

Le Green de l'espoir

pour vaincre la mucoviscidose

MODE D'EMPLOI GREEN DE L'ESPOIR 2017 23^e édition



PRÉSENTATION DE L'ASSOCIATION ET DU GREEN DE L'ESPOIR

L'association Vaincre la Mucoviscidose

La mucoviscidose est une maladie génétique rare, qui touche les **voies respiratoires et le système digestif**. C'est une maladie toujours transmise conjointement, le plus souvent sans le savoir, par le père et la mère.

La mucoviscidose est assez fréquente. En 2016, **7 200 patients** ont été recensés. Aussi, **2 millions de personnes sont porteuses du gène** et peuvent le transmettre à leur enfant.

La mucoviscidose :

- Touche aussi bien les garçons que les filles,
- Est différente d'un patient à l'autre,
- Est une maladie chronique dont la prise en charge médicale est bien organisée aujourd'hui,
- N'est pas contagieuse,
- N'affecte pas les capacités intellectuelles ni musculaires,
- Ne se voit pas et ne crée pas de handicap moteur ni mental.

Une espérance de vie limitée mais en progrès constant

Grâce aux progrès de la recherche et de soins, pour les enfants qui naissent en 2016, l'espérance de vie à la naissance est de l'ordre de 50 ans alors qu'elle était de 7 ans à la création de l'association en 1965. Mais l'âge médian de décès des patients est de 27 ans à ce jour.

L'association :

Créée en 1965, l'association Vaincre la Mucoviscidose est reconnue d'utilité publique depuis 1978 et membre du Comité de la Charte du Don en Confiance depuis 1996. Vaincre la Mucoviscidose accompagne les patients et leur famille dans chaque aspect de leur vie bouleversée par la maladie.

Les missions



Guérir

en finançant
la recherche



Soigner

en améliorant
la qualité des soins



Améliorer
la qualité de vie

des patients



Informersensibiliser

Informers
parents et patients
Sensibiliser le
grand public

Nos ressources

96 % de nos ressources sont issues de la générosité des particuliers et de nos partenaires. Elles font l'objet d'une gestion et d'une répartition transparente, garantie par le Comité de la Charte du don en confiance.

Notre fonctionnement

La politique de l'association repose sur un fonctionnement démocratique et participatif :

- **Le conseil d'administration** : est composé en priorité de parents et de patients, mais également de médecins, de chercheurs, de sympathisants, tous bénévoles. Il est élu par les 7 700 adhérents.
- Une **équipe de 43 professionnels salariés** met en œuvre les actions au service des 4 missions de l'association (guérir, soigner, vivre mieux, informer et sensibiliser). Ils s'appuient sur un réseau de bénévoles engagés dans toute la France.
- L'association dispose de **30 délégations régionales** assurées par des bénévoles. Ce sont ainsi 5 000 bénévoles actifs et réguliers qui sont mobilisés toute l'année partout en France, et jusqu'à 30 000 le jour des Virades (1^{er} événement de collecte de fonds de Vaincre la Mucoviscidose qui a lieu chaque dernier week-end de septembre).

Le Green de l'espoir

Le Green de l'espoir est un ensemble de compétitions qui ont lieu partout en France, chaque année, entre mars et septembre. L'objectif est de collecter des fonds au profit de l'association Vaincre la Mucoviscidose et de sensibiliser les golfeurs.

Le Green de l'espoir en quelques chiffres :

- **Droit d'inscription unique** : 20 € pour les adultes et de 12 € pour les juniors, que le golf reverse entièrement à l'association Vaincre la Mucoviscidose,
- Une formule de jeu en **Scramble à 2**, ludique et conviviale (*jusqu'à 2016, la formule employée sur les Greens était le Stableford*),
- La participation à la compétition ne compte pas pour le classement du joueur,
- Une finale nationale en octobre qui réunit les gagnants issus des compétitions locales.

