

2014



Temps d'information
Lundi 13 octobre 2014

Les relations partenariales entre les associations et les entreprises

PROPOS INTRODUCTIFS

Arnaud LECOURT, Chef du service de la jeunesse, des sports et de la vie associative de la DDCSPP de l'Aube

J'ai le plaisir de vous accueillir ce soir sur une soirée qui concerne les relations partenariales et notamment le mécénat. Je suis Arnaud Lecourt, chef du service de la jeunesse, des sports et de la vie associative à la DDCSPP. Je tiens à excuser mon directeur départemental qui n'a pas pu venir mais qui en tout cas est toujours derrière nous quand nous montons ce type d'action. Nous avons construit cette soirée avec différents partenaires que vous allez voir venir témoigner. Madame Briet de la DDFIP présentera les grandes notions pour que tout le monde puisse s'y retrouver autant sur le partenariat que sur le mécénat. Cette action s'inscrit dans le cadre de la MAIA, qui est la mission d'accueil et d'information des associations. La MAIA, vous la connaissez un petit peu certainement avec les informations que nous vous passons régulièrement. C'est notamment l'information, c'est le cas ce soir où nous avons souhaité travailler sur les notions de mécénat et de partenariat. Précédemment, nous avons travaillé sur le projet associatif, sur le bénévolat, sur les assurances. La MAIA, c'est aussi accompagner, c'est accueillir, c'est recevoir le mouvement associatif à la direction départementale, les points d'appui à la vie associative, les relais d'information et puis c'est aussi essayer ce soir de mettre en réseau les personnes, permettre à chacun de se rencontrer et puis mettre en place, comme vous allez le voir, des partenariats. Je vais laisser la parole à Mr Authier, président de l'APASSE, puisque nous co-organisons cette soirée avec l'APASSE.

Jean-Michel AUTIER, Président de l'APASSE 10

Bonsoir à tous, je vais être très très bref. L'APASSE travaille depuis plus d'une vingtaine d'années avec les services de l'Etat et lorsque Arnaud et Pascal nous ont proposé de nous associer à cette soirée, nous avons accepté. L'APASSE 10 comme vous le savez, est spécialisée dans tout ce qui concerne l'emploi associatif dans le sport et dans les services. Il y a aussi les partenaires financiers ce soir et il y a aussi tous les partenaires institutionnels, les maires, les services de l'Etat et les services des collectivités territoriales. C'est pour cela que nous avons répondu positivement à cette sollicitation.

Pascal MOUNIER, Délégué Départemental à la Vie Associative (DDVA)

Bonsoir, Pascal Mounier, délégué départemental à la vie associative. Cette soirée porte sur la thématique des relations partenariales entre les associations et les entreprises et sera suivie d'autres temps. Un prochain temps sera organisé par le DLA, dispositif local d'accompagnement dont la finalité est d'aider les associations employeurs à pérenniser leurs emplois. Pour ces associations, un accompagnement collectif spécifique sur les thématiques de ce soir sera organisé en décembre prochain (lundi 8 décembre et vendredi 19 décembre). Les principaux sujets abordés: contexte du mécénat, conception, argumentaire, création d'outils de communication, approche des partenaires (entreprises, fondations). Pendant ces deux jours, vous allez travailler sur des outils permettant de créer les relations partenariales. Vous trouverez les coordonnées du DLA et de sa référente, Christine MEAUME sur le compte-rendu de cette soirée. Le prochain temps d'information portera sur les groupements d'employeurs et la mutualisation de l'emploi qui devrait se dérouler en fin d'année ou en début d'année prochaine. Egalement, vous recevrez dans les prochains jours un questionnaire d'évaluation que l'on vous demande de nous renvoyer. Je vais donner la parole à Madame Briet, correspondante à la direction départementale des finances publiques qui va nous rappeler les notions de sponsoring, mécénat et de parrainage.

LES NOTIONS DE SPONSORING, PARRAINAGE ET MECENAT

Michèle BRIET, inspectrice divisionnaire à la direction départementale des finances publiques de l'Aube



Je suis inspectrice divisionnaire à la direction départementale des finances publiques de l'Aube et je suis plus particulièrement responsable de la division du contrôle fiscal, des affaires juridiques et du contentieux.

Les deux notions de sponsoring et de mécénat sont à distinguer. Cette distinction revêt une importance au niveau du traitement fiscal car le législateur a donné une incidence fiscale différente. Selon que le don est effectué dans le cadre d'une action de sponsoring/parrainage ou de mécénat, les avantages fiscaux liés à ce dernier régime étant les plus incitatifs.

Le sponsoring ou le parrainage

Il s'agit du soutien matériel à une manifestation ou à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct. Le parrainage est une modalité de publicité qui revêt un caractère commercial. Son objet est de promouvoir l'image du parrain.

Les dépenses de parrainage sont des dépenses de communication, déductibles du résultat comptable et fiscal mais sont exclusives de toute réduction d'impôt pour l'entreprise sponsor.

