

GUIDE PRATIQUE DU PARTENARIAT

POUR VOTRE PROJET AUTO / MOTO

Construire ensemble

de belles aventures

humaines et mécaniques.



Rencontrer

les bons partenaires



Construire

une relation durable



Valoriser

votre projet



Partager

vos succès

“ Les voitures passent. Les histoires restent. ”

GUIDE PRATIQUE

SOMMAIRE

01	Pourquoi les partenaires soutiennent des projets	03	07	Assurer le suivi et entretenir la relation	09
02	Ce que recherchent réellement les entreprises	04	08	Valoriser votre histoire	10
03	Construire un projet crédible et attractif	05	09	Visibilité et engagement dans la durée	11
04	Raconter votre histoire : le meilleur atout	06	10	Faire vivre votre projet, sur la route et en ligne	12
05	La visibilité avant, pendant et après	07	11	Checklist avant de contacter une entreprise	13
06	Préparer un dossier partenaire percutant	08	12	Les ressources pour aller plus loin	14
			13	Conclusion : raconter, partager, transmettre	15



BONUS · MODÈLES & OUTILS

Exemples de présentation, trame de dossier, modèle de budget, messages clés... pour passer à l'action.

1

POURQUOI LES PARTENAIRES SOUTIENNENT DES PROJETS AUTO/MOTO

Derrière chaque logo apposé sur une carrosserie, il y a avant tout une rencontre humaine et des valeurs partagées. Les entreprises soutiennent des projets auto/moto pour plusieurs raisons :

VISIBILITÉ & NOTORIÉTÉ

Associer leur image à des événements, des véhicules et des valeurs fortes.

VALEURS COMMUNES

Passion, dépassement de soi, esprit d'équipe, innovation...

RELATIONNEL & RÉSEAU

Rencontrer d'autres partenaires, clients et prospects lors d'événements et de compétitions.

COMMUNICATION INTERNE

Fédérer les équipes autour d'un projet inspirant.

EN PRATIQUE

- ✓ Préparez un projet clair et cohérent.
- ✓ Mettez en avant vos valeurs et vos objectifs.
- ✓ Présentez votre véhicule, votre équipe et votre saison.
- ✓ Racontez votre histoire avec authenticité.
- ✓ Montrez comment le partenaire sera visible et impliqué tout au long du projet.



À RETENIR

Un partenariat réussi n'est pas qu'une question d'argent. C'est une histoire, une aventure et des émotions partagées.

NE L'OUBLIEZ PAS

Les partenaires ne financent pas seulement un budget, ils accompagnent une aventure humaine. Faites-leur vivre votre projet !

2

CE QUE RECHERCHENT RÉELLEMENT LES ENTREPRISES

Comprendre les attentes des entreprises est la première étape pour construire une présentation qui donnera envie de soutenir votre projet. Contrairement à une idée reçue, elles ne recherchent pas uniquement un logo sur une carrosserie.

ELLES RECHERCHENT AVANT TOUT :

- ✓ Une histoire authentique et des valeurs fortes.
- ✓ Un projet sérieux, structuré et réaliste.
- ✓ Une visibilité claire et durable avant, pendant et après les événements.
- ✓ Une communication régulière et de qualité.
- ✓ Une relation de confiance dans la durée.

VISIBILITÉ, IMAGE, NOTORIÉTÉ... MAIS PAS SEULEMENT !

◆ VISIBILITÉ DE LA MARQUE

Associer leur image à des événements, des valeurs fortes et une communauté passionnée.

◆ RELATION CLIENTS & COLLABORATEURS

Un excellent vecteur de lien : invitations, opérations spéciales, animations...

◆ ENGAGEMENT & VALEURS

Performance, dépassement, esprit d'équipe, résilience... des valeurs qu'elles veulent incarner.

◆ CONTENU & RÉSEAUX

Des contenus (photos, vidéos, résultats, coulisses) qu'elles pourront relayer sur leurs canaux.



À RETENIR

Une entreprise ne soutient pas une voiture. Elle soutient une aventure humaine et une histoire qu'elle aura envie de suivre.

3

CONSTRUIRE UN PROJET CRÉDIBLE ET ATTRACTIF

Un projet attractif ne se résume pas à un beau visuel ou à une voiture performante. Il repose sur une histoire, des objectifs clairs et une préparation rigoureuse.

