

MÉCÉNAT & IAE : RECUEIL DE FICHES PRATIQUES



Fédération
des acteurs de
la solidarité
ÎLE DE FRANCE



DL Le GRAFIE s'est doté d'une mission régionale d'appui aux SIAE sur le mécénat, coordonnée par la FAS IDF, dans le but de permettre un meilleur accès aux SIAE sur les opportunités du mécénat en Ile-de-France et de favoriser le rapprochement et les échanges entre des SIAE franciliennes, mobilisées sur cet axe, et les acteurs du mécénat. C'est dans ce cadre qu'est réalisé cet outil.

Sommaire

FICHE PRATIQUE N°1 : Qu'est-ce que le mécénat ? A quels besoins répond-il et qui peut en bénéficier ?

page 1

Les différentes formes de mécénat
Quel est l'intérêt de faire une demande de mécénat ?
Quelles sont les structures éligibles ?
Les chiffres clés du mécénat
Qui sont les acteurs incontournables du mécénat ?
La différence entre le mécénat et le sponsoring

FICHE PRATIQUE N°2: Qu'est-ce que le mécénat financier ?

page 4

Qu'est-ce qu'un appel à projet et comment fonctionne-t-il ?
Conditions à remplir récurrentes pour faire une demande de mécénat financier
Les chiffres clés du mécénat financier
Où trouver de l'information sur le mécénat financier ?
Le rescrit fiscal

FICHE PRATIQUE N°3: Qu'est-ce que le mécénat de compétences ?

page 6

Les différentes formes de mécénat de compétences
Quel est l'intérêt à faire appel à du mécénat de compétences ?
Où trouver de l'information sur le mécénat de compétences ?
Les chiffres clés du mécénat de compétences

FICHE PRATIQUE N°4: Comment monter un partenariat efficace avec un mécène ?

page 8

Comment monter un partenariat efficace avec un mécène ?
Bonnes pratiques pour mettre en place du mécénat de compétences
Bonnes pratiques pour optimiser sa démarche

Qu'est-ce que le mécénat ? A quels besoins répond-il et qui peut en bénéficier ?



Fédération
des acteurs de
la solidarité
ÎLE DE FRANCE



Le mécénat se définit comme : « un soutien matériel apporté sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général ».

Les différentes formes de mécénat

Le mécénat financier

Forme la plus traditionnelle, le mécénat financier se définit comme l'**apport d'un montant en numéraire** (en argent) au profit d'un projet d'intérêt général. En moyenne, 87% des entreprises mécènes font du mécénat financier.

Le mécénat en nature

Le mécénat en nature quant à lui, consiste à **donner ou mettre à disposition des biens** au profit d'un projet d'intérêt général. Ce mécénat peut être des remises de marchandises (fournitures, matériel informatique, mobilier de bureau...), prestations de services, mise à disposition de moyens matériels, personnels ou techniques.... En moyenne, 39% des entreprises mécènes font du mécénat en nature.

Le mécénat de compétences

Le mécénat de compétences consiste à **mettre à disposition un salarié sur son temps de travail** au profit d'un projet d'intérêt général. En moyenne, 20% des entreprises mécènes font du mécénat de compétences.

Quel est l'intérêt de faire une demande de mécénat ?

- Diversifier ses sources de financements en ayant recours à du financement privé.
- Impliquer des acteurs et des réseaux territoriaux en travaillant avec le tissu économique local.
- Gagner en reconnaissance et en visibilité grâce à la notoriété du mécène pour obtenir d'autres financements.
- Mobiliser des compétences et des ressources humaines en bénéficiant d'un accompagnement et d'une expertise professionnelle de la part du mécène.

Une SIAE peut bénéficier d'un soutien en mécénat pour :

- renforcer une activité existante
- développer une activité existante
- développer une nouvelle activité au sein de sa structure.

Ce soutien financier peut être lié à un besoin en 'investissement, en fonctionnement ou encore sur les deux. Ce dernier critère varie selon les mécènes.

Quelles sont les structures éligibles ?

Le mécénat s'adresse à des structures dans l'environnement, l'humanitaire, l'insertion, le social, le sport, la culture et le patrimoine, l'éducation, la santé, la recherche, la solidarité internationale, l'entrepreneuriat social.