Pour l'organisme parrainé, ces ressources sont des recettes commerciales passibles des impôts commerciaux.

Les dépenses sont des dépenses de communication qui sont déductibles des résultats comptables et du résultat fiscal mais sont exclusives de toute réduction d'impôt pour les entreprises. En contrepartie, l'organisme bénéficiaire du parrainage doit déclarer ses versements dans ses recettes commerciales.

Le mécénat

Il consiste en un soutien matériel apporté sans contrepartie directe ou indirecte de la part du bénéficiaire à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général.

L'absence de contrepartie directe

Cette condition est relativement simple à apprécier. Le mécénat implique une intention libérale et il doit être effectué de manière totalement désintéressée.

Néanmoins, la doctrine officielle admet que le mécène puisse bénéficier de quelques petites contreparties dès lors qu'il existe une disproportion marquée entre la valeur du don effectué au titre du mécénat et la valeur des services ou biens obtenus en contrepartie.

Donc, l'élément fondamental, c'est la disproportion marquée entre le don et la contrepartie.

Je vous donne quelques exemples pour illustrer mon propos :

Le nom du mécène peut être cité dans tous les communiqués de presse relatifs au projet soutenu. Le nom du mécène peut être inséré dans un logo.

Le logo de l'entreprise peut apparaître sur un site internet ou sur d'autres documents de communication.

Le mécène peut inviter ses clients ou ses salariés à des événements organisés par l'association ou l'organisme soutenu, par exemple une exposition.

Ces contreparties doivent être précisées dans la convention de mécénat. Si elles n'y sont pas, bien évidemment, le dossier sera éventuellement sujet à litiges.

Le caractère de l'intérêt général de l'activité menée par l'organisme

Sur cette appréciation de caractère général, je ne vous cache pas que nous éprouvons beaucoup plus de difficultés.

L'organisme doit être géré de manière désintéressée.

Elle suppose qu'il y a **interdiction de distribution à ses dirigeants ou à ses membres d'une part quelconque de ses bénéfices ou des actifs en cas de dissolution.**

Cette mention doit être expressément citée dans les statuts.

La gestion doit être bénévole.

Les administrateurs et les bénévoles ne doivent pas être rétribués pour leurs actions.

Cette condition n'interdit par bien évidemment l'existence d'une direction salariée mais elle doit agir sous le contrôle des instances statutaires. Il existe néanmoins des exceptions, c'est la possibilité pour l'organisme de rémunérer ses dirigeants (dans la limite du $\frac{3}{4}$ du smic mensuel brut et que cette possibilité soit prévue par les statuts et qu'elle ait fait l'objet d'une délibération lors de l'assemblée générale).

L'organisme doit enfin avoir un mode de fonctionnement démocratique.

L'élection des membres du bureau doit être effectuée par l'assemblée. Elle doit être régulière, organisée de manière périodique. Les délibérations doivent être régulières et l'assemblée doit pouvoir exercer un contrôle effectif sur la gestion de l'organisme.

La principale activité exercée doit être non lucrative.

Cette condition nous amène à donner une appréciation sur le caractère concurrentiel de l'activité.

Lorsque nous avons un doute, nous procédons à une analyse qui se résume dans l'intitulé suivant « **les 4 P** » : **le Public de cette association, le ou les Produits offerts au public, les Prix pratiqués, le recours à une Publicité.**

Il y a bien sur la possibilité de faire coexister au sein de l'entreprise non lucrative, deux types d'activités. Une lucrative et une non lucrative.

Pour que le caractère désintéressé ne soit pas remis en cause par l'administration, il faut que l'activité non lucrative soit exercée à titre prépondérante.

Dès lors qu'il y a coexistence de ces deux types, il faut que la comptabilité soit organisée en secteurs d'activités distinctes pour qu'il n'y ait pas de confusion.

L'organisme ne doit pas fonctionner au profit d'un cercle restreint de personnes.

Je vous cite un exemple : les syndicats qui interviennent uniquement en direction de leurs membres.

L'organisme ne doit pas entretenir de lien privilégié avec les entreprises.

Les grands secteurs d'activités du mécénat

Ceux-ci sont expressément et limitativement énumérés par la loi et je vous précise qu'ils sont interprétés de façon stricte par l'administration.

Ces grands domaines sont : la philanthropie, l'éducation, les sciences, le social, l'humanitaire, les sports, la famille, la culture, la mise en valeur du patrimoine artistique, la défense de l'environnement naturel, la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises.

La condition de territorialité.

Le régime du mécénat ne peut bénéficier à l'organisme que si l'organisme est installé en France et conduit des actions en France.

Cette règle a été assouplie ces dernières années et il est désormais possible qu'une action qui serait menée hors de France peut éventuellement bénéficier du régime du mécénat.

Deux cas de figure : soit la situation s'avère d'urgence (catastrophe naturelle), dans ce cas là, les contenus faits par le mécène seront éligibles au régime du mécénat quel que soit le pays concerné si la population est gravement menacée.

