

Fête de L'AVIATION

Réveillez 25|26|27

l'enfant qui est en vous ! SEPTEMBRE 2021



DOSSIER ORGANISATEURS ET PARTENAIRES

Sommaire

dossier organisateurs & partenaires

PAGE 3 - S'INSCRIRE POUR PROFITER DES RETOMBÉES

- 1 - Les acteurs concernés
- 2 - Inscrivez-vous
- 3 - Annoncez le programme
- 4 - Modifiez et corrigez
- 5 - Votre pack organisateur

PAGE 4 - VOTRE KIT MATÉRIELS

PAGE 5 - PREMIÈRE FÊTE EN 2020

PAGE 6 - RÉVEILLEZ L'ENFANT QUI EST EN VOUS !

- 1 - Relevons tous les défis
- 2 - Nous avons les ressources
- 3 - Tout est possible
- 4 - A vous de jouer !

PAGES 7 ET 8 - IDÉES D'ANIMATIONS POUR CRÉER L'ENVIE

- 1 - Découverte de vos installations
- 2 - Séance d'initiation
- 3 - Diplôme
- 4 - Films et documentaires
- 5 - Expositions statiques
- 6 - Spectacles
- 7 - Jeu «Gagne ta séance d'initiation»
- 8 - Animations gratuites
- 9 - Aviathlon
- 10 - Vol avec handicap/différence

PAGES 9 ET 10 - OSEZ VOIR LES CHOSES EN GRAND

- 1 - Invitez les clubs et professionnels voisins
- 2 - N'oubliez pas les 3 armées
- 3 - Impliquez les BIA et les jeunes
- 4 - Artistes et auteurs à l'honneur

PAGES 11 ET 12 - IDÉES COMMUNICATION POUR SE FAIRE CONNAÎTRE

- 1 - Vitrine web
- 2 - Invitations
- 3 - Médias
- 4 - Affichage
- 5 - Publicité
- 6 - Vitrine locale
- 7 - Événement d'appel
- 8 - Offre promotionnelle
- 9 - Animation photo
- 10 - Partenariat commerces

PAGES 13 ET 14 - NOS ATOUTS POUR CONVAINCRE

- 1 - La France, pays d'aviation
- 2 - L'aviation légère, force vive
- 3 - Une industrie créatrice d'emplois
- 4 - Urgence, secours et protection
- 5 - Avion, pollution, risques ?
- 6 - Conférences débats

PAGE 15 - NOS 20 AMBASSADEURS

PAGE 16 - CALENDRIER DE MISE EN ŒUVRE

PAGE 17 - BULLETIN D'ADHÉSION

S'inscrire pour profiter des retombées

En septembre, la Fête de l'Aviation invitera les Français à venir en famille visiter les participants aux journées portes ouvertes, sur tout le territoire national, pour découvrir nos activités vol libre, aéromodélisme, parachutisme, vol moteur jusqu'à l'aviation commerciale, militaire, d'affaires et l'aérospatiale.

1 - LES ACTEURS CONCERNÉS

Vous êtes un aéroport ou aéroport, une base d'activités, une école, un formateur et / ou recruteur, une compagnie aérienne, une association de pratiquants, un musée, un industriel, un constructeur, un équipementier, un atelier de maintenance ou encore organisateur d'une manifestation ? Bénéficiez pleinement des retombées de cette action nationale en participant !

2 - INSCRIVEZ-VOUS

Libre à vous de participer 1, 2 ou 3 jours... C'est selon vos possibilités et envies ! Si vous souhaitez ajouter votre nom à la liste, merci de nous retourner le formulaire que vous trouverez en fin de dossier pour enregistrer votre participation. Nous aurons ensuite le plaisir de vous accompagner pour la mise en ligne de votre programme personnel sur www.fetedelaviation.fr (voir page «PARTICIPANTS» pour découvrir ceux déjà inscrits et leurs programmes).

3 - ANNONCEZ LE PROGRAMME

Un programme précis et attrayant, c'est le début d'une journée portes ouvertes réussie. N'hésitez pas à mettre en avant les animations phares et les promotions que vous proposez au public. Vous pourrez rédiger votre texte directement sur un formulaire en ligne ou nous confier cette tâche. Ajoutez 4 photos pour montrer ce que vous proposez. Si vous organisez un temps fort de grande ampleur, nous serons ravis de le mettre plus encore en lumière sur le web ou via nos communiqués de presse. Nous pouvons vous apporter une dynamique supplémentaire selon vos souhaits et moyens techniques. Contactez-nous pour finaliser un partenariat sur mesure.

4 - MODIFIEZ ET CORRIGEZ

Une fois le texte et les photos enregistrées sur notre site, vous pourrez effectuer toutes les modifications souhaitées.