LES FONDATIONS D'UN PROJET SOLIDE

DES OBJECTIFS CLAIRS

Sportifs, humains, médiatiques ou techniques : soyez précis et réalistes.

UNE PRÉPARATION SÉRIEUSE

Travail sur le véhicule, fiabilité, tests, organisation logistique.

UN CALENDRIER DÉFINI

Compétitions, rallyes, événements ou expositions prévus.

UNE ÉQUIPE PASSIONNÉE

Présentez les membres clés et leurs rôles.

UN BUDGET MAÎTRISÉ

Montrez que vous connaissez vos coûts et vos besoins.

RACONTEZ CE QUI VOUS REND UNIQUE

Une voiture rare, une préparation originale, un retour en compétition, une aventure familiale... **C'est cette différence qui rendra votre projet mémorable.**

CHECKLIST RAPIDE

- ☐ Mon projet a un objectif clair.
- ☐ J'ai une histoire à raconter.
- ☐ Mon véhicule est présenté de manière attractive.
- ☐ Mon calendrier de saison est défini.
- ☐ Mon équipe est présentée.
- ☐ Mes besoins sont chiffrés et justifiés.
- ☐ Mes partenaires actuels sont mis en avant.
- ☐ J'ai prévu une stratégie de communication.
- ☐ Mon projet reflète des valeurs positives.
- ☐ Je suis prêt(e) à entretenir la relation sur la durée.

“ Plus votre projet sera clair, plus vous gagnerez en crédibilité et en confiance auprès des partenaires.

4

RACONTER VOTRE HISTOIRE : LE MEILLEUR ATOUT

Derrière chaque projet auto/moto, il y a bien plus qu'un volant ou un guidon : une histoire humaine, des rencontres, des choix, des doutes, des victoires. Les entreprises ne soutiennent pas des machines — elles soutiennent des femmes et des hommes.

RACONTEZ CE QUI VOUS REND UNIQUE

- ◆ **VOTRE DÉBUT**
Comment la passion est née, les déclics, les premières expériences.
- ◆ **LE VÉHICULE / LA MOTO**
Son histoire, ses spécificités, sa préparation, ses évolutions.
- ◆ **VOS OBJECTIFS**
À court terme (saison), à moyen terme et vos ambitions.
- ◆ **LES DÉFIS**
Ce que vous allez affronter, les contraintes, les obstacles.
- ◆ **LES VALEURS**
Esprit d'équipe, transmission, respect, dépassement, passion...

TRANSFORMEZ VOTRE HISTOIRE EN EXPÉRIENCE À PARTAGER

PHOTOS

Émotions, coulisses, détails techniques.

VIDÉOS

Essais, ambiance course, interviews.

RÉSULTATS

Vos victoires et vos apprentissages.

ÉVÉNEMENTS

Avant / pendant / après : chaque moment.

PARTENAIRES

Mettez-les en avant, impliquez-les.

RÉSEAUX SOCIAUX

Pour toucher votre communauté.



CONSEIL

Soyez authentique. Les belles histoires ne sont pas celles qui sont parfaites, mais celles qui sont vraies.

“

*Une histoire bien racontée crée de l'émotion.
L'émotion crée du lien. Le lien crée des partenaires
de confiance.*

5

LA VISIBILITÉ AVANT, PENDANT ET APRÈS LES ÉVÉNEMENTS

Un partenariat commence bien avant le départ et se poursuit longtemps après l'arrivée. Plus votre projet sera visible sur la durée, plus vous apporterez de la valeur à vos partenaires.



1 AVANT L'ÉVÉNEMENT

Annoncez votre participation, vos objectifs, vos partenaires et votre préparation.

2 PENDANT L'ÉVÉNEMENT

Partagez les temps forts, les essais, les résultats et les moments forts avec vos partenaires.

3 APRÈS L'ÉVÉNEMENT

Publiez un bilan complet : résultats, apprentissages, remerciements et perspectives.

4 TOUTE L'ANNÉE

Continuez à publier, préparez la suite, racontez les évolutions du projet.