En revanche, si la situation ne s'avère pas urgente, le caractère humanitaire de l'action accomplie par l'association sera reconnue si son programme d'actions est défini et maîtrisé en France.

Si l'organisme finance directement les actions et enfin s'il est en mesure de justifier les montants qu'il a exposés.

Par exemple, une association qui collecte des fonds pour une catastrophe, et puis verse ensuite la totalité des fonds à un organisme implanté ne peut être considérée comme faisant du mécénat. L'organisme place les fonds mais n'organise pas lui-même et ne maîtrise pas les actions qui sont menées.

Le mécénat ouvre droit à une réduction d'impôt

Selon que le don soit fait par un particulier ou une entreprise, la réduction diffère légèrement.

Pour le particulier (art 200-1 du CGI), le don ouvre droit à une réduction d'impôt sur le revenu égale à 66 % du montant des sommes versées prises dans la limite de 20 % du revenu imposable. Si les dons versés excèdent ce seuil, l'excédent est reporté successivement sur les 5 années suivantes.

Pour le mécénat d'entreprise (art 238 Bis 1-b du CGI), le don ouvre droit à une réduction d'impôt égale à 60 % du versement pris dans la limite de 0,5 % du chiffre d'affaires. Les versements ne sont pas, corrélativement, déductibles pour la détermination du bénéfice imposable (= réintégration extra-comptable au résultat fiscal de l'entreprise). Je précise que les dons versés à des organismes servant des repas à des personnes en difficulté sont déductibles de 75%. Et si ce seuil excède les 20%, ils peuvent être reportés sur les 5 années suivantes égal à 66% du montant des sommes versées dans la limite de 20% de son revenu principal.

J'ai terminé mon exposé. Je me tiens à votre disposition pour toute question en espérant avoir été claire.

La procédure du rescrit

La procédure du rescrit consiste à interroger préalablement l'administration sur toute question touchant aux régimes des associations et du mécénat.

Cette procédure vous permet de sécuriser la constitution de votre association ou si les activités de votre association vous donnent droit à des reçus fiscaux pour dons.

La loi nous accorde 6 mois pour répondre s'agissant d'une demande portant sur le mécénat. Nous essayons autant que possible de respecter ce délai. Si le dossier est simple, nous répondons avant le terme des 6 mois. Pour autant, l'étude d'un dossier s'avère le plus souvent complexe et nécessite le plus souvent un délai de traitement de 6 mois, voire malheureusement plus au cas où le dossier n'est pas complet.

Le délai de 6 mois s'accompagne d'une réponse tacite. Cela veut dire que si nous ne répondons pas dans ce délai de 6 mois, le défaut de réponse vaut acceptation de la demande.

S'agissant du régime des associations, le délai imparti à l'administration pour traiter le dossier est de 3 mois. Je dois aussi préciser que ce délai de 3 mois est un délai de réponse express. Cela signifie que si l'administration ne vous a pas répondu, le défaut de réponse ne peut pas s'analyser en une validation.

*Contact : Direction départementale des finances publiques de l'Aube
Référént association- Division des affaires juridiques
17 du boulevard du 1er RAM BP 171 10 086 TROYES
CEDEX.*



TEMOIGNAGES



Didier DUCHENE, président du MEDEF de l'Aube

Je vous remercie de m'avoir invité à cette soirée, ce soir, je représente le monde de l'entreprise mais devant moi, j'ai un grand nombre de représentants de la vie associative. **Je tiens surtout à vous remercier, parce que les salariés pour qu'ils soient bien chez nous, il faut qu'il soit bien chez vous, dans le monde associatif** et c'est pour cela que j'ai voulu être là ce soir. Parce qu'en fin de compte, je pense que **le monde de l'association**, votre monde, et c'est le mien aussi parce que j'y participe depuis de nombreuses années **agit comme un régulateur social**.

Quand je dis que vous avez un rôle social, vous formez les salariés de demain. Vous leur donnez des règles, vous leur donnez de la constance, vous leur donnez une vision, et c'est pour ça que je me suis impliqué quand j'ai créé mon entreprise, vous êtes le fer de lance de notre économie. Il n'y pas **deux mondes, nous sommes deux mondes l'un à côté de l'autre et ensemble pour développer les projets de territoire**.

Je suis très sollicité par la JSVPO et son Président mais également par d'autres associations. Je réponds à leurs demandes parce que je connais leurs besoins. Je suis un chef d'entreprise, peut-être différent, je suis breton et en Bretagne, le monde associatif est un monde très développé. Je redonne 10% de mes résultats nets au monde associatif est ce beaucoup, pas beaucoup ? J'ai notre ami Peters, qui ne peut pas venir ce soir mais qui est un entrepreneur que tout le monde connaît dans la salle parce que vous avez tous fait appel à lui à un moment ou à un autre. Et lui aussi, je pense qu'il est comme moi, il donne parce que c'est sa vocation, c'est sa vision de **la société** parce qu'aujourd'hui **si la cité fonctionne, elle fonctionne avec le monde de l'entreprise mais elle fonctionne avec vous et si l'un des deux venait à être déréglé, je pense que la cité aurait beaucoup de soucis**.

