



International Buddhako Organisation

Dossier de sponsoring Buddhako



Renaud Drory
Membre Fondateur
Tel: 06 71 43 02 93



Sommaire

- 1 - Présentation du Buddhako**
- 3/4 2 - Présentation de l'association**
- 5 3 - Nos Actions**
- 6 4 - Nos Résultats**
- 6 5 - Sponsoring et mécénat**
- 7 6 - Les avantages pour l'entreprise**
- 7/8/9 7 - Sponsoring-Les possibilités**
- 10 8 - Sponsoring-Bilan 2012/13**
- 11 9 - Objectifs Saison 2013/14**
- 12 10 - Objectifs moyen/long terme**
- 13 11- L'avis des autres Disciplines**
- 14 12 - Nous contacter**
- 15 13 - Annexe 1/Palmarès depuis 2007**
- 16/17 14 - Annexe 2/Budget Prévisionnel 2012**
- 18 15 - Annexe 3/Contrat type**

19/20



1-Présentation du **Buddhako**

Le **Buddhako** est un art martial d'origine Népalaise, créé par **Maha Guru Sagar Shrestha** dans les années **1980**.

La discipline connaît ses débuts dans les rues de Tahachal (quartier de Kathmandu), où Sagar Shrestha commence à enseigner à de petits groupes, bien qu'à cette époque le gouvernement Népalais interdise tout Art Martial (ce qui changera en **1985**).

Vers cette période, Sagar participe et gagne à plusieurs reprises les « Asian Games » (tournoi asiatique inter-discipline), ce qui lui vaut une certaine reconnaissance.

Il décide alors de structurer et codifier sa méthode de combat qui deviendra le Buddhako.

Puis en **1990**, Sagar décide de venir en Europe afin de permettre l'accès au plus grand nombre à son Art.

Il s'installe en Belgique où il officialise son projet et ouvre en moins de dix ans plus de 25 sections. Petit à petit la discipline traverse les frontières en se faisant connaître sur presque tous les continents.

L'organisation Française (**I.B.O**) est née en **2002**, et a été fondée par **Sano Guru Renaud Drory**, ceinture noire 3^{ème} degré, élève direct du Maître, et champion du monde 2004 dans sa catégorie (actuellement **Thulo Guru**, ceinture noire 4^{ème} degré).





1-Présentation du **Buddhako**

Le **Buddhako** est un style de combat intégral, une discipline réaliste, qui permet l'accès à l'étude de la frappe portée.

Il rejoint le **Ashihara** ou le **Kyokushinkai** dans la famille des **Karatés à frappes réelles**.

Cet Art apprend à l'élève assidu la maîtrise de son corps au travers d'entraînements physiques, la maîtrise de son mental et de ses émotions via la mise à l'épreuve et la rencontre de ses limites.

Le Buddhako est ouvert à tous, peu importe l'âge.

Les cours comprennent:

- Entraînement aux **techniques pied-poing** (boucliers de frappe, partenaire, travail de corps à corps).
- Entraînement aux techniques de **self-défense**.
- Apprentissage des **Yantras** (katas), formes ou enchainements de gestes suivis avec une certaine symétrie correspondant à une situation de confrontation.
- Entraînements au **combat de sol** en abordant la logique articulaire à travers des techniques de luxations, soumissions ou étranglements.

Les **passages de grade** (ceintures), organisés périodiquement, permettent à l'élève de concrétiser sa progression après présentation des acquis pratiques et théoriques correspondants.

S'ils le souhaitent, les élèves peuvent participer à des **tournois** régionaux, nationaux et internationaux, en adéquation avec leur niveau.





2-Présentation de l'Association

L'association sportive **I.B.O** (International Buddhako Organisation) a été fondée en 2002 par le représentant de la ligne (en France) Thulo Guru Renaud DRORY, ceinture noire 4ème degré et élève direct du Maître Sagar Shrestha.

Notre association est en plein essor.

