

Demandes de mécénat pour les associations : les conseils d'un pro

Selon la récente étude de Recherches et Solidarités, les dons des entreprises aux associations s'élevaient à **3 milliards d'euros en 2017**. 80% de ces dons étaient financiers, 12% prenaient la forme de mécénat de compétences, et 8% étaient des dons en nature.

Si ces dons de la part des entreprises ne représentent qu'une petite partie des budgets globaux des associations, il faut noter que **le nombre d'entreprises mécènes et les montants offerts sont en constante augmentation depuis 7 ans**.

En effet, les dons aux associations sont intéressants pour les entreprises à plusieurs titres : l'image, la stratégie RSE* et lorsque les associations sont habilitées à émettre des reçus fiscaux, le don ne coûte finalement "que" 40% aux entreprises.

Dans ce contexte, et face à la baisse des subventions publiques, il est donc **intéressant pour les associations de se tourner vers ces potentielles sources de financement**.

Encore faut-il réussir à convaincre les entreprises.

Cela passe bien souvent par un dossier en bonne et due forme qui présentera au mieux votre association et donnera envie à l'entreprise de vous soutenir. Voici nos conseils.

Merci à Jean-Michel Louisor, Président et fondateur d'Action Mécénat, de nous avoir partagé ses meilleurs conseils pour la réussite de vos demandes de mécénat.

Quels sont les objectifs d'un dossier de demande de mécénat ?

Il serait naïf de penser que l'envoi d'un simple dossier suffit à trouver comme par magie de l'argent dans les caisses de son association.

Au contraire, le dossier de mécénat est plutôt le début du chemin.

Faisons un parallèle avec la recherche d'emploi.

Le dossier de demande de mécénat correspond globalement à la combinaison du CV et de la lettre de motivation du candidat à un poste.

Il a des chances d'être le premier contact avec la personne à qui vous l'envoyez.

Comme pour un employeur, il est probable que vous ne soyez pas la seule personne à solliciter l'entreprise, aussi l'objectif de votre dossier est de **faire la différence** avec les autres et de **donner envie au mécène potentiel de vous rencontrer** pour en savoir davantage.

Les éléments à préparer avant la rédaction de votre dossier de demande de mécénat

Vérifiez votre éligibilité à délivrer des reçus fiscaux

Si les entreprises peuvent techniquement faire preuve de générosité auprès de toutes les associations, ces dernières ne sont pas toutes en mesure de délivrer des reçus fiscaux, un précieux sésame qui permet aux entreprises de réduire l'impôt sur les sociétés à hauteur de 60% de leur contribution, dans un plafond de 0.5% de leur chiffre d'affaires HT.

Cela engage :

- l'entreprise qui peut voir son mécénat requalifié en parrainage (avec toutes les contraintes liées)
- l'association qui s'expose à une amende égale à 25 % des sommes accordées par l'entreprise.

Pour savoir si vous êtes éligible, vous devez solliciter l'avis de l'administration fiscale afin de sécuriser votre situation.

Cette procédure de rescrit fiscal prend la forme d'une demande adressée à la direction départementale des services fiscaux du siège social de l'organisme qui sollicite le rescrit.

Pour en savoir plus, consultez cet article sur les reçus fiscaux.

Déterminez vos besoins réels

Soyez au clair sur ce que vous demandez : est-ce une demande structurelle et de long terme ? Est-ce une demande ponctuelle, pour un projet (ex : soutenir un événement) ? Est-ce une mise à disposition (d'un lieu ou de personnes dans le cadre de mécénat de compétences) ?

En bref, détaillez précisément vos besoins.

Mettez à jour votre site internet

Vérifiez que votre site internet est à jour.

Si votre dossier retient l'attention de votre lecteur, et qu'il ne connaît pas encore bien votre association, il est probable que son premier réflexe soit d'**aller faire un tour sur votre site internet**.

Il serait dommage de le décourager avec un site internet qui ne reflète pas ce que vous présentez dans votre dossier. Veillez donc à ce que votre site internet soit à jour.

Comment cibler les structures que vous sollicitez ?

Cibler les entreprises, ce n'est pas prendre les pages jaunes et envoyer à toutes les sociétés le même dossier standard.

Etudiez la politique de mécénat de l'entreprise cible

Il faut cibler une entreprise en fonction de la politique mécénat qu'elle a mise en place et qui est **souvent détaillée sur son site**.

Il faut être précis, c'est-à-dire que le projet corresponde à la fois à la **thématique et à la cible**.

Par exemple, si l'entreprise finance la découverte du théâtre auprès des adolescents et que votre projet touche les adultes, ne perdez pas de temps à la contacter.

Personnalisez votre approche

Envoyez à l'entreprise une **lettre d'accompagnement** qui explique **pourquoi vous la contactez**.

Cela montre que vous avez pris la peine de vous renseigner et cela augmente les chances d'être retenu.

Vous n'êtes pas ensuite obligé de relancer la fondation car, dans ce secteur, elles prennent le temps de vous répondre positivement... ou négativement. Armez-vous de patience.

