



## SOMMAIRE DES FICHES FFE SPORT

**FFE  
00**

### Organiser des concours

Budget / Dépenses	FFE 16	Budget prévisionnel de concours	Le tableau type qui permet de lister les principaux postes de recettes et de dépenses d'un concours
	FFE 17	Budget de concours sans surprise	Les précisions réglementaires qui permettent de prévoir son budget dans tous les cas de figure.
	FFE 18	Rapport engagement / Dotation	Les tableaux qui permettent de calculer les recettes engagements et les couts
Planning	FFE 19	Rétroplanning de l'organisateur	Les différentes formalités réglementaires qui sont attachées à l'organisation d'un concours.
	FFE 20	Déclarer un concours à la FFE	L'inscription d'un concours au calendrier officiel FFE grâce à la DUC.
Budget / Recettes	FFE 21	Sponsor mode d'emploi	Les délais, les arguments, les contre-parties à proposer aux entreprises qui cherchent de la visibilité sur les concours.
	FFE 22	Petites formules de partenariat	Co-parrainage ou publicité dans le programme ou sur un site internet permettent de mettre à contribution des commerçants de la ville.
	FFE 23	Moins de dépenses, davantage de recettes	Le point sur toutes les gratuités possibles dans le cadre de l'organisation de concours.

### Participer aux concours

FFE 24	Valoriser sa cavalerie par le concours	Dressage, performance valorisent chevaux et poneys aussi bien pour la vente que pour l'utilisation au club.
FFE 25	Budget Prévisionnel d'une saison en club	Principales recettes et dépenses pour un club au cours d'une saison de concours.

Fonds Éperon



Les journées **DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT** sont organisées par le **Groupeement Hippique National** avec le soutien du **Fonds EPERON** obtenu via la **FIVAL**

## BUDGET PREVISIONNEL DE CONCOURS

**FFE  
16**

Les principales recettes et dépenses sont groupées par postes. Les deux colonnes permettent de mettre en parallèle 2 budgets.

RECETTES					
Ville et subventions locales			Frais de sol, obstacles fixes		
Département			Parcours, barrières, plantes		
Région			Chrono, sono, talkies...		
Subventions agricoles			Frais de réception jury		
Autres			Indemnisations jury		
<b>Recettes partenaires publics</b>			Service médical		
FFE / CRE / CDE			Vétérinaire, maréchal-ferrant		
Sponsors			Informatique		
Exposants & annonceurs			Autres		
Dons & autres			<b>Dépenses Officiels et pistes</b>		
<b>Recettes partenaires privés</b>			Affiches, programmes, invitations		
Engagements			Panneaux publicitaires		
Boxes			Presse, radio, TV		
Entrées public			Photo, vidéo		
Programmes & boutique			Speakers, animations		
Buvette & restaurant			Autres		
Autres			<b>Dépenses promotion</b>		
<b>Recettes propres</b>			Tribunes, chapiteaux, stands		
<b>TOTAL RECETTES</b>			Boxes & transports		
			Eclairage, eau, électricité		
DEPENSES			Téléphone, mailings		
Droits FEI			Assurances		
Cotisation & Part fixe FFE			Buvette & restauration		
Impôts, taxes et TVA			Frais de réception		
SACEM & SPRE			Personnel et service d'ordre		
Licence bar			Perte d'exploitation		
Autres			Autres		
<b>Dépenses droits réglementaires</b>			<b>Dépenses logistique</b>		
Dotation globale			<b>TOTAL DEPENSES</b>		
Cadeaux, coupes, plaques, flots...			Imprévus + 10%		
Autres			<b>TOTAL GENERAL DEPENSES</b>		
<b>Dépenses prix</b>			<b>RESULTAT</b>		



## BUDGET DE CONCOURS SANS SURPRISE

**FFE  
17**

**Précisions permettant de comprendre le détail de son compte concours FFE et délais à prendre en compte.**

### **Avant l'organisation de concours**

Adhésion ORAF / ORAG à la FFE : 175€ Ref comprise

Adhésion CLAF / CLAG à la FFE : 785€ Ref comprise

### **Pendant l'organisation du concours**

#### **Boxes**

Un service de réservation de boxes est offert gratuitement par la FFE aux organisateurs. Il leur permet de présenter aux engageurs leurs prestations et d'en être directement payés sur leur compte FFE.