Les structures éligibles à recevoir un don d'une entreprise, doivent être reconnues d'intérêt général. Pour cela, elles doivent répondre à 3 critères :

- Une gestion désintéressée
- Des activités non lucratives
- Un fonctionnement au profit de tous et non d'un cercle restreint de personnes

CHAMPS PRIORITAIRES

PART DU BUDGET MECENAT

34% Social

18% Culture et Patrimoine

15% Education

15% Sport



A NOTER : La loi Aiguillon de 2019 incite les PME et TPE à s'engager sur le mécénat



3,5 Mds €

de dons déduits pour 104K entreprises

TYPE DE MECENE

PART DES ENTREPRISES MECENES

64% TPE qui finance **5%** du budget

32% PME qui finance **18%** du budget

4% ETI qui finance **23%** du budget

0,3% Grands Groupes qui finance **53%** du budget

MOTIVATIONS

89% Contribuer à l'intérêt général

81% Soutenir l'innovation sociale

TERRITOIRE

80% d'entreprises mécènes privilégient le local ou régional

D'après le "Baromètre du mécénat d'entreprise en France 2020" de l'Admical

Qui sont les acteurs incontournables du mécénat ?

Dans le monde du mécénat, il existe une grande diversité d'acteurs à qui s'adresser.

Les fondations & fonds de dotation

L'article 18 de la loi n°87-571 du 23 juillet 1987 sur le développement du mécénat définit la fondation comme : « l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une oeuvre d'intérêt général et à but non lucratif. ». Nous les retrouvons sous 3 régimes principaux en France :

- *La fondation reconnue d'utilité publique (FRUP)* reposant sur la cession de biens (par une ou plusieurs personnes) dans le but de servir un objectif d'intérêt général. Il s'agit de la forme la plus classique de la fondation
- *La fondation sous égide* (ou abritée) provenant d'une fondation reconnue d'utilité publique existante. Elle ne dispose que d'une liberté opérationnelle, car elle dépend de la fondation mère en matière juridique et fiscale
- *La fondation d'entreprise* dépendant des ressources allouées annuellement par l'entreprise. Cette fondation ne peut recevoir de contributions que des dirigeants et des salariés, elle sert à piloter les opérations de mécénat de l'entreprise fondatrice.

Les entreprises & réseaux d'entreprises

Toutes les entreprises, quelles que soient leur taille, leur secteur d'activité ou leur statut juridique, peuvent soutenir des associations. Toutefois, seules les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu peuvent bénéficier des avantages fiscaux liés au mécénat.

Les acteurs intermédiaires

Sur le mécénat de compétences

Lorsque les entreprises n'ont pas internaliser la gestion interne du mécénat de compétences mais qu'elles souhaitent développer leur engagement sur le sujet, elles font souvent appel à ce type d'acteurs. Ces derniers proposent la mise en relation entre association et collaborateur(s) d'entreprise sur des opérations de mécénat de compétences. Cette mise en relation s'opère sur de grandes opérations et/ou, de plus en plus par le biais de plateformes en ligne. Les associations ont alors la possibilité de déposer leur(s) offre(s) de mission sur le site. Les salarié.e.s d'entreprise choisissent ensuite les missions sur lesquelles ils souhaitent s'engager.

Sur le financement participatif ou "crowdfunding"

Le financement participatif, ou crowdfunding, permet de mettre en contact des investisseurs et des porteurs de projet à travers une plateforme Internet. L'objectif est de récolter des fonds auprès d'un large public, afin de financer un projet créatif ou entrepreneurial.

Et enfin, les particuliers.

La différence entre le mécénat et le sponsoring

L'absence de contre-partie directe est le principe fondateur du mécénat. En effet, il consiste pour une entreprise à faire un don en numéraire, en nature ou en compétences, à un organisme d'intérêt général, sans attendre de retour.

Toutefois, deux types de contre-parties sont possibles : la contrepartie symbolique (droit de vote à une AG, éligibilité au CA, titre honorifique ou encore nommage dans une liste de mécènes etc.) ou tangibles, constituées par une remise de biens et prestations de services dans la limite stricte des conditions fixées par la loi sous peine d'annuler la réduction fiscale associée.

