



Webinaires Clubs 2026 : Comment nouer des partenariats ?

A woman with blonde hair in a braid, wearing a white long-sleeved shirt, a light-colored jacket, and grey leggings, is walking on a paved path. She is looking towards the camera.

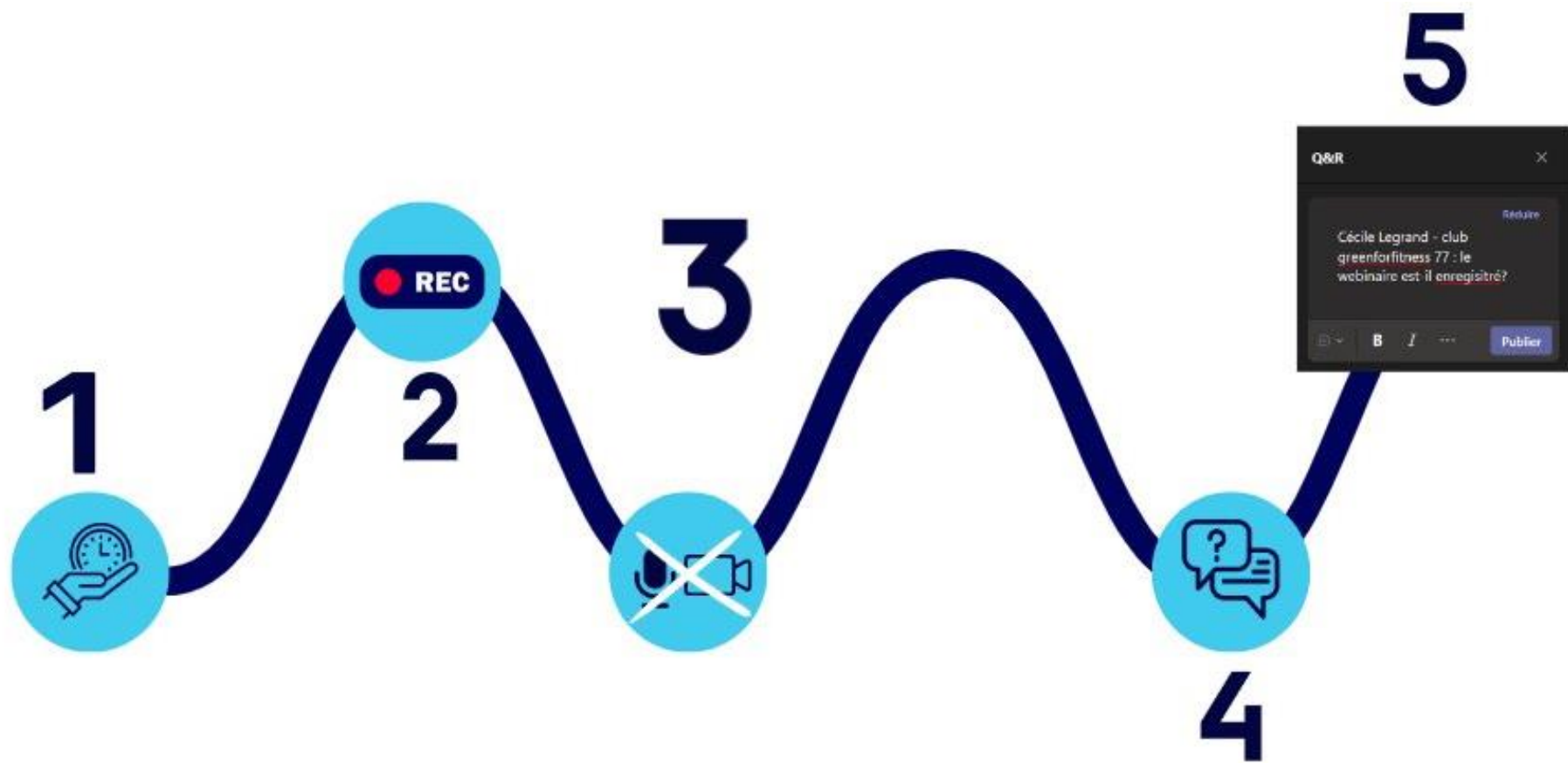
Introduction – les Rendez-vous des Clubs

A l'occasion de la rentrée sportive, vous avez exprimé votre volonté d'assister à **des webinaires réguliers** sur **des thématiques variées**, qui touchent au **quotidien de votre club**.

Lancement d'une série de webinaire à destination des clubs : **les Rendez-vous des Clubs**.

