

Rencontre régionale

“Quels leviers mobiliser pour hybrider ses financements ?”

L'exemple de l'inclusion numérique

21 avril 2026 - Coulounieix-Chamiers (24)



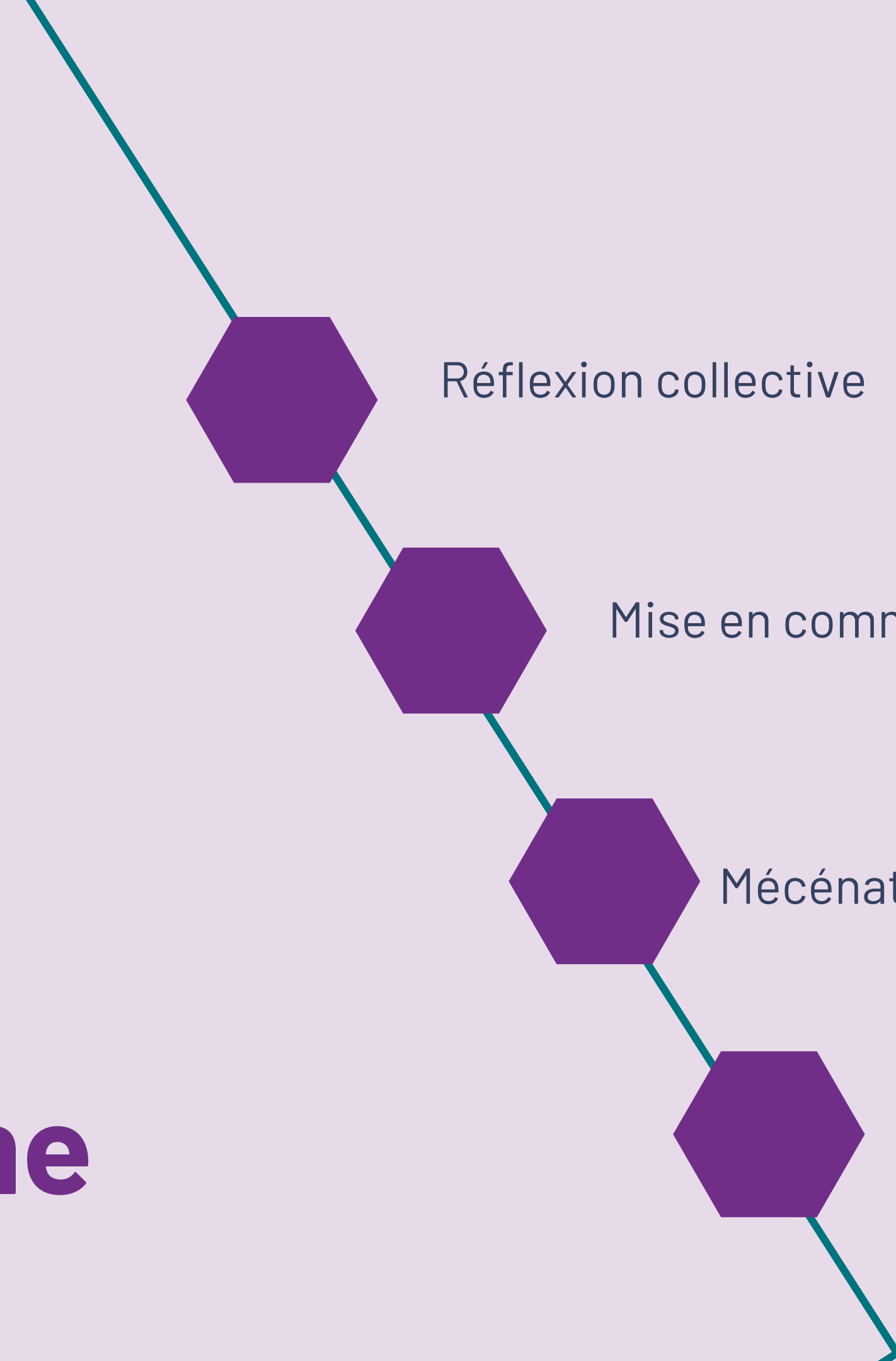
L'atelier des solutions :

"Le mécénat pour les débutants"

par Anne-France Contentin

21 avril 2026 - Coulounieix-Chamiers (24)





