

Le Grand Trophée Lions 2011

Mode d'emploi

G o l f o n s e n s e m b l e

8^{ème} Grand Trophée Lions

La plus grande
compétition
de Golf amateur
en France
et Dom-Tom

Qualifications
à partir de mars 2011
dans votre club.

Finale régionale
à partir de juin 2011

Finale
le 17 septembre sur le
Golf national de Guyancourt

Compétition avec agrément
de la F.F.G. : CSN/JT/0811/769

Pour soutenir les enfants atteints par le cancer



Lions Sports Action
"LISA" - DM 103 - FRANCE
www.lisa-lions.com





LiONS SPORTS ACTION
'LiSA'-DM 103-FRANCE

Consignes

Une compétition golf implique

- ◆ un parcours volontaire pour une compétition à des fins caritatives, en assumant l'organisation de la compétition, puisqu'elle est sous l'égide de la FFG ;
- ◆ un ou plusieurs clubs Lions, mais **surtout une équipe** de préférence composée de golfeurs pour tout le reste.

Parcours

Très tôt, il convient de solliciter un parcours et négocier son apport à la compétition. Disons au moins, à partir de décembre, pour les renouvellement de parcours, les voeux peuvent être un bon moyen de reprendre contact.

Il est primordiale que la demande soit formulée en incluant la contribution financière que le parcours compte apporter (*en principe une quote-part du green-fee*). Même si les dons sont le but essentiel, il faut se rappeler que Lions Sports Action se veut aussi être un vecteur pour la notoriété des Lions. C'est dire qu'en principe le coût de la compétition doit être celui de toute compétition du parcours; majorer le green-fee dissuade les joueurs.

Souvent le club House veut assurer par lui-même le pot de remise des prix ; c'est financièrement très pénalisant et donc, si possible, cette prestation doit être discutée au départ pour éventuellement la faire par nous-mêmes !

Support national

Deux documents sont à distribuer par le délégué du District:

1. l'affiche du millésime qui sera adaptée pour chaque compétition
2. le règlement de la compétition, spécifique et identique pour tous les parcours (rappelons que les compétitions sont mixtes).

Le Délégué du District

Il est en principe membre du cabinet du Gouverneur pour être au contact des responsables du District et notamment des présidents de Région et de Zone, pour obtenir leur concours afin d'avoir un nombre de compétitions optimum.

Il est la mouche du coche pour obtenir le concours des clubs et surtout d'une équipe pour assumer la négociation, trouver des lots, des sponsors et mécènes (et ce n'est pas facile). Il peut apporter son soutien s'il trouve lui-même des sponsors qui dotent toutes les compétitions du District.

Il garantit que les compétitions se déroulent selon les instructions de Lions Sports Action et s'assure que les fonds recueillis soient rapidement versés au Trésorier de LISA. Pour se faire il peut avoir à intervenir et c'est difficile, auprès du Club qui a géré la comptabilité de la compétition. C'est la difficulté majeure et la cause de tous les retards.

Enfin il représente Lions Sports Action auprès des instances du District notamment golfiques et lors de compétitions.

Le Capitaine de parcours

Contaminé par les virus Lions et golf, il se porte volontaire pour convaincre un parcours de participer et de contribuer à l'oeuvre LISA.

Chose faite, pour avoir une chance de réussir, il se doit de :

1. Former une solide équipe Lions ou pas Lions pour l'assister ;
2. convaincre son club ou un autre de l'aider et surtout lui apporter son support comptable ;
3. trouver des lots pour les trois premiers prix de chacune des trois séries ;
4. trouver des sponsors ou mécènes (très rares !). Ce peut-être un voiturier qui exposera ses modèles ;
5. Avec son équipe, il assure la communication, contacte les golfeurs membres ou non, habitués du parcours ;
6. il organise la remise des prix et le pot ;
7. Il fait son affaire d'obtenir l'accord des **3 premiers de chaque série de participer à la finale régionale** et de trouver des remplaçants dans l'ordre du classement si les qualifiés se désistent.;
8. Il apporte son concours pour trouver des golfeurs qui voudraient bien participer à la finale "hors qualification".

Règlement de la compétition 2011

La compétition se déroulera en 3 manches :

1er Tour : qualifications du 14 Mars à mi-juin 2011.

