

Opération de collecte de fonds lors de l'Enduro du Touquet

Rotary Club de Boulogne-sur-Mer

Date de l'événement : 1^{er} Week-end de février

SOMMAIRE :

I. Présentation générale du projet :

II. Implications et avantages détaillés pour les parties prenantes.

A. Pour le Rotary Club de Boulogne-sur-Mer.

- 1. Visibilité et notoriété.**
- 2. Collecte de fonds et financement de projets humanitaires.**
- 3. Renforcement des partenariats locaux.**

B. Pour le centre de thalassothérapie du Touquet (Groupe Accor).

- 1. Demande.**
- 2. Avantages.**
 - 2.1. Optimisation de l'occupation des locaux.**
 - 2.2. Visibilité accrue et opportunité de communication.**
 - 2.3 Engagement sociétal et responsabilité sociale.**

C. Pour les fournisseurs alimentaires et de boissons.

- 1. Implication.**
- 2. Avantages.**
 - 2.1. Visibilité et mise en avant de leurs produits.**
 - 2.2. Avantages en échange du soutien logistique.**

D. Pour les entreprises partenaires et sponsors.

- 1. Implication.**
- 2. Avantages.**
 - 2.1. Un cadeau d'affaires original et déductible.**
 - 2.2. Mise en avant et visibilité.**

E. Pour les participants et invités du cocktail.

- 1. Une expérience VIP unique.**
- 2. Soutien à une cause solidaire.**

III. Plan d'organisation simplifié.

Phase 1 - Validation du projet (Janvier - février).

Phase 2 - Négociation avec la thalasso (Mars à Avril).

Phase 3 - Mobilisation des fournisseurs (Mai à Septembre).

Phase 4 - Communication et billetterie (Octobre-Décembre).

Phase 5 - Organisation logistique (Janvier).

Phase 6 - Jour J (février).

Phase 7 - Suivi et communication (Février).

IV. Budget prévisionnel.

V. Conclusion.

I. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PROJET

Objectif : Organiser un événement caritatif exclusif lors de l'Enduro du Touquet pour collecter des fonds au profit des actions du Rotary Club de Boulogne-sur-Mer.

Concept : Organiser un "Cocktail de Course" avec vue imprenable sur la compétition, dans les locaux de la thalassothérapie du Touquet (Groupe Accor) inoccupés le jour de la course.

Nombre de billets d'entrée : 100 maximum

Prix du billet : 100 euros

Recette estimée : 10 000 euros

II. IMPLICATION ET AVANTAGES DÉTAILLÉS POUR LES PARTIES PRENANTES

A. Pour le Rotary Club de Boulogne-sur-Mer

1. Visibilité et Notoriété :

- **Association avec un événement de prestige** : L'Enduropale du Touquet est une compétition de renommée internationale, diffusée en direct à la télévision et suivie par un large public. En organisant un événement en marge de cette course, le Rotary bénéficie d'une **exposition médiatique exceptionnelle**.
- **Reconnaissance locale et nationale** : Ce type d'initiative renforce la notoriété du Rotary Club et met en avant son **engagement pour des causes locales et humanitaires**.
- **Impact médiatique** : Possibilité d'obtenir des articles dans la presse régionale (La Voix du Nord, Nord Littoral, Le Journal des Entreprises, etc.), ainsi qu'un relais sur les réseaux sociaux du Rotary et des partenaires.

2. Collecte de fonds et financement de projets humanitaires :

- **Montant estimé** : Avec 100 billets à 100 €, la collecte pourrait atteindre **10 000 € de revenus bruts**.
- **Minimisation des coûts** : Grâce aux partenariats avec les fournisseurs alimentaires et de boissons, les coûts de l'événement seront réduits, permettant **une maximisation des bénéfices** pour financer des actions locales et internationales du Rotary.
- **Possibilité de pérennisation** : Si cette première édition est un succès, cet événement pourra devenir **un rendez-vous annuel**, garantissant des revenus réguliers pour le club.