Réflexion collective

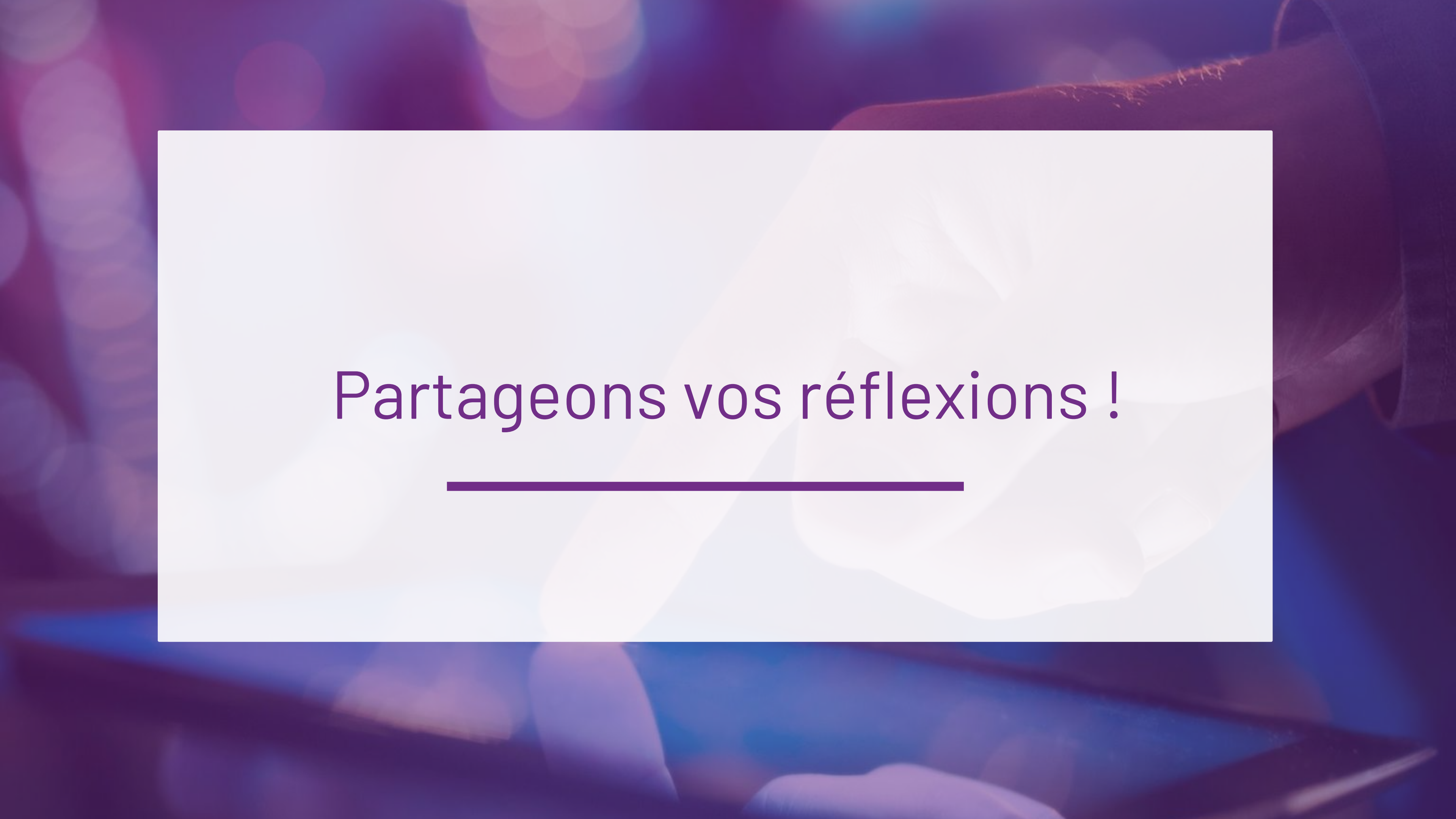
Mise en commun

Mécénat : méthodes et outils

Questions & Réponses

Programme

Selon vous,
quelles sont les bonnes pratiques ?

The background of the slide features a close-up of two hands holding a smartphone. The image is heavily stylized with a purple and blue color palette, creating a bokeh effect with out-of-focus light spots. A semi-transparent white rectangular box is centered over the image, containing the text.

Partageons vos réflexions !

Mécénat : méthodes et outils

DIFFERENCES ENTRE MECENAT ET SPONSORING

Mécénat =
Partenariat

- Acte de **générosité**
- Soutien apporté à une organisation, une œuvre ou une personne pour l'exercice d'activités présentant un **intérêt général**
- Dons **sans contrepartie** directe de la part du bénéficiaire ou avec contrepartie limitée
- Un **régime fiscal incitatif**
- Soutien financier, en nature, mécénat de compétences, congés solidaires, ...



