



Trousse d'information sur les commandites individuelles

Nous espérons que cette trousse vous aidera
dans vos recherches de commandites individuelles

Vous trouverez ci-inclus :

1. Comment rechercher des commandites
2. Les avantages des commandites
3. Pourquoi des commandites individuelles?
4. Pourquoi des commandites d'entreprises?
5. Les six étapes de la recherche de commandite
6. Comment élaborer une proposition de commandite ciblée?
7. Exemple de proposition
Y compris des annexes d'exemples

Sous-appendice A : Politiques de la FCE en matière de fonds en fiducie et de dons

Comment rechercher des commandites

Avant de commencer à chercher des commanditaires, il est important que vous vous familiarisez avec certains aspects clés du monde de la commandite. On doit savoir plusieurs choses quand on parle de commandite et qu'on en recherche. Veuillez donc lire attentivement ce document avant de commencer à élaborer votre trousse de commandite individuelle.

C'est toute une tâche! Non seulement cela exige un investissement initial de temps et d'énergie, mais aussi un investissement à long terme de ce temps et de cette énergie pour répondre aux besoins de vos commanditaires. N'oubliez pas que cela sera rentable si c'est bien géré. Remarquez aussi que ce document s'adresse aux athlètes qui ont atteint au minimum le niveau de haute performance provinciale ou celui de l'équipe nationale.

Les avantages des commandites

Les commandites peuvent vous procurer des avantages de multiples façons. La plus évidente est de vous procurer du financement extrêmement précieux pour vous aider à défrayer vos dépenses d'entraînement, de voyage et d'équipement. En ce qui concerne les commandites individuelles, le financement peut prendre deux formes : 1) projet par projet, par ex. on vous donne une commandite pour participer au Championnat du monde, ou 2) un fonds en fiducie, à savoir qu'on vous donne une somme que vous utilisez avec un peu plus de latitude. Ces types de commandites sont en général plus avantageuses pour vous, mais elles sont plus difficiles à obtenir.

À part les injections d'argent liquide, vous pouvez aussi bénéficier d'avantages «non monétaires», comme par exemple :

- **des produits ou des services** : les commanditaires fournissent souvent au récipiendaire des produits ou des services qui allègent les dépenses de l'athlète ou du groupe;
- **un soutien à la collecte de fonds** : des commerces commanditaires comme les Starbucks, Wal-Mart ou McDonald locaux, peuvent souvent vous offrir un soutien plus utile, à la fois financier et à titre de partenaire d'une collecte de fonds.

Pourquoi des commandites individuelles?

La plupart des individus qui commanditent un ou une athlète le font parce qu'ils ont un intérêt direct vis-à-vis de cet(te) athlète. Il s'agit soit d'un(e) membre de la famille ou d'un(e) ami(e) proche qui souhaite contribuer à la carrière sportive de l'athlète qu'ils commanditent. Ils peuvent aussi le faire pour bénéficier d'un reçu pour fins d'impôt qui rend relativement attrayante l'idée de commanditer un(e) athlète. Vous verrez rarement des personnes qui font des dons uniquement pour des motifs philanthropiques. Ces mécènes existent, mais ils constituent l'exception plutôt que la règle.

Par conséquent, quand nous parlons de recherche de commandites, nous nous intéressons surtout aux petites entreprises, aux commanditaires locaux et aux commanditaires individuels. Les informations ci-après peuvent vous aider à trouver toutes sortes de commandites.

Pourquoi des commandites d'entreprises?

La plupart des entreprises qui font des commandites ne le font pas pour remplacer leurs activités actuelles de publicité, de relations publiques ou de vente. Plus précisément, elles essayent de profiter d'un autre véhicule qui est lié à leur plan intégré de marketing et de communications. Grâce à cette intégration dans leur plan, cette commandite leur permet de renforcer leur visibilité, de former des attitudes de consommation, de divertir leurs clients, de recruter ou conserver des employés, d'avoir des occasions de marchandisage, de mettre en valeur des qualités de leurs produits, de démarquer leur produit des concurrents, d'intensifier les ventes ou de bénéficier de rabais d'impôts. À cause de ces éléments il est plus difficile à des individus de trouver des commandites d'entreprises, mais cela n'est pas impossible. Il faut seulement que ceux qui cherchent des commandites fassent preuve de créativité quand ils approchent des petites entreprises pour solliciter une commandite. Il est également précieux de connaître quelqu'un à l'intérieur de l'entreprise, par conséquent assurez-vous de ne pas négliger les éventuels contacts que vous pouvez avoir.