LA FINALE

Chaque année, la Finale du Green de l'espoir réunit une centaine de gagnants, issus des compétitions locales. C'est l'occasion de clôturer l'édition passée et de lancer celle à venir. La finale du Green de l'espoir 2017 se déroulera le dimanche **8 octobre 2017 au golf International de Bresson**, en Isère.

ORGANISER UN GREEN DE L'ESPOIR



1

Démarcher des golfs pour obtenir un rendez-vous



2

Nous communiquer la date de votre compétition



3

Démarcher des partenaires locaux :
- dons financiers
- dons en nature (pour la remise des prix)



6

S'assurer de la présence d'un représentant de l'association
Auprès du siège



5

Prise de contact avec les médias régionaux



4

Convier les adhérents du golf à la compétition
Envoi par le golf d'une lettre de sensibilisation et d'information



7

Intervenir lors d'une compétition précédant votre Green



8

8. JOUR J

9



Félicitations !

** Remercier le golf et les partenaires
** Communiquer les résultats et les noms des finalistes au siège
** Remonter les fonds

DEMARCHER DES GOLFS

Il vous faut **obtenir un rendez-vous** avec, soit : le Directeur du golf, le Président de l'association sportive, un représentant de la commission sportive, le secrétariat ou l'accueil.

Dans un premier temps, il est important de les **démarcher par téléphone** : l'appel téléphonique constitue un premier contact avec le golf, et c'est déjà l'occasion de donner de vous une impression favorable afin de mettre toutes les chances de votre côté le jour du rendez-vous.

Quelques exemples d'arguments :

- + Le Green de l'espoir est l'un des deux événements nationaux de l'association, soutenu par la Fédération Française de Golf qui valide le règlement de la compétition,
- + Permet à l'association de sensibiliser un public différent au travers des golfeurs, et de collecter près de 400 000 € chaque année,
- + Le Green de l'espoir s'organise pour la 23^e année consécutive, c'est une manifestation pérenne et reconnue,
- + Le Green de l'espoir est un événement médiatisé, qui plus est, toutes les dates sont visibles sur le site de l'association : greendelespoir.org,
- + Vaincre la Mucoviscidose a plus de 50 ans d'existence, c'est une association reconnue d'utilité publique et agréée par le Comité de la Charte,
- + Le golf devient un ambassadeur de l'association auprès de ses adhérents, mais également auprès des golfeurs en général ; en organisant un Green de l'espoir, c'est attirer un nouveau public sur les compétitions, contribuer à la lutte contre la mucoviscidose, c'est être un golf solidaire,
- + Permettre à des partenaires locaux de s'intéresser au golf au travers d'une action solidaire.

Le jour du rendez-vous :

L'objectif est d'obtenir une date pour votre compétition, une date idéalement dans la période allant de mars à septembre. Il est également possible d'organiser une compétition s'étalant sur deux jours, consécutifs ou non, afin de faire venir le maximum de participants en favorisant l'accès à des publics différents (seniors, semainiers...).

Attention : les calendriers des compétitions organisées par le club sont généralement préparés entre les mois de novembre et janvier.

Si vous « décrochez » une date de compétition, vous devez discuter des points suivants avec votre interlocuteur :

- L'inscription officielle de la date sur le calendrier des compétitions organisées par le club,
- Vos objectifs, vos attentes en organisant cette compétition,
- Le règlement de la compétition,
- Le nombre moyen de participants aux compétitions.
- **L'envoi d'une lettre de sensibilisation aux adhérents** du Club pour les convier,
- La possibilité de mettre des affiches le mois précédant le Green de l'espoir, et la possibilité **d'intervenir à la remise des prix de la compétition précédente**,
- Le stockage de votre matériel : lots pour la remise des prix, matériel de l'association...
- Les partenaires que vous pouvez éventuellement solliciter,
- La mise en place d'un stand d'information et éventuellement d'animations annexes (souscription volontaire, vente de gâteaux, etc.),
- La possibilité de faire servir par le golf le « pot de l'amitié » au moment de la remise des prix,

- L'organisation d'une collation à mi-parcours,
- L'organisation de concours de drive et d'approche,
- L'obtention des coordonnées des finalistes après la compétition pour que l'association puisse les convier à la finale nationale,

Il est primordial de discuter de ces aspects de l'organisation avec le golf, car chaque golf a ses particularités, et il saura vous conseiller sur ce qu'il est possible de faire ou non, afin que vous puissiez préparer le déroulé de l'événement et votre communication en conséquence.

