



# 1-La Souscription gratuite : Comment la présenter ?

## Qu'est-ce ?

*C'est une tombola que le District organise pour les clubs de Drôme et Ardèche en mettant à la disposition de ces derniers des billets qu'ils vendront auprès d'un large public.*

*C'est une opération Gagnant/Gagnant entre les clubs et le District*

## A°) Le District prend à sa charge :

- l'organisation juridique de la tombola
- l'impression des billets et leur mise à disposition aux clubs
- l'achat des lots
- le tirage de la tombola sous contrôle huissier
- la remise des lots aux gagnants

## B°) Le club prend à sa charge :

- l'achat de carnets de 5 billets
- la vente des billets

## C°) Pourquoi chaque acteur y trouve-t-il un intérêt ?

**Nombre de lot minimum pour les participants : 3**

En participant à la souscription gratuite 2017-2018, le club du FC AMATEUR percevra un gain de 2 696 € net, remportera 3 lots et l'ensemble de ses billets participeront au grand tirage

### **Exemple : FC AMATEUR**

- Nombre de licenciés 2017-2018: 200
- Nombre de billet : 1 000 (=200x5)
- Recettes : 3 000 € (=1 000 x 3 €)
- Prélèvement District : 304 (=200 x 1,52€)
- **GAINS CLUB : 2 696 €**

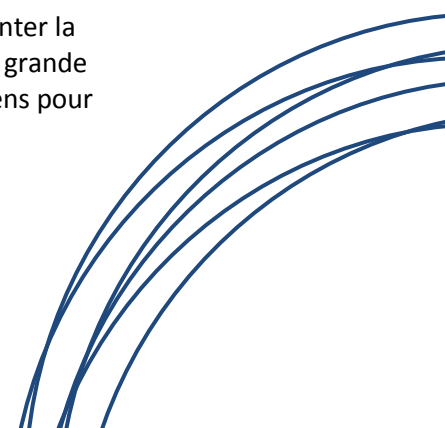
Remarque : la part qui revient au District est établie à partir du nombre de licenciés (N-1) et non à partir du nombre de billets vendus afin de mieux rémunérer l'effort du club pour vendre ses billets.

## 2- Quelques pistes pour mettre en place au sein des clubs la souscription gratuite

- vous pouvez **remettre les billets à vos adhérents au moment de la délivrance des licences.**  
**Attention : ne pas l'intégrer au prix de la licence**, demander un règlement séparé (1 carnet = 15€)  
Il convient alors, au moment de votre assemblée générale, de communiquer sur cette vente au moment de la délivrance des licences. **Il faut éviter de « forcer » les adhérents.**
- vous pouvez **associer à la souscription, une tombola du club**  
Vous achetez alors vos lots qui s'ajoutent aux autres lots de la souscription  
Vous faites votre tirage en vous servant des talons attachés aux billets qui vous sont remis  
Il conviendra alors d'augmenter le prix de vos billets. L'estimation de l'augmentation vous appartient ; un conseil : ne pas dépasser 5 € par billet (le carnet revient alors à 25 €).  
Si vous associez une tombola à la souscription gratuite, profitez d'un loto que vous organisez au sein de votre club, pour effectuer le jour de votre loto, le tirage de la tombola : une seule manifestation, deux circonstances pour gagner : le loto et la tombola.
- nous vous conseillons **d'utiliser la souscription seule**, pour tous les avantages que cela présente, en faisant alors l'effort de vendre davantage de billets.

## 3- Quelques conseils pratiques pour assurer le succès de cette opération souscription gratuite

Une souscription réussie, c'est une souscription préparée.

- Avoir **un seul responsable de l'opération** au sein du club qui distribue les carnets et encaisse les recettes
  - **Organiser une distribution** par niveau et par équipe pour les licenciés joueurs et par dirigeants
  - Il convient **d'avoir un suivi sur support papier** (*voir document joint*)
  - Dans l'hypothèse d'une tombola club associée à la souscription, s'assurer du retour des talons afin d'effectuer votre tirage dans le respect des chances de chacun.
  - Organiser un « concours » des meilleurs vendeurs avec récompense à la clef, ou un « concours » de la meilleure équipe.
  - Il est souhaitable d'informer les adhérents du club en amont pour présenter la souscription gratuite, les enjeux. Une communication réussie...c'est une grande partie du travail effectué. Aujourd'hui vous disposez de nombreux moyens pour porter l'information.
- 

# Souscription Gratuite

*Bordereau de suivi des billets*

1- Catégorie et équipe : .....

2- Nom du responsable de la distribution des billets :.....

3- Liste des personnes ayant reçu des billets

Nom, Prénom	N° billets	Montant réglé	Retour invendus

Contact :

Aymeric DAVID – Assistant Marketing / Promotion

Tél. : 06.24.15.53.21 / 04.75.81.36.38

Mail : [marketing@drome-ardeche.fff.fr](mailto:marketing@drome-ardeche.fff.fr)