Finalité = servir l'intérêt général
Enrichissement mutuel

Parrainage =
sponsoring

- **Prestation** de service **commerciale**
- Soutien (financier, matériel, ...) apporté à un événement, une personne, un produit, une organisation, ... en échange d'un **bénéfice direct** et qui vise à un retour sur investissement
- **But** : amélioration d'image, prospection, lancement de produits, notoriété, communication, ...
- **Dépense de communication / Frais généraux**
- **Pas de défiscalisation**



Finalité = objectif publicitaire
Image institutionnelle de votre entreprise

QU'EST-CE QU'UN FUNDRAISER ?

Un fundraiser est une personne ou un professionnel chargé de la collecte de fonds pour le compte d'une organisation ou d'un projet. Son rôle est essentiel dans des structures telles que des associations, des ONG, des fondations...

Il mobilise et coordonne les efforts pour recueillir les fonds.

MISSIONS :

- Prospection, Gestion Des Relations
- Communication, Évènement
- Budget, Analyse
- Suivi Administratif : Obligations légales et fiscales liées aux dons

<https://www.fundraisers.fr/>



ETHIQUE, BONNES PRATIQUES ET DEONTOLOGIE

COMMENT DISCERNER ?

Dans la pratique, un Fundraiser doit s'interroger selon plusieurs cadres de référence :

- **LÉGAL**

Est-ce conforme aux lois et aux règlements de mon pays ?

- **ÉTHIQUE**

Est-ce conforme aux valeurs de mon organisation ?

Ma gouvernance approuverait-elle ?

- **GESTION**

Est-ce en accord avec la politique, les procédures, les règles de mon institution ?

- **MORAL**

Est-ce en accord avec ma conception du droit, du bien, du juste ?

LES FORMES DE MECENAT

Mécénat en numéraire

- **Dons d'argent**
à un projet d'intérêt général
- Abandon de revenus
- Cotisations (uniquement si sans contrepartie)



Mécénat en nature

- **Dons d'un bien :**
matériel avec transfert de propriété, titres de société
Fourniture de marchandises
Exécution de prestations de service
Mise à disposition de matériel, de locaux (sans transfert de propriété)



Mécénat en compétence

- **Partage de méthodes d'organisation**, de gestion, de production ou de savoir
- Mise à disposition un salarié sur son temps de travail
- Frais engagés par les bénévoles pour les activités associatives sans contrepartie

UN DISPOSITIF PARTICULIER

legs

Un **legs** est une disposition prise par une personne dans son testament **pour transmettre** tout ou partie de ses biens à une ou plusieurs personnes physiques ou morales (comme des associations ou des fondations) **après son décès**. Le legs est donc un moyen de prévoir la transmission de son patrimoine.

- Les associations et fondations **reconnues d'utilité publique** peuvent être bénéficiaires d'un legs.
- Ces legs sont exonérés de droits de succession, ce qui permet aux organismes de recevoir l'intégralité du bien légué.
- Cela peut inclure des biens immobiliers, des sommes d'argent ou des objets précieux.



LES SOURCES DE FINANCEMENT

Adhésion
Vente & Prestations
Bénévolat
Marketing direct
Crowdfunding
Street
Événements
⇒ **DONS ET LEGS**

Particulier

Entreprise

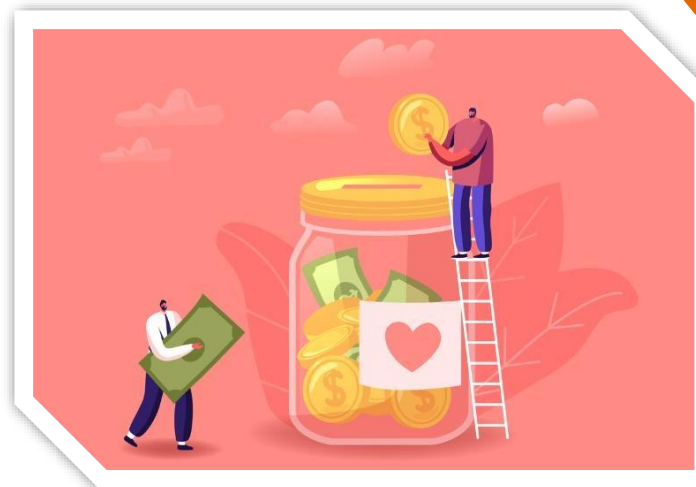
Adhésion
Vente & Prestations
Expertises
Sponsoring
Microdon, arrondi salaire
Événements
Grands donateurs
Mécénat de compétence, en nature
Produit partage
Venture, ISB...
⇒ **MECENAT**

