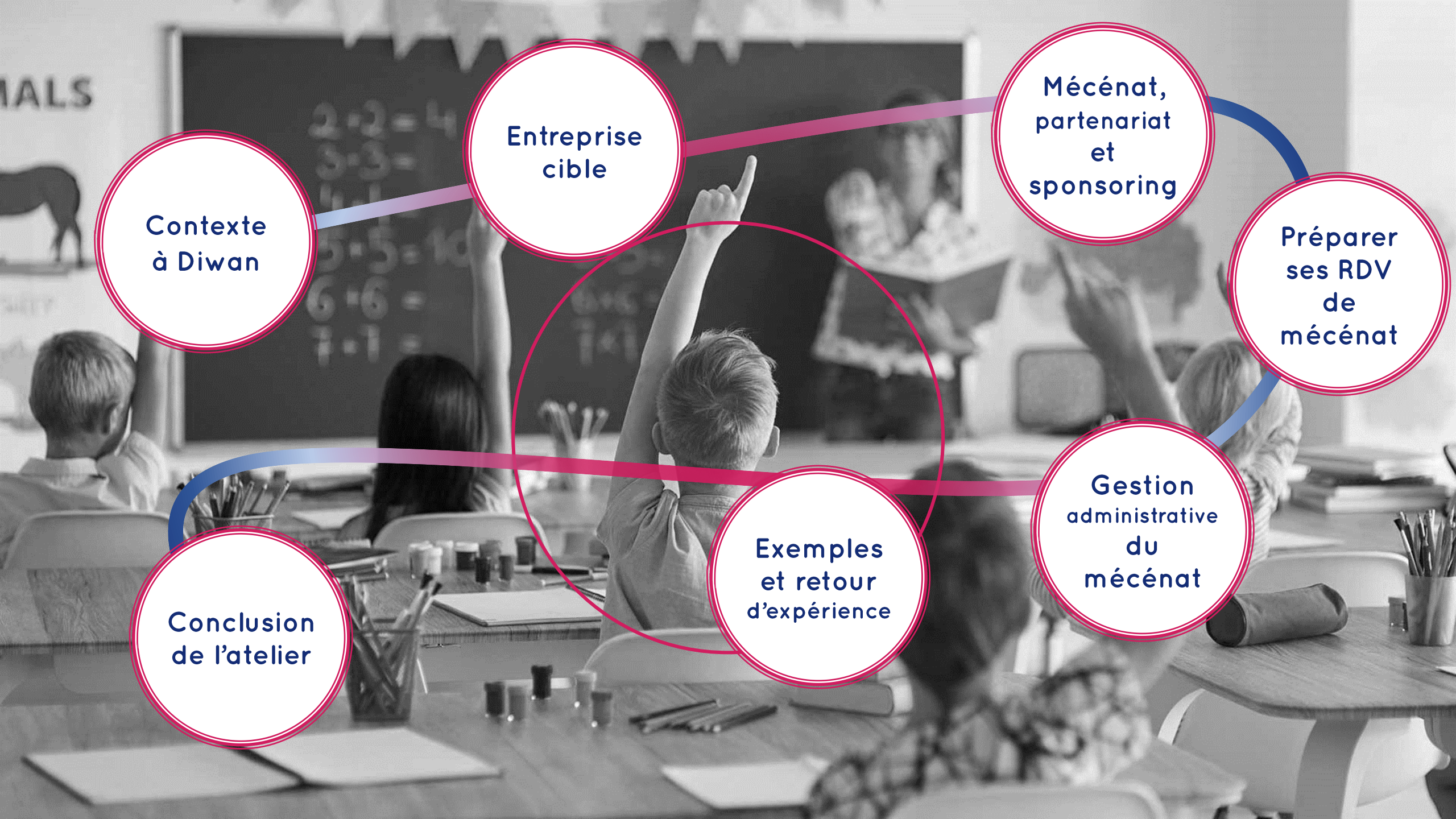




Le méjénat à Diwan

Devezh eskemm - 02/12/2023 - Karaez
Atalier kaset a-benn gant Mailys ha Yann



**Contexte
à Diwan**

**Entreprise
cible**

**Mécénat,
partenariat
et
sponsoring**

**Préparer
ses RDV
de
mécénat**

**Conclusion
de l'atelier**

**Exemples
et retour
d'expérience**

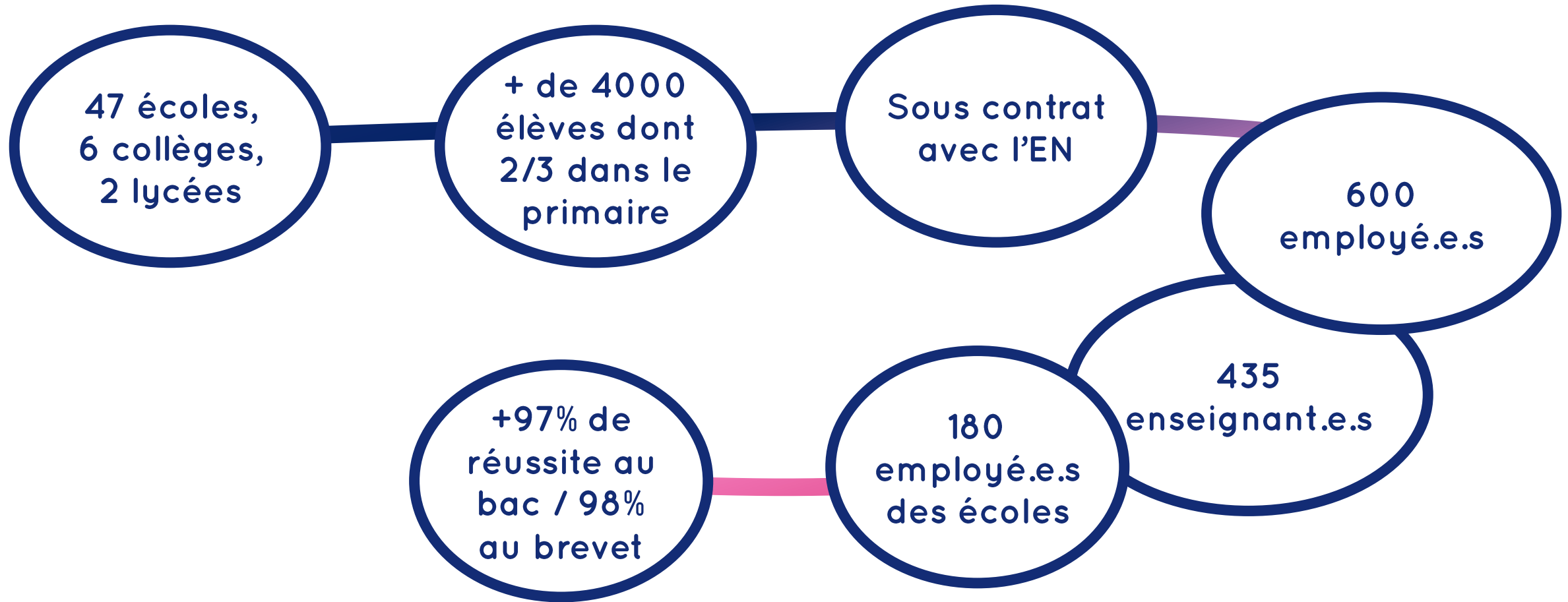
**Gestion
administrative
du
mécénat**



Contexte à Diwan



Diwan = un réseau d'écoles associatives





Diwan = un réseau d'écoles associatives

L'activité de Diwan est **éducative** et **non-lucrative**

Elle répond à un **manquement de l'Etat** à assurer une éducation en immersion en langues dites régionales

Par choix de politique associative et pour faire valoir que nous proposons une **mission de service public**, nos écoles sont gratuites, laïques et ouvertes à toutes et tous

Les écoles Diwan sont **sous statut privé, faute de statut spécifique**, l'Etat n'ayant pas développé de politique linguistique favorisant l'immersion et la dynamisation du breton



La charte Diwan

Toutes les associations appartenant au réseau ont accepté la charte Diwan, qui énonce les principes fondateurs et la raison d'être du réseau.

Toute activité engagée par une association du réseau devra, par conséquent, respecter cette charte ainsi que l'activité éducative ouverte à tous.

