

E-LAB

JURIDIQUE ET FISCAL



LE MECENAT A L'INTERNATIONAL

AVEC LES TÉMOIGNAGES DE :

**COMPTE-RENDU DE
L'E-LAB
DU 24 MARS 2022**



**Charlotte Vaquero, responsable des opérations,
Fondation Raja – Danièle Marcovici**

**Théodore Thiebaud, responsable des
partenariats privés, Médecins du Monde**



LES BONNES PRATIQUES À RETENIR

Comment agir à l'international ?

- Identifier clairement les **besoins du terrain** afin d'adapter sa réponse au partenaire.
- Mobiliser les **compétences en interne** si l'activité de mécénat est liée au cœur de métier du mécène
- Avoir une **vision globale des besoins internationaux** sur une thématique précise pour choisir d'agir ou non dans un pays. Les besoins ne sont pas identiques d'un pays à l'autre.
- Déterminer **un rayon et une latitude d'action**. Il peut être difficile d'intervenir dans certains pays jugés trop dangereux ou qui ne sont pas en mesure d'accueillir des actions de mécénat.
- **Sourcer soi-même des projets** dans des pays pour lesquels on a reçu peu de candidatures afin de répartir son action géographique en accord avec la stratégie globale.

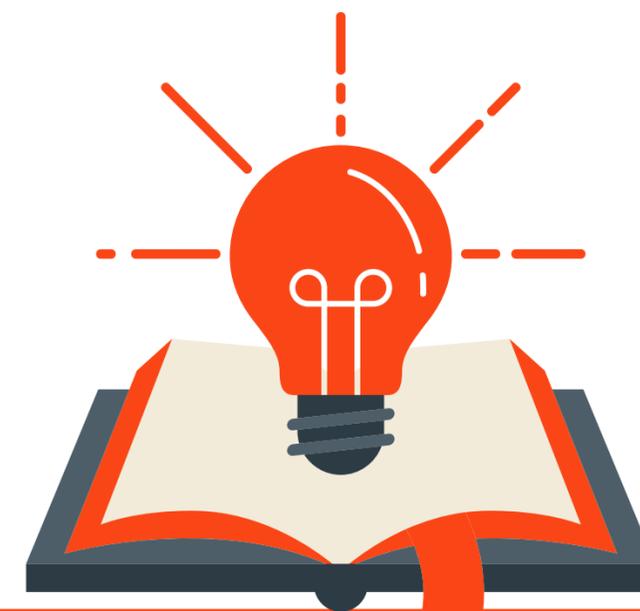
Comment choisir ses partenaires ?

- Choisir des critères de sélection comme la **conformité**, la **solidité** réputationnelle (nouer des partenariats avec des organisations qui partagent les mêmes valeurs), la **solidité financière** (se projeter dans un investissement intéressant à long terme), la **crédibilité** et la **pérennité** de l'association partenaire.
- Choisir des associations françaises qui agissent à l'international par le biais de **partenaires locaux de confiance**, par exemple en demandant **l'identité des co-financeurs publics ou privés**.
- **Apprendre à connaître son potentiel partenaire** dans le cadre de l'instruction de dossier.
- Bénéficier de **l'expertise juridique et internationale** d'un représentant de la Fondation de France au sein du comité de sélection quand on est une fondation abritée par la Fondation de France.
- Sélectionner des **projets portés par la société civile** dans les pays internationaux.
- **Rendre visite au partenaire sur place** afin de voir si le projet est réaliste et vérifier si toutes les conditions sont remplies pour la mise en place du partenariat.



Comment construire la relation partenariale ?

- **Associer un financement à des compétences.** Financer des équipements mais aussi du savoir-faire, des prestations, de la formation (aide stratégique, aide à la sélection de prestataires locaux).
- Inscrire dans son plan stratégique le **renforcement des capacités d'action des associations locales et populations engagées**, leur engagement et leur activité militante
- L'analyse des pratiques partenariales par le biais d'un groupe de travail permet par exemple de valoriser l'importance de valeurs communes entre partenaires, de **définir conjointement les principes du partenariat** (objectif commun, respect mutuel, transparence, temps incompressible à consacrer à la création du partenariat, questionnaire à compléter, etc.) et d'en formuler les attentes. La convention issue de ce travail engage les partenaires dans la construction du partenariat.
- Mettre en place **une charte éthique** qui peut exclure certains secteurs ou en faire des secteurs sensibles. Analyser les partenaires et partenariats grâce à un **système de diligence** permettant de minimiser les risques pris dans le cadre d'un partenariat et d'identifier les points sensibles pour appliquer au mieux la charte.
- **Prendre du temps** pour rendre des comptes, apprendre à se connaître, mieux comprendre les enjeux, développer la collaboration en interne et en externe pour aller plus loin ensemble. **Envisager son partenariat dans un temps long.**
- Ne pas confondre mutualisation des ressources (on ne peut pas tout mutualiser) et recherche de synergies. Résoudre une partie du problème entraîne une réaction en chaîne et des effets collatéraux dans un modèle qui prend en compte les dynamiques systémiques. Mesurer son impact dans ce cadre est très difficile et se mesure dans un temps long.
- Des **échanges entre co-financeurs** d'un même projet peut également permettre de renforcer la relation partenariale où chacun agit à sa meilleure place, là où sa valeur ajoutée est la plus forte.
- **Mutualiser les reportings (note, bilan, etc.) ou évaluation d'impact entre co-financeurs** permettrait de gagner du temps et d'avoir des indicateurs en commun.



Comment mobiliser ses collaborateurs ?

- **Via le mécénat de compétences** (sur son temps de travail) en proposant des missions de coordination, de contrôle, de formation des équipes ou d'évaluation. Un processus de sélection des candidats peut permettre d'identifier les appétences du collaborateur pour le mécénat de compétences et la latitude dont il dispose vis-à-vis de son management. Une formation peut leur être proposée avant qu'ils se lancent dans l'aventure du volontariat de solidarité internationale : les collaborateurs doivent s'adapter à la frugalité des modes de vie dans les pays où ils interviennent.
- **Via les congés solidaires** (sur son temps de congés) : « tout le monde a une compétence utile à l'autre » (Planète Urgence)
- **Via le bénévolat** (sur son temps personnel) :
 - Par un réseau d'ambassadeurs et ambassadrices présent.e.s dans les filières du groupe qui jouent le rôle de relais auprès des collaborateurs.
 - Par un programme dédié aux collaborateurs leur proposant des événements à des dates phares liées à la thématique d'intervention du mécène (courses, challenges, collectes, team building solidaire, kits clé en main pour mettre en place des actions collectives, etc.). Les collaborateurs peuvent également prendre part au processus de sélection des projets bénéficiaires de collectes ou au suivi du projet financé.
- **Via la mobilisation des filiales à l'international** pour qu'elles puissent reverser leurs dons à la fondation d'entreprise du groupe.
- **Via la mobilisation des filiales en Europe** pour qu'elles puissent reverser leurs dons directement à la structure implantée en France et/ou par le biais du TGE (Transnational Giving Europe).



POUR APPROFONDIR LA RÉFLEXION, QUELQUES RESSOURCES :

- Retrouvez [ici](#) la présentation PPT diffusée lors de l'e-LAB sur le cadre juridique et fiscal du mécénat à l'international.
- Inscrivez-vous à la formation Admical "**Connaître les bases juridiques pour développer le mécénat à l'international**".
 - Prochaine date : 7 juin
 - Plus d'informations [en cliquant ici](#)