Le sponsoring, lui ne donne pas droit à des avantages fiscaux et il est défini par une prestation de service, qui sert à la promotion des produits et de la marque de l'entreprise.

Pour aller plus loin

- **Admical, Le Mécénat**, <https://admical.org>
- **Le Guide du Mécénat Uracen**, https://www.uracen.org/_docs/divers/guidemecenat.pdf
- **Le Guide juridique et fiscal du mécénat**, https://www.associations.gouv.fr/IMG/pdf/mecenat_guide_juridique.pdf

Qu'est-ce que le mécénat financier ?

Le mécénat financier se définit comme l'apport d'un montant en numéraire (en argent) au profit d'un projet d'intérêt général.

Qu'est-ce qu'un appel à projet et comment fonctionne-t-il ?

Le mécénat financier prend généralement la forme d'un appel à projet. Celui est une **procédure de sélection conduisant à l'attribution d'un financement**. Il s'opère au travers d'une mise en concurrence d'opérateurs privés, essentiellement sur la base d'un document leur fixant des objectifs à atteindre, tout en leur laissant le choix de leur contenu et de leur mise en œuvre.

Les appels à projets peuvent être initiés par des pouvoirs publics, des organismes institutionnels mais également par des financeurs privés tels que les fondations, les fonds de dotations, ou tout autre acteur du mécénat.

Souvent, les mécènes ciblent exclusivement des thématiques en lien avec leurs orientations stratégiques (emploi, numérique, économie circulaire, culture, éducation, ...) et/ou certains publics (les demandeurs d'emploi, les enfants et jeunes, les femmes, les personnes en situation de handicap, les publics en situation de grande exclusion, ...). Dans l'insertion professionnelle, le mécénat intervient plutôt sur des projets touchant à l'orientation, la formation, l'accès à l'emploi de publics en insertion, la création de nouvelles activités et le soutien à l'entrepreneuriat.

Le cadre de l'AAP pose les conditions d'attributions de la subvention, la problématique à résoudre, la thématique d'intervention, le budget alloué à l'action à mener, la maturité du projet à subventionner, le territoire d'intervention du projet soutenu

 Les frais de fonctionnement ne sont souvent pas financés par les mécènes. Ils représentent généralement 30% d'un projet soutenu par du mécénat.

Les étapes clés d'un AAP :

1. Soumission d'un dossier de demande de subvention
2. Présélection des dossiers
3. Rencontre du porteur du projet
4. Présentation au comité de sélection et de suivi des projets
5. Mise en place du partenariat

Certains appels à projets ont des comités de sélection tout au long de l'année, tandis que pour d'autres il faut respecter un calendrier bien précis.

Conditions à remplir récurrentes pour faire une demande de mécénat financier

Pour faire une demande de mécénat, les associations doivent remplir des **critères d'éligibilité** bien précis :

- La structure et le projet doivent être d'intérêt général et avec une activité non lucrative
- La gestion de la structure doit être désintéressée (gestion à titre bénévoles, pas de distributions aux membres)
- Le fonctionnement de la structure doit être au profit de tous et non bénéficier à un cercle restreint de personnes
- L'association bénéficiaire exerce son activité en France ou à partir de la France (sauf exception selon les mécènes)
Le mécène n'attend pas de contrepartie directe ou indirecte. Mais l'association peut valoriser le mécène ≠ sponsoring

En cas de doute, pour s'assurer qu'un organisme est bien éligible au mécénat et peut émettre des reçus de dons, l'administration fiscale propose de recourir à la procédure de rescrit fiscal. Celle-ci permet au mécène de bénéficier d'une réduction d'impôt.

 Toute structure qui se voit refuser le rescrit fiscal ne pourra faire de nouvelle demande. La décision est ferme et définitive. De plus, **l'association n'est pas obligée de délivrer un rescrit fiscal** pour ouvrir le droit à une réduction d'impôt. Cette démarche est facultative mais recommandée pour sécuriser son projet et garantir à ses donateurs la défiscalisation de leurs dons. Les EI, du fait de leur activité lucrative peuvent se trouver dans cette difficulté.

où trouver de l'information sur le mécénat financier ?

