



LE SALON DU VEHICULE DE COLLECTION SUR LA CÔTE D'AZUR

FRENCH RIVIERA CLASSIC

16 - 17 - 18 OCTOBRE 2015

DOSSIER DE PARTENARIAT

SOMMAIRE

L'EVENTEMENT	page 3
LA PREMIERE EDITION EN CHIFFRES	page 6
LA DEUXIEME EDITION DU SALON	page 8
PLAN DE COMMUNICATION	page 10
POURQUOI DEVENIR PARTENAIRE	page 13
OFFRES DE PARTENARIAT	page 14
NOUS CONTACTER	page 19

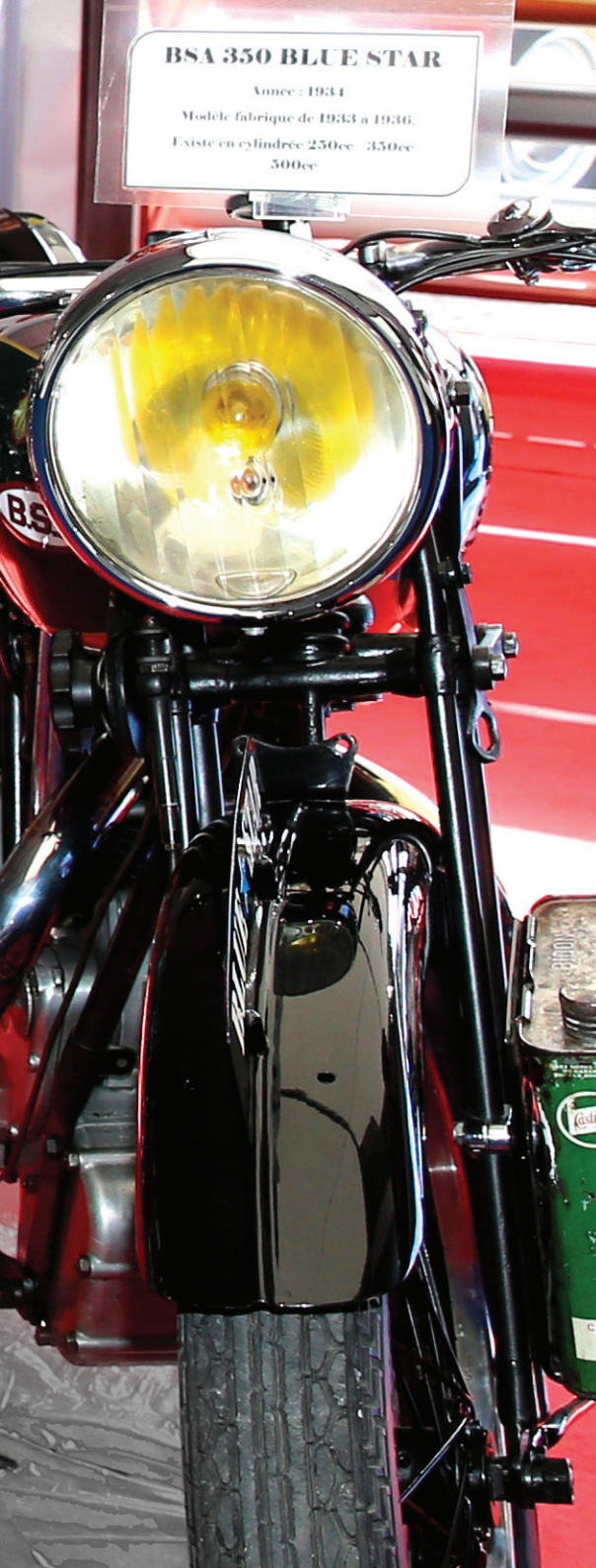
Du 16 au 18 octobre 2015 se déroulera la deuxième édition du « French Riviera Classic », salon du véhicule de collection auto, moto et bateau sur la Côte d'Azur. Pour faire face à son développement avec 12 000 visiteurs dès la première année, il se tiendra dans son tout nouvel écrin, le prestigieux stade Allianz Riviera de Nice doté d'infrastructures ultra-modernes éco-responsables.

