



*L'école de foot*

# Dossier de sponsoring 2018/2019



AS Fontenay aux roses

10 Place du château sainte Barbe

92260 Fontenay aux Roses

01 46 01 98 01

VILLE DE  
**FONTENAY**  
*aux roses*



# Sommaire

- Présentation du club
  - Ses valeurs
  - Projet partenariat
- Les besoins spécifiques du club
  - Vos possibilités
  - Annexe tarifaire
  - Engagement

VILLE DE  
**FONTENAY**  
*aux roses*



# Présentation du club



## Les mots du président

- ▶ Le football bénéficie d'une place incontournable dans l'environnement sportif français. Activité ludique et/ou de compétition, inter-générationnelle, praticable par tous et toutes, le football allie performance physique individuelle à esprit de jeu collectif. Le football en tant qu'école de la vie est au cœur du projet associatif de l'Association Sportive Fontenaisienne. En tant que plus ancienne section sportive de notre omnisport, l'ASF Football transmet depuis 57 années à tous ses adhérents, les valeurs du respect et du partage. L'engagement de plus de 100 bénévoles illustre parfaitement la philosophie et l'état d'esprit de notre club et du cadre propice à l'épanouissement et à l'apprentissage qu'il représente pour son public le plus jeune autant que pour ses vétérans. L'ASF Football inscrit ainsi son développement auprès des Fontenaisiens grâce à ces 12 équipes.
- ▶ Afin de nous accompagner dans notre expansion et dans le bon déroulement de nos missions d'intérêt général tout au long de cette nouvelle saison 2018-2019, nous recherchons dès à présent des entreprises partenaires reconnues pour leur image positive.
- ▶ L'ASF propose, en contrepartie, différentes possibilités pour faire connaître ses sponsors telles que le marquage des maillots avec leur logo, des banderoles publicitaires, des stands d'exposition de produits lors de nos tournois, une compétition au nom du partenaire et de la visibilité sur l'ensemble de nos supports de communications (internet, affiches et publications).

## Contact

**Secrétaire Général : Mr Mayo Dominique** Mail : [d.mayo@as-fontenay.fr](mailto:d.mayo@as-fontenay.fr) tel : 01 46 01 98 01

**Responsable Projet : Mr Fontaine Olivier** Mail : [ten@live.fr](mailto:ten@live.fr) tel: 06 14 47 00 90





# L'association



L'ASSOCIATION SPORTIVE DE FONTENAY AUX ROSES est une association sans but lucratif créée en 1961, elle regroupe aujourd'hui 22 sections sportives, toutes catégories sportives confondues dont le football.

Le Club de football a pour mission de faire pratiquer ce sport à un grand nombre de Jeunes, dans le cadre des compétitions organisées par la Fédération Française de Football

Ainsi le Club a toujours su réunir des Jeunes issus de tous les horizons géographiques et de tous les milieux sociaux autour du Football.

Cet objectif constitue un engagement fort de la part du Staff dirigeant. C'est pourquoi tout au long des années il a été important de gérer des équipes par une organisation générale du club rigoureuse qui amène quotidiennement à faire découvrir, entraîner, encourager, évaluer, décider, encadrer et organiser à travers le sport qu'est le Football.

Suivre 200 licenciés et une dizaine d'équipes ne laisse pas de place à l'approximation.

Le sport en général est l'école de la vie. Les comportements sur un terrain ou dans les vestiaires se répercutent ensuite dans la vie de nos Jeunes qui deviendront par la suite des citoyens impliqués dans la société.







# Ses valeurs

## L'esprit sportif

Le Club, grâce, au football est porteur de valeurs morales qui en font un moyen d'éducation pour nos Jeunes afin qu'ils puissent construire leur épanouissement personnel.

## L'effort

Avec la maîtrise de soi, l'effort peut développer la volonté de vaincre dans le respect de l'autre.

## Le respect

A travers les yeux d'un supporter ou d'un spectateur à la télé, un joueur qui frappe un adversaire se frappe en réalité lui-même et perd le respect de lui-même. Le football ne doit pas être comparé à la guerre et l'adversaire ne doit pas être son ennemi.

Respecter l'arbitre est une obligation pour un joueur, l'arbitre a une fonction indispensable, il se doit de faire appliquer les règles et comme tout être humain, il lui arrive de commettre des erreurs qui doivent être acceptées comme des aléas du jeu.

Le respect de ses adversaires est aussi une obligation même si une compétition ou on se rencontre pour s'opposer, l'adversaire n'est pas un ennemi. On joue pour aussi pour gagner, il est vrai mais toute victoire est éphémère, alors que la poignée de mains en fin de match est un contact direct avec l'équipe. Il est légitime bien sûr d'encourager ses propres couleurs mais il faut toujours se rappeler que celles de l'équipe adverse sont tout aussi respectables.

## La fraternité et l'unité

Le sport qu'est le football unit les joueurs dans l'effort, quelles que soient leurs origines, leur niveau social, leurs opinions ou leurs croyances. Il est aussi cité en exemple en matière de tolérance, de solidarité.