#### **Engagements**

Le montant de l'engagement est fixé librement par l'organisateur. Une part fixe FFE d'un montant de 3,05€ prenant en compte la gestion du sport, l'organisation de championnats et les frais de gestion informatique des compétitions est due pour chaque engagement Club ou Ponam. Pour les concours Amateur ou Pro, la part fixe FFE est de 4,65€.

Pour tout engagement sur le terrain, après la clôture du concours, la part fixe FFE est triplée. Elle est prélevée au moment de la saisie des résultats sur le compte de l'organisateur.

En cas d'annulation du concours ou de décalage d'épreuve par l'organisateur, les engageurs sont remboursés intégralement, tandis que les frais de gestion - part fixe FFE - sont à la charge de l'organisateur pour chaque engagement, sauf cas de force majeure : inondation, intempéries...

#### **Dotations**

Les dotations sont à la charge de l'organisateur : les dotations en cadeaux sont libres mais celles en argent doivent figurer sur la DUC et sont directement versées sur le compte engageur des propriétaires des chevaux concernés.

Les prix remportés par les étrangers, lors de concours internationaux en France, sont payables sur place dès la fin des épreuves : l'organisateur leur transmet un récapitulatif des sommes gagnées et des sommes dues, dont la retenue à la source. Il doit ensuite déclarer le montant de cette retenue à la source aux services fiscaux sur le formulaire de déclaration 2494 disponible sur [www.impots.gouv.fr](http://www.impots.gouv.fr) et verser les sommes correspondantes au Trésor Public.

### **Après le concours**

Les résultats doivent être saisis dans un délai de 7 jours sous peine d'une pénalité de 10% de la part organisateur par semaine de retard. L'organisateur peut également se voir interdit de concours pour l'année en cours et l'année suivante si les résultats parviennent plus de 12 semaines après le concours ou en cas de retard dans la transmission de résultats comptants pour la qualification à un championnat.

### **Solde du compte**

Une fois les résultats de son concours traités et les gains payés, l'organisateur peut demander le solde disponible sur son compte.

Pour les concours Amateur et Pro, soit le concours s'autofinance : le montant des engagements est supérieur au montant à verser aux cavaliers, FFEcompet met le concours en paiement.

Soit le montant des engagements ne permet pas le paiement des gains : FFEcompet envoie une situation financière du concours indiquant la somme nécessaire au paiement des gains. A la réception de cette somme, le concours est mis en paiement.

### **LIENS VERS D'AUTRES ATELIERS ET DOCUMENTS**

Fiche FFE 16 pour le budget prévisionnel	Fiche FFE 17 pour le rapport engagements / dotation	Fiche 22 pour l'organisation d'un concours	Fiche FFE 23 pour la déclaration du concours à la FFE	<a href="http://www.ffe.com/">www.ffe.com/</a> FFEcompet / Organisateur / Rubrique Tout Savoir
--	---	--	---	---

Fonds Éperon



**Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupeement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL**

## RAPPORT ENGAGEMENTS / DOTATION

**FFE  
18**

**10 engagés supplémentaires coûtent 124,50 € dans l'exemple 2 de l'épreuve 3 de ce concours amateur.**

### Exemple 1 répartition classique 1 prix pour 4 partants

Epreuve	Type engagement	Nombre d'engagements x montant	Part fixe FFE	Crédit
1 Ama 105 Préparatoire	Normal	39	14,00 €	364,65 €
	Terrain	4	24,00 €	40,20 €
2 Ama 110 Spéciale	Normal	59	15,00 €	610,65 €
	Terrain	3	25,00 €	33,15 €
3 Ama 120 Grand Prix	Normal	135	15,00 €	1 397,25 €
	Terrain	0	25,00 €	0,00 €
4 Ama 115 Vitesse	Normal	57	17,00 €	703,95 €
	Terrain	5	27,00 €	65,25 €
5 Ama 130 Grand Prix	Normal	31	30,00 €	785,85 €
	Terrain	1	40,00 €	26,05 €
<b>334 Engagements</b>				<b>4027 €</b>

