

FICHE 1 – LE MÉCÉNAT : *les appels à dons*

Descriptif sommaire

Le mécénat est un soutien, souvent financier, apporté à un organisme d'intérêt général (OIG) sans contrepartie directe hormis un avantage fiscal (sous conditions, et plafonné) :

- 66 % de réduction d'impôt sur le revenu pour un particulier
- 60 % de réduction d'impôt sur les sociétés pour une entreprise

L'appel à dons s'adresse souvent aux adhérents et sympathisants (courrier, mail, plaquette, site internet...)

Avantages, leviers	Contraintes, limites
<ul style="list-style-type: none">- ça fonctionne avec les gens qui nous connaissent- mensualiser, et ça fidélise	<ul style="list-style-type: none">- identifier les cibles- les adhérents payent déjà la cotisation- communiquer, c'est un investissement- ça peut donner une image négative de la structure

Ressources pour aller plus loin

- www.opale.asso.fr (comment envisager la recherche de partenaires privés ?)

FICHE 2 – LE MÉCÉNAT : *le CrowFunding*

Descriptif sommaire

Le *CrowFunding* (ou financement participatif) désigne un mode de financement, sans intermédiaires « traditionnels », qui fait appel au plus grand nombre : « *beaucoup de personnes donne un peu* ». Ce mode de financement s'est démultiplié à l'aide d'internet et des réseaux sociaux. Des plateformes de financement participatif (ex : MyMajorCompany, KissKissBankBank, Sellaband, Helloasso...) ont émergé fin des années 2000. L'association soumet un projet pour lequel un financement participatif est demandé.

Différents modes de financement sont envisageables :

- le don (avec contredon symbolique)
- le don avec contrepartie
- le prêt en *pair-à-pair* (plafonné)
- l'apport en capital (ou fonds propres)

L'activité d'intermédiaire est désormais règlementée (loi ESS)

Avantages, leviers	Contraintes, limites
<ul style="list-style-type: none">- un outil supplémentaire à mobiliser- faire connaître son projet- bénéficier d'un accompagnement par l'intermédiaire (plateforme) : ça structure le projet- les donateurs deviennent ambassadeur du projet, prescripteur- ça va au-delà du premier cercle- communication	<ul style="list-style-type: none">- le succès de la formule rend les projets moins visibles- consommateur en temps

Ressources pour aller plus loin

- www.helloasso.fr

FICHE 3 – LE MÉCÉNAT D'ENTREPRISES

Descriptif sommaire

Le mécénat d'entreprise est un soutien (financier, matériel ou humain) apporté par une entreprise. Ce soutien peut donner lieu à un avantage fiscal.

Il se distingue du parrainage ou sponsoring qui a pour but de promouvoir l'image de l'entreprise : l'association en est le vecteur ou support publicitaire.

Avantages, leviers	Contraintes, limites
<ul style="list-style-type: none">- s'adresser à ses connaissances, son réseau- raisonner en terme de filière- mad de compétences plus structurants, piste à travailler, mais pas sur le cœur de métier de l'entreprise- l'envisager avec plus de proximité	<ul style="list-style-type: none">- « l'appel général » (=envoi d'une information à un fichier) ne fonctionne pas, pas de retour- beaucoup de sollicitations- encore des dossiers à monter !- TPE/PME : le retour financier est faible

Ressources pour aller plus loin

- www.admical.org

FICHE 4 – LES FONDATIONS

Descriptif sommaire

Une fondation est une personne morale de droit privée à but non lucratif créée par plusieurs donateurs (particuliers et/ou entreprises) qui collecte et redistribue des fonds pour accomplir une mission d'intérêt général. Certaines fondations sont dites abritées sous l'égide principalement de la Fondation de France.

Depuis 2008, il existe une forme plus légère « le fonds de dotation ».

