

Cette fiche a été réalisée par Terres en villes avec l'appui de Cap Rural dans le cadre de la saison 1 du Réseau national pour un Projet Alimentaire Territorial co-construit et partagé (RnPAT). Elle fait partie d'un livret d'une petite vingtaine de fiches consacrées au financement des PAT que l'on consultera et téléchargera sur le site [www.rnpat.fr](http://www.rnpat.fr)

Cette fiche et ce livret sont accompagnés du guide méthodologique « Construire une stratégie de financement d'un Projet Alimentaire Territorial – Guide méthodologique », juin 2018 rédigé par Cap Rural et Terres en villes, guide qui orientera utilement les porteurs de projet et leurs partenaires.

## LE MÉCÉNAT : DÉFINITION ET CARACTÉRISTIQUES

### DÉFINITION

Le mécénat est « un soutien matériel apporté **sans contrepartie** de la part du bénéficiaire à une œuvre ou à une personne pour l'exercice **d'activités d'intérêt général** » (Arrêté du 6 janvier 1989 relatif à la terminologie économique et financière). Il se distingue du parrainage ou sponsoring, qui relève d'une action purement commerciale et vise à retirer un bénéfice direct.

**Une activité est dite d'intérêt général lorsque :**

- ▶ Sa gestion est désintéressée;
- ▶ Son but est non-lucratif;
- ▶ Elle ne profite pas à un cercle restreint de personnes.

### CARACTÉRISTIQUES

**On distingue 3 formes de mécénat :**

- ▶ Le mécénat financier, qui est un don en numéraire (argent, chèque, cotisations, subventions) et représente le mécénat le plus pratiqué;
- ▶ Le mécénat de compétences, qui est la mise à disposition d'un salarié à titre gracieux sur son temps de travail;
- ▶ Le mécénat en nature, qui prend la forme d'un don mobilier ou immobilier ou d'un prêt mobilier, immobilier ou humain (fourniture de biens, de marchandises, exécution de prestations de services, etc. Différents modes de gestion : régie directe / régie indirecte.

**Pour gérer sa politique de mécénat, un mécène peut :**

- ▶ Donner directement aux porteurs de projets qu'il souhaite soutenir : on parle de régie directe. Cela peut concerner aussi bien les entreprises (des grandes entreprises aux TPE en passant par les PME) que les particuliers (notamment à travers le financement participatif : voir fiche dédiée (CREER LIEN VERS FICHE) pour en savoir plus).
- ▶ Créer une structure indépendante pour gérer les budgets dédiés à son activité (fondation, association ou fonds de dotation) : on parle de régie indirecte.

D'après le Centre Français des Fonds et Fondations il existe trois grands types de fondations généralistes :

**1 La fondation reconnue d'utilité publique (FRUP,** demande à adresser au ministère de l'Intérieur) qui répond à plusieurs critères spécifiques, comme celui d'être dotée d'au moins 1 million et demi d'euros et celui d'avoir une gouvernance régie par le principe d'indépendance par rapport aux fondateurs;

**2 La fondation sous égide ou abritée,** qui est sans personnalité morale et est juridiquement rattachée par un contrat de droit privé à une fondation dite abritante. Cela permet de « soulager » les fondateurs des contraintes administratives et comptables et de bénéficier par capillarité des avantages de la fondation qui l'abrite (capacité à recevoir des dons et legs, des donations).

**3 La fondation d'entreprise,** qui peut être créée à l'initiative d'une ou de plusieurs entreprises. Son programme d'action pluriannuel d'au moins 5 ans (progeable et reconductible) doit être d'un montant de 150 000 € minimum. Elle ne peut faire appel à la générosité du public, ne peut recevoir ni dons, ni legs (sauf ceux des salariés de l'entreprise fondatrice ou du groupe).

Il existe par ailleurs plusieurs types de **fondations spécialisées** : de coopération scientifique, partenariale, hospitalière et universitaire.