- Admical
- CFF (Centre Français des Fondations)
- Carenews
- Le Rameau
- Sur les sites des Fondations
- Sur les sites des Fondations abritantes (Fondation de France, Institut de France, Fondation Caritas)
- Alerte Google avec comme mot clé "Appel à projets fondations"
- (Futur moteur de recherche de la FAS et du Grafie)

Les chiffres clés du mécénat financier

BUDGET MOYEN

Entre 1000 et
5000€

PME / TPE

> 10 000€

Grandes
entreprises

Pour aller plus loin

- **Les Repères Admical**, https://admical.org/recherche-base-documentaire?search_api_views_fulltext=les+repères
- **Les Fiches Mémo Associathèque**, <https://www.associatheque.fr/fr/boite-a-outils.html>
- **Le Guide du Mécénat Uracen**, https://www.uracen.org/_docs/divers/guidemecenat.pdf
- **Le Guide juridique et fiscal du mécénat**, https://www.associations.gouv.fr/IMG/pdf/mecenat_guide_juridique.pdf
- **La brochure du mécénat 2019-2020**, https://www.associations.gouv.fr/IMG/pdf/mecenat_brochure_pratique.pdf

Qu'est-ce que le mécénat de compétences ?



Fédération
des acteurs de
la solidarité
ÎLE DE FRANCE



GRAFIE

Le mécénat de compétences consiste à mettre à disposition un salarié sur son temps de travail au profit d'un projet d'intérêt général.

Les différentes formes de mécénat de compétences

Chaque collaborateur peut consacrer, selon les entreprises, **un ou plusieurs jours dans l'année** pour mobiliser ses compétences auprès d'une association. Il peut l'aider et la conseiller sur un enjeu de développement de son activité (consolidation de son projet associatif, développement de ses ressources financières, élaboration de sa stratégie de communication ...).

Cette mise à disposition de personnel par le mécène peut se traduire de deux manières : soit dans le cadre d'une **prestation de services**, soit dans le cadre d'un **prêt de main d'œuvre**.

Dans le cas d'une prestation de services, l'entreprise s'engage à réaliser une tâche déterminée au profit d'une structure bénéficiaire (par exemple, travaux de restauration et de modernisation des locaux, réalisation d'une campagne de communication). Le personnel qui intervient dans la réalisation de la prestation de services demeure sous la direction et le contrôle de l'entreprise mécène, qui assure seule la maîtrise et le suivi de la tâche.

Les structures bénéficiaires du mécénat de compétences ont des besoins très variés. C'est pourquoi il existe une large palette de missions pour les collaborateurs prêts à les soutenir, qu'elles soient ponctuelles ou bien plus longues :

- **Mécénat de compétences** : des missions qui font appel à une expertise métier spécifique (exemple: communication et marketing, tech et digital, finance, juridique et administratif...). La durée de ces missions est variable : elle peut aller de quelques heures à plusieurs semaines voire plusieurs mois en fonction du temps que l'entreprise accorde au collaborateur et des besoins de la structure bénéficiaire. Elle se réalise sur le temps de travail du salarié.
- **Bénévolat de compétences** : des missions qui font appel à une expertise métier spécifique mais qui se font en dehors des horaires de travail du salarié (pause déjeuner, sortie de travail, weekend, ...)
- **Parrainage / mentorat** : des missions visant à accompagner dans la durée un bénéficiaire (exemple: aide à la recherche d'emploi, soutien scolaire, aide à la création d'activité...).
- **Team building solidaire** : des missions au service d'une association ou de ses bénéficiaires, réalisées sur une journée, en équipe, par des salariés d'une entreprise.

Ces missions font appel tant à des savoir-faire que des savoir-être. Des salariés peuvent donc décider de se positionner sur des missions très proches de leurs compétences en entreprise ou au contraire de profiter de la mission pour développer de nouvelles expertises.