Les six étapes de la recherche de commandite

1. Choisissez la personne ou l'entreprise qui d'après vous peut vous commanditer, qui est intéressée à le faire, et surtout qui à la volonté de le faire. Renseignez-vous le plus possible à leur sujet. Le cas échéant, trouvez qui est responsable des commandites au sein de cette organisation, ainsi que son titre officiel.
2. Élaborez une proposition écrite de commandite, et assurez-vous qu'elle est adressée à la bonne personne. Si cela s'applique, il faut adapter votre proposition de telle manière qu'elle cadre avec l'image ou avec la stature de l'entreprise. Dans l'exemple exposé ci-après, vous verrez que la petite entreprise appuie les valeurs communautaires et la communauté. Un conseil : l'approche du genre «Je suis un pauvre athlète, donnez-moi de l'argent» n'est pas la meilleure!
3. Déposez votre proposition, si possible en personne. Il se peut que vous la remettiez à un(e) secrétaire ou à un(e) adjoint(e), mais assurez-vous d'être habillé(e) correctement, en tenue de ville si possible. Laissez vos jeans troués à la maison, et n'oubliez pas que vous n'aurez jamais une deuxième chance de faire une bonne première impression. En outre, vous ne savez jamais avec certitude qui va vous recevoir.
4. Assurez le suivi de votre proposition par un coup de téléphone, et essayez de prendre un rendez-vous en personne. Cela vous permettra de les rencontrer et d'avoir réellement l'occasion de les impressionner et de les inciter à vous commanditer.
5. Parvenez à un accord avec eux, négociez en personne un arrangement de soutien par des produits ou services, ou financier, qui convienne aux deux parties.
6. Remplissez vos obligations vis-à-vis de votre commanditaire et demeurez en contact régulier avec lui pour pouvoir aller frapper à nouveau à sa porte. Ne présumez jamais qu'il ne s'agit que d'une aide ponctuelle sans lendemain.

Comment élaborer une proposition de commandite ciblée?

Au moment de vous asseoir et de décider que vous avez besoin d'une commandite, vous devez d'abord être réaliste en ce qui concerne vous-même et vos atouts. Vous devez faire cette évaluation de manière très honnête et examiner non seulement les dépenses que vous essayez de défrayer, mais aussi d'évaluer quelle est votre valeur potentielle. Ce que nous voulons dire ici par «valeur» n'est pas votre valeur personnelle. (Nous savons bien qu'elle est inestimable!) Mais nous parlons de votre valeur marchande, à savoir ce que vous valez en tant que produit vendable.

Pour avoir une idée de cette valeur marchande, faites l'exercice suivant. Prenez une feuille de papier avec des lignes. Utilisez une ligne par élément, et sautez une ligne entre chaque. Commencez au début de la liste et répondez à chaque question une par une jusqu'au bout. Vous pouvez utiliser un ordinateur et imprimer le document après.