Epreuve	Partants	Prix créés	Dotation	Prix créés	Total distribué
1	42	4	220,00 €	35,20 €	255,20 €
2	60	8	300,00 €	96,00 €	396,00 €
3	127	24	300,00 €	288,00 €	588,00 €
4	59	8	400,00 €	128,00 €	528,00 €
5	32	1	500,00 €	20,00 €	520,00 €
<b>Prix</b>				<b>2 287,20 €</b>	

**Résultat 1 739,80 €**

### Exemple 2 répartition classique 1 prix pour 4 partants

Epreuve	Type engagement	Nombre d'engagements x montant	Part fixe FFE	Crédit
1 Ama 105 Préparatoire	Normal	39	14,00 €	364,65 €
	Terrain	4	24,00 €	40,20 €
2 Ama 110 Spéciale	Normal	59	15,00 €	610,65 €
	Terrain	3	25,00 €	33,15 €
3 Ama 120 Grand Prix	Normal	145	15,00 €	1 500,75 €
	Terrain	0	25,00 €	0,00 €
4 Ama 115 Vitesse	Normal	57	17,00 €	703,95 €
	Terrain	5	27,00 €	65,25 €
5 Ama 130 Grand Prix	Normal	31	30,00 €	785,85 €
	Terrain	1	40,00 €	26,05 €
<b>344 Engagements</b>				<b>4 130,50 €</b>

Epreuve	Partants	Prix créés	Dotation	Prix créés	Total distribué
1	42	4	220,00 €	35,20 €	255,20 €
2	60	8	300,00 €	96,00 €	396,00 €
3A	61	9	300,00 €	108,00 €	408,00 €
3B	61	9	300,00 €	108,00 €	408,00 €
4	59	8	400,00 €	128,00 €	528,00 €
5	32	1	500,00 €	20,00 €	520,00 €
<b>Prix</b>				<b>2 515,20 €</b>	

**Résultat 1 615,30 €**

#### Part fixe FFE

Normal : 4,65€  
Terrain : 13,95€  
Prévoir une différence de 9,30€ pour ajuster le prix de son engagement terrain qui est libre.

#### Dédoublément

Les seuils de dédoublement sont de :  
90 individuels ou 22 équipes en CSO  
60 individuels ou 20 équipes en CCE  
40 en dressage  
50 en hunter.

#### Limitation des engagés

L'organisateur peut limiter le nombre d'engagés par épreuve, par division ou par journée. En club & ponam, la limitation ne s'applique pas aux engagements du club organisateur.

#### Liens vers :

- ▶ Fiches FFE 21  
Budget prévisionnel
- ▶ FFE 23  
Organiser un concours
- ▶ FFE 24  
Déclarer un concours.





## RETROPLANNING DE L'ORGANISATEUR

**FFE  
19**

**Récapitulatif des formalités réglementaires pour ne rien oublier des démarches administratives liées à l'organisation d'un concours.**