Idéalement situé à 10 minutes du centre-ville et à proximité de l'autoroute et de l'aéroport, il se déroulera sur plus de 25 000 m² de surface d'exposition dont 10 000 m² couverts et 50 000 m² de parkings gratuits. Soutenu par la ville de Nice, la métropole, le conseil général des Alpes-Maritimes et la région PACA ainsi que par la Fédération Française des véhicules de collection il sera de nouveau l'événement majeur de l'automne.

Près de 150 exposants et plusieurs milliers de visiteurs locaux, nationaux et internationaux y sont attendus. La « Collection du Prince » de Monaco nous fait l'honneur de revenir au salon. De nombreuses animations sont au programme : piste de véhicules de collections pour enfants, simulateurs, slot-racing, démarrage moteurs, live-painting d'un véhicule de collection par l'artiste MOYA, prévention routière, dédicaces des personnalités... Une exposition d'automobiles italiennes d'exception avec notamment toutes les supercars de Ferrari et Lamborghini, un hommage à Bugatti avec des modèles rares, une collection unique de F1, de motos de course Ducati et de bateaux racers ainsi que la célébration des 60 ans de la Citroën DS sont aussi au programme. Une vente aux enchères avec des modèles d'exceptions sera également organisée le dimanche 18 octobre après-midi.

French Riviera Classic est l'association créatrice de l'événement avec une expertise de longue date dans l'organisation de manifestations autour du véhicule de collection qui garantit une grande qualité de prestations. Elle a pour objectif de pérenniser le French Riviera Classic comme le salon incontournable du véhicule de collection sur la Côte d'azur, en France et en Europe.





QUI EXPOSE ?

- ❑ Clubs et associations
- ❑ Vendeurs et loueurs de véhicules de collection de plus de 25 ans auto, moto et bateau, tourisme et racing
- ❑ Constructeurs et importateurs
- ❑ Équipementiers
- ❑ Restaurateurs, préparateurs
- ❑ Accessoiristes et vendeurs de pièces détachées
- ❑ Services comme assureurs, experts, organisateurs d'événements automobiles
- ❑ Automobilia (objets auto, moto et bateau, artistes et galeries d'art)
- ❑ Particuliers propriétaires d'un véhicule de collection

QUI VISITE ?

Le FRENCH RIVIERA CLASSIC accueillera plusieurs milliers d'amateurs, de professionnels et de collectionneurs français et étrangers, des journalistes presse, TV, radio, web, des institutionnels ainsi que des visiteurs locaux, nationaux et internationaux. Plus de 15 000 visiteurs attendus sur les 3 jours.

LES + DU SALON

- ❑ L'Allianz Riviera un lieu d'exposition magnifique et qualitatif doté d'infrastructures ultra-modernes
- ❑ Un emplacement idéal à proximité immédiate de l'aéroport, de l'autoroute, de la gare et du centre-ville
- ❑ 50 000 m2 de parkings gratuits et 25 000 m2 de surface d'exposition dont 10 000 couverts
- ❑ Des véhicules exceptionnels présentés
- ❑ Un salon novateur sur la Côte d'Azur
- ❑ Des clients potentiels en plus grand nombre qu'ailleurs
- ❑ De gros collectionneurs installés sur la Côte d'Azur avec la moitié du parc français concentré dans la région
- ❑ Un public de plus d'un million 200 000 habitants attiré par les grands événements automobiles
- ❑ Une région touristique de renommée mondiale
- ❑ Un climat idéal au mois d'octobre avec des températures supérieures à 20°
- ❑ Une équipe d'organisation expérimentée