★ À RETENIR

- ✓ Un projet vivant est un projet qui communique régulièrement.
- ✓ Chaque contenu publié augmente la valeur perçue par vos partenaires.
- ✓ Montrez l'humain derrière le volant : c'est ce qui crée le lien.
- ✓ Remerciez publiquement vos partenaires à chaque étape.

“

Les partenaires n'achètent pas seulement de la visibilité. Ils achètent le droit de faire partie de votre aventure. Faites vivre cette relation toute l'année.

6

PRÉPARER UN DOSSIER PARTENAIRE PERCUTANT

Votre dossier est souvent votre première impression. Il doit être clair, structuré et donner envie d'en savoir plus.

LES ÉLÉMENTS INDISPENSABLES

- ◆ **PRÉSENTATION DU PROJET**
Qui êtes-vous ? Votre parcours ? Votre motivation ?
- ◆ **LE VÉHICULE / LA MOTO**
Historique, caractéristiques, préparation, évolutions.
- ◆ **LA SAISON**
Calendrier des événements, objectifs et catégories.
- ◆ **L'ÉQUIPE**
Présentation de l'équipage et des personnes clés.
- ◆ **LA VISIBILITÉ PROPOSÉE**
Supports disponibles, activations, opportunités de communication.
- ◆ **LE BUDGET**
Montant recherché, à quoi il sert, retour sur investissement.



LES ERREURS À ÉVITER

- ✗ Un dossier trop long ou trop confus.
- ✗ Trop de fautes ou de visuels de mauvaise qualité.
- ✗ Des informations incomplètes.
- ✗ Un ton trop centré sur l'argent.
- ✗ Aucune preuve de communication passée ou prévue.

BONNES PRATIQUES

- ✓ Un design propre et professionnel.
- ✓ Des informations claires et synthétiques.
- ✓ Des photos de qualité.
- ✓ Des exemples concrets (réseaux, médias...).
- ✓ Une présentation personnalisée.
- ✓ Un suivi après l'envoi (appel ou relance).

CONSEIL

Adaptez toujours votre dossier à l'entreprise que vous contactez. Montrez que vous avez compris ses valeurs et ses objectifs.

7 ASSURER LE SUIVI ET ENTREtenir LA RELATION

Trouver un partenaire est une étape. Le garder à vos côtés en est une autre ! Le suivi et la communication régulière sont la clé d'un partenariat solide et durable.

LES CLÉS D'UN SUIVI EFFICACE

◆ TENEZ INFORMÉ

Envoyez des nouvelles régulières, même en dehors des compétitions.

◆ PARTAGEZ DU CONTENU

Photos, vidéos, résultats, anecdotes, coulisses... Montrez la réalité du projet.

◆ REMERCIEZ TOUJOURS

Un simple merci sincère fait toute la différence.

◆ PRÉPAREZ LA SUITE

Présentez vos projets futurs et vos ambitions à venir.

◆ CRÉEZ DU LIEN HUMAIN

Rencontres, échanges, visites d'entreprise... Le lien humain reste essentiel.

★ À RETENIR

- ✓ La régularité vaut mieux que la quantité.
- ✓ Un partenaire aime voir l'impact de son soutien.
- ✓ La transparence renforce la confiance.
- ✓ N'attendez pas uniquement le moment où vous avez besoin de quelque chose.
- ✓ Un partenariat se construit comme une véritable relation.



“ Un partenaire cherche à faire partie d'une aventure humaine, à partager des émotions et à vivre des moments uniques. Offrez-lui cela, et il restera à vos côtés. ”

8

VALORISER VOTRE HISTOIRE

Au-delà des résultats, c'est votre histoire qui touchera les cœurs et marquera les esprits. Faites de votre projet un récit inspirant et authentique.

LES INGRÉDIENTS D'UNE HISTOIRE QUI MARQUE

LES ORIGINES

D'où vient le véhicule / la moto ? Quelle est son histoire ?

LES DÉFIS

Quelles difficultés et obstacles avez-vous surmontés ?

LES MOMENTS CLÉS

Les victoires, les abandons, les rencontres, les instants inoubliables.

L'ÉVOLUTION

Les préparations, les améliorations, les choix techniques.

VOS VALEURS

Passion, persévérance, esprit d'équipe, partage, transmission...

VOTRE COMMUNAUTÉ

Les personnes qui vous soutiennent, les partenaires, les fans.