1. Inscrivez votre nom, âge et date de naissance.
2. Indiquez votre ville natale, et là où vous vous entraînez actuellement.
3. Précisez les armes dont vous êtes spécialiste, et votre sexe.
4. Mentionnez en quelle année vous avez commencé l'escrime, et combien d'années vous l'avez pratiquée. Si vous avez fait plusieurs armes, précisez combien d'années chacune.
5. Détaillez votre palmarès, à savoir tous les résultats dont vous vous rappelez depuis que vous avez commencé la compétition, en vous assurant d'inclure la ville et le pays. Les dates sont également importantes. Si vous avez pratiqué plusieurs armes, faites des listes distinctes pour chacune.
6. Faites la liste des cours d'entraîneur ou d'arbitre que vous avez suivis, présentée de façon semblable à la liste de vos résultats.
7. Indiquez le meilleur classement canadien que vous avez atteint, ainsi, si cela s'applique, que votre meilleur classement de la FIE.
8. Indiquez votre classement canadien actuel, ainsi, si cela s'applique, que votre classement actuel de la FIE.
9. Faites la liste de tous les entraîneurs que vous avez eus, et précisez combien de temps vous avez passé avec chacun d'entre eux.
10. Précisez votre statut actuel en ce qui concerne vos études ou votre profession. Si vous excellez à l'école, mentionnez les prix ou bourses scolaires que vous avez mérités.
11. Mentionnez les autres sports organisés dans lesquels vous faites de la compétition au niveau provincial, régional, national ou international.
12. Précisez toutes les autres activités communautaires que vous pouvez avoir, par exemple les scouts, les clubs où vous êtes bénévole, et ainsi de suite.

13. Joignez votre plan d'entraînement et de compétition annuel à tous ces renseignements.
14. Indiquez le prix approximatif de chaque élément de votre plan d'entraînement et de compétition.

Vous venez d'élaborer un profil personnel indiquant qui vous êtes dans le milieu de l'escrime et au sein de votre communauté locale. Il se peut que ces informations soient très longues pour ceux qui font de l'escrime depuis longtemps, ou bien très courtes pour ceux qui commencent. Ces renseignements vous aideront aussi à rédiger votre proposition finale, en demeurant réaliste.

Maintenant, dressez la liste des avantages ou services que vous pouvez fournir à un éventuel commanditaire. Cette liste peut contenir toutes sortes de choses, allant de leçons d'escrime gratuites au port du logo de la compagnie, en passant par des représentations personnelles au nom de cette entreprise. Vous devriez vous montrer créatif, car votre commanditaire potentiel sera plus enclin à vous accorder son soutien s'il pense obtenir davantage qu'un simple reçu pour fins d'impôt et que vos remerciements.

Exemple de proposition

Votre proposition devrait contenir les éléments suivants :

Lettre de présentation

- Présentez vous et indiquez les occasions spécifiques et les avantages principaux dont le commanditaire bénéficiera.
- Indiquez le montant ou la fourchette de subvention sollicitée.
- Pour conclure, faites votre appel à l'action.

Annexe A - Fiche - Votre curriculum vitae d'escrimeur

Annexe B - Fiche - Votre plan d'entraînement et de compétition pour le reste de l'olympiade.

Annexe C - Fiche - Vos passe-temps et vos activités hors de l'escrime.

Annexe D - Un court historique de l'escrime (si vous voulez vraiment en faire beaucoup).

Remarquez que les éléments indiqués entre parenthèses ou en italique doivent être adaptés à l'entreprise visée ou à votre situation spécifique.

Autres facteurs importants dont il faut tenir compte avant de se présenter pour obtenir une commandite :

- Ce sera sans doute la première impression que vous donnerez au commanditaire potentiel, donc vous voulez faire bonne impression.
- Renseignez-vous au sujet de votre commanditaire potentiel, assurez-vous qu'il est en bonne situation financière et qu'il peut réellement vous commanditer, et que le fait qu'il peut vous financer n'est pas seulement une élucubration de votre part. N'induissez pas votre commanditaire potentiel en erreur en gonflant artificiellement vos résultats ou en faisant des prédictions irréalistes. Restez réaliste. Il se peut que vous ne réussissiez pas à obtenir sa commandite cette fois-ci, mais si vous exagérez, cela provoquera des problèmes par la suite et pour les prochaines tentatives.
- Mais ne vous sous-estimez pas non plus.
- À part quand il provient de parents ou d'amis, le soutien financier est rarement gratuit, alors soyez prêt(e) à donner du service à votre commanditaire.
- Ne vous découragez pas, cela prend du temps et il n'existe pas de solution financière miracle.

