



Lignes directrices de Biathlon Canada pour les partenariats commerciaux 24 août, 2012

Définitions

Une commandite d'entreprise est une entente contractuelle entre Biathlon Canada et une société, avec des obligations et des bénéfices clairs et précis pour les deux parties.

Le commanditaire est l'investisseur qui apporte les ressources (i.e. soutien financier, produits ou services) moyennant une valeur promotionnelle et la réalisation d'autres objectifs en raison de l'association entre les deux parties.

Le commandité (en ce cas, Biathlon Canada) est l'organisme destinataire des ressources et qui cherche à réaliser ses propres objectifs (dont rehausser le profil, recouvrir les frais pour présenter une équipe à un événement, etc.) suite à l'association entre les deux parties.

Un don d'entreprise est un cadeau/une contribution (sous forme d'argent, produits ou services) à Biathlon Canada de la part d'une entreprise qui ne s'attend à rien en retour. Un reçu fiscal peut être émis pour le montant entier du don, moins tout 'avantage' que le donateur aurait perçu. Biathlon Canada peut aussi accepter des dons de la part de particuliers ou d'autres fondations/organismes sans but lucratif/organismes de subvention. Note : à l'heure actuelle, Biathlon Canada n'est pas en mesure d'émettre de reçus fiscaux.

Autorité de prise de décision/de conclure une entente

La directrice générale ou le directeur commercial se chargera de déposer des propositions, de négocier les ententes et de communiquer avec tous les commanditaires d'entreprise et les donateurs, dans la phase de prospection et après (dans un rôle de service au partenaire). Ce travail peut aussi être pris en charge par les membres du conseil d'administration de Biathlon Canada et/ou par leurs agents, avec un guide ou une gestion de la part de la directrice générale de Biathlon Canada.

Les modalités et les dispositions d'une commandite d'entreprise sont à toujours inscrire en entente par écrit entre les deux parties. Toutes les conventions de commandite doivent être signées par les deux parties – le commanditaire et un représentant de l'effectif de Biathlon Canada. Certains partenariats de don d'entreprise dont la valeur dépasse le cap de 50 000\$ pourraient exiger une entente par écrit, et en ce cas, les signatures des deux parties seront requises.

Les dons d'une moindre valeur (d'entreprise ou de particulier) et les commandites en nature pourraient exiger ou ne pas exiger une entente par écrit (à la discrétion de la directrice générale, du directeur commercial et du donateur ou de la donatrice concerné(e)).

Responsabilité sociale des entreprises

La responsabilité sociale d'entreprise est un engagement durable de la part de l'entreprise pour adopter un comportement éthique et pour contribuer au développement économique tout en améliorant la qualité de vie du corps de travail et des familles des employés, ainsi que celle de la communauté locale, l'environnement et la société au sens large. Une entreprise socialement responsable regarde au-delà des dons de bienfaisance et des pratiques philanthropiques pour adopter des comportements qui sont socialement désirables.

Le sport joue un rôle social et économique important dans presque tous les pays au monde.

Biathlon Canada s'engage à établir des partenariats avec des entreprises faisant preuve d'une politique bien définie et d'une histoire de succès en responsabilité sociale d'entreprise. Les entreprises dont les valeurs sont en concordance avec les attentes sociales, et qui font preuve de pratiques acceptables dans les domaines suivants sont considérées socialement responsables du point de vue de Biathlon Canada:

- Développement communautaire
- Diversité
- Relations avec les employés
- Environnement
- Rapports internationaux
- Pratiques dans le marché
- Responsabilité financière
- Responsabilité

Biathlon Canada fera tous ses efforts pour se lier avec les partenaires d'entreprise qui sont socialement responsables. Conformément à la politique de Sport Canada sur le comportement éthique dans le sport, Biathlon Canada veut établir des partenariats avec des entreprises qui valorisent la réalisation de l'excellence à un haut niveau dans le sport, et qui veulent développer le système canadien des sports amateurs en raison de la contribution spéciale que le sport apporte à l'identité canadienne, à la culture, et à la société en général.

En plus, un lien entre l'entreprise et Biathlon Canada peut se faire pourvu que les exigences suivantes soient respectées d'une manière durable :

- Il y a une bonne concordance entre l'entreprise et Biathlon Canada;
- Les buts et les objectifs de Biathlon Canada et de ses athlètes sont au premier plan;
- La durabilité et la viabilité de Biathlon Canada sont vues comme plus importantes que les initiatives à court terme pour produire des recettes ou d'autres bénéfices en nature;
- Les liens qui s'établissent avec l'entreprise ne risquent en aucun sens de contredire une entente entre Biathlon Canada et toute autre tierce partie, dans le cas où des clauses d'exclusivité seraient en cours.

Aucun lien ne sera établi avec des entreprises qui fabriquent des produits ou qui adoptent une perspective publique qui contredisent les politiques, les prises de position ou les valeurs de Biathlon Canada. Dans le cas où la presse diffuserait des informations ou Biathlon Canada apprendrait qu'un partenaire d'entreprise s'est comporté d'une manière qui risque de miner la réputation de Biathlon Canada ou de ses athlètes, Biathlon Canada lancerait une révision détaillée du partenariat, pour décider si celui-ci devrait être annulé ou repensé.