LA 1^{ERE} EDITION
— en chiffres —

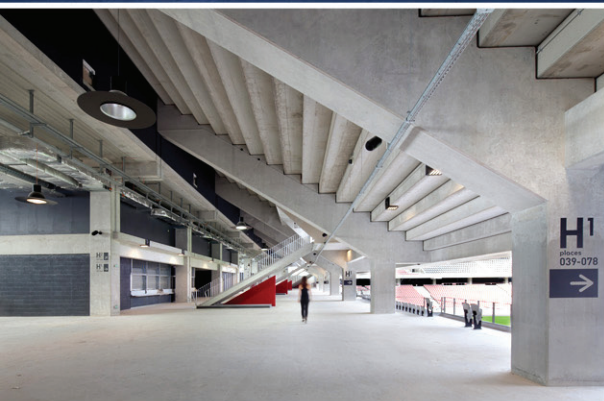
10 - 11 - 12 OCTOBRE 2014
3 JOURS DE SALON
12 000 VISITEURS
PLUS DE 80 EXPOSANTS
UN TAUX DE SATISFACTION
DE PLUS DE 90 %
12 PARTENAIRES*

* Global jet partner, Galeries lafayette, Rica Lewis, Jardiland, Riviera Selections, RTL 2, Air-France, Accor, Le Negresco, La Siesta, Ville de Cagnes-sur-Mer, Office du Tourisme de Nice

**FRENCH RIVIERA CLASSIC**
MOTOR SHOW

**Allianz**  **Riviera**





LA 2^{EME} EDITION
du salon

16 - 17 - 18 OCTOBRE 2015
UN LIEU UNIQUE
**L'ALLIANZ
RIVIERA**
15 000 VISITEURS
PLUS DE 150 EXPOSANTS
UNE NOCTURNE

FRENCH RIVIERA CLASSIC
MOTOR SHOW

Allianz  Riviera



PLAN DE COMMUNICATION

AFFICHAGE

- ☒ Campagne urbaine sur le littoral 15 jours avant le salon sur les réseaux Clear Channel, Pisoni, etc.
- ☒ Partenariat avec la métropole et la ville de Nice qui nous font bénéficier de leurs emplacements réservés JC Decaux sur : panneaux d'affichage, tramway, arrière de bus, abribus
- ☒ Banderole sur le pont de la RN202 l'un des passages les plus fréquentés de Nice & façade de l'Allianz Riviera
- ☒ Affiches du salon pendant 3 semaines sur les vitrines des magasins des artères principales des villes du littoral
- ☒ 80 000 flyers distribués dans les boîtes aux lettres de fichiers ciblés

PRESSE

- ☒ Spécialisée : encarts publicitaires et rédactionnels dans les magazines français et européens : LVA, Auto-Retro, Classic and Sports Cars (Angleterre), Ruote Classiche (Italie)
- ☒ Grand Public : Partenariat avec Nice-Matin : annonces, articles et rédactionnels dans toutes les éditions du quotidien Nice Matin, Var Matin et Monaco Matin partenaire du salon. Montée en puissance durant 3 semaines avant et pendant l'événement (4ème de couverture pleine page en 2014) et rédactionnels après.

RADIO

- ☒ Spots radios et jeu concours sur la radio partenaire du salon Kiss FM et annonces agenda sur RTL2, Nostalgie, Riviera radio, Virgin Radio, France Bleu Azur, Radio Monaco, Cannes Radio, RMC votre auto.

TÉLÉVISION

- ☒ Reportages prévus sur TF1 auto-moto, M6 turbo, Direct auto D8, fast Club W9, V6 AB moteurs, RTL9, Auto Info TV première, France 3 Côte d'Azur, TMC, Azur TV ainsi que sur les websTV de ces sites.