Les outils à votre disposition :

- La plaquette partenaire Green,
- La lettre du Président de la Fédération Française de Golf,
- La lettre de sensibilisation (modèle de courrier envoyé par les golfs et invitant leurs membres à participer à la compétition),
- Le règlement de la compétition,
- Un document sur lequel figurent vos coordonnées.

Dès que vous avez obtenu une date de compétition :

- Transmettre aussitôt la date à Mélanie GROSPEAUD (siège) et la tenir régulièrement informée de l'évolution du projet,
- La date de la compétition sera mise en ligne sur notre site Internet : greendelespoir.org
- Vous rapprocher de votre délégué territorial afin d'avoir un représentant de l'association à la remise des prix.

Le choix de la date de compétition :

La date de la compétition est déterminante pour la réussite de votre Green de l'espoir. Bien entendu, vous ne pouvez pas prévoir quelle sera la météo ce jour-là, mais pensez que, par exemple, les parisiens et franciliens quittent souvent Paris les week-ends prolongés par les ponts (jours fériés).

DEMARCHEZ DES PARTENAIRES LOCAUX

Le soutien de partenaires locaux vous sera indispensable. Il vous permettra d'obtenir :

- Des dons financiers pour compléter la collecte de la compétition,
- Des dotations en nature pour la remise des prix,
- La prise en charge des frais inhérents à l'événement tels que : collation et pot de l'amitié.

Il s'effectue sous les formes suivantes :

- ❖ Dons financiers simples : donnent droit à un reçu fiscal.
- ❖ Vente de « trous » : Proposer aux partenaires d'acheter un trou à hauteur de 300 € à 500 €, et à chaque trou financé, l'entreprise partenaire sera visuellement représentée par un fanion ou une banderole (**fournis par ses soins**). Droit à une réduction fiscale.
- ❖ Dotations en nature :
 - **Sous forme de lots** qui vous serviront pour récompenser les vainqueurs au cours de la remise des prix, et/ou pour une souscription volontaire et/ou pour l'ensemble des golfeurs sous la forme de prix-surprises,
 - Correspondants aux produits nécessaires pour la **mise en place d'un buffet de remise des prix ou pour une collation à mi-parcours** (exemple : viennoiseries, pain, pizza, tarte, boissons, café...).

- ❖ Participation financière : à défaut d'un don en nature, prise en charge du coût du buffet de remise des prix et/ou la collation à mi-parcours. Dans ce cas, le prestataire (restaurant du golf, boulangerie...) devra émettre une facture à l'attention de votre partenaire, qui le paiera directement.

ATTENTION : pas de reçu fiscal dans ce cas de figure.

LES RECUS FISCAUX

Le reçu fiscal permet au donateur de déduire de ses impôts sur le revenu une grande partie du montant du don. C'est une disposition fiscale de l'Etat pour soutenir les associations, et un **argument de vente très fort** !

- **Pour les particuliers** : Tous les dons par chèques ou ceux en espèce donnent droit à un reçu fiscal. Celui-ci lui permet de déduire de son impôt sur le revenu 66 % du montant du don, dans la limite de 20 % de son revenu imposable.
Exemple : pour un don de 100 €, le particulier peut déduire 66 € du montant de son impôt sur le revenu. Un don de 100 € ne lui coûtera donc que 34 €.