Compétition en "stableford" enregistrée à la F.F.G pour ajustement de l'index. 3 Séries, sans distinction d'âge ou de sexe.

De 0 à 14,9	Départ boules blanches (Hommes)	boules bleues (Femmes).
De 15 à 24,9	jaunes	rouges
Au-delà de 25	jaunes	rouges

Les golfeurs dont l'index est >36 verront leur index ramené à 35,5 **uniquement** pour le classement qualificatif. *La F.F.G tiendra compte de leur index réel pour le calcul de leur nouvel index.*

Les 3 premiers (ou premières) en net de chaque série et dans chaque golf seront qualifiés pour les finales régionales.. La décision de qualifier 3 joueurs par série est du ressort du délégué régional LiSA.

Si une ou un qualifié estime ne pas avoir la possibilité de se rendre à la finale régionale, elle/il est prié(e) de le mentionner lors de la proclamation des résultats au Responsable de la compétition.

2eme Tour : finale régionale

Même règlement qu'au premier tour.

Les 2 premiers (ou premières) en net de chaque série sont qualifiés pour la finale nationale.

3eme Tour : Finale nationale

Elle aura lieu le 17 septembre 2011 sur le Parcours "l'Alatros" au Golf de Guyancourt.



Trésorerie

Formalisme relatif aux opérations de transmission de chèques de compétition au trésorier de LiSA

- 1 TOUS les chèques doivent être établis à l'ordre de **LiSA**. Pas d'autre mention telle qu'un autre bénéficiaire.
- 2 Utiliser les formulaires adéquats (voir plus loin) pour adresser les chèques au trésorier de LiSA (en faire autant de photocopies que nécessaire).
- 3 Renvoyer dès que possible les chèques (*même si toute la compétition n'est pas intégralement encaissée*) au Trésorier de LiSA, à l'adresse ci-dessous

Jean Claude AVELLA
Association LISA
553 Avenue des Paluds
ZI des Paluds
13400 AUBAGNE

- 4 Concernant les frais et débours relatifs aux compétitions (imprimerie, coupes, lots divers etc...), il serait bon qu'ils doivent être payés directement par le ou les clubs Lions organisateurs, seul le net de la compétition devant être adressé au trésorier.
- 5 Pour établir une facture aux sponsors, utiliser le modèle de facture joint.
Concernant ce point particulier, rappelons que **seul un don sans contrepartie** peut ouvrir droit au bénéfice de l'établissement d'un reçu fiscal autorisant un crédit d'impôt. La publicité (banderoles sur le parcours, affichettes, insertion dans revue etc...) doit faire l'objet d'une facture au nom de la partie versante qui pourra la déduire de ses revenus commerciaux.

Fiscalité des Associations

Selon l'instruction administrative du 18/12/2006 publiée au bulletin officiel des impôts sous le n° 4 H-5-06, les associations ne sont, en principe, pas soumises aux impôts commerciaux.

Il est pour cela cependant nécessaire de procéder à une analyse des modalités de fonctionnement et de la nature de l'activité de l'association.

Le caractère lucratif ou non des activités exercées est déterminé au moyen d'une démarche en quatre étapes :

1 La gestion de l'association doit être désintéressée

Cela veut dire que les responsables de l'association doivent ouvrir à titre bénévole. (Pas de rémunération directe ou indirecte ou de distribution d'excédents). Les membres de l'association et leurs ayants-droit ne peuvent pas être déclarés tributaires d'une part quelconque des éléments d'actifs de l'association.

A noter toutefois que la rémunération de certains dirigeants ne remet pas en cause le

caractère désintéressé de la gestion si certaines conditions tenant à la transparence financière, au fonctionnement démocratique de l'association, au nombre des dirigeants rémunérés en fonction des ressources sont remplies, étant précisé que l'ensemble des rémunérations (salaires, avantages divers...) versées mensuellement à chaque dirigeant ne peut excéder 3 fois le montant du plafond de la SS mentionné à l'article L 241-3 du code de la SS. L'administration fiscale admet de fait le caractère désintéressé si la rémunération de chaque dirigeant n'excède pas les 3/4 du SMIC en vigueur.

2 L'association ne doit pas concurrencer une entreprise ou un organisme du secteur lucratif qui exerce la même activité dans le même secteur.