4 webinaires, **un jeudi toutes les deux semaines** (jusqu'au 16 avril), de **17h à 18h**.

Introduction – organisation





FONCTIONS CLÉS DU SERVICE

PARTENARIATS

- Identifier et prospecter de nouveaux partenaires
- Piloter et suivre les activations

PUBLICITÉ

- Rechercher et accompagner des annonceurs (web, PRM, topo...)
- Gérer les supports promotionnels et assurer leur suivi

INSTITUTIONNEL

- Développer des partenariats institutionnels
- Suivre les projets nationaux et internationaux

ESPRIT RANDO

- Piloter les campagnes de dons et mécénat
- Suivre les projets pour les comités de sélection

Voyage



Hébergement



Equipment & service



Pourquoi des entreprises vous soutiendraient ?

- Pour soutenir le tissu associatif local
- Pour soutenir le patrimoine que représentent les sentiers locaux de randonnée

En échange de :

- Visibilité auprès d'une cible précise
- Valorisation de leur entreprise sur les enjeux RSE



Construction d'un partenariat de A à Z

1. Identification des besoins/objectifs
2. Identification de vos forces
3. Création de valeur à partir de ces forces
4. Choisir les cibles
5. Créer une offre
6. Prise de contact / Contractualisation / Activation et suivi



Identification des besoins/objectifs

Les partenariats ne servent pas uniquement à générer des revenus.

Ils peuvent aussi permettre de réduire certaines dépenses et d'apporter des services concrets aux adhérents et aux clubs.

Cela peut prendre la forme :

- D'un soutien financier
- D'économies en nature (prêt de salle, matériel, ressources humaines)
- De dotations ou avantages pour vos adhérents
- De visibilité et communication

Identification de vos forces

Un partenariat repose sur un échange de valeur. Vous disposez déjà d'éléments attractifs pour une entreprise :

- une audience identifiée et engagée
- une image positive et des valeurs fortes
- des supports de communication et des temps forts (web, print, événements)

Ces éléments représentent la base du retour sur investissement que l'entreprise cherche.





Valorisation de ces forces

L'objectif est de proposer des activations simples et concrètes, faciles à comprendre et à valoriser pour un partenaire.

Exemples d'actions activables :

- visibilité web & print
- emailing ciblé (dans le respect du RGPD)
- présence sur vos événements (animation, stand, naming)
- production de contenus et photos pour valoriser le partenariat dans le temps
- Animation randonnée pour les salariés ou clients de l'entreprise

Choisir les cibles

Cibler des secteurs pertinents

- Sport / outdoor
- Santé / bien-être
- Tourisme / loisirs
- Alimentation / commerce local
- Institutions / collectivités
- Antennes locales des partenaires nationaux !

Se poser 3 questions simples

- Est-ce que leurs cibles ressemblent aux nôtres ?
- Ont-ils un intérêt à être visibles localement ?
- Peuvent-ils activer sur nos événements ?

Créer une offre

Présentez concrètement vos contreparties, ce que vous offrez avec la possibilité pour le partenaire de se projeter visuellement !

Proposez une valorisation, testez le discours et adaptez !



Questions & réponses

Quels freins rencontrez-vous sur le terrain ?
Quelles relations avec nos partenaires nationaux ?



Témoignage

FFRandonnée 

MARCHER
TOUS, TOUT LE TEMPS, PARTOUT !

Témoignage

?



Réponse à la question – en résumé

Comment nouer des partenariats ?



Prochains rendez-vous

WEBINAIRES CLUBS FFRANDONNÉE 2026

Date	Thématique	Organisateur / animateur
Jeudi 5 mars 17h à 18h	Comment permettre à des personnes en situation de handicap moteur et sensoriel de randonner ?	FFHandisport & Service formation
Jeudi 19 mars 17h à 18h	Qu'est-ce qu'un club inclusif à la FFRandonnée ?	Patricia Alliot-Guichard Service développement des clubs & France Paralympique
Jeudi 2 avril 17h à 18h	Où trouver des ressources financières pour mon club ?	Louis Neher & Lysa Gautier Service développement des clubs
Jeudi 16 avril 17h à 18h	Comment nouer des partenariats ?	Matthieu Laville & Eliott Jaffory Service Partenariats

FFRandonnée 



ffrandonnee



@ffrandonnee



ffrandonnee

CONTACT

Frédéric Lignereux – service formation :
flignereux@ffrandonnee.fr



www.ffrandonnee.fr