Actuellement, **trois écoles** en Vendée et Loire-Atlantique enseignent le Buddhako Népalais sous la présidence de Thulo Guru Renaud DRORY :

KARUNA Khelne Thau	SURYA Khelne Thau	CHANDRA Khelne Thau
Salle d'Arts Martiaux Complexe Marcel GUILBAULT 85340 OLONNE-SUR-MER	Salle des sports Rue de la Gîte 85470 BRETIGNOLLES- SUR-MER	Complexe Sportif Hugues Martin 44118 LA CHEVROLIERE
Mardi de 17h à 18h30 (Enfant) Mercredi de 20H30 à 22H00 Dimanche de 10H30 à 12H00	Jeudi de 20H00 à 21H30 Lundi de 19H00 à 20H30	Lundi de 20H30 à 22H00 Jeudi de 20H30 à 22H00
Thulo Guru Renaud Drory Guru Pascal Gouaille	Thulo Guru Renaud Drory Guru Alan Gilles	Guru Jean-Pierre Gauthier



www.buddhako.com





3-Nos Actions

Le nombre d'adhérents connaît une croissance continue avec à ce jour une **soixantaine de licenciés**. Ce développement s'associe à une augmentation des pratiquants gradés dont plusieurs ont pour objectif **d'ouvrir prochainement de nouvelles sections (écoles)**.

Un **site Internet** à l'image de notre association, dynamique et attractif renseigne des nouveautés (stages, calendrier des compétitions, résultats et photos) ou encore de la matière (vidéos, descriptions écrites des différents grades...)

www.buddhako.com

L'équipe nationale ou **Team Buddhako France** participe régulièrement aux compétitions nationales ou internationales reconnues et organisées par les disciplines de karaté à frappe réelle.

Notre association bénéficie d'une équipe de gestion sérieuse, motivée et désireuse de qualité ainsi que de performances sportives.

4-Nos Résultats

L'équipe **Buddhako France** compte depuis **2002** plus de **140** podiums, et lors de cette dernière saison **2012/2013** elle a rapportée **17** podiums dont **7 premières places** toutes catégories confondues (Elite, Full B, Vétéran, Junior...).

La liste des podiums depuis 2007 est jointe en annexe 1 ou consultable sur notre site Internet, rubrique « Notre Palmarès ».





5-Sponsoring et Mécénat

Avant d'étudier les différentes possibilités et leurs avantages, il est nécessaire de faire la distinction entre sponsoring et mécénat.

-Le sponsoring (ou parrainage) se traduit le plus souvent comme un soutien matériel apporté à une personne, un produit, une manifestation ou une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct en terme d'image. L'objectif est de promouvoir l'image du parrain par différents moyens, souvent visuels en contrepartie du soutien reçu.

-Le mécénat quand à lui est également un soutien matériel mais apporté sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire. Il est le plus souvent versé à une personne ou une œuvre qui s'inscrit dans le cadre de l'intérêt général.

6-Les Avantages pour l'Entreprise

A) LA COMMUNICATION

C'est évidemment l'atout majeur du partenariat et l'un des développements de la stratégie marketing d'une entreprise.

Deux types de communication sont à distinguer:

-Externe: Votre nom, votre logo ou votre produit sont associés et visibles auprès d'un large public lors des événements sportifs, des visites sur notre site internet ou via les supports de presse.

Vos produits sont mis en valeur, leur utilisation crédibilise leur fiabilité.

Le sponsoring donne un coup de projecteur sur votre marque!





-Interne: Un événement soutenu par votre entreprise a un aspect fédérateur indéniable. Vous pourrez faire passer un message fort à vos collaborateurs ou clients en les invitant à assister à l'évènement auquel vous vous êtes associés.

Les valeurs véhiculées dans le monde des arts martiaux (courage, humilité, persévérance...) se transposent à votre organisation.



« Regardez leur passion! C'est exactement l'esprit de notre entreprise ».



B) L'INTERET FISCAL

Bien que cela ne puisse être la seule source de motivation à une action de sponsoring, la loi prévoit une déduction de charge:

L'article 39-1-7 du code général des impôts prévoit que les dépenses de parrainage sont déductibles des résultats imposables de l'entreprise qui les engage lorsqu'elles sont exposées dans l'intérêt direct de l'exploitation.

Cette condition est considérée comme remplie lorsque:

-L'identification de l'entreprise qui entend promouvoir son image de marque est assurée quelque soit le support utilisé (affiches, annonces de presse, effets médiatiques, etc..)

-Les dépenses engagées sont en rapport avec l'avantage attendu par l'entreprise.

Celle-ci doit être en mesure de justifier que les charges supportées à l'occasion d'une action de parrainage ne sont pas excessives eu égard à l'importance de la contrepartie attendue. Les dépenses engagées doivent satisfaire les conditions générales des charges au même titre que les autres frais généraux.

Par son caractère commercial, la dépense de parrainage doit faire l'objet d'une facturation assujettie à la TVA.

Le **mécénat** dispose également de dispositions fiscales particulières décrites ci-après:

-Pour les entreprises: 60% de réduction d'impôt plafonnés à 0,5% du CA, avec possibilité, en cas de dépassement de ce seuil, de reporter l'excédent au titre des cinq exercices suivants.