La charte est téléchargeable sur l'intranet du réseau

www.diwan.bzh/fr/la-charte-de-1977





Réalité financière et mécénat

L'inflation actuelle impose **une forte pression** sur les écoles

Forfaits scolaires = insuffisants pour pallier certains frais : rentrées d'argent conséquentes, mais incertaines sur le long terme

Aller chercher des **financements dans le privé** devient important pour éviter:

- d'importants déséquilibres budgétaires
- que ces coûts se reportent sur les familles, par le biais de ventes, et que la gratuité soit entravée de manière détournée.



Réalité financière et mécénat

Pour aborder le sujet du mécénat, deux points à garder en mémoire:

- **Diwan propose une mission de service public**, avec les principes fondateurs de gratuité, de laïcité et d'ouverture à tous.tes
- **Faire pression pour que l'Etat respecte ses engagements** et adopte de vraies mesures de politiques linguistiques en faveur des langues minorisées de son territoire reste une lutte commune à porter, et envers laquelle tout le monde doit se montrer solidaire dans le réseau

Le mécénat représente un apport budgétaire supplémentaire, mais il ne doit pas nous faire oublier notre revendication d'être décemment accompagnés par l'Etat



Motion Diwan sur le mécénat (2008)

Le sujet n'est pas nouveau et avait fait l'objet d'une motion en 2008.

La motion est téléchargeable sur l'intranet; la présentation ci-dessous suit les principes de cette motion.

Si vous avez un doute sur le partenariat que vous souhaitez mettre en place avec une structure privée, ou sur l'utilisation des éléments visuels Diwan par exemple, n'hésitez pas à nous contacter !

La motion est téléchargeable sur l'intranet du réseau

<https://intranet.diwan.bzh/documents/165>



Entreprise cible



Connaître l'entreprise cible

Afin de ne pas perdre de temps et de ne pas se tromper, bien cibler et évaluer les demandes de mécénat.

- Sensibilité de l'entreprise au projet Diwan
- Politique RSE de l'entreprise
- Capacité financière ou de compétences de l'entreprise
- Prise de contact de zéro, ou mise en contact par un tiers

Suivant les entreprises ciblées, il faut avoir conscience que vous ne serez pas les seuls à les solliciter



Politique RSE des entreprises

RSE = Responsabilité sociétale des entreprises

= « *l'intégration volontaire par les entreprises de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec les parties prenantes* » soit la contribution aux enjeux du développement durable environnementaux et sociaux

Lien direct avec le mécénat, pour des questions d'images et d'attrait client notamment

Connaître la politique RSE de l'entreprise en amont permet de positionner le projet Diwan lors de la demande



Prise de contact avec l'entreprise

Prise de contact via un tiers :

- facilite la prise de RDV et l'intérêt porté
- permet en amont de bien s'informer sur les possibilités et cibles d'intérêt de l'entreprise

Point de vigilance = à vous d'évaluer votre niveau de relation avec la personne en contact, mais avoir un bon feeling avec le contact ne veut pas non plus dire que l'on peut tout se permettre !

Sympathie, spontanéité = ok

Familiarité = uniquement si vous êtes sûr.e de vous



**Mécénat,
partenariat
et
sponsoring**



Le mécène

Particulier

Soumis à l'impôt sur le revenu

Dons déductibles de 66%

(dans la limite de 20% du
revenu imposable)

Coût réel = 34 €

Entreprise

Soumise à l'impôt commercial

Dons déductibles de 60%

(dans la limite de 0,5% du
Chiffre d'Affaires HT)

Coût réel = 40 €

100€ de dons



Le mécénat

Financier

Apport d'un montant en numéraire

Versement de x€

Défiscalisation de la somme versée

De compétence

Mise à disposition de salariés de l'entreprise, pour intervenir au profit d'un organisme bénéficiaire

Ex. heures de ménage, maintenance, audit

Besoin d'estimer à combien reviennent les prestations et dons effectués

En nature

Don ou prêt de mobilier, immobilier, consommables

Ex. dons de tables ou de matériel pour un événement



Intérêt du mécénat de compétence

Pour le salarié

- valorisation de son travail en y donnant du sens
- confrontation à des structures diverses et des publics divers