Attention : le droit d'inscription ou le ticket de souscription volontaire à la compétition **ne constitue pas un don, car il y a une contrepartie** (la participation à la compétition). Il ne donne donc pas lieu à l'émission d'un reçu fiscal.

- **Pour les entreprises** : De la même façon, la loi du 1er août 2003 relative au mécénat permet à l'entreprise assujettie à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés selon un régime réel d'imposition de bénéficier d'une réduction d'impôt de 60 % du montant des versements pris dans la limite de 0,5 % de son chiffre d'affaires hors taxes.

Cette disposition est valable pour les dons financiers comme pour les dons en nature.

Pour pouvoir bénéficier de la réduction d'impôt sur les **dons en nature**, l'entreprise doit adresser à l'association Vaincre la Mucoviscidose une facture pro-format (un modèle vous est fourni) évaluant les biens au coût de revient ou en valeur en stock en valeur hors taxe. L'association Vaincre la Mucoviscidose lui fournira en contrepartie un reçu fiscal.

Exemple 1 : pour un don financier de 1 000 €, l'entreprise peut déduire 600 € de son impôt sur les sociétés. Un don financier de 1 000 € ne lui coûtera donc que 400 €.

Exemple 2 : pour un don de 5 clubs de golfs pour une valeur totale en stock (prix de revient) de 1 000 € hors taxes, l'entreprise, en échange d'une facture avec la mention « don en nature au profit de Vaincre La Mucoviscidose », obtiendra un reçu fiscal qui lui permettra de déduire 600 € de son impôt. Ce don ne lui coûtera donc que 400 €

Comment démarcher les partenaires locaux

Vous pouvez démarcher vos partenaires locaux de deux manières différentes :

- En démarchant les entreprises par courrier (exemple avec la lettre « recrutement partenaires » votre clé USB et d'un dossier éventuel que vous créerez), puis en leur téléphonant pour obtenir un rendez-vous,
- En faisant du porte-à-porte chez les commerçants.
- En vous rapprochant du golf pour qu'il fasse éventuellement le lien entre vous et ses partenaires

Quelques exemples d'arguments :

- + **Visibilité** : le logo du partenaire peut-être mis sur l'affiche de votre compétition locale, vous pouvez mettre en valeur les noms de vos partenaires lors du discours de remise des prix, mettre dans la salle de remise des prix des kakémonos, affiches ou tout autre élément de communication remis par le partenaire.
- + Parrainer un Green de l'espoir, c'est être une entreprise solidaire,
- + 60 % du montant du don est déductible de l'impôt sur les sociétés (pour les entreprises), 66 % de l'impôt sur les revenus (pour les particuliers),
- + Le golf est en pleine ascension (la ryder cup aura lieu en France en 2018),
- + Les golfeurs sont de tous âges, au travers du Green, vous sensibilisez un public très varié,
- + Pour les partenaires, ça peut être une activité à proposer au CE, pour une synergie entre les salariés (un défi, une initiation, etc.)
- + Vaincre la Mucoviscidose a plus de 50 ans d'existence, c'est une association reconnue d'utilité publique,
- + Le Green de l'espoir s'organise pour la 23^e année consécutive, c'est une manifestation pérenne qui permet à l'association de collecter près de 400 000 € par an, et depuis le lancement du Green, environ 5,7 million d'euros.

Pour la dotation de remise des prix : au vu de la formule qui concerne des équipes de deux personnes, l'idéal serait d'avoir des lots en double, quelques exemples :

- Matériel de golf (2 clubs, 2 sacs, 2 parapluies...)
- 2 bons pour des repas dans des restaurants gastronomiques
- 2 Green-fees sur des parcours de golf
- Voyages ou week-ends
- Vêtements (2 sweat-shirts, 2 polos de marque)
- 2 bouteilles de vins ou champagne
- 2 parfums
- Matériel électronique, montres, parures de stylos
- Lots plus féminins tels que bijoux, foulards, parfums...