Le mécénat de compétences intervient dans plusieurs champs. Par exemple :

- compétences en **communication** (site internet, réseaux sociaux, outils et stratégie de communication),
- compétences **RH** pour les salariés en insertion (coaching emploi, technique de recherche d'emploi) et compétences RH pour les salariés permanent
- compétences en **informatique**
- compétences en **repositionnement de stratégie d'organisation** pour appuyer l'activité de la structure

Ce mécénat s'adresse tout aussi bien à l'équipe encadrante qu'aux salariés en parcours d'insertion.

Quel est l'intérêt à faire appel à du mécénat de compétences ?

Pour une association, le mécénat de compétences permet de :

- Diversifier ses soutiens et bénéficier gratuitement de ressources expérimentés
- Créer, renforcer et valoriser des partenariats avec les mécènes
- Avancer plus rapidement sur ses besoins prioritaires et monter en compétences
- Professionnaliser son organisation (apport de méthodes, process, transformation digitale, apport de nouveaux outils, ...)
- Faire connaître sa structure associative à des entreprises comme à des salariés et accueillir des potentiels futurs bénévoles

Où trouver de l'information sur le mécénat de compétences ?

Il existe de nombreuses plateformes de mécénat de compétences incontournables :

- Association REC
- Association passerelles et compétences
- Break Poverty
- Koeo
- L'engagement Simone
- Pro Bono Lab
- Vendredi
- Webasso
- Wenabi

Dans la plupart des sites des fondations, on trouve un onglet « engagement des collaborateurs » qui nous ramène sur une plate-forme de mécénat de compétences.

 Certaines fondations proposent une offre de mécénat de compétences suite à un partenariat réussi et mettent à disposition des associations des salariés uniquement en fin de partenariat.

Les chiffres clés du mécénat de compétences

MOTIVATIONS

34% accompagner les associations

45% impliquer ou fédérer les collaborateurs

ORGANISATION

87% des missions sont réalisées au profit d'associations

66% des entreprises ont formalisé 1 ou plusieurs dispositifs

DANS LA PRATIQUE

31% accordent au moins 2 jours de mécénat par collaborateur

48% des missions se font en équipe

Pour aller plus loin

- **Tout savoir sur le mécénat de compétences Vendredi**, https://admical.org/sites/default/files/uploads/basedocu/vendredi_livre_blanc_mecenat_de_competence.pdf
- **Guide pratique**, <https://www.wenabi.com/ressources/le-mecenat-de-competences>
- **Baromètre du mécénat de compétences**, <https://www.ifop.com/wp-content/uploads/2021/01/Brochure-2e-Baromètre-du-Mécénat-de-Compétences-édition-2020.pdf>

Comment monter un partenariat efficace avec un mécène ?



Fédération
des acteurs de
la solidarité

ÎLE DE FRANCE



GRAFIE

Selon le niveau de maturité des associations en termes de mécénat, il est nécessaire d'adopter une stratégie adaptée.

Comment monter un partenariat efficace avec un mécène ?

Pour démarrer une demande de mécénat, il y a différentes étapes à bien respecter :