POURQUOI RACONTER VOTRE HISTOIRE ?

Parce qu'elle crée de l'émotion.

Les émotions créent l'engagement.

Parce qu'elle vous rend mémorable.

On se souvient des histoires, pas des fiches techniques.

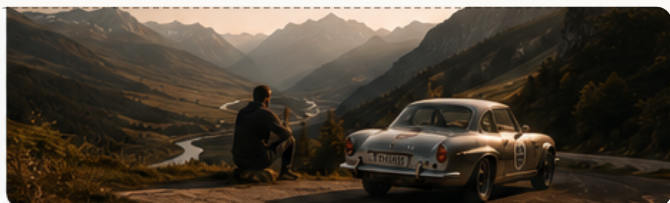
Parce qu'elle traverse le temps.

Votre aventure peut inspirer d'autres passionnés.

EN PRATIQUE

- ✓ Racontez avec sincérité. Soyez vous-même.
- ✓ Utilisez des photos et vidéos de qualité.
- ✓ Écrivez simplement et clairement.
- ✓ Mettez en avant les personnes qui vous accompagnent.
- ✓ Partagez vos émotions, pas seulement vos résultats.

“ Une histoire bien racontée ne se lit pas seulement. Elle se vit, se partage et se transmet.



9

VISIBILITÉ ET ENGAGEMENT DANS LA DURÉE

Un partenariat ne s'arrête pas à la signature. Il se construit et se renforce au fil du temps. Gardez vos partenaires informés et impliqués tout au long de votre saison.

LES MOYENS DE MAINTENIR LE LIEN

COMMUNIQUEZ RÉGULIÈREMENT

Envoyez des nouvelles, même en dehors des compétitions.

PARTAGEZ DU CONTENU

Photos, vidéos, résultats, coulisses... Montrez l'évolution de votre projet.

INVITEZ-LES

Proposez des accès privilégiés à certains événements ou moments clés.

REMERCIER ET METTRE EN AVANT

Mentionnez vos partenaires sur vos supports et lors de vos prises de parole.

FAITES UN BILAN

À mi-saison ou en fin de saison, partagez les résultats et l'impact généré.

★ À RETENIR

- ✓ La régularité entretient l'intérêt.
- ✓ La transparence renforce la confiance.
- ✓ Les partenaires aiment voir les résultats de leur soutien.
- ✓ Anticipez la saison suivante : c'est le meilleur moment pour préparer de nouveaux partenariats.
- ✓ Un partenaire satisfait devient souvent votre meilleur ambassadeur.



“ La clé d'un partenariat réussi n'est pas seulement de commencer ensemble, mais de grandir ensemble. ”