Les partenaires nationaux

Vaincre la Mucoviscidose a la responsabilité de trouver des partenaires nationaux qui assurent la promotion et la notoriété du Green de l'espoir, et qui aident à couvrir les frais d'organisation de la **finale nationale** et de certaines compétitions qui n'ont pas reçu le support d'une équipe organisatrice ou d'un partenaire local. **Évitez donc de démarcher à nouveau les partenaires nationaux.**

Vous trouverez la liste de ces partenaires nationaux au dos de la plaquette, et en bas de l'affiche nationale.

RELATIONS PRESSE

La presse, locale ou régionale, écrite ou audiovisuelle (radios et télévisions), sera un atout supplémentaire dans la réussite de votre Green de l'espoir. Elle vous permettra de donner une dimension plus large à votre projet en diffusant des informations vers divers publics. Il s'agit donc d'un outil utile pour atteindre votre cible.

Quelques semaines avant la compétition, vous devez informer les médias (presse locale et régionale, radio, France 3 et télévisions locales) de la date et de l'objectif de la compétition, en utilisant le modèle de Communiqué de presse (clé USB). Vous trouverez parmi les documents mis à votre disposition un dossier intitulé « Guide-conseil des relations presse ». Ce guide vous explique, étape par étape, comment procéder.

JOUR J

Le jour de la compétition, vous devez assurer l'accueil du public, golfeurs, journalistes, représentants de l'association, partenaires, etc.

Au cours de la journée, nous vous conseillons également de :

- Réaliser un petit reportage avec des photos, un compte-rendu que vous nous enverrez (**assurez-vous d'avoir l'accord des personnes prises en photo. Vous devez leur faire remplir un droit à l'image joint à vos outils**),
- Assister à la remise des prix pour remercier les participants et rappeler les objectifs de la compétition,
- Offrir une collation à mi-parcours ainsi que le « pot de l'amitié » après la remise des prix.

Initier des animations parallèles

Le jour J, n'hésitez pas à organiser des animations parallèles. Par exemple :

- ❖ **Sensibilisation et communication** : en tenant un stand proposant de l'information (documents disponibles au siège sur simple demande), et en organisant une collecte de dons,
- ❖ **Une collation à mi-parcours** (trou n°9 ou 10) : en préparant des gâteaux « fait maison » à proposer gratuitement aux participants,
- ❖ **Une souscription volontaire** : communément appelé tombola, avec des lots à la clé,
- ❖ **Animations annexes types** : vente de gâteaux pour les accompagnants. Jeux, par exemple : mettre des balles de golfs dans un pot transparent, les participants payent pour émettre leur théorie, le plus proche remporte un lot. Etc.
- ❖ **Un concours de drive et / ou d'approche** : en collaboration avec le golf, et dont l'inscription serait payante.
- ❖ **Initiation au golf** : notamment à destination des accompagnants et des partenaires.

Afin de permettre à tout le monde de vous identifier, utilisez les tee-shirts que nous vous fournissons, ou à défaut, des badges avec votre nom et notre logo (fabriqué par vous).

APRES LA COMPETITION

Dans les jours qui suivent la compétition, il est important de nous communiquer les informations suivantes :

- Les résultats de la compétition (montants collectés et sous quelles formes, nombre de participants),
- Demander au Directeur du golf les coordonnées des personnes qualifiées pour la finale,
- Votre bilan personnel, éventuellement sous forme de petit reportage accompagné de photos, vos remarques, les suggestions ou commentaires que vous aurez recueillis.

Pensez à **remercier** la Direction du golf et vos partenaires locaux (vous trouverez le modèle dans les documents joints).

