**Dossier de Partenariat**

Ce document doit vous permettre de construire votre dossier de partenariat. Cette structure est vierge en termes de contenu, c’est à vous d’intégrer votre propre contenu dans les différentes parties. Les parties notées ici sont celles que nous avons identifiées comme étant indispensables dans la structure de votre dossier de partenariat. Cependant, vous pourrez modifier ou compléter le plan que nous avons mis en place.

Afin de rendre votre dossier de par plus attrayant, nous vous conseillons de travailler sur la forme et le fond (image, graphique, schéma, tableaux, etc.).

Le dossier de partenariat doit être réalisé avec une vision déclinée sous différents angles :

* Social
* Sportif
* Économique

**Sommaire**

[1 - Page de garde (logo, images, infos clefs) 1](#_Toc374456449)

[2 - Présentation du club 1](#_Toc902425325)

[3 – Les Valeurs du club 2](#_Toc544502478)

[4 - Présentation de votre équipe (vous, vos rôles, vos compétences, vos soutiens) 2](#_Toc769036733)

[5 - Présentation de votre projet (origines, objectifs, description, perspectives) 2](#_Toc1300553590)

[6 - Les évènements organisés 2](#_Toc1675453819)

[6 - Pourquoi vous soutenir ? 2](#_Toc1994623457)

[7 - Budget 3](#_Toc142038272)

[8 - Propositions de partenariat 3](#_Toc552615712)

[9 – Contact 3](#_Toc1425611145)

# 1 - Page de garde (logo, images, infos clefs)

Nous vous recommandons de vous rapprocher du service graphisme et de communication du comité, afin de créer une page de garde attrayante avec l’ensemble des éléments graphiques et typographiques nécessaires.

Voici une liste des éléments qu’il faudra faire apparaître :

* Logo du club
* Date de l’olympiade
* Le titre : “Dossier de Partenariat”
* Le nom du club

# 2 - Présentation du club

* Date de création
* Structure juridique
* Nombre de licenciés de la saison
* Nombre d’équipes
* Salle où a lieu les matchs
* Nombre de bénévoles
* Nombre d’éducateurs
* Nombre de partenaires
* Autre : vous pouvez ajouter un d’autres éléments mettant en valeur votre club

# 3 – Les Valeurs du club

* Valeurs qui définissent le club

# 4 - Présentation de votre équipe (vous, vos rôles, vos compétences, vos soutiens)

* Mot introductif du président
* Présentation de l’équipe dirigeante
* Rôle de l’équipe dirigeante
* Compétences des dirigeants

# 5 - Présentation de votre projet (origines, objectifs, description, perspectives)

* Origines du projet : Pourquoi ce projet ? Quel est l’élément déclencheur ? Quelle est votre vision ?
* Objectifs : Quels sont vos objectifs ? Que visez-vous ?
* Description du projet en quelques phrases : Inutile de rédiger un pavé endormant. Soyez concis, percutants et vendeurs !
* Perspectives : Quels sont vos perspectives d’évolution ? Vers quoi voulez-vous que votre club tende ? Comment vous projetez-vous ?

# 6 - Les événements organisés

* Chronogramme des événements réalisés durant l’année. Mettez en avant les événements durant lesquels vous souhaitez convier vos partenaires actuels et futurs partenaires. N’hésitez pas à inclure des photos ou des images représentant ces événements. Vous pouvez par exemple choisir de mettre en avant l’affiche d’un événement.

# 6 - Pourquoi vous soutenir ?

* Avantages fiscaux d’être partenaire :
  + Sponsoring/Partenariat
    - Traité comme une charge
    - Volonté de développer les ventes, promouvoir un produit et/ou un service, etc.
    - Retombées en termes d’image afin de développer la notoriété et les ventes ; renforcer la notoriété d’une entreprise
    - Non défiscalisé
  + Mécénat
    - Déduction de 66 % du don sur le montant de l’impôt versé en fin d’année
    - Déduction limitée à 5 % du chiffre d’affaires Hors Taxes
    - Renforce la réputation de l’entreprise en termes d’image

# 7 - Budget

* Budget prévisionnel : Quel est votre budget pour la saison en cours et/ou à venir ?

Ajouter ici votre budget prévisionnel sous la forme d’un tableau. Ce format est plus explicite et plus simple à comprendre en termes comptables qu’au format bullet point.

# 8 - Propositions de partenariat

* Contreparties : Quelles contreparties proposez-vous aux entreprises que vous ciblez et avec lesquelles vous souhaitez mettre en place un partenariat ?
* Vous pouvez proposer différentes offres : produits, services, etc.
  + Dans le cadre d’espaces de visibilité, vous pouvez créer une grille tarifaire qui s’imbriquera parfaitement dans votre dossier de partenariat.

# 9 – Contact

* Adresse mail de la personne en charge des partenariats
* Numéro de téléphone de la personne en charge des partenariats
* Autres moyens de communication
  + Site internet du club
  + Adresse du club
* Réseaux sociaux du club
  + Facebook
  + Instagram
  + LinkedIn
  + Etc.

Cette partie est très importante dans la mesure où c’est le moyen que les entreprises intéressées par votre projet, utiliseront pour vous contacter.