Pour l'entreprise

- accroissement de l'impact social de l'entreprise
- faire vivre les valeurs de l'entreprise
- image de l'entreprise

Pour le bénéficiaire

- aide sur des fonctions pour laquelle le bénéficiaire a peu de compétences ou de temps
- valorisation de la structure
- vivier de potentiels futurs bénévoles



Le sponsoring

Dans un acte de mécénat, il n'y a pas de contreparties attendues

Dans un acte de sponsoring, le donateur attend en retour une contrepartie, bien souvent sous forme de publicité / visibilité accrue

Dans le contexte de nos écoles, c'est une solution à choisir avec modération et en faisant attention, car l'entreprise sera alors visible, de par la présence de son logo par exemple, sur vos évènements.

Ex. une brasserie vous donne des fûts en échange de son logo affiché



Le partenariat

Dans le cadre d'un partenariat, les deux parties tirent un bénéfice direct l'une de l'autre. C'est un échange de bons procédés.

C'est un moyen **très intéressant** de gagner en visibilité et de renforcer des liens avec d'autres structures. Il est important que ce qui est proposé entre les parties soit équilibré suivant les capacités de chacun.

Ex. lors d'un évènement, vous collaborez avec une autre structure (orga, pendant, répartition des bénéfices, prêt de matériel contre partage de stands)



Mécénat, sponsoring, partenariat

Peu importe le type de relations vers laquelle vous vous orientez avec la structure cible, certaines choses seront abordées de la même manière :

- comment approcher la structure
- préparation et déroulé de RDV
- relations post-RDV et sur le long terme
- évaluation de vos besoins et capacités à contrepartie en amont
- être clair quant à quoi servira l'aide apportée par l'autre structure

Pour un bon déroulé, il est important d'établir entre vous et les autres structures des conventions (simples) qui stipulent l'accord établi

Préparer ses RDV





Coordination inter-écoles / territoire

Au vu de notre réseau et du maillage fort à certains endroits, le bon sens et la coordination est de mise face au mécénat

- mieux vaut s'organiser correctement avec les écoles voisines pour faire une négociation commune suivant les entreprises et le territoire
- on fonctionne en réseau
 - le principe de solidarité est de mise
 - pas de mise en concurrence des écoles



Avant le RDV – évaluer les besoins de l'école (financier et de compétences)

Est-ce que vous demandez de l'argent, pour pallier un déséquilibre ou mener à bien un nouveau projet ?

- Combien ?
- Sur quelles autres sources de financement vous comptez ?
 - montrer qu'on fait l'effort de réduction de coût, en cas de déséquilibre
 - montrer que l'on essaie de tendre vers l'autofinancement
- Si projet, pourquoi / pour qui / temporalité / objectif

Est-ce que vous demandez un mécénat de compétences ?

- Chiffrer ce que vous coûte ce besoin (ex. ménage / fournisseur KS)



Avant le RDV – à quoi servira l'argent donné

Il est plus facile de donner de l'argent à un projet pour lequel on comprend les dépenses, que pour un projet flou.

L'interlocuteur doit pouvoir comprendre comment vous administrez l'argent, et à quoi peut concrètement servir son apport:

- **si mécénat financier** = dépenses de fonctionnement ou extraordinaires ? Que fait-on avec 1k€, 5k€, 10k€ etc. ?
- **si mécénat de compétences** = économie estimée grâce à ce mécénat

→ ex. fiche de dons de Louaneg



Pendant le RDV – posture face à l'entreprise / image renvoyée

Tout en étant soi-même, il faut se rappeler que ces RDV sont d'ordres professionnels, face à des gens qui ne connaissent pas forcément Diwan ou qui en ont beaucoup d'a priori (positifs ou négatifs, peu importe)

Être sympa et accessible, sans excès de familiarité = ok

Porter un discours cohérent avec Diwan et honnête = ok

Porter un discours extrêmement lissé, « appris par cœur » = attention



Pendant le RDV – Respect de Diwan

Ne pas corrompre son discours

Comme mentionné dans la partie contextualisation:

- oui, il y a un besoin d'aller chercher des fonds privés
- non, on ne peut pas trop déformer notre discours pour coller aux attentes de notre interlocuteur

La charte Diwan et le projet de réseau doivent rester au cœur de notre discours

→ Si vous avez des doutes en amont de RDV sur un fonctionnement précis (ex. sur les attributions de poste enseignant), n'hésitez pas à contacter Yann ou Mailys !