Planning indicatif

Dès décembre	<ul style="list-style-type: none">▪ Démarchage des golfs pour obtenir des rendez-vous
En janvier et février	<ul style="list-style-type: none">▪ Obtention d'une date de compétition▪ Démarchage des partenaires locaux pour obtenir des dotations ou une participation financière
6 semaines avant la compétition	<ul style="list-style-type: none">▪ Envoi par le golf d'une lettre de sensibilisation et d'information sur le Green de l'espoir à ses adhérents
1 mois avant la compétition	<ul style="list-style-type: none">▪ Mettre au golf les affiches du Green de l'espoir▪ Prise de contact avec les médias▪ Assurance de la présence d'un représentant de l'association auprès du délégué territorial de votre région▪ Inventaire et rassemblement de tout le matériel nécessaire et des lots pour la remise des prix
1 à 2 semaines avant la compétition	<ul style="list-style-type: none">▪ Intervention lors d'une autre compétition du golf
Le jour de la compétition	<ul style="list-style-type: none">▪ Accueil▪ Remise des prix▪ « Pot de l'amitié »▪ Collecte d'informations▪ Animations parallèles
Dans la semaine qui suit la compétition	<ul style="list-style-type: none">▪ Communication à Vaincre la Mucoviscidose des informations et documents demandés▪ Remerciements par courrier au golf et à vos partenaires locaux

Ce planning est indicatif et n'inclut pas toutes les actions que vous avez à effectuer. A vous de les lister et de gérer au mieux votre emploi du temps.

LA STRUCTURE D'UNE COLLECTE REUSSIE

Exemple 1

(50 golfeurs, un golf participant pour la première fois)

Dons des particuliers

- paiement du droit d'inscription 50 X 20 € = 1000 €
- participation à un concours de précision (putting, approche) 50 X 2 € = 100 €
- achat de tickets de souscription volontaire 40 X 2 € = 80 €

SOUS-TOTAL (pour 50 golfeurs) 1 180 €

Dons des partenaires locaux

- vente de trous sous forme de fanions autour des trous n°1, 9 et 18, de 300 € à 500 € le trou
- 1 trou à 500 € 1 X 500 € = 500 €
- 2 trous à 300 € 2 X 300 € = 600 €

SOUS-TOTAL 1 100 €

- dons en nature (équivalents en valeur marchande)

> lots pour la remise des prix

1 lot d'une valeur de 250 € 1 X 250 € 250 €

+ 5 lots d'une valeur de 50 à 150 € 5 X 100 € 500 €

+ 9 lots d'une valeur de 40 à 50 € 9 X 45 € 405 €

> pot de l'amitié (7 € par personne) 50 X 7 € 350 €

SOUS-TOTAL (valeur des dons en nature) 1 230 €

Don du golf

- mise à disposition du parcours
- gestion administrative de la compétition

TOTAL (collecte minimum pour une compétition avec 50 golfeurs) 2 280 €

2^e exemple
(80 golfeurs, un golf fidèle au Green de l'espoir)

Dons des particuliers

- paiement du droit d'inscription..... 80 X 20 € = 1600 €
- participation à un concours de précision (putting, approche)80 X 2 € = 160 €
- achat de tickets de souscription volontaire50 X 2 € = 100 €

SOUS-TOTAL (pour 50 golfeurs) 1 860 €

Dons des partenaires locaux

- vente d'espace publicitaire sous forme de fanions autour des trous n°1, 9 et 18, de 300 € à 500 € le trou
- 3 trous à 500 €3 X 500 € = 1500 €

SOUS-TOTAL..... 1 500 €

- dons en nature (équivalents en valeur marchande)

> lots pour la remise des prix

- 1 lot d'une valeur de 250 € 1 X 250 € 250 €
- + 5 lots d'une valeur de 50 à 150 € 5 X 100 € 500 €
- + 9 lots d'une valeur de 40 à 50 € 9 X 45 € 405 €
- > pot de l'amitié (7 € par personne).....80 X 7 € 560 €

SOUS-TOTAL (valeur des dons en nature)1 715 €

Don du golf

- mise à disposition du parcours
- gestion administrative de la compétition

TOTAL (collecte minimum pour une compétition avec 50 golfeurs) 3 360 €

VOTRE RELATION AVEC LE SIEGE DE VAINCRE LA MUCOVISCIDOSE

Votre délégation

Sur votre clé USB, vous trouverez le nom du délégué territorial de votre région. Il faudra informer le responsable de votre région rapidement et le convier, lui ou un de ses représentants, à venir vous rejoindre le jour de la compétition. Son rôle sera d'intervenir le jour J en expliquant ce qu'est l'association et quelles sont ses missions.

