

# Méthodologie générale d'organisation d'une manifestation compétitive agréée FF Tri

## Recherche de partenaires institutionnels ou demande de subvention

La méthode est identique à celle concernant la recherche de partenaires institutionnels pour le club.

Bien que la recherche de partenaires institutionnels soit plus simple que dans le secteur privé, il y a de grande similitude dans la méthodologie. Les services des différentes institutions sont extrêmement sollicités et l'attribution d'une subvention est soumise à toute une procédure qui nécessite l'aval de toute une hiérarchie. Bien sûr, la connaissance "amicale" de la tête de cette hiérarchie peut faciliter la démarche. Cette éventualité étant relativement rare, inutile de perdre son temps à obtenir à tout prix un rendez-vous. Mieux vaut obéir à la procédure habituelle qui exposera en une dizaine de page l'objet de la démarche.

### 1 - Objet de la démarche

C'est le cumul du Dossier de Présentation et du Budget Prévisionnel précédemment réalisé auquel on adjoint une lettre d'accompagnement qui sera envoyé. Cette dernière peut-être comparée à la lettre de motivation qui accompagne le CV d'une demande d'embauche. C'est cette lettre qui personnalisera votre demande au destinataire. Il faut lui apporter un soin tout particulier. Vous devez impérativement inclure :

- ✓ Un historique de votre action et de votre implantation locale et/ou départementale et/ou régionale.
- ✓ L'intérêt spécifique pour la ville et/ou le département et/ou la région de votre projet.
- ✓ Les points de retombées médiatiques ou autres.
- ✓ La nature des demandes (financière ou en nature) que vous faites.

### 2 - La préparation du démarchage

Elle est bien plus simple que dans le secteur privé car le nombre d'institution est plus que restreint. Quelles sont-elles ?

- ✓ La Mairie : c'est un partenaire institutionnel incontournable. De plus vous avez normalement déjà du prendre contact avec elle pour la réservation de la date. (Re) prenez contact avec votre référent et demandez la méthodologie d'obtention d'une subvention municipale « Manifestation ».
- ✓ Le Conseil Général et le Conseil Régional : il faut systématiquement les contacter. Il est bien rare de ne rien obtenir de l'un ou de l'autre. Les formulaires de demande de subventions sont disponibles sur leurs sites internet.
- ✓ L'Etat par le biais de la D.R.D.J.S (Direction Régionale et Départementale de la Jeunesse et des Sports) et le C.N.D.S (Centre National pour le Développement du Sport) : premier écueil, il faut être reconnu. Cela nécessite un an d'existence (comme à peu près toutes les institutions) et remplir un dossier à demander à l'administration concernée. Moyennant quoi, selon les "priorités définies" annuellement par les instances ministérielles chargées des affaires sportives", et en sachant vous placer dans les lignes d'action subventionnées, vous pourrez recevoir une aide trop souvent minime.

- ✓ L'Europe : les manifestations sportives sont rarement subventionnées par les programmes européens.

Toujours penser à adresser le dossier nominativement au Maire ou au Président ou au Directeur. Rien ne vous empêche, une fois le dossier envoyé, de contacter le responsable du service qui étudiera votre dossier. Pensez à vérifier le nom de ce responsable avant de téléphoner.

### **3 - La patience**

Une fois les dossiers de présentation envoyés, il faut s'armer de patience. Un à deux mois sont souvent nécessaires pour obtenir une réponse sauf si vous connaissez personnellement un responsable du service destinataire.

Dans le cas contraire, il peut s'avérer utile de contacter régulièrement les directeurs administratifs (jamais les élus) afin de savoir "...où en est le traitement du dossier ? ...". Dans tout les cas il ne faut jamais attendre stoïquement une réponse quelle qu'elle soit et passer très rapidement au stade suivant.

### **4 - Les rencontres**

Comme les institutions font parties du domaine public, c'est vous même qui allez les solliciter.

- La première difficulté est de savoir qui ?
  - ✓ Le Maire : c'est une obligation si ce n'est pas déjà fait. Il peut refuser. Soit parce que les choses sont acquises (manifestation identique à l'année précédente), soit pour des raisons obscures. Il faut insister.
  - ✓ Les élus Départementaux, Régionaux ou d'État : c'est vivement conseillé d'autant plus que vous êtes presque sûr que cela sera délégué au directeur administratif.
- Quand ?

Toujours le plus tôt possible.

- Que dire ?

Ne répétez surtout pas ce qui est dans le Dossier de Présentation. Il faut centrer le dialogue sur la commune, le département ou la région. Il faut insister sur les retombées financières, sociales, sportives, relationnelles ... Il faut souligner également les retombées sur un éventuel club ou une association et selon les cas évoquer la pérennisation de la manifestation.

Il est fondamental d'exposer la totalité du projet et de lui donner une visibilité sur les perspectives de développement à moyen terme (organisation d'un championnat de France, par exemple). Il est également essentiel d'être totalement transparent sur les partenaires privés démarchés.

### **5 - Le suivi du partenariat**

Il n'y a pas (en général) de convention à signer. On reçoit les subventions en s'engageant à fournir après la manifestation un bilan de la manifestation. Le versement de ces subventions se fait presque toujours après la manifestation.