VILLE DE  
**FONTENAY**  
*aux roses*



## Ses bénéficiaires et ses différents publics

L'école de Football de Fontenay aux roses a environ 200 licenciés toutes catégories confondues encadrés par 10 éducateurs/entraîneurs et 10 dirigeants bénévoles :

2 équipes U6/U7  
2 équipes U8/U9  
2 équipes U10/U11  
2 équipes U12 et U13  
10 Educateurs  
10 Dirigeants



*Chaque année, ces éducateurs et dirigeants font de leur mieux pour encadrer et favoriser la progression de ces différentes équipes ainsi que leurs l'épanouissement.*

### Ses atouts

Le Club de football bénéficie de terrains mis à disposition par la ville, ils sont situés à proximité des transports en commun (bus et tram) cœur même des différents quartiers qui vont bientôt voir le jour et rassemblent les jeunes en dehors même des rencontres officielles. Il n'est pas rare le week-end ou en début de soirée de les voir se retrouver pour improviser des matchs.

De par sa « popularité », le club de football est aussi un lieu d'échanges entre les différents dirigeants mais aussi les parents, les enfants et le club véhicule ainsi une image de proximité entre les personnes qui s'y côtoient, on peut y lier des amitiés inter-ethniques et effacer les préjugés





# Projet partenariat

## La place du projet de partenariat dans l'association

Notre Club est arrivé à un cap où il se doit maintenant se mettre en place un projet de partenariat actif en rassemblant tous les acteurs qui ont un rôle à jouer pour l'avenir de nos jeunes joueurs.

Certains parents ont souhaités s'impliquer dans ce projet et mettre certaines de leurs compétences professionnelles au service des Jeunes.

Ce nouvel élan avec la proposition qui suit, notre Club souhaite partager avec son partenaire une relation d'engagement très forte, animée par un même dynamisme. Notre partenaire pourra bénéficier de ces nouveaux efforts réalisés en commun.

Un club de football est un vecteur de communication populaire. Il valorise l'éducation des jeunes à travers le sport et offre la possibilité de donner une bonne image du partenaire en direction de tous les publics (en interne et au dehors... à moindre coût)



## Détaille du partenariat / Plan d'action

Etre partenaire du Club sera avant tout de bénéficier de toute la palette de prestations en communication événementielle qui suit.

Cette liste d'actions (non exclusive) pourra être travaillée au cas par cas avec le partenaire selon ses besoins et sa culture « d'entreprise » ou ses objectifs à atteindre car nous serons fiers d'afficher leur présence à nos côtés.

Afin de réaliser pleinement nos objectifs communs, il est primordial d'avoir une présence active sur et en dehors des terrains. Pour cela, voici de nombreuses propositions qui pourront être développées.

Le club de Football de Fontenay aux roses sera en charge de monter les actions de communication de son partenaire/sponsor auprès de son public (licenciés...), au même titre que le partenaire lui-même le sera auprès des cibles qu'il souhaite atteindre.

### Campagne de communication

Possible création d'un logo représentant notre union.

Articles et photos dans les publications du partenaire.

Invitations pour les différents matchs et événements de l'école de foot.

Implication de certains « membres partenaires » (pour les entreprises membres du personnel) dans la mise en place du projet.

Autorisation pour le sponsor d'utiliser dans sa communication globale le logo symbolisant du projet de sponsoring.

Visibilité institutionnelle lors des sorties du Club.

Rayonnement plus important pour la mise en avant du projet avec une visibilité sur les réseaux sociaux.

Image moderne auprès d'un public jeune.

Mise à disposition d'un espace pour sa promotion.

Possibilité d'inviter des partenaires liés au Sponsor.

Le club pourra au cours des saisons faire de nouvelles propositions de communication à son partenaire. Plusieurs campagnes seront proposées aux clubs. Elles permettront notamment d'augmenter la visibilité du projet, mais aussi de sensibiliser le grand public au respect et à l'esprit sportif.





# Besoin spécifique de la section

## Matériels

Afin de renouveler l'équipements de match des maillots et parkas au logo du club et du partenaire (logo torse).

Remise de récompenses fin de saison ou (et) en cour de saison. (médailles, coupes, fanions, autres...

## Déplacement

Permettre aux équipes de l'école de foot, de pouvoir participer à un tournoi en dehors du département.

## Autre

Si possible achat ou location d'un véhicule type minibus portant le logo du sponsor/partenaire pour l'organisation des déplacements de nos différents jeunes en compétition à l'extérieur (9 places nécessaire au bon fonctionnement du club)



# Vos possibilités

## Partenariat majeur/exclusif/structurel

Prise en charge de la totalité du montant recherché ou d'un montant conséquent. Association à l'ensemble des activités énumérées ci-dessus, avec participation aux réunions de travail du partenaire/sponsor. (facultatif)

## Partenariat ponctuel de projet / sponsor

Budgets précis en fonction des choix du partenaire/sponsor effectués dans la liste du PLAN D' ACTIONS. Retombées moindres ou liées au choix de communication que souhaite faire le partenaire.

