

Partenariats 2025



CLASSICS CHALLENGE

Le vélo à l'essentiel

**Inscrivez votre marque
au cœur d'une expérience unique**



La promesse

Captez les nouvelles cibles recherchées par la plupart des marques : plus urbaines, plus hédonistes, plus féminines, plus statutaires

Le vélo comme mode de vie en dépassant la seule proposition de performance

C'est à Paris que les courses cyclistes furent inventées voici très longtemps, mais on voit bien combien le vélo est de nouveau au cœur des tendances dans notre présent. Nous avons choisi de les faire revivre en les revisitant d'une manière résolument contemporaine, avec les matériels, les technologies et les médias d'aujourd'hui.

Le **CLASSICS CHALLENGE** est une série d'évènements née à Paris en 2017 et passée par Lille en 2019, correspondant aux profils, aux pratiques, aux attentes, aux exigences des cyclistes d'aujourd'hui. Le format innovant fédère déjà l'une des plus larges communautés françaises avec 14.000 cyclistes engagés.

Vous associer au **CLASSICS CHALLENGE**, c'est la garantie de toucher une cible :

- Mixte (13% de femmes)
- Transgénérationnelle (41 ans de moyenne d'âge)
- Urbaine
- CSP+ (63% de cadres)
- Engagée sportivement, mais avec un spectre très large sur le plan de la performance
- Sensible à la technique et à la performance, mais aussi à des valeurs hédonistes, culturelles
- Incluant une proportion importante d'influenceurs (décideurs, créatifs, blogueurs)
- Mal captée par les structures traditionnelles (32% de licenciés)
- Avec un pouvoir d'achat élevé (3.351€ de budget pour l'achat d'un prochain vélo)
- Avec une forte attention portée aux marques partenaires et une image améliorée

Les chiffres sont extraits de **La Grande Enquête** réalisée en juillet 2019 auprès d'un échantillon de 1.000 membres de la communauté **CLASSICS CHALLENGE**. Disponible sur demande.

Le club Strava du **CLASSICS CHALLENGE** est l'un des premiers clubs Strava de France en nombre de membres.