### POUR EN SAVOIR +

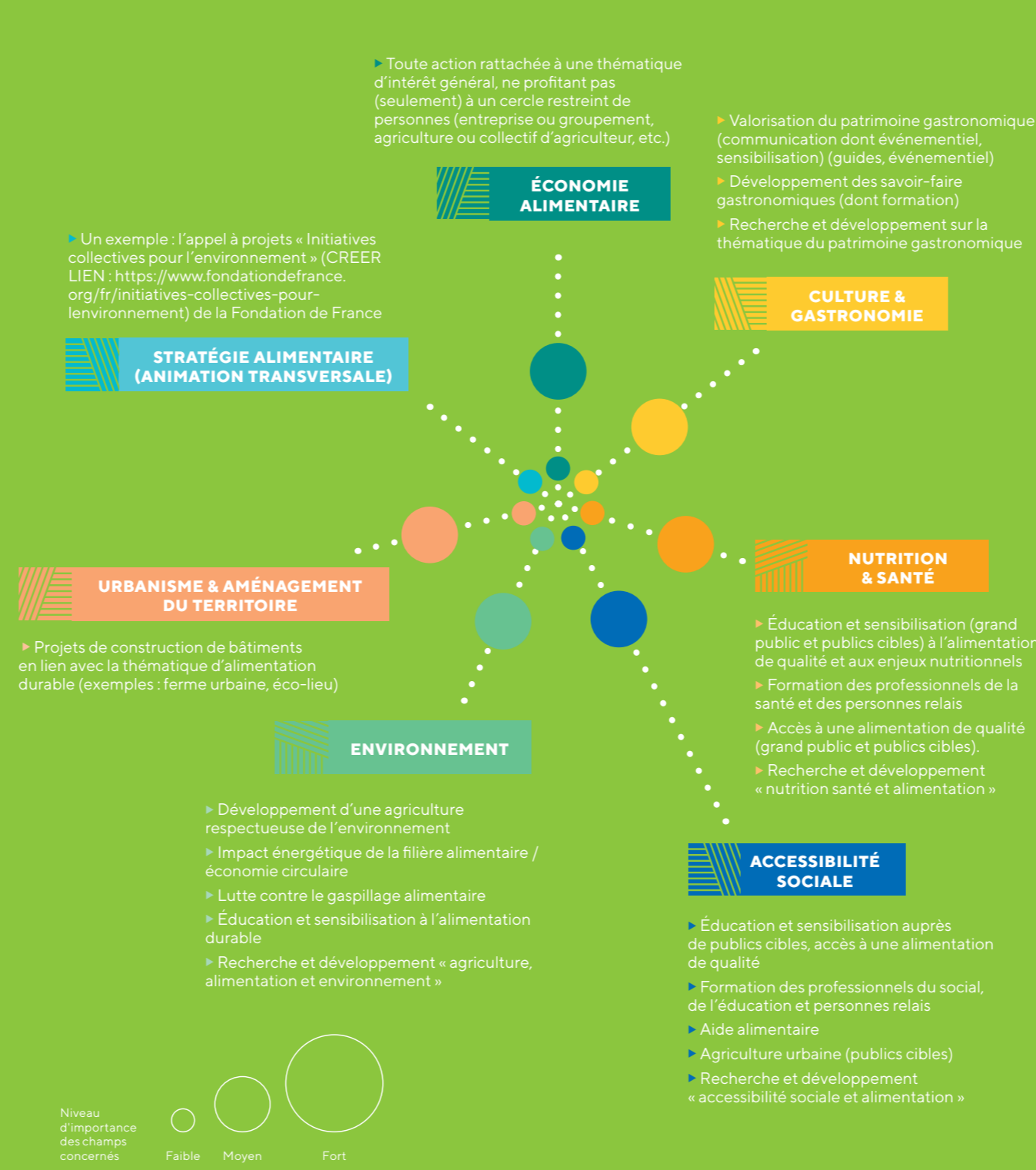
**TERRES EN VILLES, CAPRURAL :**

▶ **Les dispositifs financiers au service des Projets Alimentaires Territoriaux,** juin 2018

▶ **Construire une stratégie de financement d'un Projet Alimentaire Territorial** Guide méthodologique 2018

## Champs et types d'actions du PAT concernés par le mécénat

Un projet relatif à l'alimentation peut être considéré comme relevant de l'intérêt général (et peut donc être éligible au mécénat) s'il est à caractère social, éducatif, culturel, scientifique ou s'il concourt à la défense de l'environnement naturel. Quasiment tous les champs ou domaines d'un PAT peuvent donc être concernés par le mécénat. Le schéma suivant présente pour chacun des champs des exemples de types d'actions possibles.