Pendant le RDV – Respect de Diwan

Ne pas corrompre son discours

Qu'est-ce que n'est pas Diwan ?

- **une école alternative** : de par la liberté pédagogique de l'enseignant.e, tout comme dans le public, certaines classes vont suivre une pédagogie, dite traditionnelle, Freinet, Montessori, bien souvent un mélange de plusieurs pédagogies. Ce n'est pas la raison d'être de Diwan
- **une école avec des petits effectifs** : beaucoup de classes sont multiniveaux. Pour un confort de travail de l'enseignant.e et des enfants, certaines classes sont dédoublées avec la mise en place d'un poste financé Diwan. L'objectif de Diwan n'est cependant pas d'avoir des petits effectifs mais d'apporter les conditions permettant la mise en œuvre de l'immersion



Pendant le RDV – Éléments discursifs

Discours positif = tournée vers le futur vs discours alarmiste, de secours

Les axes argumentaires sur lesquels jouer, de manière équilibrée

- Gratuité / ouverture à tous / laïcité / sous contrat
- Breton et Bretagne
- Mission service public
- Qualité d'enseignement (résultat au bac et brevet) + débouchés pro.
- Réseau fort, grand et de plus de 45 ans d'expérience
- Vecteur d'animation du territoire



Fin de RDV – agrandir son carnet d’adresse

Toute structure a elle-même un gros carnet d’adresse

Votre interlocuteur saura évaluer si votre demande pourrait interpeller d’autres structures avec lesquelles son entreprise fonctionne

Essayez de partir de la base : **1 RDV = 3 contacts supplémentaires**

Dans la mesure du possible, si le feeling passe, essayez de voir pour que votre interlocuteur vous mette en relation avec d’autres de ses contacts



Après le RDV

J+1/2

Envoyer un CR de RDV à votre interlocuteur:

- remerciements
- résumé points abordés
- liste points actés, ou en cours

Relance

Si pas de retour ou de suite, relancez, en vous appuyant sur votre mail CR

(relancer, entretenir, sans harceler !)

Entretenez la relation

Ne jamais penser que les relations de partenaires sont acquises une fois les premiers accords passés





Gestion admini- strative



Organisation d'intérêt général

Le réseau Diwan rentre dans la catégorie des organisations d'intérêt général, qui suivent trois critères :

- une activité non lucrative
- une gestion désintéressée
- un cercle étendu de bénéficiaires

Il n'y a pas de déclaration spécifique à faire pour être reconnu d'IG.
Cela donne droit à recevoir des dons défiscalisés

⚠ *Organisation d'intérêt général ≠ Association d'utilité publique*



Lien avec le réseau pour les éditions de CERFA et outils à venir

Les organismes bénéficiaires de dons ont obligation de les déclarer tous les ans.

A aujourd'hui, nous nous occupons au réseau de fournir les CERFA aux donateurs (particuliers et privés) pour leur déclaration d'impôts de l'année suivante.

Nous sommes actuellement en cours de réorganisation et nous allons utiliser un nouvel outil. Nous vous communiquerons les infos en début d'année civile.



Bases de données mécènes

Sachant que:

- vous ne resterez dans l'association que pour quelques années
- les relations de mécénat se travaillent sur des années

Il est essentiel de créer rapidement une bonne base de données de mécènes, avec les informations suivantes a minima (certaines infos étant obligatoires pour les CERFA)

- nom / prénom / nom personne morale / adresse postale
- secteur d'activités
- interlocuteur.rice
- coordonnées – mail et téléphone
- type de relations de mécénat
- somme (ou évaluation si mécénat en don ou de compétences) versée

Exemples et retours d'expérience



Ex. feuille de don - Louaneg

Profañ a ran
Je fais un don

diwan

Follenn e brezhoneg ivez

louaneg

Trugarez !