Démarches	Interlocuteurs
<b>Au moins un mois avant le concours</b>	
Contracter une assurance spécifique à l'organisation de compétitions	Assureur en responsabilité civile Professionnelle
Homologation des enceintes sportives provisoires	Information auprès de la DDJS, autorisation du maire
Respect de l'obligation de sécurité : Fléchage, lissage, aménagement du parking	Information du SAMU et des pompiers.
<b>Au moins 15 jours avant le concours</b>	
Déclaration relative à la diffusion de musique lors de la compétition	Délégation régionale de la SACEM : <a href="http://www.sacem.fr">www.sacem.fr</a>
Demande d'autorisation pour l'ouverture d'un débit de boisson	Maire de la commune
<b>24 h avant le concours</b>	
Si l'entrée du concours est payante	Déclaration à la Direction générale des impôts
<b>Le jour du concours</b>	
Droit à l'image : si l'organisateur désire utiliser la photo ou la vidéo d'un cavalier	Autorisation du cavalier ou des parents si le cavalier est mineur.
Obligation d'information : l'organisateur a une obligation générale d'information relative à la sécurité des cavaliers, des équidés, et du public. Tout danger doit être signalé, les espaces réservés aux équidés doivent être distincts des espaces destinés aux cavaliers. Le public doit être informé de l'obligation de tenir les chiens en laisse ...	Il revient à l'organisateur d'appliquer les règles de sécurité adaptées au type de compétition organisée et aux particularités du terrain.
Présence d'un maréchal ferrant, d'un vétérinaire, d'un médecin, d'une ambulance en fonction du niveau et de la discipline de la compétition.	Se référer aux dispositions spécifiques du règlement FFE correspondant à la discipline de la compétition.
<b>Au maximum 7 jours après le concours</b>	
Déclaration des résultats	Sur <a href="http://www.ffe.com">www.ffe.com</a> ou envoi par courrier à FFE compet ou au SIF
<b>Dans le mois suivant le concours</b>	
Déclaration des recettes imposables pour les concours dont l'entrée est payante.	Recette des douanes du lieu de la manifestation.

### LIENS VERS D'AUTRES ATELIERS ET DOCUMENTS

Fiche FFE 23 pour la déclaration du concours à la FFE	<a href="http://www.ffe.com">www.ffe.com</a> / FFEcompet / Organisateur / Rubrique Tout Savoir			
---	---	--	--	--

Fonds Éperon



**Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL**



## DÉCLARER UN CONCOURS A LA FFE

**FFE  
20**

La déclaration d'un concours se fait par une DUC, Déclaration Unique de Concours. Dans un premier temps, on déclare l'événement, dans un second, on complète le programme et les indications du BO. Ensuite, on peut utiliser la PAJORG pour les renseignements divers.

### Périodes

L'organisateur peut saisir ses DUC deux fois par an sur [www.ffe.com](http://www.ffe.com) après s'être identifié avec son code adhérent et son code secret. Il renseigne les champs obligatoires et, s'il le souhaite, la liste des épreuves et les champs facultatifs :

Du 1<sup>er</sup> octobre au 15 novembre, pour les concours se déroulant du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre de l'année suivante.

Du 1<sup>er</sup> avril au 15 mai, pour les concours non encore enregistrés et se déroulant du 1<sup>er</sup> juillet au 31 décembre suivant.

Ce premier enregistrement définit obligatoirement :

- ◆ la date du concours sur un ou plusieurs jours,
- ◆ son lieu,
- ◆ la ou les Divisions concernées, soit Club et/ou Ponam et/ou Amateur et/ou Pro,
- ◆ la ou les disciplines.

La procédure d'enregistrement des DUC avec épreuves Pro Elite est consultable sur [www.ffe.com](http://www.ffe.com).

### Enregistrer une DUC

Identifiez-vous sur [www.ffe.com](http://www.ffe.com). Cliquez sur les onglets **FFE Club SIF / DUC 2010 / Evénements / Nouvel événement** et suivez les instructions à l'écran.

### Compléter une DUC

La DUC doit être saisie entre le 30<sup>ème</sup> et le 20<sup>ème</sup> jour précédant le début du concours.

Dès que le concours est validé par le CRE, il apparaît au calendrier, rubrique BO sur [www.ffe.com](http://www.ffe.com).

Quand les champs obligatoires sont complétés, l'organisateur peut déclencher l'ouverture aux engagements.