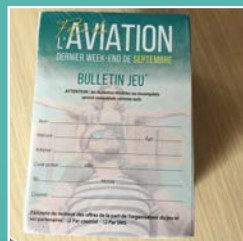
5 - VOTRE PACK ORGANISATEUR

Vous recevrez un «Kit Matériels» et un «Kit Numérique ». Ce dernier comprend, en téléchargement libre, de nombreux outils pour vous simplifier la vie. Il s'agit de documents et supports promotionnels dont vous pourriez avoir besoin pour organiser vos portes ouvertes, mais également de règlements de jeux prêts à l'emploi, modèles de bons cadeaux, diplôme, formulaire de cession de droits à l'image, courriers d'informations ou remerciements à votre équipe, aux riverains ou encore à vos partenaires, d'idées de séances d'animation... Sans oublier tous les supports médias : encarts publicitaires, affiches grands formats, vidéos promotionnelles, spots radio, communiqués, dossier de presse, etc.

S'inscrire *suite...* pour profiter des retombées

Vous recevrez par la poste un carton contenant votre «Kit Matériels» (colis de 7 kg. 120 cm / 40 cm / 20 cm). À l'intérieur :

- 50 affiches A3
- 2 000 bulletins de jeu (pour faire gagner vos baptêmes de l'air ou séances initiation)
- 1 banderole 2x1m
- 6 flèches directionnelles (3 gauches, 3 droites)
- 5 gilets orange «Organisateur»
- 10 badges «Organisateur» .



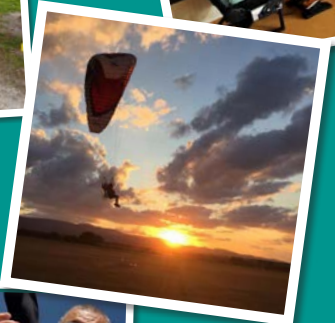
La Fête a généré des retombées en termes de notoriété, business et capital sympathie avec

-
- A photograph of a red and white biplane parked on a grassy field. The plane is a two-wing aircraft with a red fuselage and white wings. It has a propeller at the front and a tail section. The background shows a line of trees and a clear sky. The photo is tilted slightly to the right.

Cette toute première Fête a été relayée par tous les canaux possibles :

-

Cette action collective a apporté une bouffée d'oxygène, un message d'espérance dans une période anxiogène, nous pouvons tous être fiers de cela. Nous comptons sur la mobilisation d'un plus grand nombre d'acteurs pour assurer la montée en puissance de l'événement au fil des ans et faire que chacun profite d'un «effet boule de neige» sans précédent !



Réveillez l'enfant qui est en vous !

Le monde change et il ne s'agit plus aujourd'hui d'avancer chacun dans son coin mais bien ensemble. Cette fête nationale doit contribuer à plus de solidarité, convivialité, transversalité entre nous.

RELEVONS TOUS LES DÉFIS

Nos activités font rêver, elles apportent du bonheur... Elles créent des métiers, reposent sur des savoir-faire qu'on aime transmettre... Elles sont le fruit d'un héritage, d'une créativité infinie, dont nous pouvons être fiers. Il nous appartient de préserver, développer, valoriser tout cela, plus particulièrement en période de turbulences, pour démontrer combien notre grande famille a de talents et richesses...

NOUS AVONS LES RESSOURCES

Les actions promotionnelles énergiques comme la Fête de l'Aviation permettent de relancer les anciens sympathisants qui ne sont pas revenus s'inscrire et de toucher de nouveaux publics. Elles nous rapprochent aussi des riverains, politiques, médias avec lesquels il est important d'entretenir de bonnes relations, créer des liens de confiance, de respect, pour construire un avenir plein d'enthousiasme.

Ces fêtes permettent enfin aux entrepreneurs de mettre à l'honneur leurs compétences, de valoriser les hommes et les femmes qui se cachent derrière.

TOUT EST POSSIBLE

Ce «dossier organisateurs et partenaires» réunit plus de 40 idées pour optimiser les retombées de cette fête. Préparons cette opération collective de pied ferme. Votre implication personnelle dans une bonne campagne peut permettre d'atteindre nos objectifs de recrutements et valorisations.

À vous de jouer !

Géraldine Galland
Gérante de ciel & plume
Initiatrice de la Fête de l'Aviation

Idées d'animations pour **créer** l'envie

Les programmes d'animations sont à la fois un produit d'appel et une vitrine des compétences de chacun. Voici quelques pistes pour relever le challenge !

1 - DÉCOUVERTE DE VOS INSTALLATIONS

La visite de vos infrastructures, passage obligé des journées portes ouvertes, peut revêtir un aspect ludique avec une chasse au trésor qui permet de trouver des indices dans chaque lieu sur lequel on souhaite attirer l'attention. On peut aussi mettre en place un circuit de visite avec un plan sur lequel des numéros conduisent à une personne qui explique un sujet à un endroit donné. Découverte de la tour de contrôle, tour en camion de pompier, présentation du volet historique de votre lieu d'activité peuvent rendre la visite plus attractive encore. Afficher des horaires (sur place, sur vos pages Facebook, site internet, etc.) et demander une inscription préalable cela peut simplifier la tâche du guide et donner une dimension plus agréable à la visite !