Soyez "proche" de l'entreprise

Certaines conditions sont importantes pour obtenir des financements, elles peuvent même être des conditions sine qua non :

- **Implantation locale** proche de l'entreprise.
- **Implication des collaborateurs** de l'entreprise par le mécénat de compétence : soit les collaborateurs vont apporter leurs compétences métier, soit ils vont être impliqués dans l'association en tant que bénévoles classiques.
- Présentation du dossier par un **collaborateur ambassadeur**.

Essayez de récupérer un maximum d'informations de ce type sur l'entreprise que vous sollicitez, elles pourront vous être extrêmement utiles !

Respectez le timing

Les dates d'étude des dossiers sont la plupart du temps précisées sur les sites des entreprises ou fondations.

Si ce n'est pas le cas, **le budget de mécénat est souvent décidé en septembre-octobre**, il faut donc être dans les radars pendant cette période si vous souhaitez être financé l'année suivante.

Les 5 parties d'un dossier de demande de mécénat ?

Maintenant que vous avez répondu à ces questions, vous avez globalement toutes les cartes en main pour votre mettre à la rédaction de votre dossier de demande de mécénat.

Celui-ci se compose de 5 parties.

Notez dès à présent qu'il est inutile d'écrire un roman : allez à l'essentiel.

Présentez votre association, et ses responsables. A ce titre, n'oubliez pas d'indiquer un contact de référence pour le dossier.

1. **Présentez le projet** pour lequel vous demandez une contribution de l'entreprise, et l'intérêt ou l'impact de ce projet : pourquoi ce projet est-il important et pertinent ? Qu'apporte-t-il à la société, aux bénéficiaires, au territoire ?
2. **Présentation de vos besoins** de façon très précise. Il s'agit de présenter les recettes (recettes propres, mécénat recherché, subventions déjà obtenues, etc.) et les dépenses (frais fixes, salaires liés au projet, achats nécessaires, etc.) liées au projet. Pour les dépenses, certaines fondations ou entreprises demandent un devis aux associations. C'est rassurant pour elles de savoir que les fonds financeront un projet précis.

Deux points à noter :

1. A noter que les fondations ne financent pas les dépenses de communication ou frais de fonctionnement.
2. La part du mécénat recherché ne doit pas dépasser 10 à 20% du budget total du projet.
3. **Détaillez les opportunités de partenariat et les éventuelles contreparties** (non commerciales) que votre association peut offrir. Cette partie du dossier est de loin la plus intéressante pour l'entreprise : expliquez-lui ce qu'elle a à gagner à soutenir votre projet. Réfléchissez aux retombées du projet en termes de communication, identifiez les publics que vous toucherez, etc. Nous vous invitons à présenter une offre de soutien claire, avec au besoin plusieurs options progressives et l'impact associé. Dans cette partie, attention à être subtil et laisser la porte ouverte à la discussion.
4. **Déterminez les indicateurs de lisibilité de la performance du projet.** Présenter une feuille de route claire avec les différentes échéances a de grandes chances de rassurer votre lecteur quant au sérieux de la gestion du projet. Ces différents points vous obligeront à vous poser les bonnes questions sur votre projet. Ils permettront à vos interlocuteurs de mesurer le succès du projet après coup.

Mettez en annexe les éléments qui ne sont pas indispensables au dossier mais qui permettent de vous apporter de la légitimité et de vous rendre crédible. L'objectif est de rassurer votre lecteur sur votre sérieux et le fait qu'il n'y a aucun risque que son entreprise vous soit associée.

Quelles sont les bonnes pratiques ?

- **Ne pas faire trop long**, sinon c'est décourageant. Mettez-vous à la place de la personne qui reçoit tous les dossiers de présentation pour des sollicitations de multiples associations. Lire des dossiers de 30 pages prend beaucoup de temps. Donc misez sur 10 pages maximum.
- Si votre dossier fait plus de 5 pages, **mettez un sommaire** en début de dossier, cela permettra à votre lecteur de trouver facilement l'information qu'il recherche.
- **Faites apparaître une ou deux photos** de votre association ou de vos activités dans la première partie du dossier, cela incarnera votre action (mais attention à ne pas devenir un album photos, ça ne fait pas très "pro").
- **Eviter les polices fantaisistes**, faites dans la sobriété (même si votre association s'adresse à un public d'enfants).
- **Adressez votre dossier à la bonne personne** en interne. Si vous avez un contact au sein de l'entreprise, n'hésitez pas le solliciter pour qu'il vous indique la personne la plus à même de lire votre dossier de demande de mécénat.

En conclusion, gardez toujours 2 choses en tête :

- la valeur intrinsèque du projet reste fondamentale et toutes les techniques ci-dessous ne feront pas de miracle sans un bon projet
- les entreprises ne concentrent pas le plus souvent leurs dons sur une ou deux associations, elles préfèrent soutenir beaucoup de porteurs de projet.

Veillez bien à ce que votre demande soit réaliste et regardez, sur le site internet de l'entreprise ciblée, la moyenne de projets qu'elle soutient et les montants attribués.

** Responsabilité Sociale des Entreprises*

Nous remercions Monsieur Jean-Michel Louisor pour ses précieux conseils, et espérons qu'ils vous aideront !

Coordonnées :

Jean-Michel Louisor / Action Mécénat

74, avenue Victor Hugo

92100 Boulogne Billancourt

06 74 52 43 99