ATTENTION : Si le partenaire ne souhaite pas financer le PLAN D' ACTIONS dans sa globalité, le Club pourra dans ce cas avoir recours à plusieurs sponsors.

# La défiscalisation

## Pour les entreprises

Cumuler bienfaisance et optimisation fiscale ! Telle est la possibilité offerte par la réalisation de certains dons qui peuvent vous permettre de réduire vos impôts.

### La forme des dons

La réduction d'impôt comprend aussi bien les dons en numéraire (dons de sommes d'argent) que les dons en nature (remise de biens, de stocks...).

### Le montant de la réduction d'impôt

La réduction d'impôt concerne aussi bien les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés que les entreprises relevant de l'impôt sur le revenu.

Les sociétés de personnes et les sociétés de capitaux sont donc concernées par ce dispositif.

La réduction d'impôt est égale à 60% du montant des versements dans la limite de 5 / 1000e du chiffre d'affaires de l'entreprise.

**Illustration** : une entreprise réalise 200 000 euros de chiffre d'affaires et effectue 10 000 euros de dons ouvrant droit à la réduction d'impôt. Dans cette hypothèse, le montant de la réduction d'impôt sera de 1 000 euros (correspondant à la limite de 5 / 1000e du chiffre d'affaires).

**SOIT**  $(200000 : 1000) \times 5 = 1000$

En cas de dépassement du plafond, il est possible de reporter l'excédent sur les 5 exercices suivants. Mais les montants reportés ne peuvent s'ajouter aux dons effectués chaque année que dans la limite du plafond annuel.

[Loi n°2003-709 du 1er août 2003 relative au mécénat, aux associations et aux fondations](#)

# La défiscalisation

Pour les particuliers

L'article 200 du code général des impôts permet aux particuliers de bénéficier d'une réduction d'impôt pour les dons consentis à certains organismes.  
**Réduction d'impôt de 66% du montant du versement dans la limite de 20% du revenu imposable.**

## Forme du don

*Votre don peut prendre l'une des formes suivantes :*

*Versement de sommes d'argent,*

*Don en nature (une œuvre d'art par exemple),*

*Versement de cotisations,*

*Abandon de revenus ou de produits (abandon de droits d'auteur par exemple),*

*Frais engagés dans le cadre d'une activité bénévole.*

## Don sans contrepartie

Pour bénéficier de la réduction d'impôt, votre versement, quelle qu'en soit la forme, doit être fait sans contrepartie directe ou indirecte à votre profit. Cela signifie que vous ne devez pas obtenir d'avantages en échange de votre versement.

## Notion de contrepartie pour les cotisations

Lorsque vous versez des cotisations à une association, les avantages institutionnels et symboliques que vous obtenez ne sont pas considérés comme de réelles contreparties. Par exemple, le droit de vote à l'assemblée générale. Il en est de même des divers documents que vous recevez (bulletins d'information, etc.).

Par contre, si vous recevez des biens de faible importance (cartes de vœux, insignes, etc.), la valeur de ces contreparties ne doit pas dépasser un quart du montant du don, avec un maximum de 69 € par an.

Par exemple, pour une cotisation de 300 €, la valeur des biens remis ne doit pas dépasser un montant d'environ 69 €



# Annexe tarifaire

Propositions	Tarifs
Jeu de maillot (14) de match inclus flocage poitrine + logo	500€
Jeu de survêtement (14) inclus flocage dos + logo	1000€
Jeu coupe-vent (14)	450€
Pack hiver (14) cache coup, bonnet, gant. Inclus Logo	500€
Tournoi départemental ou hors	3000€
Panneau publicitaire 70x300 espace dédié autour du terrain d'honneur.	450€ la 1ère année puis 300€ les suivantes.
Partenaire exclusif (renouvellement textile, tournois départemental).	10 000€ pour la saison complète.





# Engagement

- |  |                        |
|--|------------------------|
| <input type="checkbox"/> partenaire exclusif                                     | 10 000                 |
| <input type="checkbox"/> Un jeu de maillots                                      | 500 €                  |
| <input type="checkbox"/> Un jeu de 14 coupe-vent                                 | 450 €                  |
| <input type="checkbox"/> Un jeu de survêtements                                  | 1000 €                 |
| <input type="checkbox"/> Un abonnement annuel application externe                | 150 €                  |
| <input type="checkbox"/> Un pack hiver cache coup, bonnet, gant                  | 500 €                  |
| <input type="checkbox"/> Achat de ballons de match selon détails ci-dessus       | ..... x 50 € = ..... € |
| <input type="checkbox"/> Achat de ballons d'entrainement selon détails ci-dessus | ..... x 80 € = .....€  |
| <input type="checkbox"/> mini bus  | Autres: .....          |

Entreprise : ..... Email : .....

Adresse : .....

Tel : ..... Fax : .....

Nom : ..... Prénom : .....

Total ..... €

A....., le .....

Mr/Mme.....

Signature / cachet