Utilisation de logotype/nom/marques de commerce, etc.

L'utilisation des marques (dont logotype, nom et toute image appartenant à Biathlon Canada) par tout partenaire d'entreprise se fait sous réserve des règles et directives précisées dans le manuel des normes de logotype Biathlon Canada, et sera cédée aux partenaires à la discrétion de Biathlon Canada.

Événements organisés par les tierces parties au nom de Biathlon Canada

Dans le cas d'événements de levée de fonds organisés par les tierces parties qui acceptent de faire un don des recettes desdits événements à Biathlon Canada (i.e. banquet de levée de fonds, tournoi de golf, etc.), Biathlon Canada cèdera les droits de marque (logotype, marques de commerce et images) aux fins de promouvoir l'événement et de lever les fonds, et offrira son soutien pour les rôles d'organisation, au besoin. Biathlon Canada facilitera aussi la participation de ses athlètes à l'événement, sur demande. Cependant, lesdits événements seront considérés le domaine entier de l'organisateur et à ce titre, Biathlon Canada refuse toute responsabilité de faute ou de méfait éventuel qui surviendrait dans le cadre de l'événement.

Service aux partenaires

L'encouragement, le soutien et l'entretien durables et constants des partenariats d'entreprise en cours seront mis au premier plan par Biathlon Canada. Biathlon Canada convient qu'une quantité considérable de temps de personnel/d'agent et de ressources financières doit être consacrée à la maintenance de ses liens avec l'entreprise. Les partenariats de commandite doivent être intégrés dans tous les volets des opérations de Biathlon Canada. La mise en place et l'entretien d'une infrastructure organisationnelle pour favoriser une telle

intégration sont essentiels pour assurer le succès de tous les partenariats d'entreprise, et Biathlon Canada essaie en tout temps de cultiver des liens solides et fructueux avec plusieurs personnes dans l'entreprise qui donne son appui à Biathlon Canada. Le service aux partenaires inclura donc les responsabilités suivantes:

- Communications régulières avec les partenaires, via courrier électronique, téléphone et face-à-face;
- S'assurer que toutes les promesses indiquées dans les ententes sont tenues, voire surpassées;
- Inviter les partenaires à participer aux événements spéciaux organisés par Biathlon Canada;
- Rester à jour quant aux activités commerciales et aux objectifs des partenaires;
- Suivre toutes les interactions entre Biathlon Canada et ses partenaires, afin de rendre compte régulièrement des activités;
- Offrir de la valeur ajoutée aux partenaires – offrir des 'primes' qui ne font pas partie de l'entente officielle mais qui représentent de la bonne volonté envers les partenaires;
- Mener les opérations et communiquer d'une manière professionnelle.

Biathlon Canada s'engage à élaborer un programme officiel de service/de reconnaissance, axé sur les différents niveaux de soutien. Toute contribution, de quelque taille que ce soit, sera agréée et reconnue, et la forme et le type de reconnaissance seront déterminés par Biathlon Canada et énoncés dans les ententes de commandite (dans le cas des commandites d'entreprise) ou indiqués aux donateurs (dans le cas des dons d'entreprise ou de particulier).

Cycles de vie de partenariats

Biathlon Canada convient que les partenariats d'entreprise ont une «durée» et que le partenaire peut opter de terminer son rapport avec Biathlon Canada pour une variété de raisons, et que celles-ci pourraient indépendantes de la volonté de Biathlon Canada. À titre d'exemple, un changement de personnel ou d'administration, des changements aux stratégies de commercialisation ou à l'orientation stratégique, des enjeux financiers, etc. pourraient occasionner la résiliation d'un partenariat d'entreprise. Dans un tel cas, la résiliation du partenariat pourrait n'avoir rien à faire avec le comportement de Biathlon Canada dans le cadre du partenariat, mais plutôt aux facteurs externes, indépendants de la volonté de Biathlon Canada. Compte tenu de ce fait, Biathlon Canada essaiera de diversifier ses activités de production de recettes, dans le but d'attirer une variété de partenaires différents à une variété de niveaux différents, et le taux de rétention ne sera pas pris en compte comme seul facteur de réussite en matière de levée de fonds.

Objectifs de revenu

Biathlon Canada se fixera des objectifs de levée de fonds qui sont réalistes et réalisables. Ces objectifs se baseront sur les facteurs suivants :

- La valeur commerciale des biens de commandite de Biathlon Canada ;
- L'état actuel du marché, à savoir combien l'entreprise canadienne investit dans le sport amateur ;

Puisque les besoins financiers ne sont presque jamais en concordance avec la valeur commerciale (autrement dit, le simple fait que Biathlon Canada veut out a besoin d'argent ne veut pas forcément dire que Biathlon Canada sache lever davantage de dollars en commandites), Biathlon Canada adoptera une démarche flexible et créative pour les activités de levée de fonds, les tactiques de génération de recettes, et la mise en place d'objectifs.

Résiliation de partenariats d'entreprise

Biathlon Canada se réserve le droit de résilier sans délais un partenariat d'entreprise en cours, sous réserve des modalités et des dispositions du contrat. Une assistance juridique sera engagée au besoin, et toute décision ayant trait à la résiliation d'un partenariat d'entreprise sera prise collectivement par les administrateurs élus par Biathlon Canada.