2 - SÉANCE INITIATION

L'initiation est l'activité la plus classique. Il s'agit de la réaliser avec un pratiquant qualifié, capable de transmettre les premiers ravissements de la 3^e dimension en toute sérénité et sécurité. Cela signifie donc un accueil très calme et empathique, des équipements sécurisants, des accompagnateurs souriants et vigilants qui passent le message de l'inscription.

3 - DIPLÔME

Le baptême réussi peut se terminer par une remise de diplôme. On peut, par exemple, installer le point de remise des diplômes à l'endroit où l'on change de passagers pour les baptêmes. On demande à ceux qui attendent pour le baptême de remplir la fiche de renseignements avec nom, prénom,

adresse, téléphone, courriel. Ensuite, quand ils reviennent du baptême, on leur remet le diplôme sur lequel on a inscrit leur nom et mis le tampon de votre structure. C'est l'occasion de remettre votre dépliant promotionnel, d'inviter à s'inscrire et de donner le programme des animations et des stages. La présence du meilleur «commercial» de la structure à ce point clé est décisive pour les retombées de la Fête.

4 - FILMS ET DOCUMENTAIRES

L'Association Française des Femmes Pilotes est heureuse d'offrir un kit spécial à ceux qui ont envie de préparer une super soirée. Un film documentaire «Bessie Coleman, première aviatrice afro-américaine» raconte le parcours d'une héroïne de l'aviation qui a su braver tous les interdits de son époque,

Idées d'animations pour **créer** l'envie *suite...*

dans son pays, pour accomplir son rêve de devenir pilote. Ce kit comprend : - Une très belle affiche que vous pouvez imprimer - Un Power point pour un exposé oral sur sa biographie. Ce film peut venir compléter vos autres supports vidéo permettant de valoriser vos spécificités, l'histoire de votre plateforme... Organisez sans tarder votre programme de diffusions et les invitations qui vont avec.

5 - EXPOSITIONS STATIQUES

Assurez une belle mise en scène de votre parc machines avec possibilité d'accès à celles-ci... Vous trouverez certainement des volontaires pour leur représentation au public. Invitez les pilotes extérieurs à votre plateforme à venir chez vous exposer leurs engins volants, réservez-leur le meilleur accueil pour leur donner envie de revenir.

6 - SPECTACLES

Sans se transformer en véritable meeting aérien, vous pouvez très certainement solliciter les membres les plus expérimentés pour concocter au

sol une petite représentation... En leur demandant de ne pas oublier la note d'humour et les numéros comiques ! La clé du succès des animations tient aussi au talent de l'animateur. Un micro, une sono, une musique pour donner une bonne ambiance sont les secrets de la réussite. Les activités ont besoin d'être expliquées pour prendre du sens. L'animation est plus vivante si on fait participer le public présent par des interviews qui font ressortir les questions que se posent les visiteurs. Attention néanmoins aux restrictions réglementaires du protocole COVID à respecter (nous pourrions, si besoin, vous conseiller sur le sujet).

7 - JEU «GAGNE TA SÉANCE D'INITIATION»

Utilisez le bulletin jeu et le modèle de règlement à votre disposition pour orchestrer une action qui vous permettra de faire venir du monde chez vous tout en collectant leurs coordonnées !

8 - ANIMATIONS GRATUITES

Simulateur de vol, concours de lancer d'avions ou de fusées eau... peuvent séduire un large public et vous apporter plus de retombées.

9 - AVIATHLON

La fête est réussie quand on s'amuse... Inscrivez-vous à l'Aviathlon pour voler et faire voler... Vos scores seront reportés au niveau national !

Des challenges ou défis sont proposés pour une mise à l'honneur des pilotes et des pratiquants, que ce soit à titre individuel ou collectif. Par exemple, plus grand nombre de rotations sur 3 jours, vol longue distance à empreinte carbone réduite, ralliement par les airs des «AEROvillages» participants.

10 - VOL AVEC HANDICAP/DIFFÉRENCE

Mettez en avant vos spécificités et compétences pour participer à l'apprentissage/sensibilisation à l'aviation autrement et faire découvrir la LSF, le braille, les initiations SoundFlyer...

Osez voir les choses en grand

Impliquer tous les acteurs possibles et savoir déléguer, ceci est la base de tous les succès. Saisissez également l'opportunité de cette fête, pour apporter la bonne humeur, renforcer la cohésion entre les membres de votre équipe. Voici quelques idées pour aller plus haut !