Mais aujourd'hui, il faut faire attention. Nous atteignons des limites. Nous subissons la crise et les dirigeants qui nous sollicitent doivent s'en rendre compte tous les jours. Il y a quelques portes qui se ferment et c'est dommage et je pense qu'on va le payer cher. Je pense qu'il va falloir que chacun de notre côté, nous fassions des économies. **L'entreprise ne donne pas de l'argent pour rien. Elle doit donner de l'argent pour servir un projet**. Cela veut dire que l'on ne donne pas pour taper dans un ballon de foot. On donne parce qu'il y a une philosophie dans l'association. Quand je donne de l'argent à l'association, il faut qu'elle me **présente un projet et il faut que le projet qu'elle me présente soit en rapport avec l'image et le projet de mon entreprise**. Ça, c'est hyper important, ne l'oubliez pas. Je suis très regardant sur l'éthique. Cela fait 25 ans que je suis sur la place, je n'ai plus forcément besoin de l'image de l'association. J'ai sponsorisé la course du rhum en bateau. Pendant un an, dans mon entreprise, ça a été le leitmotiv de mon équipe de voir la construction du bateau et je peux vous dire qu'à la fin de l'année, j'en ai ressorti 6% de résultats en mieux, **simplement en motivant les équipes par un projet associatif**, c'est pour cela que le lien entre le monde associatif et le monde de l'entreprise est vital.

Avec mon ami Peters, nous nous impliquons fortement pour rendre accessible la culture à tous. **La culture, c'est primordial dans la société et la cité, c'est l'esprit créatif que nos jeunes ont besoin**. Ils ont besoin de la condition physique mais ont aussi besoin d'un esprit créatif. Depuis un an, j'investis énormément d'argent dans la culture pour que le jeune, dans mon entreprise, vive, découvre la culture. Mon entreprise se situe en milieu rural, je mène actuellement une action « soutien à la lecture » pour mes jeunes apprentis de 15 ans. Sachez que je peux vous conseiller, je peux vous aider dans la préparation de vos dossiers parce que je sais comment un chef d'entreprise regarde une demande. Il ne faut pas venir chercher 1500€ pour mettre son logo, moi d'ailleurs j'ai arrêté ces trucs là, je préfère des fois donner 5000€ pour une vraie action. Parce que 500€ pour mettre sur un petit carton publicitaire que l'on met à la poubelle, cela ne sert à rien.

Au départ, ils me regardaient tous en me disant « pourquoi vous faites ça » et aujourd'hui, ce sont eux qui sont demandeurs. **Alors, voilà, moi, je pense que je suis heureux d'être là, je fais parti de votre famille. Le monde de l'entreprise fait parti de votre famille**.

Et bien, je peux vous dire que je vois la différence dans la réussite du gamin s'il est ou non dans un milieu associatif. Celui qui se bat sur le terrain les dimanches, il se battra pour l'entreprise. **C'est pour cela que l'on combat avec vous parce qu'aujourd'hui, je pense que vous formez nos salariés de demain. Et si l'entreprise ne s'implique pas dans votre combat, nous, on aura perdu notre mission**.



Didier LEPRINCE, Président de l'association Jeunesse Sportive Vanne Pays d'Othe (JSVPO) et Didier DUCHENE, chef d'entreprise Métallerie D2 à Estissac

Merci Didier, président du MEDEF, d'avoir porté le sujet assez haut en donnant la vision de l'entreprise. Ce soir, c'est en tant que Maire et Président de l'association Jeunesse Sportive Vanne Pays d'Othe que j'interviendrai.

Pour nous ce qui est important, à **l'origine de notre engagement, c'est le jeune, la famille, l'école et tout ce qui gravite autour notamment les associations, le rôle qu'elles jouent sur le territoire et leur implication dans les domaines de l'éducation par le sport, par la culture, c'est cela qui nous motive et nous pousse à agir, c'est ce que l'on essaie de partager.**

Il nous appartient de **construire avec les acteurs du bassin de vie**, (les entreprises locales, les élus des mairies, le conseil général, régional et de plus en plus maintenant l'intercommunalité) **une véritable politique publique territoriale** qui accompagne aux associations pour développer leurs projets notamment en direction des jeunes afin qu'ils puissent pratiquer une activité sportive ou culturelle enrichissante pour eux et dans leur vie d'adultes (responsabilité, projets communs, vie d'équipe, dépassement de soi, citoyenneté, respect de l'autre, solidarité...).