PLAN DE COMMUNICATION

INTERNET

- ☒ Site du salon www.fr-cms.com vu par les visiteurs avec achat de la billetterie en ligne
- ☒ Vu aussi par les professionnels, collectionneurs et passionnés. Plus de 50 000 visites entre Juin et Novembre
- ☒ Site People Organisation www.peopleorg.com avec plus de 10 000 visites par mois
- ☒ Rédactionnels sur la plupart des sites spécialisés et art de vivre.
- ☒ Opérations de marketing direct : mailing et publipostage, phoning, textos, newsletters
- ☒ Campagne de Google adwords
- ☒ Campagne de marketing viral : e-mailing, jeu-concours, campagne SMS, réseaux sociaux, blogs.
- ☒ Echanges de liens sur des sites ciblés

EVENEMENT

- ☒ Participation à différents salons en tant qu'exposant comme Lyon, Avignon, Paris, Turin, Milan, Padoue
- ☒ Circulation de véhicules d'époque logotés à l'affiche du salon dans les villes à partir du Lundi 5 Octobre

DOSSIER DE PRESSE

- ☒ Adressé à plus de 4000 professionnels des médias spécialisés et grand public ainsi qu'aux institutionnels

COMMUNIQUES DE PRESSE

- ☒ Adressé aux mêmes médias à chaque annonce importante avant, pendant et après le salon. 35 prévus

CONFERENCE DE PRESSE

- ☒ Dans la salle de l'Allianz Riviera, 30 jours avant le salon, réunissant l'ensemble de la presse et des médias



FERRARI F40
12 exemplaires
1989



POURQUOI DEVENIR PARTENAIRE

- ❑ L'automobile de collection, un marché porteur : 400% d'augmentation en 10 ans, plus que celui des œuvres d'art (195%), des grands vins (166%) ou encore des montres de collection (76%) sur la même période.
- ❑ Un salon avec des véhicules prestigieux comme ceux de la collection du Prince de Monaco mais pas seulement.
- ❑ L'un des 5 plus importants événements grand public sur la Côte d'Azur.
- ❑ Plusieurs milliers de visiteurs dont les plus gros collectionneurs conviés.
- ❑ L'opportunité d'associer son image à un événement très qualitatif et unique sur la Côte d'Azur.
- ❑ La possibilité de participer à moindre frais à un événement qui a déjà acquis une notoriété et va très vite grossir au fil des éditions.
- ❑ Un plan média très important pour un retour sur investissement incomparable par rapport à une campagne publicitaire traditionnelle.
- ❑ Un événement très demandé par les médias avec beaucoup de demandes d'accréditations permettant d'importantes retombées.
- ❑ Accroître directement son portefeuille clients grâce aux milliers de visiteurs concentrés pendant les 3 jours et aux propriétaires conviés.
- ❑ Un important soutien des institutionnels : Ville, Métropole, conseil général, conseil régional, Fédération Française des Véhicules d'Epoque (FFVE).
- ❑ Une manifestation propice à vos opérations de relations publiques.
- ❑ Des valeurs identiques à celle de votre entreprise : savoir-faire, qualité, excellence, passion, performance, innovation, patrimoine ...
- ❑ Une manifestation éco-responsable qui réduit ses impacts négatifs sur l'environnement, favorise l'économie locale, respecte la santé et sécurité des personnes en permettant l'accès à tous.



OFFRES DE PARTENARIAT

Vous souhaitez vous associer au FRENCH RIVIERA CLASSIC ?

Nous vous proposons plusieurs formules de partenariat adaptées à vos attentes et votre budget.

1)- PARRAIN OFFICIEL AVEC « NAMING »

Pour une durée de 3 ans minimum. Vous êtes le principal partenaire de l'événement. Vous partagez le nom du salon : « (votre nom) French Riviera Classic ». Vous êtes associé de manière globale à toutes nos campagnes de communication avant, pendant et après l'événement. Vous générez des milliers de contacts médias répartis entre les différents supports presse, affichage, TV, internet et radio. Vous bénéficiez d'une visibilité positive et de prestations uniques pendant le salon. Vous touchez un très grand public. Votre notoriété est rapidement accrue. Votre investissement est minime par rapport aux tarifs d'une campagne de publicité classique pour un tel niveau de présence médiatique.

