

LE SPONSORING



Pour diversifier leurs ressources, les associations peuvent avoir recours à l'aide des entreprises sous la forme de mécénat ou de parrainage (sponsoring). Le sponsoring consiste en un appui financier ou matériel de la part d'une entreprise pour une association. Il s'agit d'un outil de financement efficace pour les structures sportives. En échange de cet appui, l'association s'engage à promouvoir le sponsor auprès de son public et de ses autres partenaires.

Pour le club



Financer les actions de son club.



Diversifier ses ressources.



Être associé à l'image de l'entreprise.



Proposer de nouveaux projets.

POURQUOI ?



Soutenir et être associé à un club amateur et dynamique.



Avoir de la visibilité.



S'engager dans le rôle sociétal, diffuser une image positive de son entreprise.



Bénéficier d'une déduction fiscale pouvant aller jusqu'à 60% des dépenses engagées dans le cadre du parrainage ([article 39-1 7° du Code Général des Impôts](#)).

Pour le sponsor

Cible : les entreprises

1

Créer un dossier de présentation (rassembler les informations sur votre association, son histoire, ses objectifs, sa structure et ses besoins de financement).

2

Identifier et prospector les sponsors potentiels (rechercher des entreprises locales ou nationales qui partagent la même vision que votre association et qui pourraient être intéressées par un partenariat avec votre association sportive).

3

Préparer une offre attrayante : mettre en avant les avantages qu'aurait l'entreprise en sponsorisant votre club (*faire rayonner l'entreprise lors des diverses manifestations sportives organisées par l'association à travers de l'affichage, publicités sur les maillots, publication sur les réseaux sociaux, coup d'envoi / parrain de match, marquages au*

4

Sécuriser son sponsoring en rédigeant un contrat de sponsoring avec l'entreprise et ne pas oublier d'édiiter une facture.

COMMENT ?

Le contrat de sponsoring



Identification du sponsor et de la structure sponsorisée (raison sociale, SIRET, forme juridique, adresse du siège social, représentant légal).



Objet du contrat (ici sponsoring).



Durée du contrat.



Nature du sponsoring (montant de la somme versée ou description du soutien matériel apporté).



Nature des contreparties par la structure sponsorisée.



Conditions d'annulation, de report ou de résiliation.



Clause concernant la gestion des litiges, mention du tribunal compétent.

VOTRE CHECK-LIST



L'association doit émettre une facture mentionnant le prix TTC et le montant de la TVA car le sponsoring est considéré comme une opération commerciale exceptée si elle est exonérée d'impôts commerciaux ou de TVA.

INFORMATIONS [culture.gouv](https://culture.gouv.fr)

