FOIRE AUX QUESTIONS MA PETITE SPONSO

1. Créer et prendre en main son compte club

Comment créer le compte club, et dans quelle interface ?
Le compte club se crée sur le site Internet (pas dans l'application), via https://pros.mapetitesponso.fr/auth/signup, soit le lien « Inscription » en bas de page.
Le club y renseigne ses informations et son IBAN, qui permet ensuite de demander les virements. Chaque dirigeant peut aussi créer un compte personnel d'utilisateur pour alimenter la cagnotte de son club.
Si le club est introuvable, il faut utiliser le bouton « Vous ne trouvez pas votre club » : MPS crée la fiche rapidement. Être présent dans la base ne signifie pas être actif : une section visible dans la liste n'a pas forcément rejoint le programme.

Un club omnisports doit-il s'inscrire pour chaque section ?
Non. Le club s'inscrit en tant qu'entité, sans lister toutes ses activités. Une section peut aussi être soutenue directement si elle le souhaite, mais l'inscription se fait au nom du club.

Le club peut-il lui-même générer des dons avec ses propres dépenses ?
Oui. Une dépense du club (par exemple 2 000 € de courses pour la buvette d'un événement chez Carrefour ou Auchan) peut passer par l'achat d'un bon d'achat à la carte bancaire du club, via un compte utilisateur dédié, puis être reversée en don au club. Un club ou une section peut ainsi récupérer une partie de ses propres dépenses.

2. Faire des achats via MPS : bons d'achat, synchronisation bancaire, cashback

Comment le club est-il rémunéré sur les achats alimentaires ?
Exemple donné avec Carrefour : sur 100 € de courses, 3,60 € sont cagnottés. L'utilisateur choisit de reverser tout ou la moitié au club et de garder le reste. Pour 100 utilisateurs actifs qui feraient 100 € de courses par semaine (hypothèse arrondie à 3 € de cashback), le cashback total serait d'environ 1 200 € par mois, soit 600 à 1 200 € pour le club selon la part reversée. Autre repère du support : avec 10 à 15 utilisateurs actifs, un club peut viser environ 1 000 € par an. Ces montants supposent que les utilisateurs sont réellement actifs : la difficulté est la mobilisation (voir section 4).

L'achat d'un bon d'achat est-il un frein ?
« Oui et non ». Les cartes cadeaux sont familières (CSE, cadeaux) et s'utilisent en caisse comme d'habitude. Cela demande toutefois un petit effort : acheter un bon de 100 € avant les courses, compléter par un autre moyen de paiement si le total dépasse, ou garder le solde si le total est inférieur. Pour les commerces de proximité, la synchronisation bancaire supprime ce frein.

Comment fonctionne la synchronisation bancaire ?
L'utilisateur connecte sa carte bancaire dans l'application, puis paie en carte bleue comme d'habitude chez un commerçant partenaire. Si le commerçant propose la synchronisation alors le cashback arrive automatiquement dans sa cagnotte, sans bon d'achat. La synchronisation bancaire est surtout acceptée par les commerçants de proximité ; les enseignes nationales qui la proposent sont peu nombreuses.

Comment savoir quelles enseignes acceptent la synchronisation bancaire ?
Il suffit de sélectionner le filtre « synchro bancaire » dans l'application ou le site : la liste des marchands concernés s'affiche. Une icône l'indique aussi sur la fiche de chaque marchand.

Comment retrouver le solde d'un bon d'achat ?
La fiche du marchand contient, dans ses conditions, un lien pour consulter le solde. Tous les marchands ne le proposent pas : il faut alors passer par le site de l'enseigne, qui ne communique pas toujours sur ce point.
Un bon Airbnb n'a pas pu être utilisé. Comment faire ?
Le bon contient un lien de redirection : il faut d'abord enregistrer le bon sur son compte Airbnb ici https://www.airbnb.fr/gift, puis la ristourne sera effective à la fin du panier.

Certains utilisateurs ont déjà un programme de cashback ailleurs. Cela freine-t-il l'adoption ?
C'est un frein possible : un club cite un membre du club client d'Auchan qui gagnait moins en passant par MPS. Environ 20 % des Français utilisent des sites de cashback ; une partie des licenciés peut donc déjà être équipée. MPS rappelle que quelques utilisateurs suffisent déjà à générer des dons (voir section 4).

3. Reçus fiscaux

Le licencié reçoit-il un reçu fiscal quand il donne au club ?
Oui. Le reçu est généré automatiquement une fois par an qu'il faut récupérer dans l'application Ma Petite Sponso, et l'utilisateur peut le déduire de ses impôts.

Le club doit-il délivrer les reçus à ses adhérents ?
Non. Le club n'émet rien : MPS génère un reçu par donateur et par an. Le club voit dans son espace qui a donné et quels reçus ont été générés.

Notre comptabilité (club omnisports) souhaite garder la main sur les reçus fiscaux.
Les dons passant par MPS, c'est l'application qui émet le reçu ; le service comptable n'a pas à le faire comme pour un don classique.
Une rubrique « Mes reçus fiscaux » apparaît aussi dans l'espace club afin qu'il puisse suivre sa comptabilité et notamment la liste de l'ensemble de ses donateurs et mécènes.

4. Mobiliser la communauté du club

Seuls 2 adhérents sur 200 utilisent l'application. Comment aller plus loin ?
L'enjeu est de fédérer autour des premiers convaincus. Il faut identifier les ambassadeurs du club (dirigeants, entraîneurs, membres leaders), puis passer de 2 à 5 ou 10 utilisateurs par un effort de communication : groupes WhatsApp, site, newsletter, réunions de parents, et si possible téléchargement de l'application avec eux pour montrer son usage. Passer de 2 à 10 utilisateurs multiplie les dons par cinq. Vous pourrez ensuite mobiliser un public plus large, parents, bénévoles, arbitres, supporters).