Demain ces jeunes seront à notre place dans la vie de la famille, de la cité, de l'entreprise... avec ses valeurs découvertes, partagées dans leur jeunesse C'est là-dessus avec Didier que l'on s'est entendu. En fait, un **des objectifs de la JSVPO** et des ses activités en direction des jeunes, **c'est de contribuer à la construction du capital Confiance du jeune, dans une forme de continuité éducative.** Sans Didier, la JSVPO, qui est née il y a 15 ans n'aurait pu se développer, créer de l'emploi et se diversifier en proposant sur un vaste territoire des activités de qualité. L'entreprise a même financé au début notre animateur sportif qui intervient dans les écoles chaque jour. A présent, c'est la CDC des Portes du Pays d'Othe qui porte cette éducation par le Sport à travers une convention d'objectifs entre la collectivité et la JSVPO. Oui, la JSVPO c'est un peu notre enfant, aujourd'hui un grand adolescent, qui a encore besoin de nous. Didier, c'est un peu le père ... et moi la mère... les aléas du monde économique peuvent remettre en cause le niveau de contribution de l'entreprise, sur un plan financier, même si son concours s'élargit aussi au soutien administratif, logistique voire comptable.

L'entreprise connaît des hauts et des bas, Didier nous a toujours dit « aujourd'hui, Je peux, peut être que demain, je ne pourrais pas. Je me rappelle les premiers temps, où Didier était dans son atelier ou je lui disais que j'avais besoin de 5000 pour boucler le budget. Il nous aidait dans la mesure de ses possibilités. Cet argent était nécessaire pour faire tourner les navettes de bus sur l'ensemble du territoire de la JSVPO, sur toutes les communes quasiment à la porte des jeunes pour les emmener sur les lieux de pratique où ils étaient pris en charge par les bénévoles de l'association et les éducateurs. A cet apport d'argent vital pour le club, pour son développement, il faut ajouter les cotisations des adhérents, les manifestations organisées (la fête du cochon...), les participations des collectivités locales territoriales et l'interco avec ses compétences multiples. L'association ne fera rien toute seule, elle monte des dossiers de demande de subvention (fais nous rêver, Gauby Lagauche, à la Région....). **La JSVPO, c'est aujourd'hui des éducateurs, des bénévoles, des sections variées allant du football, à la danse, le judo, le tir... tout cela est possible parce que des chefs d'entreprise ont soutenus notre action en direction des jeunes, nous ont aidé dans les moments difficiles, critiques.**

L'association se développe également grâce à son projet qui est partagé par l'ensemble des adhérents, des acteurs du territoire. Si nous en sommes là aujourd'hui **c'est également parce que règne entre nos financeurs multiples comme vous l'avez compris, là aussi, un capital confiance que nous nous efforçons d'entretenir au jour le jour**, c'est notre responsabilité de dirigeant bénévole mais pas seulement c'est également la responsabilité des joueurs qui, portent les couleurs de la JSVPO lors des compétitions.

Nous devons renforcer par nos actions quotidiennes notre image de marque dans nos actions, sur le terrain. Les entreprises sont très souvent sollicitées par les associations qui leur demandent de les soutenir financièrement dans leurs actions. **Attention, pensez aussi que le chef d'entreprise aimerait qu'on le sollicite non pas seulement pour une aide financière mais aussi en les conviant à des soirées festives, aux AG, partager un déjeuner.....** Comme vous l'avez compris dans les propos tenus par Didier, il vous faudra trouver des solutions de financements autres, s'investir dans de nouvelles actions, donner du sens à votre projet associatif afin qu'il soit partagé. **Le sport est important, il donne la possibilité aux jeunes de se responsabiliser, de s'insérer dans la société, dans la vie économique de son territoire, de trouver sa place en son sein.**

Didier DUCHENE, chef d'entreprise Métallerie D2 à Estissac

Notre société actuelle est en crise, aujourd'hui, il faudra être prudent. Au monde associatif, on donne le surplus. On ne commence pas le début de l'année en intégrant forcément le budget associatif. Ce dernier ne vient qu'au cours de l'année. J'avais alors des budgets relativement conséquents de l'ordre de 60 à 70.000€ par an. Aujourd'hui, il atteint difficilement 35 à 40.000€.

Je dois me positionner dans des schémas compliqués. Je dois vous dire que ce n'est pas diminuer la valeur de vos associations si le monde des entreprises vous apporte moins. Il va falloir revoir et revisiter les budgets. Commencez à vous y préparer. Aujourd'hui, ce que je ne comprends pas c'est que le monde du sport coûte de plus en plus cher. Il est inconcevable que les clubs fournissent à leurs joueurs l'équipement complet des chaussettes au maillot en passant par le sac et le survêtement. Il faut tout payer, même les frais de déplacement.