N'oubliez pas que cet exemple de lettre n'est pas un modèle rigide, et qu'il n'est conçu qu'à titre de guide.

LETTRE DE PROPOSITION

La lettre de proposition devrait être personnalisée, rédigée sur votre papier à lettre à en-tête, et ne pas faire plus de trois pages.

Monsieur, Madame (en fonction de la personne-ressource)

Permettez-moi de me présenter. Mon nom est Pierre Tremblay et ma passion actuelle est l'escrime, un sport amateur moderne qui puise ses racines dans une solide tradition historique. Vous savez sans doute que l'escrime est un sport moderne plein de défis, mais qu'elle était déjà pratiquée par les Égyptiens du temps des pharaons, et qu'elle est l'un des rares sports olympiques actuels restants du programme des premiers Jeux olympiques de l'ère moderne. En outre, elle est bien vivante et florissante au sein de notre communauté.

Je vous invite non seulement à participer au développement d'un excellent sport dans notre région, mais aussi à appuyer un jeune athlète prometteur. Mon objectif est simple : m'améliorer le plus possible pour atteindre mon plein potentiel à titre de personne et de sportif. D'après moi, cela signifie non seulement devenir membre de notre équipe nationale, mais aussi être respecté dans notre communauté et y apporter ma contribution. Voilà mon rêve. Et je pense qu'avec l'appui de personnes comme vous et d'organisations comme la vôtre, je pourrai essayer de relever ce défi, et réussir. Mais malheureusement, comme c'est le cas pour beaucoup de sports amateurs au Canada, l'escrime ne bénéficie pas d'un financement adéquat, et mes ressources personnelles limitées ne suffisent pas à combler tous les besoins correspondants à mes objectifs. C'est la raison pour laquelle je sollicite votre appui. Voici comment vous pouvez m'aider.

En échange de votre appui financier ou en nature, non seulement je vous promet que je vais travailler d'arrache-pied et atteindre mes objectifs, mais aussi je vous ferai bénéficier des avantages personnels suivants :

des leçons gratuites d'introduction à l'escrime : Je vous présenterai personnellement ce sport magnifique et je vous donnerai gratuitement une série de leçons afin que vous puissiez mieux connaître ce sport et vous familiariser avec. Je suis persuadé que vous l'aimerez autant que moi, et cela vous aidera à comprendre pourquoi je suis si passionné.

des rapports bi-mensuels : Je vous tiendrai informé de mes plans d'entraînement et de compétition et vous ferai parvenir des rapports d'étape contenant les résultats que j'ai obtenus. Ces rapports vous tiendront aussi au courant des récents développements dans le monde de l'escrime au Canada, de mon classement, et de mes progrès vers l'atteinte de mes objectifs. Ce bulletin contiendra aussi mon invitation personnelle à tous les tournois locaux auxquels je participe, afin que vous puissiez venir me voir en action si vous le souhaitez. Ces rapports seront également affichés sur mon site Internet personnel, où le nom et le logo de votre entreprise seront placés bien en évidence, pour indiquer que vous me donnez votre appui, ainsi qu'un lien Internet direct avec le site de votre entreprise si vous le souhaitez.

une visibilité locale et nationale : Je peux placer le logo et/ou le nom de votre entreprise bien en évidence sur mon sac d'escrime et à certains endroits de ma tenue de compétition. Mon sac d'escrime m'accompagne dans tous mes déplacements, et c'est une pièce très visible d'équipement. Quant à ma tenue de compétition, les règlements internationaux limitent la visibilité des commanditaires à des emplacements spécifiques, et je vous fournirai de plus amples détails à ce sujet.

