



TU AS UN PROJET A FINANCER ? CETTE FICHE EST FAITE POUR T'AIDER !

La recherche de financement est un enjeu éducatif, conduisant les jeunes à devenir autonomes. C'est l'occasion pour les jeunes :

- ◆ De présenter le mouvement et leur projet ;
- ◆ De rencontrer et de travailler avec de nouveaux partenaires ;
- ◆ De prendre conscience de la valeur financière de leur projet ;
- ◆ De les impliquer d'avantage dans leur projet.



QU'EST-CE QUE LE MECENAT ET POURQUOI ?

Il n'existe pas de définition légale du mécénat. Le Journal Officiel du 22 septembre 2001 le définit comme « 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 ». Il peut se présenter sous différentes formes :

- 1. Mécénat financier :** apport en numéraire (chèque, virement ou espèces)
- 2. Mécénat en nature :**
 - ◆ Mécénat matériel : don de biens, prêt d'un local, etc.
 - ◆ Mécénat de compétences : mise à disposition de personnels ou prestation de service à titre gratuit.

Les motivations avancées par les entreprises pour le mécénat sont les suivantes :





COMMENT S'Y PRENDRE ?

D'après le baromètre Admical, 96 % des entreprises mécènes sont des TPE/PME. Nous te conseillons de te tourner prioritairement vers ces structures qui présentent souvent un ancrage territorial fort et sont donc les prospects naturels pour tes projets locaux.

Il est préférable de multiplier les demandes en masse auprès des TPE/PME que de se concentrer sur un nombre réduit de grandes entreprises. Cependant, pour un projet à l'étranger (ex. : CAP « rencontres internationales », projets compas, etc.), il est préférable de te tourner vers des fondations ou des plus grandes entreprises.

Dans ta structure, tu as certainement des bénévoles ou des parents de jeunes qui travaillent dans des entreprises de votre région ... c'est un autre levier à exploiter !

Enfin, en tant qu'association reconnue d'utilité publique, nous sommes en mesure d'émettre un **reçu fiscal à hauteur de 60 % du montant du don** de l'entreprise, dans la limite de 0,5 % de son chiffre d'affaires (un plafond alternatif de 10 000 € a également été instauré par la loi de finances 2019). Concernant les contreparties que tu offres à ton mécène, elles doivent être symboliques. L'usage veut que ces dernières se résument à celles inscrites dans le bon de soutien que tu pourras trouver dans doc en stock.



D'AUTRES PISTES :

- ◆ Faire un appel aux dons aux particuliers : **fiche action « recevoir et gérer un don »** ;
- ◆ Mettre en place des extras-jobs chez des particuliers : **fiche action « extra-job »** ;
- ◆ Présenter vos projets et demander de l'aide aux Clubs service : Rotary, Lions club, etc. ;
- ◆ Faire une campagne de crowdfunding : **fiche action « crowdfunding »** ;
- ◆ Répondre à des appels à projets spécifiques du Conseil Départemental, de la DDCS (BOP163, #Génération CampColo, etc...). Regardez sur les sites internet de ces structures.