-Pour les particuliers: 66% de réduction d'impôt plafonnés à 20% du revenu imposable.



7-Sponsoring-Les Possibilités

A - La sponsorisation d'événements temporaires :

Associer votre logo lors des événements organisés par le club:

- Sur les tracts que nous diffusons largement
- Sur les affiches grand format que nous publions dans la commune et les communes avoisinantes.
- Sur les tee-shirts officiels de l'événement
- Sur des panneaux ou banderoles publicitaires individualisées et disposées dans l'enceinte de la salle.

B - La sponsorisation matérielle :

Le financement de matériel lors d'un événement. (l'achat des trophées lors d'un tournoi par exemple).

C - La sponsorisation des compétiteurs :

Le mise en place de votre logo sur les tenues de l'équipe nationale de Buddhako (jogging, tee-shirt, sweat, sacs de sport,...).

Votre soutien sera ainsi visible lors de tous nos déplacements.

C - La sponsorisation online :

Le mise en place de votre bandeau publicitaire/logo sur le site internet de l'association (nombreux visiteurs notamment après les compétitions) :

www.buddhako.com





8-Sponsoring-Bilan 2012/13

La recherche de partenaire est une démarche active et chronophage qui dépend de la disponibilité des membres de l'association.

Cependant, durant la saison 2012/13, **deux entreprises** sponsors ont choisi de parrainer notre aventure.

-La première est une **société spécialisée dans le transport** qui, par son soutien, nous facilite les coûts de déplacement liés aux compétitions en prenant à sa charge les frais de carburant et de péage (un poste de charge conséquent, *cf Annexe 2-Budget Prévisionnel*).

-La seconde est une **société d'équipements d'arts martiaux** reconnue à l'international avec qui nous finalisons actuellement les derniers éléments. Ce premier partenariat portera sur la fourniture d'équipements sérigraphiés Buddhako que nos compétiteurs porteront afin de diffuser largement leur image sur les podiums.

Un référencement sur notre site internet est en cours et nos participations aux manifestations seront diffusées sur le leur.

Voici deux exemples de soutien qui imagent parfaitement les possibilités de partenariat.



9-Objectifs Saison 2013/14

La saison **2013/14** sera riche et axée sur la communication et le développement de notre discipline:

- Création de **deux nouvelles sections** en formant et affiliant de nouveaux instructeurs.
- Organisation d'un **séminaire**, de **stages** et d'un **festival d'arts martiaux**.
- Organisation d'un **tournoi régional et international** annuels.
- Démonstrations « **extra-dojo** », en plein-air (plage) ou en association avec d'autres évènements.

Et bien sûr, la participation de nos compétiteurs de l'équipe **Buddhako France** à toutes les compétitions/évènements majeurs des disciplines à frappe réelle, en France comme à l'étranger (Touraine, Bayeux, Belgique, Pays-Bas...).





10-Objectifs Moyen/long Terme

Le caractère associatif de notre organisation limite malheureusement le potentiel d'expansion qui pourrait être le nôtre.

A titre d'exemple, l'équipe nationale Buddhako a été invitée à participer au Japon à une compétition prestigieuse où les accès sont limités aux combattants aguerris et dont l'esprit respecte les codes et les valeurs martiales.

Un tel projet nécessitera une ressource financière plus qu'importante (prix des billets, hébergements..) ainsi qu'une disponibilité peu compatible avec les activités salariées de chacun.

Afin de ne plus manquer à l'avenir ces marques de reconnaissance d'une part et le potentiel de communication pour nos partenaires d'autre part, il serait souhaitable que l'International Buddhako Organisation, par le biais de son fondateur, puisse disposer d'une liberté d'action élargie en se consacrant à temps plein au développement et à la promotion de notre discipline en France et à l'Etranger.

Une professionnalisation de la structure implique bien évidemment un soutien financier (mécénat par exemple) mais aussi l'analyse des marchés potentiels:

- Séminaires incentive** en entreprise (axé sur la self-défense par exemple).
- Cours de formation/perfectionnement** auprès des sociétés de sécurité privées.
- Marchés nationaux**: qui aurait pensé il y a 15 ans que le Krav-maga (méthode de Self-défense Israélienne) quasi-inconnu en France à l'époque décrocherait un contrat avec le Ministère de la Défense pour la formation des militaires du GIGN ...

Serez-vous de ceux qui permettront à ce projet de se réaliser?