Le format

Un Challenge par mois, une communauté puissante, engagée, inspirante

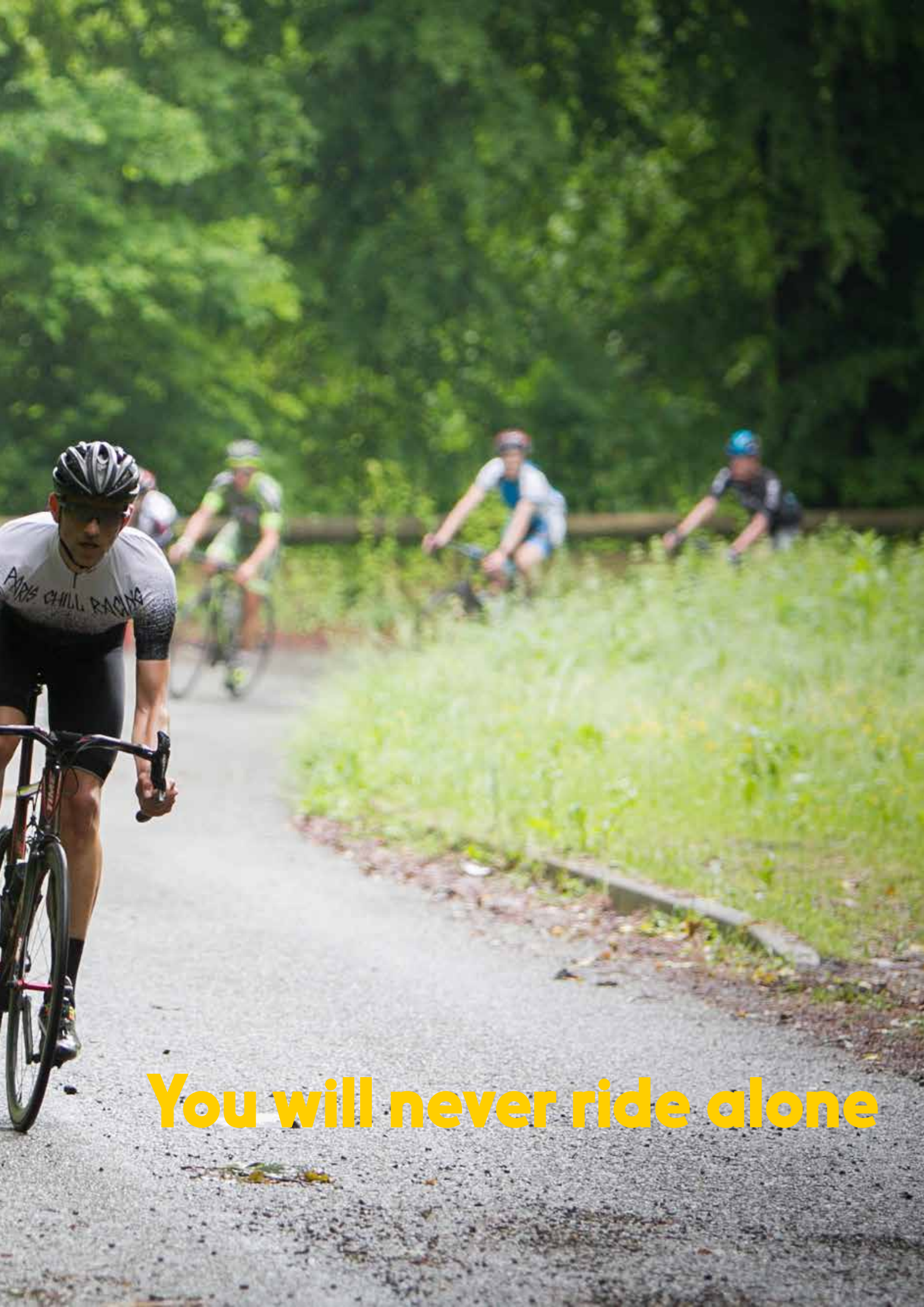
En remplaçant le principe de l'événement unique et éphémère, par la mise en place d'activations physiques et digitales tout au long de l'année

- Deux événements par mois : le Classics Challenge «classique» et la Yellow, format plus accessible.
- Des itinéraires plebiscités pour leur capacité à procurer des expériences riches et intenses.
- Des valeurs authentiques reconnues par la communauté.
- Une fréquence qui permet de rompre avec la saisonnalité très forte du marché du vélo.
- Un ancrage local et un dispositif d'organisation générant un très faible impact carbone.
- Les itinéraires sont révélés d'un mois sur l'autre ce qui offre de nombreux potentiels en termes d'animations et de mise en place d'actions de communication.
- L'activation qualitative et soutenue via des newsletters et sur les réseaux sociaux, qui permet de générer des taux d'engagement particulièrement élevés.









You will never ride alone

L'esprit

Liberté, Gratuité, Fraternité

Associez-vous à des valeurs en phase avec l'esprit du temps



Les membres de la communauté disposent de deux possibilités pour réaliser chaque Challenge, ce qui offre à chacun une très grande liberté pour concilier le cyclisme avec la vie de famille et toutes les autres nécessités :

Mode Classique

Les membres s'inscrivent pour un départ en peloton organisé à une date précise dans le mois. Les inscriptions et les départs sont séquencés par groupes d'allures de 20 km/h de moyenne à plus de 35 !

Mode Libre

Les membres peuvent s'élancer à n'importe quel autre moment, seuls ou en groupes, et ils peuvent même compléter un Challenge un mois suivant.

Le digital est au cœur du dispositif : l'accès aux itinéraires et le partage des données s'opèrent grâce à **STRAVA** avec une présence forte sur les réseaux sociaux.