J'ai une entreprise qui compte 25 salariés. Un jour, j'ai réuni tout le monde et je leur ai dit « actuellement, je soutiens les associations à hauteur de 60.000€, qu'en serait il si je vous donnais cet argent sous forme de primes » ? Dans mon entreprise, c'est moi qui décide. **Pourtant je me pose la question de savoir si ce n'est pas l'argent des salariés que je donne aux associations. Ce n'est pas une prime que je leur prends mais un projet d'entreprise auxquels ils participent et cela est très important.**

Depuis, j'ai monté deux ou trois autres entreprises qui ne partagent pas d'emblée cette vision. Je suis le patron, j'ai la possibilité de décider in fine mais il **faut que ce projet soit partagé par les salariés, qu'ils se l'approprient, qu'ils y adhèrent. Pour y arriver, il faut communiquer très largement. N'ayez pas peur d'en faire de même dans vos associations avec vos adhérents.**

Les entreprises doivent s'ouvrir aux associations, ce n'est pas deux mondes différents. Quand il y a par exemple des remises de maillots aux joueurs d'une équipe, cela se fait au sein de l'entreprise.

Le monde de l'entreprise comme je vous l'indiquais connaît actuellement des difficultés, je vois mal comment je pourrai donner la même manne aux associations alors que mes salariés redoublent d'efforts. **Je leur explique que l'entreprise est un maillon dans la société.** Ce discours n'est pas toujours bien compris par les salariés. La crise n'est pas passagère par contre, elle risque d'être salutaire car elle va nous obliger à repenser nos actions, il va falloir faire les mêmes choses mais avec moins de moyens.

Le monde associatif est un passeur de messages, d'éducation. Ce qui importe pour moi, c'est ma vie associative, je suis breton d'origine, j'ai grandi avec le patronage, je vis avec cette éducation là.

Je suis prêt à faire des sacrifices pour ces valeurs que l'on ne retrouve pas dans beaucoup d'endroits que dans le milieu associatif. La réunion de ce soir est importante à mes yeux car elle rassemble des dirigeants qui représentent des milliers d'adhérents, vous êtes les porteurs de message.

La plus grande entreprise de France c'est l'association qui joue un rôle de régulateur social. Si demain, ce monde s'effondre, je pense que l'on peut légitimement se poser des questions.



Michel GIROST, Président du Centre pour l'Unesco Louis François

Monsieur GIROST présente le partenariat qu'il a développé avec ERDF. Il présente en préalable quelques observations et questionnements. **Il ne faut pas perdre de vue que l'objectif d'une entreprise c'est de réaliser un profit et que pour une association, ce qui compte, c'est sa finalité, le but recherché est désintéressé.**

Comment convaincre une entreprise d'investir dans une passion ? ; Qu'est-ce qui peut intéresser un mécène ? ; Que faut-il faire pour donner envie à un mécène ? : Quel bout de chemin faire ensemble ?

Il est indispensable d'avoir un projet, réfléchi, bien ficelé, qui a une identité propre avec la possibilité de phases de développement envisagés voire établies. **Le projet est mobilisateur et il doit être porteur de valeurs et d'éthique. On peut dire qu'en termes de partenariat, le chemin est fait à 50%.**

Pour reprendre notre exemple, nous sommes le seul Centre pour l'UNESCO en France (12 dans le monde reconnus) et nous décidons en 2008, pour fêter le trentenaire de l'association, de présenter une exceptionnelle exposition au Musée d'art moderne de Troyes. Nous envisageons de faire des expositions itinérantes en région Champagne Ardenne. Nous avons dans nos projets la création d'une artothèque. **Je contacte la Directrice Régionale d'ERDF qui est immédiatement emballée, séduite par le projet et elle retient surtout notre objet statutaire : Inscrire l'enfance et la jeunesse dans la mémoire de l'Humanité.**

Il nous faut convaincre le représentant de l'entreprise d'investir dans votre passion : fournir un dossier structuré, inscrire le projet dans la logique de l'entreprise, être passionné et professionnel dans la présentation, mettre le doigt sur l'intérêt qu'il y a à le soutenir. J'ai évoqué à ERDF ce jour-là notre singularité Unesco, notre travail en direction des jeunes publics prioritaires des quartiers. Je lui ai présenté : la maquette de notre catalogue de l'exposition, nos publications semestrielles, nos possibilités de circulation d'expositions itinérantes dans la ruralité de la région et la création de l'Artothèque.

Généralement pour des partenariats importants une convention ou un contrat scelle les obligations de chacune des 2 parties. **Pour l'entreprise, ce mécénat lui permet de donner une image valorisante d'elle (notoriété). C'est aussi une possibilité d'insertion dans la cité.** C'est un outil qui peut faire consensus social

pour les salariés de l'entreprise. **Pour l'association, c'est la possibilité de ressources nouvelles pour développer son projet avec des exigences posées par l'entreprise** : des participations dans les activités, des obligations de communications, des objectifs à atteindre, être disponible et coopératif.

Nous avons créé un prix ERDF durant notre manifestation annuelle GRAINES D'ARTISTES. Le Directeur Territorial ou son représentant assiste aux vernissages d'une quarantaine d'expositions dans les chefs-lieux de cantons de la région et présente à chaque fois aux élus le service ERDF. Ce contexte convivial tisse des liens solides avec les élus. Nous avons créé ensemble un concours régional de poésie portant sur le développement durable. Les 100 prix du concours sont remis aux lauréats dans les 4 directions départementales ERDF de Champagne Ardenne. Nous avons ouvert un collège d'administrateurs associés. ERDF occupe 1 poste.