Nous aimerions compter sur vous, vous pouvez déjà compter sur nous.



11-L'avis des **Autres Disciplines**

Voici un premier témoignage sur le regard porté par les autres disciplines de Karaté à frappe réelle, d'autres sont à venir.

Ghislain Impinna
Instructeur Fédéral
Ceinture noire Shindokai Kan
Ceinture noire karaté Full Contact
Président karaté Full Contact 44
Professeur Shindokai Kan Nantes et Tsuki



« J'ai eu l'honneur de rencontrer Thulo Guru Renaud Drory par le biais d'un ami commun. J'ai pu participer à un cours où cet Art Martial qu'est le Buddhako m'a fait prendre conscience de l'efficacité de ce style simple, fluide et sans déchets techniques ou l'humilité, la bonne humeur, le respect et le travail sont de rigueur.

Tombé amoureux de cette discipline, je suis aussi élève de Thulo Guru Drory qui me prépare et me coachera avec son équipe aux Championnats du Monde de ma discipline de base.

J'accorde à ce style un grand respect et suis fier de porter aussi les couleurs du Buddhako.

Namaste. »



12-**Nous Contacter**

Dimitri Ageon	Renaud Drory	David Fernandes
Secrétaire IBO	Président IBO et membre fondateur	Chargé de mission Sponsoring
06 07 77 50 43	06 71 43 02 93	06 70 88 97 58

Merci pour votre Soutien





13-Annexe 1/**P**almarès depuis 2007

2011/ 2012

Open kyokushinkai de Zoetermeer (Pays-Bas)

Yann Rousseau	(1ere pl 14ans)
Theo Meme	(2eme pl 14ans)
Theo Chauvry	(3eme pl 14ans)
Achile Tual	(1ere pl 15ans)
Dimitri Ageon	(2eme pl seniors -80kg)
Costa Belkebir	(1ere pl seniors -80kg)

3è Open International Budokai-do de Tanger (Maroc)

Tony Ageon	(1ere pl élite +80kg)
Costa Belkebir	(1ere pl élite -80kg)
Christophe Bouchet	(2eme pl élite-80kg)

1er Championnat Kyokushinkai de Belgique

Costa Belkebir	(1ere pl -80kg full B)
Dimitri Ageon	(2eme pl -80kg full B)

Open International Kyokushinkai de Bayeux

Tony Ageon	(1ere pl -80kg full B)
Jean Luc Jaffrelot	(4eme pl élite vétérans openweight)

2010/ 2011

Open kyokushinkai de Zoetermeer (Pays-Bas)

Yann ROUSSEAU	(1ère place 13ans)
Achile Tual	(1ere pl 14ans)
Axel Jauffrit	(3eme pl 14ans)
Theo Chauvry	(3eme pl 14ans)
Tony Ageon	(2eme pl seniors -80kg)
Costa Belkebir	(3eme pl seniors -80kg)
Jonathan Jauffrit	(2eme pl seniors -70kg)
Quentin Lavergne	(3eme pl seniors -70kg)





2009/ 2010

Open International Kyokushinkai de Bayeux

Pascal Gouaille	(1ere pl +80kg full B)
Jean Luc Jaffrelot	(4eme pl +80kg full B)

Open Shinkyokushin de Premesques

Pascal Gouaille	(3eme pl elite +80kg)
Renaud Drory	(trophée meilleur coach)

2008/ 2009

Open Shinkyokushin Lequin

Alan Gilles	(2eme pl -70kg full B) + trophée meilleur combattant
Teddy Eraud	(1ere pl +80kg full B)

Championnat int. Shindokai karaté Morlaix :

Gregory favalier	(1ere pl -80kg full B)
Pascal Gouaille	(3eme pl +80kg full B)
Boris Greseau	(3eme pl -80kg full B)

Open kyokushinkai de Zoetermeer (Pays-Bas)

Teddy eraud	(1ere pl +80kg seniors) + trophée meilleur combattant
Loris Tissot	(2eme pl -80kg seniors)
Teddy Le Floch	(3eme pl -70kg seniors)

Championnat International Budokaido Maroc

Teddy eraud	(1ere pl elite+80kg)
Renaud Drory	(1ere pl elite -80kg)
Alan Gilles	(2eme pl elite-80kg)
JP Gauthier	(2eme pl elite+80kg)

2007/ 2008

3eme Championnat de Belgique de Budokaido

Alan Gilles	(4eme pl elite-70kg)
Yannick Augelet	(3eme pl elite -70kg)



14-Annexe 2/Budget prévisionnel 2012

Ci-dessous à titre d'exemple la répartition des charges et profits du budget prévisionnel de l'année 2012.