Le délégué territorial peut également vous fournir le matériel aux couleurs de l'association.

Vos contacts utiles

L'équipe dédiée au Green de l'espoir au siège de l'association est là pour vous aider. Si vous avez un doute, une question, un problème, n'hésitez pas à nous contacter :

Mélanie GROSPEAUD Assistante événementiel 01 40 78 91 72 - mgrospeaud@vaincrelamuco.org	Odile THEBAULT Responsable des partenariats et du développement des manifestations 01 40 78 91 63 - othebault@vaincrelamuco.org
--	---

La dernière semaine de chaque mois, un point devra être effectué avec Mélanie GROSPEAUD (mail ou téléphone) pour la tenir informée de l'évolution de votre projet.

Remontée des fonds

Par chèque

En règle générale, le règlement par chèque comme mode de paiement doit être privilégié. Les chèques doivent être libellés **exclusivement** à l'ordre de Vaincre la Mucoviscidose et envoyés dès que la compétition a eu lieu à : Vaincre la Mucoviscidose / Green de l'espoir - 181, rue de Tolbiac - 75013 Paris. **Merci de nous préciser en joignant un courrier s'il s'agit des droits de jeu ou d'un don.**

En espèces

Les espèces collectées ne doivent **en aucun cas** être remises sur un compte extérieur à l'association Vaincre la Mucoviscidose ou envoyées par la poste, mais exclusivement, et par ordre de priorité :

- confiées en main propre au représentant local de Vaincre la Mucoviscidose,
- déposées sur notre **compte bancaire de la Banque Postale** (Mandat compte [exemple ci-dessous] à demander dans votre Banque Postale, on vous fournit le RIB sur simple demande au siège : Aucun frais !)

La Banque Postale - Société Anonyme à Direction et Conseil de Surveillance au capital de 3 181 734 833 euros - RCS Paris 421 100 646 - Code APE 6419 Z - 115 rue de Stomez 75276 PARIS Cedex 08

UTILISER UN STYLO A BILLE, APPUYER FORTEMENT

RECEPISSE A GARDER PAR L'EXPEDITEUR

MANDAT COMPTE
VERSEMENT D'ESPÈCES SUR LE CCP D'UN TIERS

EXPÉDITEUR :
Nom, prénom ou raison sociale en Capital
Adresse
Date de naissance
Lieu de naissance
Signature de l'expéditeur

MONTANT
En lettres
En chiffres

BÉNÉFICIAIRE
Nom, prénom ou raison sociale
N° de CCP
Lettre
Carte

CORRESPONDANCE
N° de CCP
Lettre
Carte

Nature
Numéro de CCP
Montant
Frais
Total perçu
Date
Séquence

Tous les dons en espèces doivent être déposés en banque. Merci de bien préciser dans le libellé le nom du golf organisateur et votre nom !

Reçus fiscaux

Il est à votre charge de communiquer les noms, prénoms, adresses des donateurs et le montant de chaque don à Mélanie GROSPEAUD afin que nous puissions établir un reçu fiscal notamment :

- Carnet d'attestation pour les dons financiers et les dons des particuliers
- Facture pro-forma pour les dons en nature

→ Un chèque qui regroupe tous les DONS EN ESPECES ne sera pas accepté.

Remboursement des frais

Le remboursement des frais engagés (ex : affranchissement, frais de déplacements au golf) ne pourra s'effectuer que sur présentation des **justificatifs originaux**, accompagnés du formulaire « Remboursement des frais » **daté et signé**, en application de la procédure en cours au sein de l'association.

