

Les partenariats avec les entreprises

Une association sportive et une entreprise peuvent nouer un partenariat basé sur une relation d'**échanges** « gagnant-gagnant ».

Partenariats association-entreprise → présence de contreparties
≠
Don / Mécénat → absence de contreparties

Le **parrainage** (ou « sponsoring ») est l'une des formes de partenariat les plus utilisées par les associations sportives. Dans ce cadre, en échange du soutien (financier, matériel, etc.), **l'association s'engage à faire un acte publicitaire pour l'entreprise**. Cet acte peut par exemple être l'affichage de la marque sur les tenues portées lors des compétitions. Le parrainage est considéré comme **une prestation de services** rendue à l'entreprise par l'association.

Le parrainage n'est pas le seul type de partenariat. La nature des contreparties apportées à l'entreprise peut être très variée.

Quelques exemples :

- invitations lors de compétitions,
- prix préférentiels au niveau de la cotisation à l'association,
- animation de séances d'activités physiques au sein de l'entreprise,
- organisation et encadrement d'un événement sportif au sein de l'entreprise,
- etc.

De la même manière, les contreparties de l'entreprise à l'association peuvent être diverses :

Quelques exemples :

- paiement d'une prestation,
- financement d'une action précise,
- achat ou prêt de matériel,
- mise à disposition de locaux,
- mise à disposition de compétences salariées,
- etc.

Les partenariats avec les entreprises



BON A SAVOIR

Les comités d'entreprise peuvent également être demandeurs de prestations de services sportifs pour leurs membres.



A NOTER

L'utilité sociale et la qualité de l'action menée par l'association ne suffisent pas à inciter l'engagement de l'entreprise dans un partenariat. Il est nécessaire de **s'interroger sur la manière de faire converger les intérêts des deux parties.**



ATTENTION

La construction d'un partenariat est **un processus long** qui peut prendre plusieurs années. Il est donc nécessaire d'anticiper le temps de latence entre le lancement des démarches et les premiers retours (financiers, matériels, etc.).



A RETENIR

Une fois que le partenariat a été construit et mis en place, **il est important de le faire vivre.** A ce titre, il est important de **prévoir des temps d'échanges** permettant de faire le bilan et d'envisager les perspectives de la collaboration.



POINT METHODE

Il peut être intéressant pour l'association de **concevoir des outils avant de démarcher les entreprises** (plaquette de communication, documents de suivi des entreprises contactées, etc.).

Les partenariats avec les entreprises



POINT METHODE : DEMARCHE POUR CREER UN PARTENARIAT AVEC UNE ENTREPRISE

1^{ère} étape :

Formaliser les objectifs et modalités de l'action de partenariat envisagée au regard du projet associatif (fiche action)

2^{ème} étape :

Rechercher les entreprises défendant des valeurs en cohérence avec celles de l'association sportive (vous pouvez vous renseigner dans vos réseaux, auprès de vos membres, des Chambres de Commerce et d'Industrie, des Chambres des Métiers et de l'Artisanat, etc.)

3^{ème} étape :

Prendre contact avec les entreprises ciblées

4^{ème} étape :

Présenter le projet de l'association et l'action envisagée en soulignant l'intérêt pour l'entreprise de s'investir dans ce partenariat (participation au développement de la cohésion interne, renforcement de l'ancrage de l'entreprise dans le territoire, etc.)

5^{ème} étape :

Proposer une rencontre afin de construire et formaliser avec l'entreprise le partenariat

6^{ème} étape :

Définir des critères d'évaluation et prévoir des rencontres pour faire des points d'étape et envisager les adaptations éventuelles

OUTILS CLES

CNOSF : « *Guide pratique du sport en entreprise* »

CHORUM/LE RAMEAU : « *Les partenariats associations & entreprises* »

CNAR Sport : « *La construction du projet associatif* ». Fiche action, p.26.

SOLFIA : « *Mécénat, sponsoring : comment ça marche ?* »

Les partenariats avec les entreprises



TEMOIGNAGE : Le développement d'une véritable politique de partenariats association-entreprises



Il y a longtemps, nous avons mis en place un partenariat avec une entreprise, mais ce levier a pris de l'ampleur ces dernières années. Nous avons d'ailleurs constitué une commission, à laquelle participent 10 dirigeants ainsi qu'un salarié. Plus de 140 partenaires soutiennent le club cette saison, au plus haut niveau amateur. Cela représente environ 40% de notre budget.

Nous avons réalisé une plaquette, en version papier et informatique, pour présenter le club et ses valeurs. Et en parallèle, nous effectuons un véritable démarchage des entreprises, par téléphone et par mail, d'abord dans le réseau de connaissances de nos dirigeants, puis par le bouche à oreille.

Cela nous a permis de signer des contrats de partenariat de 1 000€ minimum, mais certains peuvent aller au-delà des 10 000€. En échange, les entreprises bénéficient de certains avantages : nous communiquons sur l'activité des entreprises sur nos plaquettes et notre site internet ; nous organisons des manifestations pour nos entreprises partenaires, par exemple un cocktail pour présenter la vie du club en présence d'un invité prestigieux, tel qu'un ancien international ; les partenaires ont des places réservées dans les loges pour tous les matchs ; nous leur proposons une journée autour du rugby ; les entreprises sont invitées à notre assemblée générale et sont informées sur toutes les manifestations.

Pour nous, les avantages sont également importants : le ticket d'entrée est de 1000€ minimum pour les entreprises ; les jeunes du centre de formation sont invités dans les entreprises pour découvrir le monde du travail ; les entreprises payent des places si elles veulent inviter leurs clients lors des événements ; et nous sommes parvenus à fidéliser une centaine d'entreprises, c'est-à-dire qu'une quarantaine change d'une année sur l'autre.

Le développement et la pérennisation de nos partenariats avec des entreprises, associés au soutien des institutions, permettent à notre club de fonctionner dans son ensemble, de l'équipe première à l'école de rugby.



Vice-président d'un club de rugby

Avec le soutien de

