

# FORMATION FINANCER LES ASSOCIATIONS

Etapes	Objectifs de l'étape	Contenu de l'étape	Points clés de l'étape
Etape 1 20 mns	<ul style="list-style-type: none"><li>• Accueil des participants – tour de table</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Tour de table afin de connaître la fonction et la provenance de chacun des participants</li><li>✓ Voir ce qui est déjà mis en place par les différents participants au sein de leurs structures</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Identifier le niveau du groupe et les besoins précis de chaque participant</li></ul>
Etape 2 2 h40	<ul style="list-style-type: none"><li>• À quoi correspond l'intérêt général d'une association</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ L'intérêt général</li><li>✓ Comprendre la gestion désintéressée</li><li>✓ Non concurrencer le secteur marchand</li><li>✓ La notion de rescrit fiscal mécénat</li><li>✓ Vente de biens et de prestations de services qui relèvent des activités lucratives accessoires</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Présentation via des exemples ces différentes notions</li><li>• Construction en groupe d'une fiche pour bien appréhender la notion d'intérêt général</li></ul>
Etape 3 8 heures	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Mettre en place une politique de mécénat d'entreprise</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ C'est quoi le mécénat et les différents types de mécénat</li><li>✓ Quelles sont les entreprises à cibler</li><li>✓ Monter un dossier « type » mécénat d'entreprise</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Travail de groupe<ul style="list-style-type: none"><li>• Préparation d'un dossier type de demande de mécénat</li><li>• Identifier les points clés et majeurs à présenter</li><li>• Préparer les « argumentaires</li><li>• Comment trouver les mécènes</li></ul></li></ul>
Etape 4 3h	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Développer des « produits » accessoires</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Rappels des seuils fiscaux à ne pas dépasser pour ces activités accessoires</li><li>✓ Ne pas dériver vers une activité marchande prépondérante</li><li>✓ Éviter une sectorisation fiscale</li><li>✓ Vendre quels produits et à quels à quels prix</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tour de table<ul style="list-style-type: none"><li>• Quelles offres éventuelles à envisager</li></ul></li><li>• Combien va coûter cette offre pour connaître le prix de vente</li></ul>