- **Identifier un besoin** : Un projet de mécénat doit donc s'inscrire de façon cohérente dans la stratégie globale d'une entité, être en lien avec ce qui fonde son identité.
- **S'assurer de remplir les critères d'éligibilité au mécénat** : Pour pouvoir recevoir du mécénat au regard du droit fiscal, le bénéficiaire et son projet doivent remplir différentes conditions :
 - Sauf exceptions, exercer son activité en France
 - Exercer son activité dans au moins un des domaines d'intérêt général
 - Avoir un caractère non lucratif
 - Ne pas fonctionner au profit d'un cercle restreint de personnes
 - Capacité à émettre des reçus fiscaux
 Ces critères sont cumulatifs.
- **Définir le périmètre du projet** : délais, budget, ressources nécessaires
 - Le besoin financier : Il est indispensable de cadrer en amont le coût global du projet, et la structure de son financement afin de déterminer le montant précis qui reste à financer via le mécénat. Un projet bien délimité peut-être financé à 100 % par du mécénat. En revanche, pour des projets très ambitieux, il n'est pas rare que le mécénat vienne apporter un complément à d'autres financements.
 - Le calendrier : Il est important, pour mobiliser, mais aussi pour permettre un suivi, de définir un calendrier précis.
 - Pérennité du projet : Il est possible de recourir au mécénat pour des projets circonscrits dans le temps (l'organisation d'un évènement par exemple) ou plus pérennes. L'impact d'un projet pérenne est souvent plus important, ce qui peut le rendre plus mobilisateur pour d'éventuels mécènes désireux de s'associer durablement à une entité.
- **Définir le type de don recherché** : mécénat financier, en nature ou de compétences
- **Préparer le dossier de présentation du projet** : Il y a un certain nombre d'éléments indispensables à faire figurer dans le dossier de présentation du projet :
 - Présentation de l'institution
 - Objet de la demande (projet)
 - Contenu du projet et objectifs attendus
 - Budget et montant de la demande de soutien
 - Détails de la proposition de mécénat (type de soutien, contreparties, avantage fiscal...)
- **Cibler et identifier les mécènes pertinents** : sur la base de valeurs communes, étude des différents secteurs d'activité, politique de mécénat de l'entreprise ciblée et ses chiffres clés – taille de l'entreprise, chiffre d'affaires, budget alloué au mécénat, etc.
- **Sélectionner, contacter et rencontrer les mécènes** : attention, cette étape nécessite d'être très au clair sur les valeurs et la vision de sa structure. Ceci pour que le mécène comprenne bien la démarche et pour faciliter l'adhésion.
- **Formaliser l'accord de mécénat** : Convention de mécénat

- **Penser aux remerciements et valoriser le mécène** : L'objectif est de fidéliser le mécène : le bénéficiaire doit communiquer sur son site internet, sur les réseaux sociaux, dans une newsletter et le rapport d'activité de son partenariat. Il peut également valoriser le mécène en l'invitant aux événements conviviaux de la structure et à le faire témoigner. Il s'agit aussi de respecter les conditions et les attentes des mécènes, d'envoyer des mails pour les informer sur la vie de l'asso, et les solliciter pour d'autres contrats régulièrement.
- **Rendre compte des résultats** : Tenir au courant le mécène des avancées du projet dans le but d'entretenir le partenariat, lui présenter les évolutions du projet.



Travailler dans un premier temps la **proximité** ! Même si les montants alloués sont généralement plus faibles, aller vers des entreprises locales permet de trouver plus facilement des fonds. Il faut leur présenter un projet abordable.

De la même sorte, il faut cibler les fondations les moins connues car les autres sont très souvent saturées.

Bonnes pratiques pour mettre en place du mécénat de compétences

Afin d'accueillir les nouvelles compétences en toute sérénité dans l'association, il est nécessaire de :

- ➔ Identifier de façon claire et facile les entreprises partenaires,
- ➔ S'appuyer sur des entreprises qui ont déjà mis en place le dispositif grâce à des outils et des process clairs,
- ➔ Savoir définir la/les mission(s) et poste(s) recherchés en mécénat de compétences et de partager facilement les missions,
- ➔ Savoir recruter : comprendre les motivations des salariés ainsi que leurs expertises et apprendre à refuser une candidature qui n'est pas pertinente,
- ➔ Apprendre à accueillir, intégrer et à manager les salariés en mécénat de compétences.

Bonnes pratiques pour optimiser sa démarche

- Faire de la veille à appel à projet de mécènes et de la veille sur l'actualité du mécénat.
- Identifier et mobiliser les ressources internes (CA, direction, ...) et externes pour appuyer/lancer la démarche.
- Savoir "pitcher" sur sa structure, son projet, ses valeurs et sa vision.
- Perfectionner ses outils de prospection
- Réfléchir à sa démarche de fidélisation des mécènes
- Identifier et connaître son interlocuteur mécène, ses contraintes et ses intérêts
- Échanger sur ses bonnes pratiques avec les autres structures IAE.

Pour aller plus loin

- **Guide pratique Partenariat et Mécénat Associathèque**, <https://www.associatheque.fr/fr/parteneriat-mecenat/index.html>
- **Mettre en place une stratégie de mécénat**, https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/apie/mecenat/publications/Mettre_en_place_strategie_mecenat.pdf
- **Définir votre stratégie**, <https://admical.org/contenu/definir-votre-strategie>