La clôture du concours a lieu le lundi minuit précédant le concours. Elle peut éventuellement être avancée si cela est indiqué sur la DUC

### Saisie hors période

Un concours peut être enregistré hors période de DUC, uniquement entre le trentième et le vingtième jour calendaire précédant le premier jour de ce concours. Dans ce cas, l'ensemble des informations requises pour l'ouverture aux engagements doivent être indiquées. Sans avis contraire du CRE sous 7 jours, le concours sera validé puis ouvert aux engagements.

### Validation du concours

Les concours internationaux et nationaux comportant des épreuves de circuits labellisés, Pro Elite, Tournée des As, Major Tour, sont validés par la FFE. Les concours ne comportant aucune de ces épreuves sont validés par les CRE.

Les épreuves Amateur et Pro sont validées par les CRE ou la FFE sur [www.ffe.com](http://www.ffe.com). Ils peuvent notamment intervenir sur le concours pour modifier les informations enregistrées par les organisateurs. Sans intervention du CRE, la validation par défaut intervient dans un délai d'une semaine.

#### LIENS VERS D'AUTRES ATELIERS ET DOCUMENTS

Règlement des compétitions FFE 2008  
Dispositions générales

[www.ffe.com](http://www.ffe.com) / FFEcompét / Tout savoir  
/ DUC

[www.ffe.com](http://www.ffe.com) / FFE Club SIF /  
Compétition / DUC 2008 Evénements /  
BO Engts Résultats



Les journées **DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT** sont organisées par le **Groupe Hippique National** avec le soutien du **Fonds EPERON** obtenu via la **FIVAL**



## SPONSORS, MODE D'EMPLOI

**FFE  
21**

**Sponsoriser une compétition équestre, c'est s'associer à un sport proche de la nature et de l'animal, un sport éducatif qui touche un public très large.**

Le sponsoring consiste à apporter une aide financière à une entreprise en échange d'espaces publicitaires lors d'un événement particulier, en l'occurrence une compétition équestre. Trouver un sponsor signifie partager des valeurs communes, partager les atouts de l'équitation et valoriser un sport aux multiples ressources. L'objectif pour l'entreprise sponsorisée est d'accroître les recettes liées à l'organisation d'un concours. L'objectif pour le sponsor est d'accroître sa notoriété, d'améliorer son image de marque et sa communication.

### Calendrier

La quête de sponsors débute plusieurs mois avant la date du concours. Les banques, assurances et le secteur tertiaire en général arrêtent leurs budgets publicitaires en début d'exercice civil. Mais il reste souvent des petits budgets à affecter. La fin d'année est également propice aux demandes. Les entreprises ayant réalisé des bénéfices peuvent décider de faire des dépenses afin de réduire leurs impôts. Le sponsoring et toute forme de don en général permettent en effet aux entreprises qui les pratiquent de limiter leur fiscalité. Concernant les grands groupes, les budgets restent toujours ouverts mais sont soumis à des délais importants.

### Cible

Avant de contacter les éventuels futurs sponsors, il est préférable de se renseigner sur eux : que fait l'entreprise, quelle est sa politique commerciale, etc. Les concours équestres touchent un public ciblé de cavaliers et de gens de cheval mais également un public diversifié de spectateurs : sportifs en général, amateurs de loisirs, de nature, de sensations fortes... Les concours touchent une portion dynamique de la population et s'adressent donc à des sponsors variés : banques, assurances, magasins de sport, d'alimentation, radios, etc.

### Argumentaire

Comment persuader une entreprise de devenir sponsor ? Élément de diversification dans une stratégie publicitaire, le sponsoring assoit la notoriété d'une entreprise, la valorise, témoigne de sa vitalité et

de ses bons résultats financiers. Par ailleurs le sponsoring offre un espace publicitaire à des entreprises marginales ne pouvant recourir aux supports classiques. Autant d'arguments qui achèveront de convaincre les futurs sponsors.

### Dossier

Il comprend une page de présentation détaillée et complète de l'entreprise, le sponsor ne confiant pas un budget à une entreprise qu'il ne connaît pas ou dont les activités sont imprécises.