don ponctuel +

- Je rédige un chèque à l'ordre de Diwan Louaneg
5, rue Saint Yves - 22700 Louanec
- Je fais un virement unique
Demandez-nous un RIB
- Je verse dans une boîte à dons lors d'un évènement
Formulaire de reçu au verso
- Je donne par CB en ligne via Helloasso

don régulier ++

- Je donne par prélèvement mensuel
Formulaire au verso
- Je m'engage pour un don mensuel par CB via Helloasso

Dons sécurisés en ligne via **helloasso**
www.helloasso.com/associations/diwan-louaneg

Déductions d'impôts

pour donner plus de sens à votre impôt

Pour les particuliers

-66% limité à 20% des revenus, un don mensuel de 10 € ne vous coûte que 3,4 € / mois !

Vous recevrez une attestation fiscale par courrier ou mail

Pour les entreprises

-60% avant toute charge salariale, dans la limite de 10 000 € / an ou 0,5% du CA si supérieur

Vous pouvez aussi nous aider ...

- en participant aux évènements organisés toute l'année
- en achetant nos livres en breton sur le stand de l'école
- en donnant des pommes à l'automne pour en presser le jus

- en donnant vos encombrants métalliques lors de notre collecte de ferraille
- en donnant vos cartouches d'encre usagées à l'école pour les recycler

Ne ratez aucun événement !
<https://louaneg.diwan.bzh>

Je choisis le prélèvement mensuel

Je souhaite donner 5€ 8€ 10€ 15€ 30€ €

Mandat de prélèvement SEPA

En signant ce formulaire de mandat, vous autorisez (A) Diwan Louaneg à envoyer des instructions à votre banque pour débiter votre compte, et (B) votre banque à débiter votre compte conformément aux instructions de Diwan Louaneg.

Vous bénéficiez du droit d'être remboursé par votre banque suivant les conditions décrites dans la convention que vous avez passée avec elle. Une demande de remboursement doit être présentée dans les 8 semaines suivant la date de débit de votre compte pour un prélèvement autorisé.

<p>Débiteur</p> <p>Votre Nom _____</p> <p>Votre Adresse _____</p> <p>Code Postal _____ Ville _____</p> <p>Pays _____</p> <p>IBAN _____</p> <p>BIC _____</p> <p>Signature _____</p>	<p>Créancier</p> <p>Nom <u>Diwan Louaneg</u></p> <p>Adresse <u>5, rue Saint Yves</u></p> <p>Identifiant Créancier SEPA <u>FR51ZZZ599231</u></p> <p>Code Postal <u>22700</u> Ville <u>Louanec</u></p> <p>Pays <u>FRANCE</u></p> <p>Fait à _____ le _____</p> <p>Référence unique de mandat : _____</p> <p><small>Nota : Vos droits concernant le présent mandat sont expliqués dans un document que vous pouvez obtenir auprès de votre banque. Veuillez compléter tous les champs du mandat</small></p>
--	---

E-mail _____

Je préfère le don ponctuel

Par chèque ou par virement

Reiñ a ran 5€ 10€ 15€ 20€ 30€ 50€ €

Nom * _____

Adresse _____

E-mail _____

* ou raison sociale

Trugarez ! Votre don nous aide ...

Piscine 1000 € les 10 séances	Loyer et charges 900 € / mois	Classe Verte ou Patrimoine 1000 € / an	Livres et matériel pédagogique 2000 € / an
Centre du son 400 € la séance	Stage de voile 1000€ la semaine		

Ex. feuille de don - Dinan



Le Kuzul est organisateur d'événements culturels et agit pour le compte de l'école Diwan de Dinan. Grâce à vos dons, il soutient le développement des langues de Bretagne : Le Gallo et Le Breton.



Soutenir l'école Diwan à travers la fête de la Bretagne, c'est prendre part à la vitalité de la culture bretonne et à la transmission de sa langue aux jeunes générations (un désir partagé par 73%* des habitants de la région).



Très impliquée localement, l'école participe à l'activité culturelle, sociale et économique du pays de Dinan. En vous associant par votre don à son réseau, vous contribuez au dynamisme et à l'attractivité du territoire.



