

# LE CLUB RECHERCHE UN PARTENAIRE FINANCIER

---

**OBJECTIF : établir un partenariat dans un esprit « gagnant-gagnant »**

---

## **MISE EN OEUVRE :**

Analyse des lieux

- **Pourquoi un partenaire ?**

- Permettre de se développer davantage et d'afficher l'image du club
- Permettre au club de mettre en œuvre un projet de club axé
  1. Sur la performance : permettre à tous de progresser
  2. Sur le nombre de licenciés
  3. Sur une ou des organisations d'envergure
  4. sur d'autres éléments à définir
- Choix et orientations du Projet de club à faire en fonction des possibilités matérielles, humaines, de l'historique du club, ~~de~~ des objectifs ou ambitions...

- **Comment faire pour l'approcher ?**

- Avons-nous dans notre association quelqu'un susceptible de prendre en charge cette action ?
- Profil particulier de chef d'entreprise, de DRH, de cadre commercial ?
- Si oui, choix de cette personne qui peut s'entourer d'une équipe pour mettre en œuvre (à défaut solliciter un volontaire)
- Faire le recensement des entreprises ou des « services » qui peuvent être des partenaires potentiels

- **La mise en œuvre**

- Que leur "vendre" ? les brancher sur une action ou un projet particulier
- Prendre RDV : téléphone, confirmer par mail ou courrier
- Réfléchir aux contreparties que propose le club, se renseigner sur les avantages fiscaux possibles
- Formaliser l'accord – convention – conférence de presse

- **Comment pérenniser cet accord ?**

- Invitation du partenaire aux événements du club
- Le tenir au courant de la vie du club
- Mettre en valeur, site internet, plaquettes, brochures, calendriers, son logo via maillots, survêtements ou autres supports
- Solliciter un RDV annuel pour faire le bilan
- Créer un club de partenaires, rencontre annuelle

- **Comment faire pour l'améliorer si l'action est une réussite ?**

- Remise en question constante – réunions régulières sur la cellule de développement du club
- Sérieux sur la démarche et le fond

**REFERENCE :** Modèle de convention de partenariat