Le dossier expose ensuite le projet en lui-même : nom, lieu, date, logo, nature de l'événement, participants, spectateurs, médias présents, dossier de presse, revues de presse des années précédentes, retombées économiques pour les anciens sponsors, etc. Plus le dossier sera précis, plus il inspirera confiance aux futurs sponsors.

### Contre-parties possibles

- ▶ Nom d'une épreuve
- ▶ Panneaux ou calicots bord de piste, tribune, paddock
- ▶ Pub programme
- ▶ Obstacle personnalisé
- ▶ Pub micro
- ▶ Invitation à la remise des prix, à un repas ou à un apéritif cocktail
- ▶ Plaques d'écuries personnalisées
- ▶ Logo au bas de l'affiche.
- ▶ Annonce commerciale sur le site internet du club
- ▶ Liens du S I du club vers le S I du partenaire

### LIENS AUTRES ATELIERS

Fiche FFE 19 : Moins de dépenses, davantage de recettes

Fiche FFE 21 : Petites formules de partenariat



Les journées **DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT** sont organisées par le **Groupeement Hippique National** avec le soutien du **Fonds EPERON** obtenu via la **FIVAL**



## PETITES FORMULES DE PARTENARIAT

**FFE  
22**

**En plus des propositions de sponsoring, l'organisateur de compétitions peut proposer différentes petites formules de partenariat. 2 exemples.**

### Co-parrainage d'épreuves

Le co-parrainage d'une épreuve est un mode de financement faisant appel à plusieurs marques partenaires ou amies.

Le principe est d'associer plusieurs entreprises à une épreuve que l'on appellera Prix entreprise A et entreprise B, Prix des commerçants, Prix des restaurants, etc. selon la nature des entreprises partenaires.

### Emplacements publicitaires

Si vous réalisez un programme du concours, vous pouvez y intégrer une page de publicité et la proposer à plusieurs partenaires pour des petits prix. Vous aurez ainsi plus de chances d'obtenir des partenariats. Les partenaires particulièrement intéressés par ces actions de proximités sont les PME locales. Proposer leur également un espace sur votre site internet. Ou un support dans votre manège. C'est votre clientèle de tous les jours qu'il est également intéressant de toucher pour eux.

Les espaces publicitaires peuvent être de format différent, selon le budget qu'est prêt à mettre le partenaire. Il est conseillé d'établir une grille de tarifs détaillant les dimensions et emplacements publicitaires proposés dans le programme, S I ou manège afin que chaque partenaire puisse choisir la formule qui lui convient le mieux.

Proposez les espaces dans un contrat-type que les commerçants de la ville peuvent vous renvoyer avec leur texte et leur chèque.

Exemple de fond de page programme avec modules simples et doubles

Partenaire 1	Partenaire 2
Partenaire 3	Partenaire 4
<b>LES BONNES ADRESSES DE MA VILLE</b>	
Partenaire 5	Partenaire 6
Partenaire 7	Partenaire 8

### LIENS AUTRES ATELIERS

Fiche FFE 16 sur le budget prévisionnel	Fiche FFE 19 sur dépenser moins et augmenter les recettes	Fiche FFE 20 sur les sponsors		
---	---	-------------------------------	--	--



Les journées **DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT** sont organisées par le **Groupeement Hippique National** avec le soutien du **Fonds EPERON** obtenu via la **FIVAL**



## MOINS DE DEPENSES, DAVANTAGE DE RECETTES

**FFE  
23**

**Certains postes budgétaires des concours peuvent faire l'objet de gratuités et permettre de réduire les dépenses. Des solutions existent également pour augmenter les recettes. Tous les détails pour optimiser son budget concours.**