1 - INVITEZ VOS VOISINS

Pensez à inviter les clubs astronomie, aéromodélisme, montgolfière, cerf-volant, paramoteur... Ils sont parfois plus isolés et/ou bénéficient d'espaces d'accueils plus restreints que vous. Ils vont contribuer à plus d'animations, participer à une belle dynamique et le feront avec plaisir... que du bonheur... pour une réussite totale ! N'hésitez pas à inviter les structures

proposant tous types de formations en lien avec notre univers aéronautique ou spatial. C'est l'occasion de leur offrir l'opportunité de se distinguer, sans oublier toutes les entreprises qui recrutent. Cette fête est une belle occasion pour faire venir les professionnels qui peuvent proposer des présentations pédagogiques de leurs métiers : mécaniciens, peintres, constructeurs, équipementiers...

2 - ASSOCIEZ LES 3 ARMÉES

L'armée de l'Air et de l'Espace, l'armée de Terre et l'aéronautique navale apprécient d'être associées à la Fête. Mettez à la disposition de ces 3 armées un espace privilégié pour qu'elles puissent présenter leurs offres d'emplois et formations dans les meilleures conditions possibles. Elles proposent de nombreux métiers autour du ciel et de l'espace et sont capables de devenir de solides partenaires en intervenant avec des moyens humains et matériels importants. Si vous n'avez pas les contacts avec eux, nous participons à votre mise en relation.

3 - IMPLIQUEZ LES BIA ET LES JEUNES

Associez les jeunes et enseignants du BIA (Brevet d'Initiation Aéronautique), tous ceux qui s'impliquent pour la formation, la transmission. Ils peuvent être force de proposition, apporter de l'énergie, se transformer en des promoteurs et acteurs majeurs pour valoriser vos structures, animer les jeux, concours ou challenges lors de vos portes ouvertes.

4 - ARTISTES ET AUTEURS À L'HONNEUR

Ecrivains, chanteurs, photographes, dessinateurs, artistes, participent pleinement à la promotion de vos activités. Ils éveillent nos consciences, illuminent notre quotidien, exacerbent nos curiosités... Offrez-leur la possibilité d'expositions ventes, sur des sites stratégiques et bénéficiant d'une bonne influence pour leur assurer une promotion exceptionnelle.

suite...

Osez voir les choses en grand

5 - ET AUSSI

La classique buvette permet de proposer des «baptêmes plus» pour quelques euros, boissons, sandwiches ou goûters compris. Penser aux concerts toujours très prisés qui peuvent mixer danse, musique... En préliminaire, une exposition des meilleures propositions d'un concours de dessins d'enfants

ou de photographies d'amateurs peut créer un buzz avant la Fête. Une des animations les plus courues reste le vide-hangar aéronautique où chacun apporte ses pièces, accessoires, objets pour les revendre et en acheter d'autres. L'occasion aussi pour le club de mettre en vente le matériel en surnombre

ou devenu inutile. Un marché de pays avec la mise en avant de produits du terroir peut contribuer à une ambiance de fête. Si vous êtes sur un terrain d'aviation, sollicitez le soutien du gestionnaire par des taxes d'atterrissage et stationnements gratuits. Obtenez des bons d'essence pour offrir des baptêmes... Invitez les membres des clubs voisins qui ne pratiquent pas vos activités à les découvrir à prix d'amis. Si vous vous y prenez suffisamment longtemps à l'avance, des sponsors peuvent prendre en

charge les boissons et amuse-bouches pour l'inauguration de votre fête ou encore participer à d'autres dépenses. N'hésitez pas à solliciter des subventions locales, départementales ou régionales ou appuis logistiques pour vous aider à monter des actions qui sortent du lot ! Les municipalités ont souvent à cœur d'apporter leurs concours pour le prêt de tables, chaises, barrières, sono etc.

N'oubliez pas de faire vos demandes suffisamment tôt.

idées communication pour se faire connaître

L'enjeu de la communication de la Fête, c'est d'abord de faire savoir à tous ceux qui pourraient avoir envie de pratiquer ou découvrir nos activités qu'ils sont invités à venir essayer. Voici quelques idées pour faire le plein.

1 - VITRINE WEB

Aujourd'hui, internet est le moyen numéro 1 de recherche d'informations. Votre présence efficace via les moteurs de recherche tient à la qualité de la vitrine web de votre structure. Un bon site comporte des informations exactes, bien hiérarchisées et actualisées avec beaucoup de bonnes photos. S'y ajoutent les réseaux sociaux. Les habitués de Facebook cherchent dans votre page les photos qui donnent l'ambiance des moments de convivialité et les commentaires d'avis sur votre structure. Vérifiez et enrichissez votre mur et partagez des contenus pour être plus présent sur le web.