Expertises
Appel à projets
⇒ **MECENAT**

Fondation

Pouvoirs Publics

⇒ **SUBVENTIONS**



LA DÉFISCALISATION DES DONS

Loi Aillagon 2003

Donateur Particulier : Réduction d'impôt sur le revenu (IR) à hauteur de **66%** du montant du don effectué au cours de l'année civile, dans la limite de 20% du revenu imposable du donateur, avec possibilité de report sur 5 ans (en cas de dépassement de cette limite).

La réduction d'impôt sur la fortune immobilière (IFI) correspond à **75 %** du montant du don dans la limite de 50 000 € par an.

Particulier

Nota Bene
- Pas de
contrepartie
directe
- individu : 73€

Entreprise

Don Entreprise : Réduction d'impôt sur les sociétés (IS) à hauteur de **60 %** du montant des sommes versées, dans la limite de 0,5% du CA HT ou 20000€. Les excédents peuvent être reportés sur les 5 exercices suivants.

Réduction IS à 90% pour les versements effectués pour contribuer à l'achat de biens culturels trésors nationaux, d'un intérêt majeur pour le patrimoine national.



LA DÉFISCALISATION DES DONNS

Une association doit remplir les conditions suivantes pour être habilitée à délivrer des reçus fiscaux :

- **Reconnaissance d'intérêt général** : L'association doit être reconnue comme poursuivant un but non lucratif, avoir une gestion désintéressée et ne pas fonctionner au profit d'un cercle restreint de personnes.
- **Finalité éligible** : Elle doit œuvrer dans l'un des domaines suivants :
 - Solidarité (aide aux personnes en difficulté)
 - Éducation, culture, ou sport
 - Recherche scientifique ou médicale
 - Défense de l'environnement ou protection du patrimoine artistique

⇒ Entreprise : Cerfa 16216*02

⇒ Particulier : Cerfa 11580

POURQUOI JE COLLECTE ?

QUELS SONT MES ENJEUX ?