Cette année est un moment idéal pour m'accorder votre soutien. En effet, je viens de connaître la meilleure saison de ma carrière sportive. Ces bons résultats m'ont beaucoup encouragé, et je suis maintenant plus enthousiaste que jamais auparavant. Je suis certain que grâce à mes efforts et à votre aide, la saison qui s'en vient sera encore meilleure que celle qui vient de s'écouler. Le montant de commandite que je sollicite est de (2 000 dollars). N'oubliez pas que cette somme aidera un jeune athlète qui obtient les meilleurs résultats de sa vie, mais qui est aussi un membre responsable et un chef de file de sa communauté. Non seulement j'apprends et j'applique les notions fondamentales du travail acharné et du dévouement à mon sport, mais je deviens aussi un ambassadeur de notre communauté, de notre province et éventuellement, grâce à votre aide, du Canada. Notez aussi que toutes les contributions de 50 dollars et plus de la part d'entreprises, ou de 25 dollars et plus de la part de particuliers, donnent droit à un reçu pour fins d'impôt émis par notre organisation nationale, à savoir la Fédération canadienne d'escrime.

Veillez considérer la présente proposition comme une amorce de discussion. Étant donné que les besoins et les situations de chacun sont divers, il se peut que des débouchés supplémentaires se présentent, ou que la portée du programme doive être réduite. Je suis enchanté à la perspective de vous rencontrer afin que nous puissions mieux nous connaître, tant sur le plan personnel que de nos objectifs et priorités respectifs. Cette rencontre ne prendrait tout au plus que quelques minutes de votre temps, et elle ne vous engage bien évidemment à rien.

J'ai hâte de recevoir vos commentaires et je communiquerai à nouveau avec vous très bientôt.

Je vous remercie d'avance de votre compréhension et de votre appui.

Pierre Tremblay

Membre de l'équipe d'escrime locale et provinciale

Les annexes sont le véhicule par lequel le commanditaire potentiel peut examiner la personne qu'il va éventuellement commanditer. C'est votre première chance de faire bonne impression, et peut-être la seule qui vous sera donnée. N'oubliez pas que vous n'aurez pas toujours l'occasion de rencontrer en personne le commanditaire potentiel avant de lui remettre ces documents, ou de les donner à la réceptionniste.

Nouvelle page

Annexe A - Votre profil d'athlète, d'une page au maximum, avec idéalement une photo de vous.

Pierre Tremblay, 17 ans

Sabre masculin

Né le : 23 octobre 1983 à Chibougamau, QC

Réside à : Montréal, QC

Taille : 180 cm / 5 pi. 11" **Poids:** 72 kg / 158 livres

Profession : Étudiant - athlète

Entraîneur : Jean Ouellet

Club : Les trois armes

Mentionnez seulement vos meilleurs résultats, surtout si vous pensez que vous avez trop de résultats. N'incluez aucun résultat obtenu il y a plus de huit ans, à moins que vous n'ayez remporté une compétition importante de niveau national ou international, ou obtenu une médaille en Coupe du monde ou participé aux Jeux olympiques.

Nouvelle page

Annexe B - Votre plan d'entraînement et de compétition pour la saison à venir, d'une ou deux pages au maximum.

Divisez-le en sections : déplacements internationaux en premier, puis compétitions nationales, puis locales. Vous pouvez choisir d'inclure les coûts, ou de mentionner au bas de la page que les coûts approximatif sont disponibles sur demande.

Nouvelle page

Annexe C - Votre école, collège ou université et vos autres activités dans d'autres sports ou au sein de la communauté. Cette partie vise à décrire que vous êtes une personne ayant diverses facettes. Insistez le plus possible sur les choses que vous faites et qui bénéficient d'abord aux autres.

Sous - appendice A

Fédération canadienne d'escrime - Politiques sur les fonds en fiducie et les dons

Fonds en fiducie

a) Comptes en fiducie des athlètes

La FCE accepte des fonds au nom des athlètes de l'équipe nationale, et elle place ces sommes dans des comptes «en fiducie» qui génèrent des intérêts bancaires jusqu'à ce que les athlètes en question aient pris leur retraite de l'équipe nationale. Les athlètes peuvent continuer à déposer des fonds dans ces comptes, en utilisant les sommes uniquement en fonction de leurs besoins. La FCE peut aussi recevoir des dons, émettre des reçus correspondants pour fins d'impôt, et déposer ces sommes dans des comptes en fiducie.