Et c'est vrai dans les 2 sens : ERDF a organisé deux événements d'importance (niveau régional et niveau national en 2012 et 2014 à Reims et à Troyes). Dans les 2 cas, nous étions physiquement présents

Sur la collaboration et l'intérêt des deux parties, ce **qu'il faut retenir, c'est un partenariat qui a besoin d'être « nourri » d'échanges, d'informations, de transparence, qualités indispensables pour donner une longueur de vie dans l'intérêt des 2 parties.**

La convention avec ERDF existe pour une année, ce qui oblige à une réunion de bilan annuelle (analyse des objectifs, les difficultés, la communication, les publics touchés, les nouvelles idées...) Cette réunion, en réalité, définit et établit la RECONDUCTION de notre convention.

Ce que je pourrai ajouter pour conclure, c'est la qualité des personnes compte pour personnaliser les relations. Il y a une réelle nécessité d'établir des relations de confiance. Il est nécessaire d'assurer une rigueur et une transparence au partenariat et de rechercher un véritable professionnalisme en la matière.



François BARSOT, Président de l'association Union Véloclub Aube



Stéphane DETRIE Président de l'association Romilly Rugby Club et François VAN DE VOORDE chaussures Bourgeois

Il s'agit d'un partenariat tout à fait particulier. Ce qui nous a préoccupés lors de la recherche de nouveaux partenaires, c'est d'en trouver un **qui partage la même passion du cyclisme**.

Nous avons eu la chance d'avoir le nom d'une personne qui pratiquait le vélo en amateur et qui était une grande sportive depuis longtemps. Nous **nous sommes interrogés comment la rencontrer**. Nous savons que les chefs d'entreprises sont très pris et sont très sollicités. Dans notre association, nous avons des personnes qui sont spécialisés dans la communication.

Nous nous sommes investis à fond dans ce projet de séduction osé. La première rencontre a été déterminante. Elle s'est faite à l'occasion d'une sortie vélo que nous avons provoqué. J'avais amené avec moi 4 coureurs qui portaient un maillot à l'effigie de la société Charlott's lingerie. Nous avons fait 190 kilomètres ensemble et avons eu le temps de présenter notre club, ses actions et notre projet de partenariat. **Nous avons créé quelque chose de très fort, nous avons surpris la chef d'entreprise de Charlott' lingerie.**

Surprendre un partenaire, croyez moi c'est quelque chose d'important. Après cette sortie vélo, nous nous sommes revus régulièrement et de là est né un partenariat qui perdure depuis 5 ans. Nous nous déplaçons à sa demande pour intervenir lors de manifestations, pour le recrutement de vendeuses, de présentation de lingerie...La deuxième chance que nous avons eu est qu'au cours d'une course nationale un de nos coureurs a battu les professionnels. Ce jour là le maillot à l'effigie de Charlott' lingerie est passé pendant une heure trente à la télévision. Tous les journaux en ont parlé, tout le monde du cyclisme connaît maintenant le maillot.

Il y a quand même un danger, Charlott'lingerie est quasiment notre unique partenaire. Les difficultés économiques sont telles qu'un partenaire d'aujourd'hui ne sera pas forcément le partenaire de demain. Les collectivités nous aident mais malheureusement de moins en moins. Nos associations sont en péril, **il nous faut réfléchir tous ensemble pour trouver des solutions pour que perdure demain le sport** et que les jeunes cyclistes puissent pratiquer leur sport de prédilection.

Stéphane Detrie, Président de l'association Romilly Rugby Club :

Je suis le tout jeune Président de l'association Romilly Rugby Club et je suis chargé entre autre de la gestion du partenariat avec les entreprises locales.

Notre politique générale du club est de multiplier les partenariats. Nous ne recherchons pas forcément les gros sponsors. Nous avons actuellement une soixantaine de partenaires qui s'impliquent dans la vie du club et qui nous permettent de mener à bien nos actions. La majorité nous aide au travers de panneaux publicitaires posés sur la main courante du stade. Les entreprises qui nous font un don le font sans esprit de récupérer un marché potentiel. **Le rugby bénéficie d'une image de marque qui nous aide à nouer les partenariats.** Ces derniers nous permettent de développer notre club et entre autre l'action de formation en direction des jeunes par le biais de l'école de rugby.

François Van de Voorde, chaussures Bourgeois :

Je suis détaillant en chaussures sur la ville de Romilly. **Mes enfants sont licenciés au club de rugby** (mon fils et ma fille). Par la suite, **le club m'a contacté sachant que j'étais commerçant pour savoir si je pouvais les aider financièrement au travers de l'acquisition d'un panneau.** J'ai répondu favorablement à leur requête. **Je n'attendais alors aucun retour pour ma petite entreprise.**

Je l'ai fait pour la convivialité qui existe dans le club et pour aider les jeunes à pratiquer un sport qui leur plaît.

