

Le cadre juridique et fiscal du fundraising en France

(Re)découvrez les principes juridiques et fiscaux fondamentaux liés à la collecte de fonds, identifiez les risques, contraintes et solutions à mettre en oeuvre dans le cadre d'opération de fundraising, sécurisez un partenariat d'entreprise (mécénat et parrainage), identifiez les principaux risques dans une relation donateur et y remédier.

Objectifs de la formation

- Maîtriser les grands principes juridiques et fiscaux liés à la recherche de fonds et appréhender les contraintes et les risques pouvant en découler.
- Connaître les grands principes des régimes du mécénat et sponsoring, ainsi que les questions essentielles à se poser dans le cadre d'échanges avec des donateurs personnes physiques ou entreprises.
- Être capable d'intégrer les caractéristiques essentielles des structures juridiques pouvant être utilisées pour développer les ressources.

Prérequis

Aucun

Compétences et aptitudes

- Identifier les risques, contraintes et solutions à mettre en oeuvre dans le cadre d'opération de fundraising
- Sécuriser un partenariat d'entreprise (mécénat et parrainage)
- Identifier les principaux risques dans une relation donateur et y remédier.
- Maîtriser les campagnes d'appel public à la générosité et les spécificités de chaque type de libéralités
- Déterminer les structures éligibles au mécénat
- Connaître les incitations fiscales pour les mécènes
- Connaître les conventions et la charte éthique
- Capacité de synthèse et rigueur

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative

Cette formation s'inscrit dans l'approche pédagogique de pair à pair privilégiée par l'AFF : les participants apprennent à travers l'expérience de l'intervenant mais aussi grâce aux échanges entre participants.

Modalités d'évaluation

PARCOURS  CERTIFIANT



DURÉE

1 jour

De 9h30 à 18h

Soit 7h de formation

En présentiel : 12 personnes

En distanciel : 9 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception
du devis signé dans la limite
des places disponibles



LIEU & DATES

A Paris

05 octobre 2022



TARIFS

Adhérent : 440€

Non adhérent : 550€

Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter

Informations pratiques

Accueil à 9h15

Début à 9h30/ Fin à 18h00

**Lieu : Association Française
des Fundraisers – 14 rue de
Liège – 75009 Paris**



● Quiz

Accessibilité

Consulter le pôle formation : aichetou@fundraisers.fr / Caroline@fundraisers.fr

Intervenante : Sandrine GOATER

Après quatre années passées au sein de l'association VVF en qualité de responsable fiscale et plus de dix années en qualité d'avocat chez Ernst & Young au sein du département des Organismes Sans But Lucratif, Sandrine Goater crée un cabinet d'avocats de proximité dédié au secteur des associations et fondations proposant particulièrement ses services en matière de création et de rapprochement de structures sans but lucratif, de mécénat, de fiscalité et de droit.

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

Journée 1

- **Description du cours :**

- Initiation aux contraintes et opportunités fiscales et juridiques de la collecte de fonds privés

Objectifs :

- Maîtriser les grands principes juridiques et fiscaux pour les organismes publics ou privés à la recherche de fonds auprès de mécènes privés en:
 - Appréhendant les opportunités offertes aux mécènes et à l'organisme
 - En maîtrisant les contraintes et les risques pouvant en découler
- Connaître les grands principes des régimes du mécénat et sponsoring, ainsi que les questions essentielles à se poser dans le cadre d'échanges avec des donateurs/mécènes
-

- **Planning de la journée :**

- Points de repères terminologiques
- Aspects juridiques du fundraising
 - Les campagnes d'appel public à la générosité
 - Les problématiques de propriété intellectuelle
 - Spécificités de chaque type de libéralités
 - Règlementation propre à certaines activités
 - La structure de collecte
 - Aspects marchés publics
- Aspects fiscaux
 - Quelles sont les structures éligibles au mécénat?
 - Quelles incitations fiscales pour les mécènes?
 - Points de vigilances propres à chaque opération
- Bonnes pratiques :
 - Les chartes éthiques
 - Les conventions