la course
 - 5 invitations aux événements officiels avant la course (conférences de presse, inauguration du Village, soirée de présentation)
 - 5 accréditations officielles permettant un accès à l'ensemble des espaces du Village avant le départ
 - 10 places pour embarquer et assister au départ du Vendée Globe
 - 10 places pour embarquer et assister aux arrivées des deux premiers concurrents
 - 5 invitations aux arrivées pour participer aux conférences de presse, points presse...
 - 5 invitations à la remise des prix
 - 5 accréditations officielles permettant un accès à l'ensemble des espaces du Village arrivées

Animation des réseaux commerciaux (2/2)

- Droit d'organiser des événements de relations publiques
 - 1 dans le Village officiel
 - 2 dans l'espace VIP du PC Course à Paris
- Tarif préférentiel pour l'achat de prestations d'hospitalité
- Accès à l'espace publicitaire dans la newsletter adressée chaque mois puis chaque semaine à 40 000 abonnés
- Droit de diffuser un clip promotionnel de 1 mn (sans voix off) dans les espaces VIP du Vendée Globe



Fédération et animation de vos équipes internes

- Réduction de 25% sur tout le programme de produits dérivés officiels labellisés « Vendée Globe 2012/13 » (hors concurrents)
- Mise à disposition d'un site miroir du jeu virtuel avec accès limité aux salariés de votre société au tarif préférentiel réservé aux partenaires du Vendée Globe.



Développer du chiffre d'affaires additionnel

- Possibilité d'organiser un événement commercial autour du départ du Vendée Globe 2012/13 dans votre réseau commercial Grand Ouest



Des services complémentaires pour renforcer votre retour sur investissement

- Mise à disposition de supports d'informations sur le Vendée Globe pour diffusion dans votre réseau commercial
- Invitation de 2 représentants de l'entreprise aux réunions partenaires organisées par le Vendée Globe
- Possibilité de soumettre aux partenaires Vendée Globe et aux teams des offres commerciales lors des réunions partenaires
- Mise à disposition d'un bilan de l'édition 2012/13



L'apport du Fournisseur Officiel

- BUDGET FOURNISSEUR OFFICIEL

à partir de 200 k€ HT



ANNEXES



- Fact book
- Film de présentation VG 2012/13
- Bilan média 2008/09

Télécharger les outils marketing :

<http://www.vendeeglobe.org/fr/partenaires/ressources-marketing.html>



Directeur Général

Guillaume Henry

02.51.44.91.07

06.07.73.07.73

guillaume.henry@vendëeglobe.fr

Directeur Communication & Partenariats

Antoine Robin

02.51.44.91.07

06.48.31.19.69

antoine.robin@vendëeglobe.fr

VOS CONTACTS