2 - INVITATIONS

Jouez le mail, la carte postale, le téléphone, le flyer... Donnez ou maillez des invitations aux membres de votre entreprise ou club pour qu'ils fassent venir leurs amis. Relancez les anciens membres ou élèves qui n'ont pas renouvelé leur inscription. Recontactez les anciens des 3 ou 4 dernières années en leur proposant de venir au club ou au sein de votre entreprise pour retrouver leurs amis d'avant. Les contacts pris à l'occasion des baptêmes de l'air sont aussi des cibles privilégiées de relance. Envoyez par exemple, un courrier aux écoles avec l'affiche de la Fête est une carte d'invita-

tion pour chacun des jeunes de la classe. N'oubliez pas le maire, les partenaires et les personnalités qui feront rayonner votre fête.

3 - MÉDIAS

La fête est l'occasion de communiquer minimum 2 fois vers les médias locaux, tant dans l'annonce de l'événement que pour en faire le compte-rendu. Les communiqués sont à envoyer une dizaine de jours avant la date de publication souhaitée vers la presse, la radio, la télévision, les sites internet spécialisés et les influenceurs. Un fond de communiqué vous est proposé pour personnalisation. Il comporte le programme et, si possible, une bonne photo incitative à venir chez vous. Après l'envoi du mail ou du courrier, il faut contacter les rédactions pour s'assurer qu'ils ont bien reçu le message, leur demander s'ils ont besoin de précisions et les inviter à venir faire un reportage. C'est l'occasion de mettre en relief vos atouts. Envoyez un compte-rendu et une photo si vous n'avez pas vu de journaliste. N'oubliez pas les publications éditées par vos mairies, départements, régions qui annoncent les festivités à venir sur leurs agendas.

4 - AFFICHAGE

Les affiches A3 vous permettent de faire connaître votre événe-

ment. Elles sont incluses dans votre Pack Organisateur. Une grande bannière à votre entrée vous associera de manière évidente à l'opération. Des flèches et une signalétique vous permettront de visualiser votre invitation pour les passants. Profitez-en pour optimiser votre signalétique intérieure.

5 - PUBLICITÉ

Un encart publicitaire dans la presse locale, gratuite ou payante, est un bon moyen de toucher votre zone de chalandise. Différents formats prêts à personnaliser sont disponibles dans votre Pack Numérique. La distribution de dépliants (ou bulletins jeux) dans les boîtes aux lettres est un bon support qui permet de toucher précisément les populations alentour. A faire soi-même ou à demander à La Poste. Vous pouvez aussi négocier avec votre radio locale un échange marchandises. La radio annonce vos portes ouvertes et vous offrez des journées stage ou des bons pour les jeux concours qu'elle organise (des spots sont à votre disposition dans votre Pack Numérique). Voyez aussi avec votre mairie si un affichage sur les réseaux bord de route est possible. Souvent les collectivités locales ont des faces d'abribus à disposition des associations.

suite...

idées communication pour se faire connaître

6 - VITRINE LOCALE

Utilisez le Syndicat d'Initiative ou l'Office de Tourisme pour faire connaître vos activités : sur leur site web et par une affiche dans les centres de loisirs. Vérifiez votre présence sur les sites de la mairie, à la page sports du Conseil Général... Faites mettre le lien vers votre événement s'il est manquant...

7 - ÉVÉNEMENT D'APPEL

Un événement particulier, la veille ou avant la Fête, fait que le public retient l'idée de venir chez vous le week-end suivant. Un vol en patrouille, une présence sur un autre événement, sont l'occasion de donner rendez-vous. Des feuillets d'invitation peuvent aussi être mis sous les pare-brises (il faut que le prospectus indique «ne pas jeter sur la voie publique», veillez aussi à obtenir l'accord du gestionnaire ou propriétaire du parking au préalable).

8 - OFFRE PROMOTIONNELLE

Une offre spéciale valable uniquement lors de la Fête peut être un bon produit d'appel : réduction, séance gratuite en plus, 1 journée de stage, 1 petit cadeau (T-shirt, casquette...). Le «côté occasion à saisir» peut convaincre les indécis. On peut aussi faire une proposition famille et amis, une journée de stage cadeau offert au parrain

qui a permis une inscription, voire un avantage supplémentaire pour le deuxième inscrit de la même famille.

9 - ANIMATION PHOTO

Elle peut se décliner de plusieurs manières. On installe un point photo avec un joli fond, les hangars, la tour de contrôle, etc. dans un endroit stratégique vers le point de fin des baptêmes. On photographie le passager baptême qui le souhaite. On lui propose selon les cas de lui envoyer sa photo, de revenir la chercher à une date convenue ou de lui envoyer par courriel. L'idée est évidemment de justifier la collecte des coordonnées et de pouvoir relancer avec des propositions d'activités, journées découverte, stages débutants... Penser à faire signer une cession de droits à l'image si on veut utiliser les photos pour votre structure (modèle fourni dans votre Pack Numérique). On peut aussi faire appel au photographe local qui vend les photos et fait une expo en ville dans sa vitrine. La même chose peut se faire en vidéo. Au point photo, inviter chacun à faire son numéro. Penser à mettre le contact de votre structure sur la photo.