3. Renforcement des partenariats locaux :

- **Tisser des liens avec des entreprises locales** : Le Rotary pourra fédérer un réseau de partenaires autour d'un événement exclusif, ouvrant la voie à d'autres collaborations pour des projets futurs.
 - **Mise en avant du mécénat et des entreprises partenaires** : En proposant une **visibilité aux sponsors et mécènes** (banderoles, remerciements officiels, communication sur les réseaux sociaux et la presse), ces derniers auront un **intérêt à s'impliquer** durablement avec le Rotary.
-

E. Pour le Centre de Thalassothérapie du Touquet (Groupe Accor)

1. **Demande** : Mise à disposition des locaux (inoccupés ce jour-là) pour l'organisation de cet événement

2. **Avantages** :

2.1. Optimisation de l'occupation des locaux :

- **Valorisation d'un espace inoccupé** : En dehors de la clientèle habituelle de la thalassothérapie, cet événement permettra **d'exploiter et de rentabiliser des espaces vacants** en leur donnant un usage ponctuel à forte visibilité.
- Possibilité **d'organiser des visites du centre** réalisé par des salariés du centre pour **faire découvrir** les locaux, équipements et activités de la thalasso à un public ciblé.
- **Opportunité de tester un nouveau concept** : Cet événement peut servir de test pour voir si la thalasso peut accueillir **d'autres événements exclusifs ou privés** à l'avenir.

2.2. Visibilité accrue et opportunité de communication :

- **Association avec l'Enduropale** : Être partenaire d'un événement en lien avec l'Enduropale apporte **une publicité indirecte et une belle image de marque**.
- **Mise en avant auprès d'un public premium** : L'événement attirera **une clientèle haut de gamme et locale** qui pourrait être intéressée par les services de la thalasso.
- **Communication renforcée** : L'événement peut être relayé sur les canaux de communication du groupe Accor, améliorant son attractivité et renforçant son ancrage local.

2.3 Engagement sociétal et responsabilité sociale :

- **Participation à un projet solidaire** : En accueillant un événement caritatif, la thalasso se positionne comme un **acteur socialement responsable**, ce qui améliore son image auprès de sa clientèle et de ses partenaires.
- **Impact positif sur la communauté** : En mettant ses locaux à disposition, l'établissement montre son **engagement pour la région et les actions caritatives**.

F. Pour les Fournisseurs Alimentaires et de Boissons :

1. **Implication** :

- Don en nature (buffet, produits frais, mets régionaux, etc.)

- En contrepartie :

- **Billets d'entrée offerts pour le cocktail de course**
- **Mise en avant dans les supports de communication (menus, remerciements, bannières)**
- **Pose d'une banderole publicitaire en extérieur**, visible à la télévision lors des passages de retransmission de course

2. Avantages :

2.1. Visibilité et mise en avant de leurs produits :

- **Exposition auprès d'un public premium** : En fournissant des produits pour le cocktail, ils auront l'opportunité de faire découvrir leurs produits à une clientèle ciblée et influente (dirigeants, VIP, entreprises locales).
- **Mention dans la communication officielle** : Ils bénéficieront de remerciements publics, d'une présence sur les supports de communication (flyers, affiches, site web du Rotary, réseaux sociaux, etc.).

2.2. Avantages en échange du soutien logistique :

- **Accès VIP à l'événement** : Les fournisseurs recevront des billets d'entrée à l'événement, qu'ils pourront offrir à leurs meilleurs clients ou partenaires.
- **Publicité sur site et à la télévision** : Pour les fournisseurs de boissons (qui ont un coût plus élevé), une banderole publicitaire visible depuis la zone de course permettra une visibilité lors des retransmissions télévisées.

G. Pour les Entreprises Partenaires et Sponsors :

1. Implication : Participation par des dons en nature pour réaliser le cocktail ou financière à hauteur de 100 € par billet d'entrée.