J'ai signé un contrat de trois ans. Le club convie tous les partenaires à chaque match, à l'assemblée générale, aux soirées, aux journées partenariales, aux matchs de démonstration ...

Ces moments de fête créent des liens très forts et donnent la possibilité de connaître d'autres personnes qui travaillent comme moi sur un même territoire.



Philippe HALAJKO adjoint au Directeur du Foyer Auboïs chargé du secteur atelier, boutique et insertion professionnelle ET **Jean-Christophe VERGNAUD**, directeur général administratif chez Mefro roues

Philippe Halajko, adjoint au directeur du Foyer Auboïs chargé du secteur atelier, boutique et insertion professionnelle :

Le foyer auboïs est une association qui existe depuis 70 ans. Nous avons trois pôles : Un pôle hébergement (90 personnes), un pôle accueil sans hébergement (150 personnes) et un dernier chantier et insertion professionnelle, atelier, boutique (100 personnes). **Ces trois pôles constituent l'association tournée essentiellement vers les personnes en difficulté qui ont été victime d'une blessure personnelle, familiale, de santé avec souvent des conduites addictives (alcool, drogue..). Notre rôle** à nous salariés et bénévoles (environ 200 personnes) est **d'accompagner ces personnes**.

En 2006, nous formions une communauté de travail avec une seule maison à l'image des communautés d'Emmaüs. Les personnes hébergées travaillaient notamment dans la récupération du papier, carton, plastiques qui était ensuite vendu. Cette année là, un incendie a ravagé 80% de nos outils de travail. Financièrement, nous ne pouvions nous remettre de cet incendie. Nous avons alors demandé de l'aide aux collectivités, à nos collègues d'Emmaüs, nous avons lancé des appels à dons... C'est à cette occasion que nous avons croisé le chemin de l'économie, c'est un beau challenge que nous souhaitons soutenir : **l'entreprise Mefro, une rencontre inespérée**.

Jean Christophe Vergnaud, directeur général administratif chez Mefro roues

La société Mefro roues est une société implantée à la Chapelle St Luc spécialisée dans la fabrication de jantes en acier pour l'industrie automobile. On en fabrique 5 à 6 millions par an ce qui représente 10% du marché européen. Nous employons entre 350 à 400 personnes. **Nous avons eu connaissance de l'incendie qui avait ravagé les locaux du foyer auboïs**. Le foyer auboïs est situé à quelques kilomètres à peine de notre entreprise, c'est une association qui œuvre dans l'insertion sociale, qui aide des gens à se remettre debout. **Nous nous sommes interrogés pour savoir comment pratiquement nous pouvions les aider**. Nous avons pensé dans un premier temps faire un don ce qui était relativement facile. Nous souhaitions aller plus loin et mettre **à la disposition du foyer auboïs nos compétences humaines**, en mécanique, en électricité et en électronique. En se rendant sur le site dévasté du foyer auboïs, nous nous sommes rendus compte qu'ils avaient perdu une de leur machine (presse à carton) hors d'usage et qui leur permettait de vivre. Nous nous sommes dit que remettre en état la machine nous pouvions le faire car nous en avons des dizaines sur notre site. **Plutôt que leur donner de l'argent, nous avons embarqué les restes calcinés de la machine pour l'installer dans nos locaux et la remonter entièrement**. Notre problème à l'époque est que nous étions une filiale d'un groupe allemand. Il a fallu convaincre les salariés de s'investir sur une machine qui n'était pas leurs outils de travail et également l'actionnaire allemand qui venait d'intégrer depuis peu l'entreprise qui ne connaissait pas du tout le foyer auboïs, son action. L'actionnaire nous a fait confiance et il a dit oui. Nous avons donc mis nos moyens et nos heures de travail au service du foyer auboïs en reconstruisant entièrement la presse à carton.

Philippe Halajko

La deuxième surprise pour nous a été que le groupe Mefro a pris complètement en charge la réfection de la presse mais aussi financièrement le coût de l'opération. Suite à cet incendie, **nous avons créé des liens très forts avec Mefro, l'ingénieur qui a suivi les travaux de reconstruction vient régulièrement nous voir et nous conseiller**.

Jean Christophe Vergnaud

Les salariés ont accepté de travailler pendant et en dehors de leur temps de travail pour rénover la presse. Le comité d'entreprise a souhaité également s'investir dans cette opération en organisant une collecte de jouets qui ont été vendus par la boutique du foyer auboïs ce qui lui a permis de redémarrer son activité.

En parallèle à notre activité économique, le lien social est très fort au sein de l'entreprise Mefro. **Si nous avons mené des actions avec le foyer auboïs qui perdurent aujourd'hui c'est parce que nous croyons que le monde de l'association est un complément à notre vie sociale**. A côté de nous, nous avons des personnes qui luttent pour se réinsérer dans le monde.