Tout autre type de dépense doit faire l'objet d'une approbation par Vaincre la Mucoviscidose et ne doit donc en aucun cas être engagée de votre propre initiative. Si vous démarchez à plus de 50 km de votre domicile, ou si vous vous déplacez pour la 4^e fois, vous devez également en demander l'autorisation auprès de Mélanie GROSPEAUD !

**Vaincre la Mucoviscidose est une association agréée par le Comité de la Charte, qui se doit de rester honnête et transparente à l'égard de ses donateurs.
De ce fait, les dépenses doivent rester très mesurées.**

LES OUTILS A VOTRE DISPOSITION

ATTENTION : Avant d'utiliser tout document illustrant l'association et/ou ses logos, vous devez obtenir une validation de la part de votre délégué territorial ou à défaut, d'une personne du siège.

Une clé USB est remise à chaque équipe, dans laquelle vous trouverez tous les outils numériques nécessaires.

Documents à votre disposition sous format papier :

- La plaquette partenaire Green et le rapport annuel : documents qui vous serviront lors de la prospection, pour appuyer vos arguments.
- Un carnet d'attestation de versement : à compléter **systématiquement** lorsque vous recevez un don financier (d'une entreprise ou d'un particulier) avec les noms et coordonnées complètes. Merci de renvoyer la souche du carnet à l'association, c'est à partir de celle-ci que seront édités les reçus fiscaux.
- Des factures pro-forma à faire remplir aux entreprises pour les dons en nature.
- Fiche de remboursement des frais : à compléter et à nous envoyer dans les trois mois qui suivent la compétition afin de vous faire rembourser les frais que vous avez engagés.

Utilisation des photographies

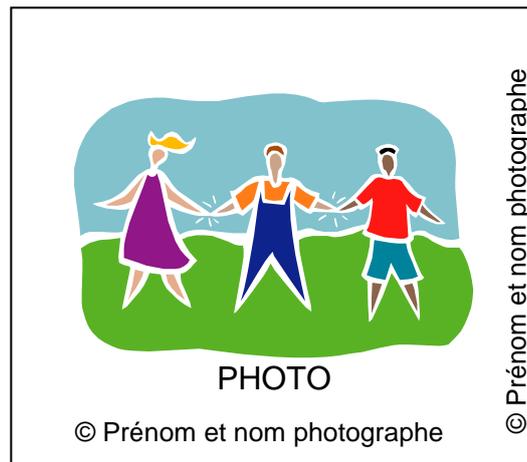
Vous souhaitez nous transmettre des photographies ou vidéos de votre événement ? Nous pourrions peut-être les utiliser dans les divers supports de communication de l'association, y compris les documents promotionnels papier et digital. Voici quelques conseils pour optimiser vos prises de vue et l'utilisation de vos images.

Qualité des photographies : Pour obtenir une qualité optimale, pensez à régler votre appareil photo en qualité bonne ou très bonne. L'utilisation de photographies d'un poids inférieur à 1mo est rarement possible.

Autorisation individuelle : Le droit à l'image de chaque individu implique que toute photographie soit accompagnée d'une autorisation signée par chaque personne pouvant être reconnue sur un cliché ou une vidéo. Les mineurs doivent faire signer leur autorisation d'utilisation de l'image par un représentant légal.

Droits du photographe : Les photographes, professionnels ou amateurs, ont des droits sur leurs photographies. N'oubliez pas d'accompagner tout envoi de photographies du nom du photographe, afin que nous puissions apposer le crédit photo en cas d'utilisation.

Comment spécifier le crédit du photographe ? : Le crédit photo peut être indiqué à l'intérieur (logiciels de PAO) ou à l'extérieur de la photo, systématiquement en bas ou sur le côté droit. La mention « crédit » doit être spécifiée (par le mot « crédit :» ou par le caractère © (caractères spéciaux sous Word), suivie par le prénom et le nom du photographe.



**MERCI DE VOTRE ENGAGEMENT A
NOS COTES !!**