2. Avantages :

2.1. Un Cadeau d'Affaires Original et Déductible

- **Une opportunité de fidélisation client** : En achetant des billets pour leurs meilleurs clients, les entreprises partenaires leur offrent une expérience exclusive et inédite, bien plus impactante qu'un cadeau traditionnel.
- **Avantage fiscal** : Les billets peuvent être comptabilisés comme dépenses de communication, leur offrant un avantage fiscal tout en renforçant leur image de marque.

2.2. Mise en avant et visibilité

- **Présence de leur logo sur les supports de communication de l'événement.**
 - **Possibilité de poser une banderole ou d'exposer des produits/services** dans l'espace cocktail.
 - **Association à un événement solidaire** qui renforce leur engagement RSE.
-

E. Pour les Participants et Invités du Cocktail

1. Une Expérience VIP Unique

- **Vue imprenable sur la course** : Depuis un lieu privilégié, loin de la foule, avec un confort optimal.
- **Accès exclusif à un cocktail haut de gamme** avec des produits régionaux et raffinés.
- **Possibilité de rencontres professionnelles et networking** dans un cadre détendu et convivial.

2. Soutien à une cause solidaire :

- **Contribuer à une bonne action** en participant à un événement caritatif.
 - **Renforcer l'image de mécénat des entreprises qui les invitent** en démontrant un engagement local fort.
-

III. PLAN D'ORGANISATION SIMPLIFIÉ :

Phase 1 - Validation du Projet (Janvier - février)

- Présentation au Rotary Club
- Accord sur le concept et le budget

Phase 2 - Négociation avec la Thalasso (Mars à Avril)

- Demande de partenariat et mise à disposition des locaux
- Réunion logistique sur les besoins techniques

Phase 3 - Mobilisation des Fournisseurs (Mai à Septembre)

- Prise de contact avec les fournisseurs alimentaires et boissons
- Proposition de contreparties
- Engagements formels (fiche fournisseur)

Phase 4 - Communication et Billetterie (Octobre-Décembre)

- Création de visuels et flyers
- Lancement de la billetterie (100 places)
- Démarchage des entreprises partenaires pour achat de billets

Phase 5 - Organisation Logistique (Janvier)

- Plan de salle, traiteur, sécurité, badges
- Montage technique (signalétique, banderoles)

Phase 6 - Jour J (février)

- Accueil des convives
- Cocktail avec animations (musique, discours)
- Présentation du Rotary Club et de ses actions

Phase 7 - Suivi et Communication (Février)

- Communiqué de presse post-événement
- Remerciements aux partenaires
- Bilan financier et rapport au club

IV. BUDGET PRÉVISIONNEL

Poste	Coût estimé	Remarques
Location thalasso	0 €	Partenariat
Alimentation (sponsoring)	0 €	Fournisseurs partenaires
Boissons (sponsoring)	0 €	Fournisseurs partenaires
Signalétique/banderoles	0 €	Entreprises partenaires
Flyers / Communication	0 €	Partenariat imprimeur
Autres (sécurité, badges...)	200 €	Divers
Total estimé	200 €	A régler
Recette attendue	10 000	100 billets x 100 €
Bénéfice net prévisionnel	9 800 €	Au profit des actions du Rotary

V. CONCLUSION : UN PROJET GAGNANT POUR TOUS :

Ce projet de **cocktail caritatif pendant l'Enduropale du Touquet** est une opportunité **mutuellement bénéfique** pour toutes les parties impliquées :

- **Le Rotary** remplit sa mission de collecte de fonds et gagne en visibilité.
- **Le centre de thalassothérapie** optimise ses locaux, profite de l'évènement pour faire découvrir ses installations et son activité et attire de nouveaux clients potentiels.
- **Les fournisseurs alimentaires et de boissons** profitent d'une mise en avant de leurs produits, de publicité et d'un accès privilégié à l'évènement.
- **Les entreprises partenaires** offrent un cadeau d'exception à leurs clients tout en bénéficiant d'une communication positive et engagée.
- **Les participants** vivent une expérience originale, inédite et contribuent à une cause noble.