

Source: Keystone-SDA

swiss olympic
spirit of sport

Athlete Hub

Conseils pour ta recherche de sponsors

Tu souhaites trouver des sponsors ou développer tes partenariats existants? Ces conseils te seront utiles dans ta recherche et tes demandes, et par la suite dans tes collaborations.

1 Montre qui tu es

1. Raconte ton parcours

Ton palmarès est un élément de ton parcours. Mais ton cheminement sportif, tes objectifs et tes expériences personnelles peuvent être tout aussi intéressants. Réfléchis à ce qui rend ton parcours singulier, puis raconte-le avec clarté et authenticité.

2. Mets-toi à la place de l'entreprise

Ne te demande pas seulement: de quoi ai-je besoin? Réfléchis aussi à la question: qu'est-ce que j'ai à offrir? En quoi un partenariat avec moi pourrait-il être intéressant pour cette entreprise? Quel groupe cible puis-je toucher et quelles sont les valeurs qui nous unissent?

3. Ne te laisse pas décourager par un faible nombre d'abonné·e·s

Une large audience peut aider, mais elle ne fait pas tout. La crédibilité, une communauté engagée ou encore un lien solide entre toi, ton sport et l'entreprise peuvent être tout aussi pertinents.

Demande à ton entourage ce qui te rend unique
Leurs réponses t'aideront à identifier tes points forts et à te présenter de manière convaincante auprès de sponsors potentiels.

2 Trouve des entreprises qui te correspondent

4. Cible ta recherche

Recherche des entreprises qui ont un lien avec ton sport, ta région ou les thèmes qui te tiennent à cœur. Les relations personnelles peuvent également être une bonne porte d'entrée.

5. Avant chaque demande, fais le point

Pose-toi les questions suivantes:
- Y a-t-il un lien avec ma région?
- Ai-je déjà un contact personnel?
- Est-ce que cette entreprise me correspond?
- Y a-t-il un lien avec mon sport, mes valeurs ou mon parcours?

Plus ces critères sont remplis, plus une demande peut être intéressante.

6. Ne te limite pas aux marques connues

Les entreprises plus petites ou moins connues, qui sont liées à ta région ou à ton entourage, peuvent aussi être de bons sponsors pour toi.

15.10.2026, Version 1.0

3 Formule une proposition concrète

7. Montre ce que tu as à offrir

Présente concrètement quelles contreparties tu peux proposer. Il peut s'agir, par exemple, de participations à des événements d'entreprise, de contenus communs, d'événements clients, de publications sur les médias sociaux ou encore d'aperçus de ton quotidien à l'entraînement et en compétition.

8. Développe des idées qui te correspondent

Réfléchis à ce qui pourrait rendre un partenariat avec toi unique. Une idée personnalisée et adaptée marque davantage les esprits qu'une offre générique.

9. Réfléchis à la valeur de tes prestations

Demande-toi combien valent les contreparties que tu proposes. Cela t'aidera à aborder la question d'une collaboration avec réalisme et confiance.

Important: ne promets que des prestations que tu es certain·e de pouvoir fournir en parallèle de tes entraînements et compétitions.

4 Prépare bien ta demande

10. Présente-toi de manière professionnelle

Un bon dossier de sponsoring est concis, clair et va droit au but. Montre qui tu es, quels sont tes objectifs, ce qui te caractérise et ce que tu peux apporter à une entreprise.

Conseil: utilise pour cela le modèle de dossier de sponsoring disponible sur l'Athlete Hub.

11. Ne mise pas tout sur une seule carte

Une réponse positive n'est jamais garantie. Contacte donc plusieurs entreprises qui correspondent à tes critères et prévois suffisamment de temps pour ta recherche de sponsors.

5 Mobilise ton réseau et entretiens tes partenariats

12. Mobilise ton réseau

Discute avec les membres de ton club, de ta fédération, de ta famille et de ton entourage. Les contacts personnels et les recommandations peuvent faciliter la prise de contact avec une entreprise.

13. Prends soin de tes partenariats existants

Un engagement marque le début de la collaboration. Tiens tes promesses, informe tes sponsors des évolutions importantes et remercie-les pour leur soutien. Un bon partenariat met du temps à se construire.

14. Anticipe en abordant le sujet de l'avenir

Une convention avec un sponsor arrive à échéance? N'attends pas la dernière minute. Discute en amont avec tes sponsors pour savoir si vous souhaitez poursuivre le partenariat et de quelle manière.

6 Pense aussi à d'autres possibilités

15. Examine des possibilités complémentaires de financement

Le sponsoring par des entreprises n'est pas la seule possibilité qui existe. Renseigne-toi également sur les aides financières proposées par les cantons, les communes, les fondations ou d'autres organisations. Elles peuvent avantageusement compléter le sponsoring.

Informations complémentaires:
Swiss Olympic Athlete Hub

Main National Partners

Premium Partners