Le **CLASSICS CHALLENGE** n'est pas une course à proprement parler. L'objectif consiste à compléter les parcours sans objectif horaire, mais la performance n'est pas absente pour autant :

- D'abord par les distances à parcourir, qui vont de 100 km (Automne-Hiver) à plus de 200 km (Printemps-Été).
- Ensuite, avec des départs organisés par sas horaires pour les Challenges réalisés en mode classique, comme cela se pratique couramment sur les épreuves de course à pied. C'est la garantie d'une saine émulation au sein de chaque peloton, que l'on roule à 20 km/h ou à 35 km/h, voire plus...
- Avec la création des **YELLOW**, un format plus accessible destiné à accompagner des néo-cyclistes sur leur premier 100 kilomètres.
- Avec l'organisation de **CLASSICS CHALLENGE GRAVEL** en partenariat avec l'agence Gravel Up.

Pour les participants, le **CLASSICS CHALLENGE** est entièrement gratuit. L'économie du dispositif repose sur les partenariats scellés avec des marques désireuses d'en faire un levier de communication, ainsi que sur du merchandising.

La dynamique communautaire permet de construire une relation privilégiée avec la cible, en amont de la relation commerciale, dans un climat de confiance scellé autour de valeurs fortes.

Le dispositif offre de multiples opportunités pour mettre en avant chaque marque partenaire autour de l'expérience utilisateur vécue dans des conditions réelles.





Les chiffres

**Bénéficiez d'une audience croissante
au-delà du noyau des participants aux événements**

Le **CLASSICS CHALLENGE** est encore au début de son histoire. Une première phase de croissance organique nous a déjà permis de constituer le noyau dur de la communauté.

Après 7 saisons de pleine activation, nous enregistrons déjà :

- **15K** membres et contacts double opt-in, soit beaucoup plus que les effectifs de tous les clubs traditionnels.
- **10K** membres au sein de notre Club Strava qui est le plus importants de France au niveau des communautés indépendantes de pratiquants.
- **6K** followers sur Facebook
- **5K** abonnées sur Instagram
- **50K** le reach de nos publications facebook et instagram.

La poursuite de nos objectifs de croissance passe par un élargissement de la communauté, de son audience, ainsi qu'une inclusivité toujours plus renforcée en direction des **femmes** et des **néo-pratiquants**.



Les formules

Bien plus que du sponsoring, une véritable expérience de marque

Tissez une relation privilégiée avec la communauté en plaçant votre marque au cœur de l'expérience Classics Challenge

Le dispositif **CLASSICS CHALLENGE** est conçu pour offrir de multiples opportunités à des marques et organismes partenaires, désireuses d'en faire un levier de communication en direction de cibles particulièrement recherchées.

Notre mission consiste à offrir à nos partenaires des conditions idéales pour mettre en avant des expériences produits/services en conditions réelles. La dynamique communautaire et le modèle « freemium » permettent de construire une relation privilégiée avec la cible, en amont de la relation commerciale, dans un climat de confiance scellé autour de valeurs fortes et positives.



	1 AN	3 ANS
PARTENAIRE OFFICIEL	3.900 € HT	9.400 € HT
Statut de partenaire officiel des #CC	•	•
Communiqué de presse et post LinkedIn #CC d'annonce du partenariat	•	•
Une newsletter et une campagne #CC* pour annoncer le partenariat	•	•
Votre logo et le titre de partenaire officiel en ouverture sur le site #CC	•	•
Votre logo et le titre de partenaire officiel sur toutes les newsletters #CC	•	•
Votre marque créditée sur tous les posts #CC*	•	•
Support de votre marque déployé par #CC au départ des Challenges	•	•
Espace réservé dans la newsletter #CC	•	•
4 posts sur vos actualités relayés sur les réseaux sociaux #CC*	•	•
Droit d'organiser des actions terrain sur les challenges #CC**	•	•
Droit de produire des contenus médias sur les challenges #CC	•	•

* Facebook, Instagram, Club Strava

** Après accord sur les modalités

« Les Classics Challenge sont un véritable phénomène, traçant une route originale entre la tradition et la modernité. »

Vélo Magazine

Contact

contact@classicschallenge.cc

Classics Challenge Paris



classicsparis



<http://classicschallenge.cc>

Photos de Julien Boulanger, Bertrand Degove, Sophie Gateau, Marine Thomas