	DEPENSES	RECETTES
Licences		8500 €
Subvention Mairie		880 €
Frais bureau association	8500 €	
Matériel, fournitures	2500 €	
- Tapis de sol		
- Coussins de frappe		
Location de la salle		
Location / Achat d'un véhicule	12000 €	
Carburant	1500 €	
Entretien véhicule	800 €	
- Assurance	600 €	
Frais de compétitions	9000 €	
- Logement		
- Frais de déplacement		
Déplacement du représentant à l'étranger pour promouvoir la discipline	1200 €	
RESULTATS	36100 €	9380 €



15-Annexe 3/Contrat type

CONTRAT DE SPONSORING

ENTRE LES SOUSSIGNES :

Nom et coordonnées de l'organisme bénéficiaire du sponsoring, nom de la personne représentant l'organisme ou nom du sportif.

Ex : Association ... , ayant son siège à (adresse), numéro de SIRET, représenté par (nom, prénom et fonction) ou nom du sportif,

ci-après dénommé L'Association/Sportif,

D'une part

ET

Nom et coordonnées de l'entreprise qui sponsorise

Ex. : La S.A. ... , ayant son siège à (adresse), numéro de SIRET, représenté par (nom, prénom et fonction),

ci-après dénommée L'Entreprise,

D'autre part

IL EST ARRETE CE QUI SUIT :

ARTICLE 1 : Objet du contrat

L'Entreprise apporte son soutien en (indiquer l'année) à (description détaillée de l'action ou des actions faisant l'objet du présent contrat)

ARTICLE 2 : Rémunération et avantages en nature

2.1 : Rémunération :

L'Entreprise mettra à la disposition de L'Association une somme s'élevant à (montant en chiffres et en lettres) conformément à l'objet du présent contrat précisé à l'article 1. Cette somme est payable sur le compte de L'Association/Sportif n° (indiquer le numéro de compte).

2.2 : Echancier

Préciser le calendrier de versement de la somme (versement global ou échelonné).

2.3 : Avantages en nature

L'Entreprise fournira également à L'Association/Sportif le matériel suivant : (indiquer le matériel).
Ce matériel

sera remis à L'Association/Sportif le (préciser la date).

ARTICLE 3 : Obligations de L'Association/Sportif

3.1 : Diffusion de l'image de l'Entreprise sur les supports de communication

(préciser en détail la nature des contreparties : présence du logo (programmes, catalogues, site Internet, etc.) et autres messages). Les supports de communication seront fournis par L'Entreprise.

3.2 : Accès privilégié aux manifestations

(préciser les entrées offertes à l'Entreprise : nombre, dates, etc.)



3.3 : Mise à disposition d'espaces

(préciser les conditions de la mise à disposition d'espaces)

3.4 : Obligation de non-concurrence et de confidentialité

L'Association/Sportif s'engage à ne pas faire de publicité pour une marque concurrente de L'Entreprise agissant dans le même domaine d'activité, sous quelque forme que ce soit, sans un accord préalable écrit de l'Entreprise.

Chacune des parties s'engage à considérer les closes du présent contrat comme étant confidentielles

et à ne pas les communiquer à des tiers, sans un accord préalable écrit de l'une ou l'autre des parties.

ARTICLE 4 : Assurances

Bien préciser qui paie les assurances nécessaires

ARTICLE 5 : Durée de la présente convention

Préciser la durée de la convention, fixée à partir de la date de signature

ARTICLE 6 : Résiliation et annulation de l'action

Le présent contrat sera résilié de plein droit à tout moment et sans préavis, au cas où l'une des parties manquerait gravement à ses obligations contractuelles.

En cas d'annulation de l'action décrite à l'article 1 subvisé, la rémunération versée par L'Entreprise à

L'Association/Sportif devra être restituée.

ARTICLE 7 : Litige

(ce qui suit à titre d'exemple)

7.1 : En cas de litige s'élevant en relation avec l'exécution du présent contrat, les parties s'obligent à une phase préliminaire de conciliation pendant une période d'un mois.

7.2 : Au cas où aucune solution amiable ne pourrait intervenir au cours de la phase de conciliation précitée, les parties conviennent de soumettre tout litige pouvant survenir à l'occasion

de l'interprétation et/ou de l'exécution du présent contrat, au Tribunal (préciser lequel) auquel il est fait attribution de juridiction par les présentes.

Fait à, le :

En deux exemplaires originaux

Signature des représentants des deux parties