Les athlètes qui ont un compte en fiducie peuvent demander n'importe quand à la directrice administrative de retirer des fonds. Le chèque est préparé à même le compte courant de la FCE, et les fonds sont transférés du fonds en fiducie de l'athlète au compte courant de la FCE. Normalement, il faut deux semaines pour que l'athlète touche son chèque. La FCE avise les athlètes que les fonds demandés doivent être adéquatement justifiés par des reçus originaux.

Tous les fonds utilisés sont imposables. La FCE doit émettre et présenter des relevés T3 supplémentaires, ainsi qu'un résumé T3 si la Fédération effectue des paiements à des athlètes résidents pendant l'année. Le résumé T3 est la déclaration de renseignements du groupe fiduciaire des athlètes amateurs canadiens.

En ce qui concerne la gestion de ces fonds en fiducie par la FCE, la Fédération peut prélever des frais d'administration allant jusqu'à 10 p. 100 sur chaque dépôt dans le fonds, jusqu'à un maximum de 200 dollars pour chaque dépôt. Mais, dans la pratique, en réalité, les frais d'administration prélevés sont de 3 à 5 p. 100.

b) Autres comptes en fiducie

Des comptes en fiducie peuvent être ouverts pour d'autres motifs. Il y en a eu de temps en temps, notamment le compte du comité consultatif sur les questions relatives au genre, et le compte en fiducie de l'AOC. Ces deux comptes ont été fermés en 1997, si bien que la FCE n'a à l'heure actuelle aucun autre compte en fiducie que ceux des athlètes.

Dons - reçus pour fins d'impôt

a) Politique

La Fédération canadienne d'escrime a un numéro d'impôt, et son statut d'association sportive amateur canadienne lui permet d'émettre des reçus pour fins d'impôt. La FCE respecte les lignes directrices de Revenu Canada pour la gestion des reçus pour fins d'impôt correspondant à des dons en argent ou en nature. À partir de 2001, la somme minimale pour laquelle la FCE émet des reçus pour fins d'impôt est de 25 dollars pour les particuliers, et de 100 dollars pour les entreprises ou sociétés.

Dans certains cas, quand un don est effectué pour un programme, un club, une arme ou une région spécifiques, on s'attend à ce que la FCE accorde une subvention correspondant au montant du don, à ce programme, club, arme ou région. Dans ces cas, la FCE peut prélever des frais d'administration pouvant aller jusqu'à 10 p. 100 du don, pour défrayer les coûts relatifs à la gestion du(des) don(s). En général, la FCE ne prélève aucun frais administratif dans le cas d'une « campagne de dons » spéciale pour laquelle la FCE recevrait un nombre élevé de chèques. Dans chaque cas, le montant des frais d'administration doit être négocié avec la directrice administrative avant le début de la campagne de financement. Normalement, la FCE ne prélève pas de frais d'administration sur les dons émanant de particuliers.

b) Procédures

La FCE préserve son statut d'organisme sans but lucratif en remplissant tous les ans deux formulaires :

- 1) la Déclaration de renseignements (de Revenu Canada) des associations sportives amateurs canadiennes enregistrées; et
- 2) le formulaire numéro 3 - Résumé annuel (Industrie Canada - Direction générale des Sociétés).

Normalement, la FCE émet le reçu pour fins d'impôt dans le mois qui suit la réception du don. Cependant, dans tous les cas, le reçu pour fins d'impôt doit être émis avant le 31 décembre pour pouvoir servir pour l'année d'imposition correspondante. Le reçu lui-même se compose de deux exemplaires (un blanc, et un jaune) sur lesquels doivent être précisés le montant du don, la date, le nom du donateur et son adresse postale, et les numéros d'entreprise et d'inscription de la FCE, qui sont les suivants :

Numéro d'entreprise (NE) XXXXXXXXXXXX
Numéro d'inscription XXXXXXXXXXXX

Étant donné le petit nombre des dons et la diversité de leurs montants, les reçus pour fins d'impôt seront produits à la main sur des reçus pour fins d'impôt pré-imprimés de la FCE.