Les fondations émettent des appels à projets dans des secteurs particuliers (env. 50 % des fonds de la Fondation de France sont fléchés sur le développement de la connaissance et notamment la culture)

Avantages, leviers	Contraintes, limites
<ul style="list-style-type: none">- financements pluriannuels possibles- proximité, échanges directs- plus facile avec de nouvelles fondations	<ul style="list-style-type: none">- parfois intrusif, formaté avec un cadre très précis- ça paraît loin, inaccessible- SV : « pas assez humanitaires » pour rentrer dans les cases de ces fondations

Ressources pour aller plus loin

- www.associationmodeemploi.fr
- www.fonds-dotation.fr
- www.fondationdefrance.org
- www.aquitaineculture.org

FICHE 5 – LES AIDES DES SOCIÉTÉS CIVILES DE GESTION DES DROITS D’AUTEUR

Descriptif sommaire

Une société de gestion des droits d'auteur (ou société de perception et de répartition des droits - SPRD) est une société par le biais de laquelle des auteurs exercent la gestion collective de leurs droits. On compte, en France, une vingtaine de SPRD, comme par exemple :

- SACEM
- ADAMI
- SPEDIDAM
- SACD

Ces sociétés disposent de programmes d'aide au spectacle vivant (la réglementation impose un usage collectif d'une partie des sommes collectées) par des soutiens financiers en termes de création et diffusion de spectacle vivant et de formation des artistes.

Les critères d'éligibilité sont spécifiques à chacune de ses sociétés mais elles interviennent toutes en cofinancement et exigent le respect de la réglementation sociale.

Et les organismes professionnels : Maison des Artistes, CNV...

Avantages, leviers	Contraintes, limites
- en demande de projets culturels modestes	- elles font tourner les aides (one shot), - elles ont leurs spécificités d'intervention - dossiers complexes « ca ressemble à une demande de fonds européens »

Ressources pour aller plus loin

- www.irma.assof.fr (rubrique documentation – les aides au spectacle vivant)
- www.sacem.fr
- www.spedidam.fr
- www.adami.fr

FICHE 6 – LES APPELS À PROJETS DES PARTENAIRES PUBLICS

Descriptif sommaire

Par un appel à projets, une collectivité annonce qu'elle dispose de budgets destinés à être distribués sous forme de subventions. Ce n'est donc pas une commande publique mais un cadre et une ligne budgétaires pour lesquels il est fait appel à des associations pour proposer des projets.

On parle parfois d'AMI : Appel à Manifestation d'Intérêt.

Le système d'appel à projets tend à se généraliser notamment pour éviter :

- les contraintes de la réglementation européenne sur l'encadrement des subventions
- la lourdeur administrative de la commande publique

Avantages, leviers	Contraintes, limites
- ça fixe des cadres, empêcherait certaines dérives	- frein à l'innovation - met un peu plus les acteurs en compétition - quels critères d'appréciation ?

Ressources pour aller plus loin

- www.opale.asso.fr (secteur culturel : subventions ou marché publics // Hors les Murs)

FICHE 7 – LA COMMANDE PUBLIQUE

Descriptif sommaire

Un marché public est un contrat à titre onéreux entre un acheteur public et des opérateurs publics ou privés, (une association par exemple) pour répondre aux besoins de la collectivité publique (commande).

La procédure est très encadrée par la réglementation ; un marché public peut être passé suivant :

- une **procédure formalisée** avec un appel d'offres, une publicité et une procédure de sélection
- une **procédure adaptée** (plus souple) : c'est le cas des marchés de services culturels. L'acheteur public définit lui-même les procédures de mise en concurrence et peut négocier avec les candidats.
NB : en dessous de 15.000 € HT, il n'y a pas obligatoirement de procédure de mise en concurrence et de publicité : on parle de marché de « gré à gré ».
- une **procédure négociée** : pour des marchés qui ne peuvent être confiés qu'à un seul opérateur pour des raisons artistiques notamment (pas de publicité, pas de mise en concurrence)

Avantages, leviers	Contraintes, limites
- parfois « transparent » pour les MAPA	- mise en concurrence des opérateurs - positionne l'association comme un prestataire - technicité des cahiers des charges - cahiers des charges peu adaptés à la culture

Ressources pour aller plus loin

- www.opale.asso.fr (secteur culturel : subventions ou marché publics // Hors les Murs)

FICHE 8 – LE RENFORCEMENT DES FONDS PROPRES

Descriptif sommaire

Opération financière destinée à apporter à une structure des fonds destinés à financer un développement et/ou un investissement. Ces fonds seront remboursés, selon un rythme convenu à l'avance, avec tout ou partie des excédents générés par le nouveau projet :

- sans intérêt : apport avec droit de reprise (ex : fonds France Active)
- avec intérêt : emprunt auprès d'une banque

Un apport ou un emprunt est donc « une avance sur bénéfices ».

Avantages, leviers	Contraintes, limites
-	-

Ressources pour aller plus loin

- www.franceactive.org
- www.solfia.org (glossaire et guides)