2)- PARTENAIRE OFFICIEL

Pour une édition au minimum. Nous étudions et développons avec vous le plan d'action le plus efficace pour valoriser votre image et celle de vos produits. Originalité : votre nom associé à l'une des zones du salon.

3)- FOURNISSEUR OFFICIEL

Vous souhaitez communiquer et être vu grâce à vos produits ou services sur place. Nous étudions avec vous la manière la plus utile et valorisante de vous intégrer de manière dynamique dans notre dispositif de services premium.





OFFRES DE PARTENARIAT

1)- PARRAIN OFFICIEL AVEC « NAMING » : 100 000 € HT/an pour 3 éditions minimum

- ☒ Votre nom associé à celui du salon « (votre nom) French Riviera Classic »
- ☒ Le titre de « parrain officiel » sur l'ensemble des outils de communication
- ☒ Votre logo et votre nom sur :
 - Tous les supports de communication : affichage, presse, web, circuit TV
 - L'affiche géante dessinée par l'artiste Moya sur la façade du stade et à l'entrée du salon
 - Le plan d'orientation général du salon* placé à l'entrée principale sur un grand panneau
 - Le sac officiel offert aux visiteurs avec un support de votre choix à l'intérieur
 - Les cordons et les badges officiels du salon (exposants - visiteurs professionnels - medias)
 - Les billets d'entrée au salon
 - Le plan officiel du salon distribué gratuitement à tous les visiteurs
 - Les invitations officielles du salon, à la conférence de presse, au cocktail d'inauguration VIP
 - Le site internet du salon www.fr-cms.com avec une bannière en page d'accueil de janvier à novembre ainsi que sur la page dédiée des partenaires et fournisseurs du salon
 - Les réseaux sociaux facebook et twitter
 - Les newsletters (2 par mois à partir du mois de Janvier adressées aux 12 000 contacts qualifiés de notre base de données (propriétaires, clubs, professionnels...))
 - Le dossier et les communiqués de presse adressés à notre fichier de 4 000 médias
 - La décoration du lieu de la conférence de presse, de la vente aux enchères et de l'espace VIP
 - Le panneau d'interviews placé derrière les personnalités interrogées par les médias TV
 - Les vêtements du staff
 - Les courriers et enveloppes à en-tête du salon lors d'envois de courriers
 - 2 marquages au sol en zone principale (Format 60cm x 60cm logo sur fond blanc + n° de stand)
- ☒ Une ½ page en couverture sur le plan officiel du salon
- ☒ Un Emailing promotionnel exclusif en utilisant notre base de données envoyé à tous les contacts
- ☒ Lien vers votre site internet
- ☒ Un stand dédié sur le salon de 40 m²
- ☒ 5 badges exposants pour les 3 jours
- ☒ 70 Pass d'accès / par jour au Salon panoramique VIP Partenaires avec open-bar
- ☒ 100 invitations / par jour pendant les 3 jours du salon
- ☒ 50 invitations au cocktail d'inauguration VIP le vendredi
- ☒ La communication des retombées presse et medias après le salon
- ☒ Droits d'utilisation du logo et nom du salon et de la formule « parrain officiel du » pour toutes vos actions de communication et de promotion



