

On a testé pour vous : le sponsoring

Dans un contexte économique contraignant pour les associations sportives, toutes les pistes de financement sont tentées par les clubs qui se lancent de plus en plus dans le sponsoring. C'est sur ce sujet qu'Herbert Klingbeil s'est penché pour les lecteurs de ChronoMaîtres. Trésorier dans deux clubs de natation depuis près d'une vingtaine d'années, il est bien placé pour évoquer avec nous les enjeux du sponsoring privé pour les clubs de natation.

Le sponsoring privé, moteur d'appoint du financement des clubs ?

Quel rôle joue le sponsoring privé dans le financement des clubs de natation ?

En dehors des cotisations des adhérents, la principale ressource du club est la subvention de la municipalité qui l'héberge. Les clubs qui font appel au sponsoring ou mécénat d'entreprises, ou au financement participatif de particuliers sont beaucoup plus rares.

La subvention municipale permet au club de payer les derniers mois de salaire des entraîneurs et d'équilibrer les comptes en fin d'année. Elle est en règle générale essentielle à l'activité.

Au-delà de la subvention de fonctionnement, certaines municipalités mettent en place des contrats d'objectifs qui permettent de financer des projets ponctuels du club : par exemple, un déplacement sur une compétition ou un stage à l'étranger, la formation d'un jeune au BPJEPS ou au BNSSA, ou permettre à un jeune nageur d'aller en Pôle.

Ceci dit, souvent, la « vraie » subvention du club n'apparaît pas dans les comptes : c'est le prêt gratuit des lignes d'eau par la municipalité. On s'en aperçoit d'ailleurs un peu violemment lorsqu'un bassin doit fermer pour travaux et que le club doit se replier sur un autre site.

Les ressources provenant du sponsoring ou du mécénat, ou du financement participatif de particuliers, couvrent en règle générale ce terrain du financement de projet, lorsque les municipalités ne sont pas trop ouvertes au contrat d'objectifs, et servent en quelque sorte d'appoint qui permet de faire plus ou mieux pour les adhérents.

Comment fait-on concrètement pour aller à la recherche de partenaires privés ?

Depuis plusieurs années, les municipalités ont revu à la baisse les subventions accordées aux associations. Le financement privé devient donc de plus en plus crucial pour le développement des activités du club.

Monter un dossier de partenariat, obtenir l'agrément d'association d'intérêt général ou d'utilité publique, rechercher les partenaires ou mécènes, etc. exige du temps de préparation et des compétences nouvelles que les clubs n'ont pas forcément parmi leurs animateurs.

Ensuite, une fois qu'on a obtenu les fonds des sponsors, ce n'est pas fini : au contraire, tout commence. Pour que le partenariat marche, il faut que le partenaire trouve une rentabilité à son investissement : trouver des occasions de contact ou de communication auprès des adhérents du club, communiquer avec les adhérents sur les offres promotionnelles, etc. Bref un sponsor ça se soigne sur la durée et ça prend donc du temps !

En tant que nageur maître C8, j'ai un peu plus de temps libre et j'ai une expérience de responsable de projets

dans la finance que je peux transposer sur ce terrain, même si je n'étais pas commercial !

Je mène ces activités bien entendu d'abord à titre bénévole pour mon club, le SN Montgeron, un des rares à avoir une telle part de financement privé (pas loin de 10% de son budget).

Fort de cette expérience naissante, je viens d'ailleurs de lancer une activité de conseil auprès des clubs de natation pour les aider à trouver des sources de financement alternatif aux subventions publiques. Vu l'argent qui circule dans le monde de la natation, je ne me fais pas d'illusions, ça va plus s'apparenter à du bénévolat qu'à une activité lucrative !

Qui vais-je aider ?

Au-delà de mon club, ma priorité principale, le CN Fontainebleau Avon (CNFA), le club de deux des meilleurs nageurs français d'eau libre, Axel Reymond, champion d'Europe d'eau libre à Berlin l'an dernier et Charlyne Secrestat, et derrière, un groupe de jeunes nageurs français performants, qui doit faire face à la fermeture de son bassin historique de La Faisanderie.

Le CNFA loue maintenant des lignes au Centre National des Sports de Fontainebleau pour une somme qui représente 30% de son budget, après avoir perdu un quart de ses adhérents lors du transfert des activités sur le nouveau site.

Les principaux enjeux financiers sont évidemment avant tout situés du côté de la municipalité, à qui nous allons proposer un contrat d'objectifs autour du beau projet « Eau Libre Rio », que soutient la FFN. Avec Agnès Mérite (présidente... et nageuse Maîtres !) et Magali Mérino, l'entraîneur d'Axel et de Charlyne, à l'initiative du projet Eau Libre Rio, nous allons commencer par médialiser la situation du club et son projet.

Le but est que cela serve de levier pour aller à la recherche de sponsors ou de mécènes entreprises « de proximité » qui acceptent de s'engager sur la durée prioritairement. Ceci dit, si une grosse entreprise propose un beau budget mais ne peut s'engager au-delà de 2015, nous n'allons pas faire la fine bouche ;-). Nous allons aussi rechercher du financement participatif de particuliers ; Axel avait tenté de le faire sans succès l'an dernier pour financer un stage, mais c'était avant son titre de champion d'Europe, avant d'avoir acquis un début de notoriété et donc sans avoir actionné le levier médiatique.

Et j'espère que cet article servira aussi à lever le moment venu des fonds auprès de mes camarades Maîtres fana d'eau libre... je ne les cite pas, ils se reconnaîtront.

Et en dehors du CNFA, mon terrain naturel d'intervention, ça sera les clubs Maîtres dans lesquels je compte déjà de nombreux amis... à bon entendeur salut !

Herbert Klingbeil