Les projets

Les missions
générales



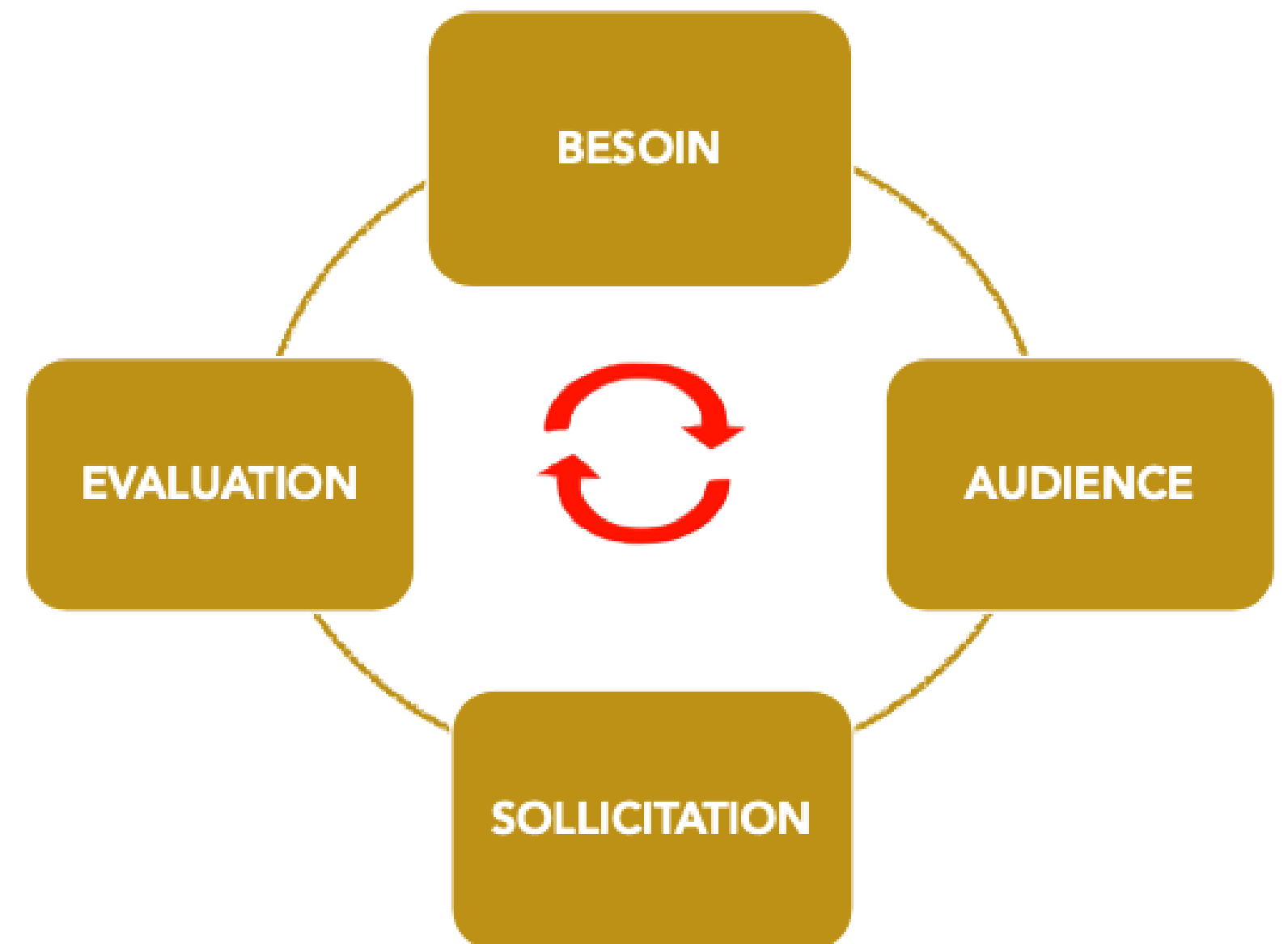
LE CERCLE VERTUEUX DE LA COLLECTE

Pour collecter de l'argent, il faut
du TEMPS et INVESTIR !!!

Nota Bene :

*Repères : Les coûts fixes d'une campagne de développement en direction des grands donateurs et des entreprises se situent à minima entre **12% et 20%** de l'objectif de collecte*

*Repères : Pour obtenir un don majeur, il faut compter en moyenne **18 mois**.*



L'EQUIPEMENT DU FUNDRAISER

Une boîte à outil complète

La formation

Le partage avec la communauté (ne pas rester seul)

Les outils

- De collecte (formulaire de dons)
- De suivi et administratif (CRM, suivi des RF)
- De fidélisation
- Digital

Une bonne organisation

- Rigueur
- Compétence en gestion de projets
- Maîtrise des rétroplannings
- Sens des priorités
- Coordination des ressources internes (administrative, juridique, comptable, communication...)

RESOUDRE L'EQUATION

RESSOURCE
HUMAINE

CONTEXTE

OUTILS

STRATEGIE

A RETENIR

- On ne dit jamais assez **MERCI**
- On écoute les attentes de nos soutiens
- On tient informés ses soutiens, on est transparent sur l'utilisation des fonds
- « On ne court pas tous les lièvres à la fois »
- On se structure et on se forme
- On se rassemble et on travaille ensemble



DES RESSOURCES

L'association Française des fundraisers - <https://www.fundraisers.fr/>

L'admical - <https://admical.org/>

⇒ *Notamment « les repères de l'Admical »*

La fondation de France -

<https://www.fondationdefrance.org/fr/developper-la-philanthropie>

France générosité - <https://www.francegenerosites.org/>

HelloAsso - <https://www.helloasso.com/associations>

Iraiser - <https://www.iraiser.com/fr/>

Pour l'arrondi en caisse ou sur salaire :

<https://www.microdon.org/>

<https://www.larrondi.org/>

Des podcasts inspirants : Le Lab du fundraising par Stéphanie Drouhin

DES CONSULTANTES



Sophie Perez-Mateos

Consultante mécénat et développement des OSBL /
Délégation générale de Fonds de Dotation

Tél. : 06 73 38 67 61

Sophie.perezmateos@gmail.com

[Sophie Perez-Mateos | LinkedIn](#)



Anne-France Contentin

Conseil mécénat et philanthropie

Tél. : 06 13 40 62 73

annefrance.contentin@gmail.com

[Anne-France Contentin | LinkedIn](#)



ENSEMBLE,
créons de l'impact sur notre territoire !

Fabienne SEGALA

Tél. : 06 62 43 13 44

www.lecerclejaune.fr

Mécénat - Collecte de fonds
RSE

Marketing & Communication
Philanthropique

Merci pour votre écoute !