10 - PARTENARIAT COMMERCES

Faites un partenariat avec les supermarchés et/ou commerçants. Ils annoncent vos jour-

nées portes ouvertes. Ils vous autorisent à mettre des dépliants sur tous les pare-brises de leurs parkings le samedi qui précède et en contrepartie, vous leur offrez des cadeaux à gagner pour leurs clientèles ou sur présentation d'un ticket de caisse pour participer à un tirage au sort lors de la Fête... Organisez une grande tombola avec des cadeaux attractifs qui vont faire venir beaucoup de monde. La vente des tickets permet de financer les cadeaux. Il faut toujours un très beau gros lot pour que ça fonctionne. Proposez aux commerçants de participer à un concours de Vitrites sur le thème de l'Aviation avec à la clé des baptêmes de l'air à gagner (formulaires et règlements à votre disposition dans votre Pack Numérique) ! Donnez des affiches à vos commerçants préférés, ils peuvent avoir beaucoup de plaisir à s'associer à la Fête.

Attention, il est parfois nécessaire de le faire au minimum 6 mois à l'avance !

Nos atouts pour convaincre



Pour présenter son offre, chacun met en avant les atouts de sa structure. Voici un rappel en mots simples des arguments les plus courants.

1 - LA FRANCE, PAYS D'AVIATION

Au début du 20^e siècle, les foules se rassemblaient dans des champs d'aviation souvent improvisés pour découvrir ces merveilleux fous volants sur leurs drôles de machines, réalisant l'un des plus incroyables et des plus anciens rêves de l'humanité : voler ! De par son histoire, sa culture et son industrie, la France est un pays de premier plan dans l'aviation internationale. L'aviation porte des valeurs dont nous avons besoin pour bâtir notre futur : l'innovation, le génie, le courage, l'audace, l'esprit d'équipage ! Pour que demain soit meilleur, nous avons besoin de l'aviation.

2 - L'AVIATION LÉGÈRE, FORCE VIVE

En France, l'aviation légère et sportive c'est 1 800 professionnels, mais aussi 5 500 clubs et 9 Fédérations, 150 000 licenciés autour des activités Aéromodélisme, Avion, Construction amateur d'aéronefs (RSA), Montgolfière, Hélicoptère, Parachutisme, Planeur, ULM, Vol libre. Un maillage territorial unique avec plus de 1 200 bases ULM et près de 500 aéroports ou aérodromes. La France est championne du monde dans de très nombreuses disciplines et affiche son excellence dans ce domaine depuis toujours. L'aviation légère est un formidable tremplin pour les jeunes qui rêvent d'aviation commerciale, d'affaires, militaire ou encore d'aérospatiale.

3 - UNE INDUSTRIE CRÉATRICE D'EMPLOIS

L'aviation a toujours su repousser ses limites et relever d'incroyables défis. Elle est, depuis toujours, génératrice des développements économiques. L'industrie aéronautique et le spatial en France, c'est 400 sociétés, depuis les grands maîtres d'œuvre et systémiers jusqu'aux PME, spécialisées dans l'étude, le développement, la réalisation, la commercialisation et la maintenance. Elle emploie actuellement 200 000 salariés et a créé jusqu'à 15 000 emplois tous les ans avant COVID. L'aéronautique et le spatial créent les emplois et les technologies de demain, quels qu'en soient les domaines (autos, motos, trains, bateaux, télés, jouets, bijoux...).



Nos atouts pour convaincre

4 - URGENCE, SECOURS ET PROTECTION

Le SAMU, la sécurité civile, la gendarmerie et les 3 armées s'appuient sur l'aérien pour sauver des vies, assurer le maintien de l'ordre ou de la paix en France et dans le monde. En 2020, le ministère des Armées aura recruté 26 000 jeunes, militaires et civils. Parmi eux, des parachutistes, pilotes de drones, d'avions, d'hélicoptères... Chez eux, tout comme dans le civil, il n'y a pas loin de 50 métiers autour des pilotes, du mécanicien au pompier en passant par l'informaticien... Pour que leurs coéquipiers puissent prendre leurs envols.

5 - AVION, POLLUTION, RISQUES ?