La question qu'il convient donc de se poser est de savoir si le public peut indifféremment s'adresser à une structure marchande ou à une association. Cet élément s'applique en fonction de la situation géographique de l'organisme.

Il est donc nécessaire d'analyser cette activité concurrentielle au regard des critères de la troisième étape.

3 Analyse des conditions d'exercice de l'activité :

Le produit : L'activité de l'association doit répondre à un besoin qui n'est pas pris en compte par le marché ou l'est de manière peu satisfaisante.

Le public visé : l'activité de l'association doit s'adresser à des personnes justifiant l'octroi d'avantages particuliers au vu de leur situation économique (personnes dans le besoin, handicapés, chômeurs etc...)

Le prix : ce critère permet de mesurer les efforts faits par l'association pour faciliter l'accès du public aux services ou biens concernés. Les prix pratiqués par l'association doivent donc être nettement inférieurs à ceux pratiqués par le secteur marchand..

La publicité : Il n'existe pas d'indice de lucrativité si le recours à la publicité est destiné à faire appel à la générosité publique ou à diffuser les idées développées par l'association dans le cadre de son objet social.

4 L'affectation des excédents

S'il est légitime qu'un organisme non lucratif dégage des excédents, reflète d'une gestion saine et prudente, il ne doit pas les accumuler dans le seul but de les placer. Les excédents réalisés, voire temporairement accumulés, doivent être destinés à faire face à des besoins ultérieurs ou à des projets entrant dans le champ de son objet non lucratif.

Franchise des Impôts Commerciaux

Depuis le 1er janvier 2000, une franchise des impôts commerciaux est instituée en faveur des associations dont la gestion est désintéressée, dont les activités non lucratives restent prépondé-



Trésorerie (suite)

rantes et qui exercent des activités lucratives dont le montant des recettes d'exploitation (et non excédents) encaissées au cours de l'année civile n'excèdent pas 60 000€.

Dispositions en faveur du Mécénat

Les dons (sans contrepartie) effectués en faveur d'organisme d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises, notamment lorsque ces versements sont faits au bénéfice d'une Fondation universitaire, d'une fondation partenariale, **d'une fondation reconnue d'utilité publique** ou d'une fondation d'entreprise **ouvrent droit à la réduction d'impôts** prévue aux articles 200 et 238 bis du CGI.

De plus, le versement, qu'il s'agisse d'un don ou d'une cotisation, doit être effectué à titre gratuit sans contrepartie directe ou indirecte au profit de son auteur. **Pour une entreprise qui participe à un loto par exemple en ayant sa publicité sur un dépliant, il s'agit d'une « participation publicitaire » déductible de ses bénéfices et non pas d'un don.**

A noter qu'une association peut recevoir un don, mais qu'un legs est réservé aux Fondations et que seules ces dernières sont à même de délivrer des CERFA de déductibilité fiscale.

Situation de l'association qui organise une manifestation

Les recettes tirées de 6 (six) manifestations de soutien et de bienfaisance organisées dans l'année au profit exclusif d'une association dont la gestion est désintéressée sont exonérées d'impôts commerciaux.

Il s'agit des manifestations qui font appel à la générosité du public pour obtenir les moyens financiers permettant de faciliter la réalisation des buts poursuivis par l'association.

Particularité : A noter que l'ouverture d'un débit de boissons (buvette) à l'occasion d'une manifestation publique doit faire l'objet d'une demande d'autorisation en Mairie et doit être déclarée à la recette des Douanes qui délivre une licence temporaire.

Protocole d'accord pour le GRAND TROPHEE LIONS 2011

Entre : le Golf de représenté par :

Et

Le Lions Clubs de représenté par :
Agissant sur délégation de LiSA (Lions Sports Action)

Résumé du Trophée :

Tournoi en 3 phases :

Phase 1

Qualification régionale en compétition stableford
3 séries mixtes (0 à 14,9 - 15 à 24,9 - 25 à 36 +)
Qualification des 3 premiers de chaque série

Phase 2

Finale régionale comptant pour la qualification nationale
3 séries mixtes (0 à 14,9 - 15 à 24,9 - 25 à 36 +)
Qualification des 2 premiers de chaque série (stableford)
Soit 6 qualifiés.

Phase 3

Finale nationale à Paris le .17. septembre 2011

Date de la compétition de qualification :

Finale Régionale : ...