10

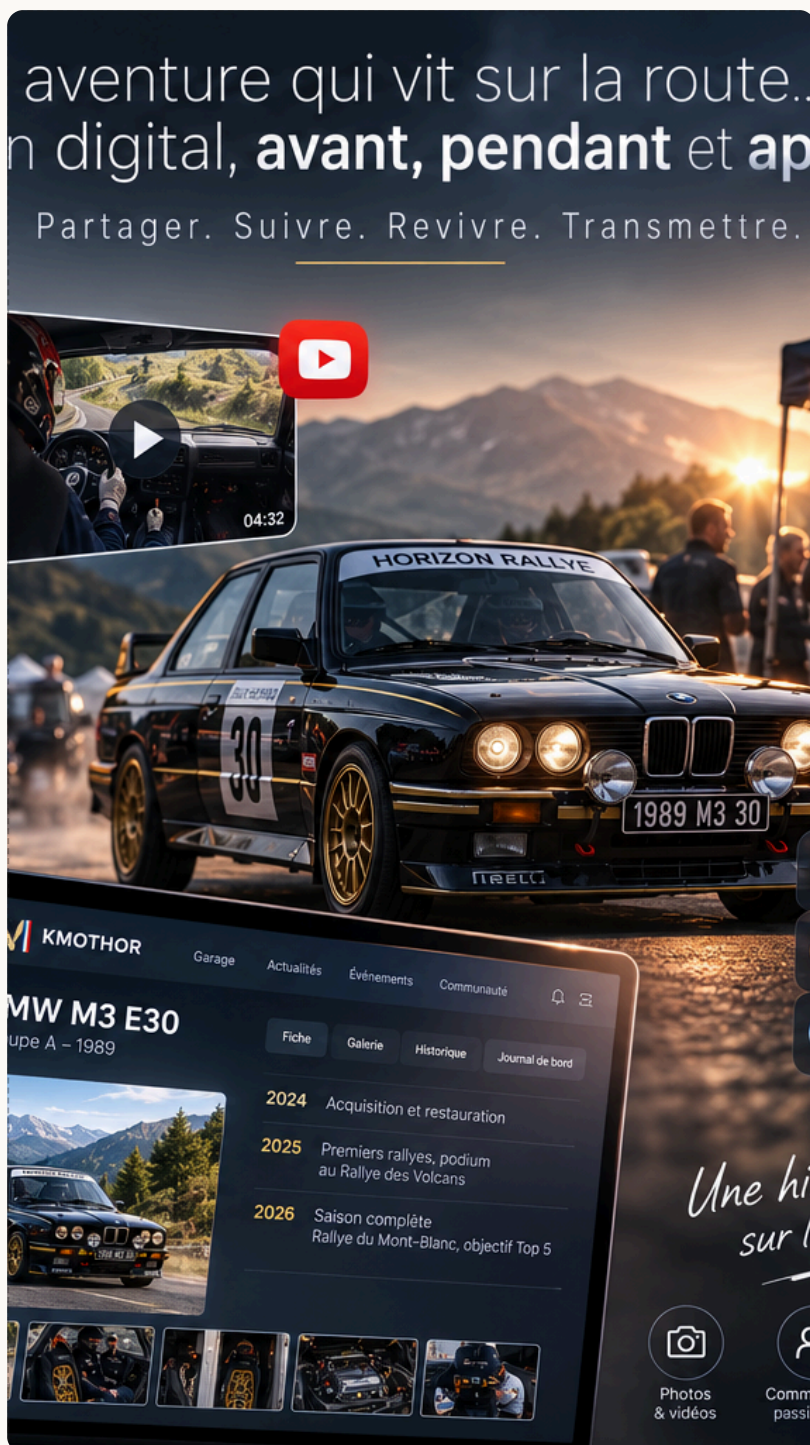
FAIRE VIVRE VOTRE PROJET SUR LA ROUTE ET EN LIGNE

Un projet ne vit pas seulement sur la route : il vit aussi en ligne. **Avant, pendant et après** chaque événement, votre aventure se raconte et se partage — créant un lien continu entre le réel et le digital.

AVANT Créez l'attente : annonces, coulisses de préparation, teasing sur vos réseaux.

PENDANT Faites vivre l'instant : stories, lives, photos et messages en direct du terrain.

APRÈS Prolongez l'émotion : bilans, vidéos, remerciements et fiche véhicule mise à jour.



Une histoire collective, sur la route et en ligne.

À RETENIR

Chaque contenu publié transforme un moment vécu en souvenir partagé — et en valeur pour vos partenaires.

Photos & vidéos

le récit visuel du projet

Communauté

passionnés et fans

Événements

& résultats

Mémoire

& patrimoine

PARTAGER. SUIVRE. REVIVRE. TRANSMETTRE.

11

CHECKLIST AVANT DE CONTACTER UNE ENTREPRISE

Avant d'envoyer votre premier e-mail ou de décrocher votre téléphone, assurez-vous d'avoir coché toutes les cases.

- ☐ Mon projet est clair et structuré.
- ☐ Mon véhicule est présenté de manière attractive.
- ☐ Mon objectif de saison est défini.
- ☐ Mon calendrier prévisionnel est prêt.
- ☐ Mon budget est cohérent et réaliste.
- ☐ Mon histoire est authentique et engageante.
- ☐ Mes valeurs sont identifiées et assumées.
- ☐ Ma visibilité (réseaux, médias, événements) est décrite.
- ☐ Mon dossier partenaire est complet et soigné.
- ☐ Ma proposition de partenariat est claire.
- ☐ J'ai identifié des entreprises en adéquation avec mon projet.
- ☐ Je me suis renseigné sur leurs activités et leurs valeurs.
- ☐ Je sais comment assurer le suivi et la communication.
- ☐ Je suis prêt(e) à entretenir la relation dans la durée.