Les études les plus récentes démontrent que le transport aérien ne représente que 2,8% des émissions mondiales de CO₂. Depuis le choc pétrolier de 1973, une concurrence effrénée a amené à diviser par 8 la consommation de pétrole, ceci alors que dans le même temps, les compagnies

aériennes augmentaient leurs capacités d'emports de passagers. Tous les 2 ans, au salon du Bourget, il est annoncé une réduction de -20% de la consommation de carburant. L'aviation, par nécessité commerciale, est le plus vertueux des moyens de transport en termes d'écologie. Il faut savoir que les procédures aéronautiques réduisent, tous les ans, de manière drastique via des circuits d'atterrissages raccourcis, des attentes aux décollages minimisées et des trajectoires des plus directes. Les aéroports sont également des réserves naturelles de la biodiversité. En 2018, l'aviation commerciale a transporté 3,5 milliards de passagers dont 63 millions ont transité par l'aéroport de Roissy Charles de Gaulle... avec 0 accident ! L'aviation commerciale est le seul moyen de transport au monde pouvant se targuer d'un tel résultat.

6 - CONFÉRENCES DÉBATS

La biodiversité de nos plateformes, l'aviation verte et le transport aérien de demain mais aussi les formations et métiers voire l'histoire de l'aviation sont des sujets qui nous tiennent à cœur. Inscrivez-vous pour participer à l'organisation de cycles de conférences-débats. Elles sont orchestrées pour intéresser le plus large public, initié ou non, pour transmettre, partager, avancer... Des conférenciers de talents mais aussi des animateurs remarquables, reconnus et appréciés, sont déjà mobilisés pour assurer des diffusions en direct puis enregistrées pour re-diffusions sur internet.

*Vous souhaitez apporter
votre pierre à l'édifice ?
Faites-vous connaître.*

Nos ambassadeurs

20 Ambassadeurs (personnalités, champions, aventuriers) soutiennent l'événement. Ces hommes et ces femmes nous permettent de découvrir un parcours atypique et enthousiasmant. Visitez nos pages «fetedelaviation» sur Facebook, YouTube ou Instagram pour découvrir leurs interviews vidéos. Vous souhaitez les accueillir dans le cadre de vos journées portes ouvertes ? Faites-vous connaître ! Vous êtes fans et rêvez d'une rencontre exclusive avec l'un de nos ambassadeurs ? Rendez-vous sur www.fetedelaviation.fr page «les-sensationnelles» puis «AEROfans» pour faire acte de candidature !



Manon Altazin,
1^{ère} brevetée pilote sourde



Antoine Boisselier,
aventurier, pilote vol libre



Bernard Chahbert,
journaliste, auteur aéronautique



Les frères Chaix,
As en Aéromodélisme



Jean-François Clervoy,
spationaute



Christine Debouzy,
pilote de ligne



Matthieu de Quillacq,
aventurier, champion multi activités



Françoise Dieuzeide,
championne deltaplane



Cécaldine Fasnacht,
wingouteuse



Daniel Favier,
pilote montgolfière



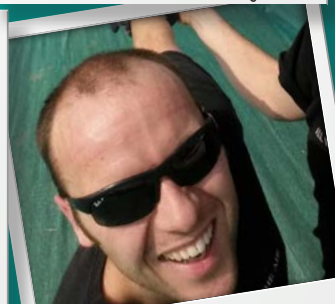
Gérard Feldzer,
pilote de ligne, ingénieur et journaliste



Déborah Ferrand,
championne parachutiste



Aude Grangeray,
championne planeur



Nicolas Guez,
cervoliste team Awita



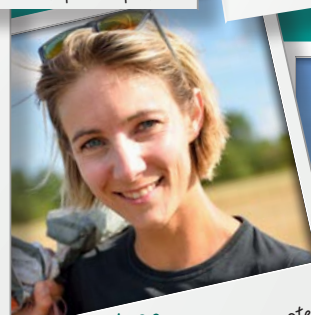
Romain Hugault,
dessinateur de bandes dessinées d'aviation



Isabelle Le Tellier,
géologue, pilote de drones



Marianne Maire-Shaw,
pilote de voltige



Marie Mateos,
championne paramoteur



Lison Rebouillat,
championne pendulaire monoplace



Yvan,
pilote de Rafale marine

Calendrier

de mise en œuvre pour 2021

JANVIER • FÉVRIER • MARS

1. Recrutement des participants, partenaires et sponsors
2. Préparation des supports publicitaires
3. Mise au point des Packs Numériques
4. Premiers contacts avec les médias, journalistes et influenceurs
5. Gestion du site www.fetedelaviation.fr mais aussi des pages Facebook, Twitter, Instagram

AVRIL • MAI • JUIN

1. Envoi des Packs Numériques aux participants
2. Présentation des acteurs de la fête aux médias, journalistes et influenceurs
3. Lancement opération «rencontre avec mon ambassadeur préféré»
4. Premières actions de communication auprès du grand public
5. Mise au point des actions conduites pour l'Aviathlon
6. Finalisation des partenariats autour du jeu «gagne ta séance d'initiation»
7. Réservation des espaces médias
8. Commande des supports intégrés aux Packs Organisateur
9. Préparation du volet conférences débats
10. Gestion du site www.fetedelaviation.fr mais aussi des pages Facebook, Twitter, Instagram

