

# LE SPONSORING

---

## POURQUOI ?

- ▶ L'objectif du sponsoring est de trouver de nouvelles ressources pour l'association.

## COMMENT ?

- ▶ Le sponsoring, ou parrainage est un vecteur de communication qui consiste pour une entreprise à contribuer financièrement, matériellement ou techniquement à une action dans l'optique commerciale d'accroître sa notoriété et éventuellement d'améliorer son image.
- ▶ Il convient donc de proposer à ladite société des supports et actions lui permettant de remplir ces objectifs.
- ▶ En terme d'image, il convient également de communiquer sur les valeurs communes entre l'association et l'entreprise concernée.

## MATERIALISATION

- ▶ Le sponsoring, ou parrainage est un acte commercial (à la différence du mécénat) puisque le sponsor attend une contrepartie.
- ▶ Cet accord est donc à formaliser dans un contrat et il est obligatoire d'établir une facture.
- ▶ **Attention** : Les associations qui réalisent des opérations commerciales accessoires n'excédant pas 60 000 € HT ne sont pas passibles des impôts commerciaux si leur gestion est désintéressée et si leurs activités non lucratives demeurent significativement prépondérantes (CGI, art. 206 1bis).

## CONSEILS

- ▶ Par sponsoring, on entend souvent contrepartie financière. Or dans le cadre d'une association sportive, la prestation matérielle (en échange de visibilité pour la marque) est souvent plus facile à obtenir (exemples : équipements sportifs, boissons, nourriture, textiles...). Pensez-y !