### Réduire les frais d'organisation de concours

#### Gratuités diverses

- ▶ **Dotations en cadeaux** : établissez des partenariats avec des entreprises locales et régionales. Contactez les éleveurs, députés, maires, conseils généraux et régionaux, office de tourisme, etc. Pour les associations, une habilitation à recevoir des dons doit être demandée au préalable auprès du centre départemental des impôts (voir REF 53).
- ▶ **Echange de salariés** : prêtez vos salariés à d'autres entreprises qui vous prêteront les leurs lorsque vous organiserez une manifestation.
- ▶ **Membres du jury** : afin d'optimiser votre budget, formez votre personnel. Vous pourrez notamment économiser les indemnités de l'assesseur et du commissaire au paddock.
- ▶ **Vétérinaire et maréchal-ferrant** : leur présence n'est pas indispensable pendant les concours Club, Ponam et Amateur. Prévenez-les néanmoins qu'ils pourront être appelés en urgence lors du concours. Soulignez leur exclusivité et soignez vos relations, les bénéfices que vous en retirerez n'en seront que plus importants.
- ▶ **Chrono** : faites une demande auprès de votre CRE ou CDE qui pourront vous le prêter.
- ▶ **Sono** : arrangez-vous avec des amis et les clubs de votre région.

#### Bénévoles

Vérifiez que votre assurance prend en compte les accidents éventuels sur des bénévoles.

- ▶ **Volontariat associatif** : il s'agit d'un contrat conclu par écrit qui organise une collaboration désintéressée entre une personne volontaire et un organisme associatif agréé (loi du 26 juillet 2006 relative au volontariat associatif et à l'engagement éducatif, décrets du 29 septembre 2006).

- ▶ **Bénévolat** : les bénévoles peuvent aider avant, pendant et après le concours : tenue de la buvette et de la sono, préparation des terrains d'entraînement et de concours, entretien des boxes, soins des chevaux, remise des lots, etc.

Une association loi de 1901 de moins de 10 salariés peut prendre en charge une partie des frais des bénévoles, selon un ordre de mission établi entre les 2 parties et pour un montant maximal de 104€ par jour. Les sommes versées sont alors exonérées de charges sociales et de la CSG. Un bénévole peut toutefois décider de faire don de cette somme à l'association et bénéficier ainsi d'une réduction d'impôts sur la Déclaration annuelle des revenus n°2042.

### Augmenter les recettes d'un concours

#### Parrainage – sponsoring

Il s'agit d'une action de soutien matériel et / ou financier apporté à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct, en l'occurrence de la publicité lors d'un concours.

Les dépenses affectées à une opération de parrainage sont déductibles des résultats imposables de l'entreprise sponsor dès lors qu'elles sont exposées dans l'intérêt direct de son exploitation. Les avantages bénéficient donc au sponsor, que les versements soient effectués à une association ou à une entreprise, ainsi qu'à l'organisation sponsorisée.

#### Mécénat

Il s'agit d'une action de soutien matériel et / ou financier d'une entreprise ou d'un particulier, apporté à une organisation sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire.

Les mécènes peuvent bénéficier d'une réduction d'impôts équivalente à 60% des dons versés. Cet avantage fiscal ne concerne pas les versements effectués à des entreprises.

#### LIENS VERS D'AUTRES ATELIERS ET DOCUMENTS

Fiche FFE 16 pour le Budget prévisionnel type	Fiche FFE 18 pour les paramètres du budget concours	Fiche GHN 15 : Bénéficiez de l'ISF	Fiche GHN 23 : Soudez vos relations professionnelles	Fiche GHN 24 : Main d'œuvre à la carte !
---	---	------------------------------------	--	--

Fonds Éperon



**Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL**



# VALORISER SA CAVALERIE PAR LES CONCOURS

**FFE  
24**

**Les compétitions équestres sont de bons outils de formation et d'évaluation pour vos poneys et chevaux. Utiliser les concours pour valoriser votre cavalerie est un plus pour le club.**

## Atouts de la compétition

Un cavalier faisant de la compétition s'inscrit dans une logique de progression avec son poney ou cheval. Ils s'entraînent tous deux, évoluent ensemble et améliorent leurs performances. Le poney ou cheval est ainsi mieux dressé. Ses possibilités sont décuplées et sa valeur augmente. S'offrent alors au propriétaire du poney ou cheval 3 modes de valorisation.