OFFRES DE PARTENARIAT

2)- PARTENAIRE OFFICIEL : 35 000 € HT/an pour 1 édition minimum

- ☒ Le titre de « partenaire officiel » sur tous les outils de communication du salon
- ☒ Un espace du salon à votre nom (8 espaces en tout : vente aux enchères, exposition, clubs, exposants auto, exposants moto, automobilia, animations, parking collection,)
- ☒ Votre logo et votre nom sur :
 - Tous les supports de communication : affichage, presse, web, circuit TV
 - L'affiche géante dessinée par l'artiste Moya sur la façade du stade et à l'entrée du salon
 - Le plan d'orientation général du salon placé à l'entrée principale
 - Le sac officiel offert aux visiteurs
 - Le plan officiel du salon distribué gratuitement à tous les visiteurs
 - Les invitations officielles du salon, à la conférence de presse, au cocktail d'inauguration VIP
 - Le site internet du salon www.fr-cms.com avec une bannière en page d'accueil de janvier à novembre ainsi que sur la page dédiée des partenaires et fournisseurs du salon
 - Les réseaux sociaux facebook et twitter
 - Les newsletters (2 par mois à partir du mois de Janvier adressées aux 12 000 contacts qualifiés de notre base de données (propriétaires, clubs, professionnels...))
 - Le dossier et les communiqués de presse
 - Le panneau d'interviews placé derrière les personnalités interrogées par les médias TV
 - L'aménagement de la salle de la conférence de presse et du cocktail d'inauguration VIP
 - Les vêtements du staff
- ☒ Un ¼ de page sur le plan officiel du salon
- ☒ Un Emailing promotionnel exclusif en utilisant notre base de données envoyé à tous les contacts
- ☒ Lien vers votre site internet
- ☒ Un stand dédié sur le salon de 30 m²
- ☒ 4 badges exposants pour les 3 jours
- ☒ 30 Pass d'accès / par jour au Salon panoramique VIP Partenaires avec open-bar
- ☒ 50 invitations / par jour pendant les 3 jours du salon
- ☒ 30 invitations au cocktail d'inauguration VIP le vendredi
- ☒ La communication des retombées presse et medias après le salon
- ☒ Droits d'utilisation du logo et nom du salon et de la formule « partenaire officiel du » pour toutes vos actions de communication et de promotion jusqu'à Novembre.



OFFRES DE PARTENARIAT

3)- FOURNISSEUR OFFICIEL montant à définir. Pour une édition minimum en échange marchandises en fonction des besoins du salon

- ☒ Le titre de « fournisseur officiel » sur tous les outils de communication du salon
- ☒ Votre logo et votre nom sur :
 - Tous les supports de communication : affichage, presse, web, circuit TV
 - L'affiche géante dessinée par l'artiste Moya sur la façade du stade et à l'entrée du salon
 - Le plan d'orientation du salon placé à l'entrée principale
 - Le sac officiel offert aux visiteurs
 - Le plan officiel du salon distribué gratuitement à tous les visiteurs
 - Le site internet du salon www.fr-cms.com avec une bannière en page d'accueil de janvier à novembre ainsi que sur la page dédiée des partenaires et fournisseurs du salon
 - Les réseaux sociaux Facebook et Twitter
 - Les newsletters (2 par mois à partir du mois de Janvier adressées aux 12 000 contacts qualifiés de notre base de données (propriétaires, clubs, professionnels ...))
 - Le dossier et les communiqués de presse
 - L'aménagement de la salle de la conférence de presse et du cocktail d'inauguration VIP
- ☒ 1/8ème de page sur le plan officiel du salon
- ☒ Un emailing promotionnel exclusif en utilisant notre base de données envoyé à tous les contacts
- ☒ Lien vers votre site internet
- ☒ Un stand dédié sur le salon de 20 m2
- ☒ 3 badges exposants pour les 3 jours
- ☒ 15 Pass d'accès / par jour au Salon panoramique VIP Partenaires avec open-bar
- ☒ 30 invitations / par jour pendant les 3 jours du salon
- ☒ 20 invitations au cocktail d'inauguration VIP le vendredi
- ☒ La communication des retombées presse et medias après le salon
- ☒ Droits d'utilisation du logo et nom du salon et de la formule « fournisseur officiel du ... » pour toutes vos actions de communication et de promotion jusqu'à Novembre



Allianz  Riviera



FRENCH RIVIERA CLASSIC
MOTOR SHOW





NOUS CONTACTER

FRENCH RIVIERA CLASSIC
1 Avenue Emile Roux
Le Front de Mer C
06200 - Nice (France)

Contact : M. Jean-François RENOUF

Téléphone
+33 (0)4 93 21 95 01

Fax
+33 (0)4 93 83 52 11

Mail
info@fr-cms.com

Site internet
www.fr-cms.com



