



*« Seul on va plus vite,
Ensemble on va plus loin »*

*Responsable commercial et évènementiel:
Matthieu Del Ben*

partenairesannemasserugby@gmail.com



Cette saison encore, le Rugby Club Annemassien cherche à se rendre dynamique et attractif en prônant les valeurs, telles que le Respect, l'Engagement et l'Esprit d'Equipe, sur tout le territoire de l'agglomération annemassienne. Il multiplie ses actions afin de se structurer, se développer et avancer avec ses licenciés et ses partenaires pour écrire les plus belles pages de son histoire.

Comme toujours, nous savons que nous pouvons nous appuyer sur nos partenaires. Par votre soutien, vous êtes un pilier et un acteur majeur de notre progression.

Alors n'hésitez pas à nous rejoindre nos «jaunes et bleus».

Le **RUGBY CLUB**
ANNEMASSE

c'est:

250 Licenciés

40 matchs par an

À domicile

12 Catégories

3 Salariés



Organigramme

Secrétaire Générale:
M.PERRIN
Arnaud

Président
M.BRUYERE
Marc

Trésorier:
M. CHEMINAL
Paul

**Responsable
Pôle Jeune**
M.TROLAT
Guilhem

**Responsable
Pôle Sénior**
M.PERRIN
Arnaud

**Responsable Ecole
de Rugby**
M. ETIENNE
Alexandre

Comité:
Mme. DIMEO Vita
Mme. LEGLISE Virginie
Mme JOVARD Maryline
M. FENEUL Christian
M. BONTRON Marie-Lorraine
Mme. HUDRY Patricia
M. JOOST Jérôme
M. JAMMES Lionel
M. MARIET Daniel
M. ETIENNE Alexandre

**Secrétaire
Comptable:**
Mme. MELLIER
Tiffany

Directeur Sportif:
M. TROLAT
Guilhem

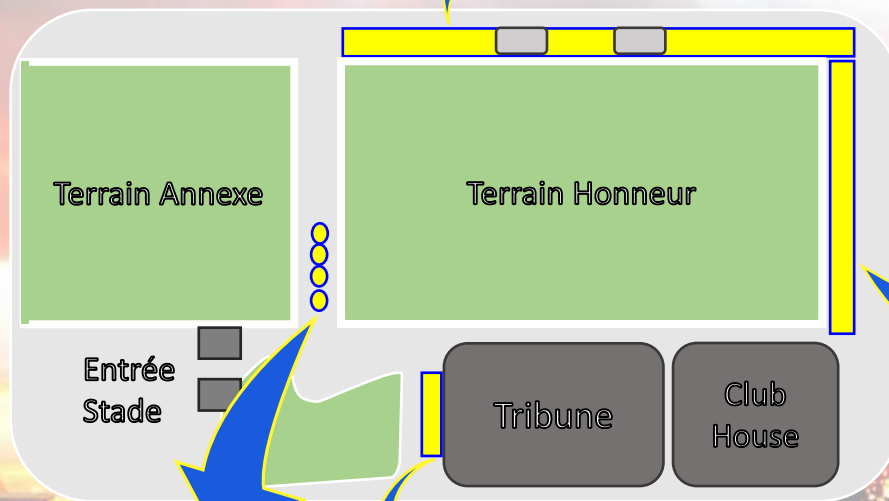
**Responsable
commercial:**
M. DEL BEN
Matthieu

Visibilité Maillot



Visibilité Stade Henri Jeantet

Support	Taille (m)	Prix à l'unité
1	0,33 X 0,60	300€
2	2,50 X 0,80	1 250€
3	1,50 X 6	1 500€
4	3,00 X 1,50	2 000€



Pancarte barrière terrain d'honneur



Pancarte murale terrain d'honneur



Drapeaux entrée du stade



Emplacement panneaux

Avantages Fiscaux

Mécénat

Sponsoring ou parrainage

La loi définit :

«Un soutien matériel apporté à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général, sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire».

«Un soutien matériel apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct».

Autrement dit :

Le mécénat constitue un don. Il valorise l'image institutionnelle de l'entreprise. Celle-ci n'attend aucune contrepartie de l'argent ou du soutien apporté à l'association. Néanmoins, l'association peut valoriser son mécène. Elle peut le citer sur ses supports de communication en faisant apparaître le nom ou le logo de l'entreprise (à l'exception des entreprises d'alcool et de tabac).

Le parrainage est une prestation de service. Il répond donc à une démarche commerciale explicitement calculée. Ses retombées doivent être quantifiables et proportionnées à l'investissement initial. Le parrainage sert à la promotion des produits et de la marque de l'entreprise.

Fiscalité :

Même si les contreparties sont plus limitées, le bénéfice fiscal est nettement plus intéressant pour l'entreprise : réduction d'impôts de 60% de la somme versée.

Les dépenses de parrainage sont assimilées à des dépenses de nature publicitaire et sont ainsi traitées comme frais généraux. De par son caractère commercial, la dépense de parrainage doit faire l'objet d'une facturation.