- Astuce : Afficher le montant des dons collectés (par exemple : nom du plus gros donateur du mois/de l'année, montants collectés sur le mois/l'année…). Il est judicieux également que le club précise l'usage qu'il sera fait des dons collectés.

Comment formuler l'appel aux licenciés ?
Les licenciés viennent faire du sport, pas aider le club : il faut donc leur dire à quoi serviront les dons. Un projet concret (renouveler les balles, financer un déplacement ou un bus, un banc, une table d'arbitrage, des chasubles, le goûter de l'école de sport) mobilise bien plus. Le message clé : aucun effort supplémentaire, puisqu'il s'agit des courses qu'ils font de toute façon, sans abonnement ni paiement.

Une famille peut-elle soutenir plusieurs clubs (enfants dans différentes disciplines) ?
Oui, il est possible de changer simplement son club de cœur avant chaque achat.

Peut-on voir qui donne et où ils font leurs achats ?
Oui. L'espace club indique les utilisateurs inscrits qui utilisent l'application et dans quels commerces ils achètent. Cela permet de les remercier et de les encourager, mais aussi de repérer les enseignes sur lesquelles le club pourrait s'appuyer : si les utilisateurs sont actifs chez une enseigne, le club peut lui présenter le chiffre d'affaires apporté et lui proposer de devenir partenaire.

Que faire auprès des sections d'un club omnisports ?
Rappeler que chaque section peut aussi s'en servir. Un club omnisports (28 sections) mise sur des référents par section, a adapté les visuels à chaque sport pour les afficher sur les lieux de pratique et présente le dispositif en réunion d'entraîneurs.

5. Référencer des commerçants et partenaires locaux

Existe-t-il un catalogue d'enseignes nationales ?
Oui, elles sont déjà dans l'application et consultables par type d'activité : Carrefour, Auchan, Intermarché, Decathlon, Intersport, Ikea, Airbnb, Fnac, Darty et beaucoup d'autres enseignes nationales. Seul le commerce local reste à sourcer.

Comment faire entrer nos propres partenaires ou des commerçants locaux ?
Le club remplit ce formulaire de référencement : Les profils visés : sponsors actuels, fournisseurs habituels (boulanger pour les événements), commerçants qui font des gestes pour le club, et licenciés eux-mêmes commerçants ou artisans. L'équipe commerciale de MPS reprend ensuite le contact, généralement d'abord avec le club pour comprendre le contexte (licencié, sponsor, connaissance du dirigeant), puis appelle le commerçant au nom du club.

Comment les commerçants locaux financent-ils les dons ?
Le modèle est à la performance : le commerçant ne paie une commission que sur le chiffre d'affaires réellement apporté. Le club et le licencié ne paient rien : pas d'abonnement.

Quel intérêt pour un commerçant local, et comment est-il mis en avant ?
Le commerçant gagne en visibilité auprès de l'ensemble des clubs de sa ville et mesure ce que le club lui apporte. Dans l'application, les commerçants partenaires de la fédération puis les commerçants locaux sont affichés avant les enseignes nationales. Un commerce référencé par un club peut recevoir un « affichage partenaire » qui le met en avant en priorité auprès des licenciés de ce club : un argument pour renforcer ou créer un partenariat.

Le commerçant fait partie d'un réseau national (par exemple un opticien). La démarche passe-t-elle par l'enseigne nationale ?
Cela dépend. Beaucoup de commerçants gardent la main localement pour un partenariat de sponsoring, de mécénat ou de soutien, avec un budget local, et c'est la règle pour un franchisé. Pour une succursale (certaines grandes surfaces alimentaires), le directeur est salarié et n'a pas toujours la main. Dans le doute, le club peut transmettre le contact : MPS appellera au nom du club.

6. Alternants et accompagnement terrain

Qui sont les alternants et que peuvent-ils faire pour un club ?
MPS dispose d'une école (Sponso+ Academy) qui forme des jeunes en bac +2 en négociation technico-commerciale, orientés vente B2B. Leur mission : générer des revenus pour les clubs, notamment en sourçant des commerçants locaux, en présentant MPS aux licenciés et à l'ensemble de la communauté du club (parents, supporters…) et en préparant des interventions. Au-delà de MPS, ils peuvent aider à d'autres leviers : loto, boutique en ligne de vêtements du club, recherche de sponsors locaux.

Peut-on recruter son propre alternant, et à quel coût ?
Oui. Le club peut recruter un alternant en payant tout ou partie du contrat ; Plusieurs structures peuvent employer un même alternant via des groupements d'employeurs, Exemple cité : un alternant à plein temps coûte environ 200 à 300 € par mois à la charge du club. Sponso+ Academy fournit une boîte à outils d'actions génératrices de revenus, s'assure de sa mise en œuvre et mesure avec le club que le coût de l'alternance soit au moins amorti. Un club omnisports a ainsi un alternant mobilisé presque à plein temps sur le déploiement dans ses 28 sections. Contact : c.lalondre@mapetitesponso.fr.

7. La Suite ? Que faire maintenant ?

Prendre en main le compte club, utiliser les outils fournis (affiches, flyers, mails, vidéo), lancer un groupe pilote, en parler en présentiel, et remonter les difficultés et suggestions d'amélioration de l'application. Les clubs qui ont créé leurs propres supports sont invités à les partager : un club de ski nautique a déjà offert un guide écran par écran centré sur les cartes cadeaux et la prise en main du compte club.