## La valorisation d'un poney ou cheval

### 1. Par la vente

Les concours tirent les poneys et chevaux vers le haut et obligent à ce qu'ils soient bien dressés. Ils sont l'occasion de montrer votre cavalerie, de faire connaître votre élevage et ses capacités. C'est également là que les acheteurs prospectent et repèrent les chevaux qu'ils désirent acheter. En formant votre cavalerie vous pouvez donc la revendre par la suite et obtenir une plus-value intéressante dessus.

Quelques exemples de prix (enquête 2006 de la Fival, prix moyens) :

Poney D	Equidé ne faisant pas de compétitions		Equidé de compétition		
	1000€		Entre 5000 et 10 000€		
Cheval	Cheval ONC	Cheval de race	club / entraînement	Amateur	Pro
		2000€	3700€	3700€	7000€

## A savoir :

Certains chevaux célèbres sur les terrains de concours et de parents non moins célèbres atteignent des prix de vente considérables. AB Cheval (Achetez Bien votre Cheval), service d'information juridique sur l'achat et la vente de chevaux, vous donne les clés quant à la vente de vos poneys et chevaux : [www.achatcheaval.com](http://www.achatcheaval.com)

### 2. Par la location d'équidés

Certains cavaliers veulent se perfectionner, améliorer leur niveau en compétition et louent leur poney ou cheval de concours à leur club. Ils peuvent ainsi s'entraîner davantage, avoir une exclusivité sur le poney ou cheval et progresser d'autant plus vite que leur monture est parfaitement dressée. 2 cavaliers peuvent également louer un même poney ou cheval. Le club gagne ainsi le prix d'une pension complète. Si l'objectif des 2 cavaliers est le championnat de France, le bénéfice est encore plus important (voir fiches FFE 24 et 25 sur une saison de concours).

### 3. Par la satisfaction des autres cavaliers

Des poneys ou chevaux de compétition performants susciteront l'envie de faire de la compétition chez d'autres cavaliers. Ils seront également sollicités lors des cours et provoqueront un processus de fidélisation important de vos cavaliers. Ces derniers seront satisfaits, motivés et d'attaque pour débiter la compétition.

## LIENS AUTRES ATELIERS

Fiche FFE 25 Budget d'une saison en club		Fiche GHN n°1 : Louez vos équidés en parts	
--	--	--	--



Les journées **DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT** sont organisées par le **Groupeement Hippique National** avec le soutien du **Fonds EPERON** obtenu via la **FIVAL**



## BUDGET PREVISIONNEL D'UNE SAISON DE CONCOURS CLUB

**FFE  
25**

Pour participer à une compétition, les cavaliers doivent être titulaires d'une licence de compétition FFE et du niveau de galop requis selon la catégorie. Les équidés doivent être enregistrés sur le fichier FFE CLUB SIF.

Action	Prix Unitaire	Nombre	Recettes
Leçons Compétition			
Stages Compétition			
<b>Recettes Entraînement</b>			
Location Equidé			
Coaching			
Frais Déplacement			
Forfait Compétition			
<b>Recettes Concours</b>			
Forfait Chpt Dept			
Forfait Chpt Reg			
Forfait Chpt Fce			
<b>Recettes Championnats</b>			
<b>Autres</b>			
<b>Total Recettes</b>			

Action	Prix Unitaire	Nombre	Dépenses
Rémunération Enseignant / Heures			
Tps passés sur les concours / Jours			
Restauration			
Perte exploitation Equidé / jours			
Remplacement / jours			
<b>Dépenses encadrement</b>			
Km			
Péages			
Locations Boxes			
Pailles			
Foin			
<b>Dépenses Déplacement</b>			
<b>Autres</b>			
<b>Total Dépenses</b>			



Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupe National Hippique avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL