

Recherche de financements privés



Discuter... Partager... Apprendre...

La recherche de partenaires privés	
Intervenant	Christophe NICOTA, CAPE CONSEIL
Durée	3 soirées de 2h (12,14 et 19/03)
Références	UVA de Saint Etienne, CDOS de la Loire, UASEL (réseau SAVARA), DLA collectif mécénat 06, 50, 04, 13, 77, DLA Collectif Sport 42, Hélianthe, FDOTSI 73/74, Art Gens, Amesud (07), etc.
Documents fournis	<ul style="list-style-type: none">- L'ensemble des diapositives projetées pendant l'accompagnement- 1 exemplaire du Cerfa Réduction d'impôt mécénat- 1 contrat de parrainage type- 2 plans types pour la construction d'un dossier de partenariat- 1 facture type pour les associations non assujetties à la TVA- L'article 238bis du CGI concernant le mécénat- Le bulletin officiel des impôts 5 B-14-07 du 16 mai 2007
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">- Informer sur les différences entre sponsoring et mécénat- Maitriser les règles fiscales en fonction du type de partenariat- Maitriser les avantages et inconvénients de chaque dispositif au service du développement de son projet- Connaître les critères d'éligibilité au mécénat
Intervention	<p>Le sponsoring est généralement utilisé par les associations pour solliciter des entreprises en échange d'encarts publicitaires sur une brochure par exemple.</p> <p>Le mécénat apparaît aujourd'hui comme une possibilité de plus en plus intéressante pour la plupart des associations. En effet le dispositif n'est pas nouveau, mais depuis 2003, il a été favorisé par le législateur.</p>

1ère soirée : Mardi 12 Mars

1. La réglementation du mécénat

- a. Les conditions d'éligibilité au mécénat : définition de l'utilité publique et de l'intérêt général
- b. Les règles sur la notion de contrepartie et la justification
- c. Le mécénat pour les bénévoles : le remboursement des frais de transport par abandon de créance.
- d. Le mécénat des fondations d'entreprises : les appels à projets
- e. Les fonds de dotation : une tendance forte de la collecte de fonds privés, définition, fonctionnement et intérêts
- f. Le mécénat pour les entreprises : l'effet de levier.

2ème soirée Jeudi 14 Mars

2. La construction des contreparties

- a. Le fonctionnement du sponsoring
- b. Quelles contreparties l'association peut proposer ?
Réflexion individuelle et collective sur ce que l'association peut proposer en échange d'un soutien.

3ème soirée Mardi 19 Mars

3. La démarche de recherche de partenaires

- a. Plans de dossiers de présentation de partenariat privé pour :
 - i. Présenter son association sur un dossier (8 pages)
 - ii. Présenter son association sur une plaquette (4 pages)
 - iii. Présenter un événement
- b. Les règles à respecter pour faire un bon dossier
- c. Le choix des entreprises à démarcher

Toutes les soirées se déroulent au Centre Social de Montbrison de 18h30 à 20h30.

Tarif pour le module: 45 € par association (possibilité de s'inscrire à plusieurs membres de l'association : secrétaire, trésorier, président, membre du bureau...).

Inscriptions, renseignements, nous contacter...

Marilyne Grivot –UVA Forez c/o Centre Social - 13 place Pasteur - 42 600 Montbrison

04 77 96 09 43 - uva.forez@gmail.com - <http://uva.forez.free.fr>