14

## LE MÉCÉNAT

Quelles opportunités de financements pour les PAT ?



..... Avec le soutien financier .....

# LES FINANCEMENTS LIÉS AU MÉCÉNAT : MODALITÉS ET FONCTIONNEMENT

## NATURE DES FINANCEMENTS

Les dons financiers, de compétences ou en nature relatifs au mécénat peuvent se faire sur appels à projets ou sur demande du porteur de projet.

## BÉNÉFICIAIRES

Tout organisme à but non-lucratif menant une activité d'intérêt général est éligible au mécénat.

- ▶ Organismes privés/associatifs
- ▶ Organismes publics (collectivités territoriales ou tout type d'établissement public)
- ▶ Organismes scientifiques et de recherche

Chaque fondation a sa propre politique de mécénat et peut décider d'orienter sa stratégie au bénéfice d'un seul, de plusieurs ou de l'ensemble de ces acteurs.

### L'éligibilité des collectivités au mécénat

Dans les faits, les collectivités ne sont pas toutes des bénéficiaires privilégiés de financements. Les fondations préfèrent généralement soutenir les structures dont l'activité ou le projet a un potentiel « effet levier » important, mais qui n'ont pas les moyens d'agir seules en finançant elles-mêmes leur projet. Elles apporteront donc principalement leur soutien aux plus petites collectivités (communes, communautés de communes). Cependant, il n'y a pas de règles quant à l'éligibilité des collectivités au

mécénat : cela dépend d'une part des statuts et de l'approche adoptés par chacune des fondations, et d'autre part, de la stratégie de mécénat décidée par chaque collectivité.

Les collectivités peuvent dans tous les cas être des bénéficiaires indirects de financements issus du mécénat, en tant que partenaires d'un projet relatif aux PAT et porté par d'autres organismes (associations, laboratoires de recherche, écoles, etc.).

## TYPES DE DÉPENSES ÉLIGIBLES

Potentiellement toute dépense liée à l'élaboration ou à la mise en œuvre du projet concerné : dépenses d'investissement (matérielles ou immatérielles, dont communication), de fonctionnement (dont animation et coordination), en accompagnements et expertises. Cela dépend du financeur et du type de projet soutenu.

## CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

Chaque mécène a ses propres critères de sélection, correspondant aux valeurs et aux objectifs qu'il porte et/ou aux appels à projets spécifiques qu'il lance. Cependant, plusieurs critères récurrents de sélection méritent d'être indiqués :

- ▶ Le projet correspond bien aux valeurs et objectifs portés par la structure ;
- ▶ Il a un caractère innovant / original (n'est pas une simple réplique d'un autre projet) ;
- ▶ Il est bien construit et cohérent ;
- ▶ Leur potentiel de diffusion auprès des personnes ciblées est important ;
- ▶ Il est en partie autofinancé par la structure porteuse et/ou ses partenaires ;
- ▶ Il est multi-partenarial et sa construction implique une diversité suffisante d'acteurs ;
- ▶ Projet d'intérêt général.

## MONTANTS

Il n'y a pas règle générale relative aux montants des dons accordés par des mécènes.

Mais dans le cas des fondations et des fonds de dotations, les subventions se situent d'après notre enquête dans une moyenne **entre 5000 € et 10000 €**, et selon une **fourchette de 1000 € à 25000 €** (en fonction des projets et des donateurs).

# DÉMARCHE/MÉTHODE DE MOBILISATION DES FINANCEMENTS

## DÉFINIR OU NON UNE STRATÉGIE DE MÉCÉNAT

En fonction des besoins, des ambitions et des opportunités en interne (ressources, adhésion politique et technique au projet), deux possibilités s'offrent à une collectivité :

- 1 **Rechercher ponctuellement des financements auprès de mécènes privés**, au gré des besoins (appuis financiers sur un projet / une opération spécifique) ou des opportunités (appels à projets par exemple).
- 2 **Construire une vraie stratégie de mécénat, qui implique de regarder et d'aller au-delà du « mode projet »**, pour pérenniser une action publique dans le temps voire au-delà des mandats politiques. Cela demande des investissements humains et financiers conséquents, une montée en compétences ainsi qu'une adhésion forte en interne.