Finale nationale : ...

Engagement des parties

Pour le LIONS Clubs :

A chaque terrain sera associé une équipe «Lions Organiseurs » qui aura entre autre la charge de

- l'accueil des compétiteurs
- de l'organisation et de la mise en place
- du balisage publicitaire
- de la recherche de sponsors locaux
- de l'organisation de buffet, pot de l'amitié ...
- de l'organisation de la remise des lots

Pour le GOLF :

Versement intégral des droits de compétition (15 euros par joueur) par chèque à l'ordre de LiSA.

- Faciliter l'organisation et la mise en place
- Procéder à l'enregistrement des résultats à la FFG
- Promouvoir la compétition
- Faciliter l'accès au parcours pour la pose des panneaux publicitaires (si le cas)
- Accepter toute publicité pour cette opération
- Faciliter l'organisation et la mise en place de la réception (buffet, lots)
- Remettre au Lions Club la liste des compétiteurs et des sélectionnés par série.

Fait en 2 exemplaires le :

Pour le Golf Pour le Lions Clubs organisateur.



Les Délégués régionaux

Tenez à jour au fil de l'eau le tableau ci-dessous ; il vous permetta :

- de relancer vos capitaines de terrain
- de savoir en permanence quand auront lieu les compétitions dans votre District
- de transmettre plus facilement les informations à notre secrétaire bien aimé !

GOLFS	Date Compétition	Nombre joueurs	Bénéfice (estimé)	Reçu	Dotation	manque
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de	jj/mm/aaaa					0,00 €
Golf de (finale régionale)						0,00 €
Golf national	17-sept-11					0,00 €



Les Capitaines de terrain

Avant la compétition

Quand le golf aura été choisi ou revalidé, informez votre délégué régional (date, lieu, dénomination exacte du golf, ...)

Communiquez au responsable communication votre adresse courriel et celle de votre golf sélectionné. Votre compétition est immédiatement enregistrée sur le site lisa-lions.com pour votre région et votre golf.

Votre golf recevra également directement tout au long de l'année les informations nationales.

Essayez d'obtenir de votre Directeur du golf qu'il consacre un espace permanent à cette compétition (correspondant à 4 pages 21/29.7) et qu'il y affiche les informations nationales.

Préparer le plus tôt possible un article de presse informant de votre compétition. Adressez le aux journaux locaux avant la compétition. Vous pouvez aussi l'adresser aux autres golfs de votre secteur non participants...et à tous les golfeurs que vous connaissez, Lions ou pas !

Prenez des photos qui vous serviront pour des articles de presse ou pour remercier vos sponsors.

Après la proclamation des résultats, isolez les sélectionnés pour la finale régionale et assurez-vous de leur participation.

Notez les noms, prénoms, adresse, Tel, mail et No de licence.

Par prudence prenez les coordonnées des suivants dans le classement en cas de désistement

Après la compétition

Adressez rapidement votre liste des sélectionnés à votre délégué régional pour une bonne gestion de la finale. Envoyez-lui l'ensemble de vos chèques (sponsors et engagements des joueurs).

Nous vous rappelons que tous les chèques doivent être libellés au nom de LISA

RAPPEL Golfique

UN CERTIFICAT MEDICAL DE NON CONTRE-INDICATION A LA PRATIQUE DU GOLF EN COMPETITION, délivré par un Médecin de leur choix et valable pour la saison en cours, doit être remis par chaque joueuse ou joueur auprès du Club ou de la Fédération Française de Golf 7 jours pleins avant le jour de l'épreuve, faute de quoi son inscription sera bloquée lors du contrôle des inscrits.

Les partenaires - sponsors sont une source de profit non négligeable.

N'hésitez pas à solliciter les commerces et entreprises près de chez vous. Ils ont un budget annuel pour les dons, plus tôt vous les solliciterez, plus vous aurez de chance d'obtenir des dons de ces partenaires.

De même, n'oubliez pas d'une année sur l'autre à relancer vos partenaires régulièrement pour "les garder au chaud !". Envoyez leur des informations tout au long de l'année, comment les dons ont été utilisés, les chiffres des autres régions, les chiffres des enfants atteints de cancer ...

Toutes les idées sont bonnes à prendre !!!