JUILLET • AOÛT • SEPTEMBRE

1. Finalisation du «concours de Vitrines» et des partenariats supermarchés
2. Livraison des Packs Organisateur
3. Actions de communication auprès du grand public
4. Finalisation du volet conférences-débats
5. Accompagnement des actions conduites pour l'Aviathlon
6. Assistance aux organisateurs des portes ouvertes, avant, pendant, après les jours J
7. Information aux médias, journalistes et influenceurs
8. Gestion du site www.fetedelaviation.fr mais aussi des pages Facebook, Twitter, Instagram

OCTOBRE • NOVEMBRE • DÉCEMBRE

1. Remerciements aux participants
2. Débriefing avec les participants et collecte des retombées
3. Information aux médias, journalistes et influenceurs
4. Élaboration du plan d'action pour 2022
5. Gestion du site www.fetedelaviation.fr mais aussi des pages Facebook, Twitter, Instagram

1 - J'ADHÈRE À LA FORMULE SPONSORING «GRANDS COMPTES», POUR ÊTRE PARTENAIRE DE L'ÉVÉNEMENT !

☐ MAIN PARTNER = 20 000 €

Votre logo en «pole position» sur nos vidéos promotionnelles, affiches grands formats, courriers officiels, site internet, mise en avant de votre soutien dans nos communiqués de presse.

☐ PREMIUM PARTNER = 10 000 €

Votre logo en «seconde position» et plus petite taille que le «Main Partner», affiches grands formats, courriers officiels et site internet.

☐ SILVER PARTNER = 5 000 €

Votre logo en «troisième position» et plus petite taille que le «Premium Partner», courriers officiels et site internet.

AVANTAGE DU SPONSORING

Devenir sponsor, c'est apporter un soutien matériel ou financier à la Fête de l'Aviation en vue de promouvoir son image. Les dépenses sont déductibles de vos résultats imposables.

BONUS POSSIBLE

Le meeting aérien «Des Etoiles et Des Ailes» à l'aéroport de Toulouse Franczal (37 000 visiteurs en 2018) est partenaire de la Fête de l'Aviation. Vous pouvez par notre intermédiaire bénéficier de places VIP (parking, boisson et repas) pour assister au spectacle organisé samedi 25 et dimanche 26 septembre 2021. Vous pouvez aussi réserver par notre intermédiaire des stands afin de vous garantir une visibilité maximale. Pour définir un partenariat sur mesure ou en savoir plus, contactez-nous !

2 - J'ADHÈRE À LA FORMULE «STRUCTURE ORGANISATRICE» POUR PARTICIPER À LA FÊTE !

Contenu du «Pack Organisateur de base»		Suppléments souhaités
A = 50 affiches A3	398 € L'ensemble(*)	A = 45 € x =
B = 2 000 bulletins jeux		B = 45 € x =
C = 1 banderole 2x1m		C = 138 € x =
D = 5 flèches directionnelles		D = 55 € x =
E = 5 chasubles «Organisateur»		E = 55 € x =
F = 10 badges «Organisateur»		F = 35 € x =
	398 € x (indiquez le nombre de packs souhaités)	Total A+B+C+D+E+F = + Frais port** = 25 €
Sous-Totaux	Sous-total 1 =	Sous-total 2 =
TOTAL	(Sous-total 1+2) HT = TVA 20% = TOTAL TTC =	

(*)Le «Pack Organisateur de base» à 398 € inclut également = Référencement de votre structure sur notre site web + un pack numérique. (**) Pour les DOM surcoût postal de 80 € / pack organisateur et 220 € pour les TOM. Merci de nous consulter pour les cas particuliers.

Raison sociale :

Contact : Fonction :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél : Courriel :

Bon pour accord du client, date : Signature :

BON À SAVOIR :

Au-delà de votre «mise en avant individuelle» par le biais des options ci-dessus, votre adhésion permet de financer toutes les actions de communication engagées à l'échelon national :

- Campagnes radio, presse et affichage,
- Création d'un site internet spécifique
- «Fête de l'Aviation» (www.fetedelaviation.fr),
- Organisation d'un grand jeu
- «Gagne ton baptême de l'air ou ta séance initiation !»,

- Relations avec les médias, journalistes et influenceurs,
- Travail avec 20 ambassadeurs (champions, personnalités, aventuriers...) pour promouvoir l'événement,
- Community manager : gestion du site internet, mais aussi des pages Facebook, Twitter, Instagram...

BULLETIN À RETOURNER - AVANT LUNDI 15 MARS 2021 (AU PLUS TARD) - DÔMENT COMPLÉTÉ À

ciel & plume - 144 allée des frênes - 42120 Commelle Vernay - France
Tél : + 33 (0)4 77 72 32 25 - www.fetedelaviation.fr - contact@fetedelaviation.fr

SARL au capital de 55 000 € - RCS Roanne 529 273 781 - APE 7311Z