## ÉLABORER SON PROJET DE MÉCÉNAT

Pour construire une stratégie de mécénat dans le but d'appuyer la mise en œuvre d'un PAT, il est important de :

- 1 Partir d'un **objectif d'intérêt général** thématique ou transversal suffisamment fédérateur et plébiscité par les acteurs du territoire : au service par exemple de la solidarité territoriale, la stratégie doit pouvoir susciter l'adhésion du plus grand nombre d'acteurs en interne (techniciens et élus concernés) comme en externe (habitants, associations, entreprises, etc.).
- 2 **Définir si nécessaire une stratégie au service de plusieurs champs d'action publique**, ou bien au service d'un seul champ d'action publique (social, santé, culture, environnement), où **l'alimentation est une thématique parmi d'autres**.

## CHOISIR UN MODE DE GESTION ADAPTÉ À LA STRATÉGIE DE MÉCÉNAT

Plusieurs possibilités s'offrent aux collectivités pour gérer leur stratégie de mécénat.

- 1 **La gestion directe** : la collectivité assume l'ensemble de la démarche de mécénat en interne, avec ses propres moyens et ses propres agents. Dans ce cas, elle peut recevoir des dons de mécénat en identifiant une ligne « actions d'intérêt général » dans sa comptabilité.
- 2 **La gestion indirecte** : la collectivité crée ou impulse la création d'une structure indépendante pour gérer sa stratégie de mécénat, notamment la partie administrative et financière (association, fondation ou fonds de dotation). Elle peut affecter et recevoir des dons par l'intermédiaire de cette structure.

Le choix de l'outil juridique doit être fait dès lors que la collectivité a posé son diagnostic et écrit son projet de mécénat. Pour ce faire, il s'agit **d'évaluer les forces et les faiblesses** de tel ou tel mode de gestion au regard de la stratégie définie.

## RECHERCHER DES MÉCÈNES

Il existe une grande diversité de mécènes, allant des entreprises de tous types aux fondations et fonds de dotations, en passant par les particuliers (voir encadré page 1). Compte-tenu de cela, plusieurs recommandations générales peuvent être adressées aux porteurs de projets pour les aiguiller dans leur recherche :

- ▶ Repérer ses valeurs pour cibler des mécènes en adéquation
- ▶ Se tourner vers les principaux réseaux du mécénat
- ▶ Cibler le mécénat de proximité : l'ancrage territorial est un critère de plus en plus important pour les mécènes, qui ont tendance à financer des projets liés au territoire sur lequel ils sont implantés. Cela est d'autant plus marqué dans le cas du mécénat d'entreprise, en particulier pour les TPE et les PME, ou dans le cas du financement participatif.
- ▶ Se rapprocher des entreprises qui œuvrent dans le domaine concerné par le projet : la thématique des projets de mécénat portés par les entreprises est souvent en lien avec leur cœur de métier. Par exemple, les entreprises actives dans l'agroalimentaire (dans le secteur du bio ou non) soutiennent très majoritairement des projets d'intérêt général en lien avec l'alimentation.

En complément, la typologie spécifique aux fondations et fonds de dotations agissant dans le domaine de l'alimentation<sup>1</sup> présentée en page suivante vise à fournir aux porteurs de projets une base intéressante pour identifier ces structures.

## CONSTITUER SA DEMANDE DE FINANCEMENTS

Il est essentiel d'avoir bien assimilé et intégré les **objectifs et valeurs de la structure** identifiée et de bien prendre en compte les **critères de sélection**.

Il est important **d'être transparent avec le mécène sur tous les tenants du projet**.

**Il est judicieux de réfléchir aux contreparties symboliques ou matérielles.**

## FIDÉLISER SES MÉCÈNES

Il est important d'entretenir des relations relativement étroites et régulières avec les mécènes pour pérenniser les partenariats financiers.

<sup>1</sup>Source : *L'ingénierie financière des Projets Alimentaires Territoriaux – Rapport d'étude* (Terres en villes, 2018)