LES DERNIERS CONSEILS

SOYEZ VOUS-MÊME

L'authenticité est votre meilleur atout.

PENSEZ GAGNANT-GAGNANT

Un partenariat est une collaboration, pas une demande.

SOIGNEZ LA FORME

Un dossier propre et professionnel montre votre sérieux.

OSEZ CONTACTER

La majorité des opportunités naissent d'un premier contact.

NE RIEN LÂCHER

Un « non » aujourd'hui peut devenir un « oui » demain.

CONSEIL

Ne proposez pas seulement un emplacement sur votre voiture. Proposez une histoire, des émotions, des valeurs et des retombées concrètes. C'est ce qui fera la différence.

**CHAQUE BELLE AVENTURE COMMENCE
PAR UN PREMIER PAS.**

12

LES RESSOURCES POUR ALLER PLUS LOIN

Une sélection d'adresses, de documents et d'outils pour vous accompagner dans vos démarches et structurer votre projet de partenariat auto / moto.

LIENS UTILES

FFSA – Sport Automobile · ffsa.org
FFM – Motocyclisme · ffmoto.org
ASA – Associations sportives · sportautomobile.com
CNPA – Professions auto · cnpa.fr

TYPES DE PARTENARIATS

Financier
En nature (produits, pièces, carburant...)
Technique (préparation, assistance...)
Visibilité (branding, activation...)
Événementiel (présence, animation...)

DOCUMENTS À PRÉPARER

Dossier de présentation
Budget prévisionnel
Calendrier de la saison
Présentation équipe / pilote
Supports de communication
Historique et résultats

PHOTOS INDISPENSABLES

Le véhicule / la moto
L'équipe ou le pilote en action
Les préparations et détails
Précédents événements / podiums
Ambiance paddock / course
Logos et identité visuelle

RÉSEAUX SOCIAUX UTILES

LinkedIn – Prospection B2B
Instagram – Visibilité, storytelling
YouTube – Vidéos et coulisses
Facebook – Communauté
X (Twitter) – Actualités et relais

OUTILS PRATIQUES

Modèles de dossier partenaire
Modèles de présentation (PPT / PDF)
Modèles d'e-mail de prospection
Tableau de suivi des partenaires
Checklist avant chaque rencontre

KMOTHOR

VOTRE HISTOIRE, NOTRE PATRIMOINE.

Scannez le QR code pour découvrir KMOTHOR, créer la fiche de votre véhicule et rejoindre une communauté de passionnés qui partagent la même vision.



13

CONCLUSION

RACONTER, PARTAGER, TRANSMETTRE

Ce guide ne vous fera pas trouver un partenaire demain. En revanche, il vous aidera à présenter un projet plus crédible, plus humain et plus durable.

- ◆ Les entreprises ne recherchent pas seulement des voitures performantes. Elles recherchent des histoires auxquelles elles auront envie de s'associer.
- ◆ Un partenariat réussi repose sur la confiance, la transparence et la sincérité. Il se construit dans la durée.
- ◆ Votre passion est votre plus grande force. Votre détermination et votre capacité à fédérer feront la différence.
- ◆ Prenez le temps de structurer votre projet, de préparer votre dossier et de rencontrer les bonnes personnes.

**Ne cherchez pas seulement un soutien financier.
Cherchez un partenaire qui croit en vous et en
votre aventure.**

*Racontez votre histoire. Elle mérite d'être vécue
et partagée.*



À PROPOS DE

KMOTHOR

KMOTHOR est né d'une passion simple : celle des voitures et des motos qui font battre nos cœurs. Notre mission est de préserver leur histoire et de la transmettre à travers des fiches véhicules détaillées, des récits authentiques et une communauté de passionnés. Chaque véhicule a une âme. Ensemble, faisons vivre ce patrimoine roulant.

Les voitures passent. Leur histoire peut rester.

◆ PRÉSERVER

Documenter chaque véhicule et son histoire.

◆ PARTAGER

Raconter, échanger et faire vivre la passion.

◆ TRANSMETTRE

Transmettre ce patrimoine aux générations futures.



Rejoignez-nous et créez la fiche de
votre véhicule. Scannez le QR ou
rendez-vous sur kmothor.com