Associative, laïque et gratuite, l'école est ouverte à tous. Par votre soutien, vous participez à sa pérennité (sorties scolaires, fournitures, équipements et rénovations) en garantissant un enseignement bilingue populaire et qualitatif.



REDUCTION D'IMPÔTS

Les écoles Diwan sont reconnues d'intérêt général, cela vous permet de choisir le bénéficiaire de votre impôt avec un don défiscalisé.

POUR LES PARTICULIERS



-66%

Un don de 100€ VOUS COÛTE 34€

dans la limite de 20% du revenu imposable (art. 200 du code général des impôts).

POUR LES ENTREPRISES



-60%

Un don de 1000€ VOUS COÛTE 400€

Avant toute charge salariale, dans la limite de 0,5% du CA (art. 238 bis du code général des impôts).

Vous recevrez en outre un reçu au titre des dons à une association reconnue d'utilité publique

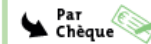
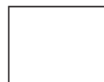
Fait à

Fait pour le compte du kuzul

Le/...../.....

Le trésorier Baptiste Bahuud

Signature
ou Tampon
du donateur



Par Chèque

à l'ordre de : KUZUL AR BREZHONEG E DINAN



Par Virement

RIB
Banque 15589
Gutcher 22802
N° 042957795 40
Clé 56



En Espèces

IBAN FR76 1558 9228 0204 2957 7954 056
CCM DINAN BIC CMBRFR2BXXX



Le Donateur



Nom Prénom

Dénomination

A versé la somme de € À la date du/...../.....

Mode de versement : Chèque Espèces Virement

Les coordonnées de l'asso

KUZUL AR BREZHONEG E DINAN
SKOL DIWAN BRO AR RENK
CITE AMIRAL LA BRETONNIERE
22100 DINAN
kuzul@diwan-dinan.com
Numéro RNA W221000821

* Enquête réalisée par l'Institut TMO pour la Région Bretagne en octobre 2016, renseignements sur le site de l'office publique de la langue Bretonne.



Certificat de don du Donateur (à remettre au trésorier kuzul)



Nom Prénom

A versé la somme de €

Dénomination

À la date du/...../..... à (commune)

Adresse

Mode de versement : Chèque Espèces Virement

Code postal Commune

Nom et Prénom du bénéficiaire :

E-mail@.....

Signature :

Téléphone

Ex. mécénat financier – extrait convention

ARTICLE 2 : ENGAGEMENTS DU MECENE

Afin d'apporter son soutien au Projet, le MECENE s'engage à verser à l'ASSOCIATION DIWAN la somme de **dix mille euros (10 000 €)** net de taxe.

Les versements seront effectués sous forme de un seul virement de DIX MILLE euros (10 000 €) net de taxe aux dates suivantes :

Les virements seront effectués sur le compte bancaire de l'ASSOCIATION DIWAN dont les coordonnées sont indiquées en Annexe de la présente convention.

Le MECENE s'engage à adresser une copie de l'avis de virement à l'adresse mail suivante :

L'ASSOCIATION DIWAN gère le Projet bénéficiant de financement via le mécénat en toute indépendance et autonomie.

Le MECENE s'engage à ne pas tenter d'influer sur le Projet tant dans son contenu (intellectuel, artistique, scientifique, technique) qu'auprès des acteurs que le Projet pourrait mobiliser.

ARTICLE 3 : ENGAGEMENTS DE L'ASSOCIATION DIWAN

L'ASSOCIATION DIWAN s'engage à affecter le don au soutien du Projet.

L'ASSOCIATION DIWAN s'attachera à faire un retour d'informations régulier au MECENE s'agissant du Projet.

Pendant toute la durée de la présente convention, le MECENE bénéficiera de la mention de son nom et logo en tant que Mécène de l'ASSOCIATION DIWAN sur les supports de communication du Projet.

L'ASSOCIATION DIWAN s'engage à utiliser le logo fourni par le MECENE dans le respect de ses caractéristiques. Après avoir confirmé auprès de lui sa conformité en début de projet, l'ASSOCIATION DIWAN pourra l'utiliser sur les supports de communication du projet.

L'ASSOCIATION DIWAN autorise le MECENE à évoquer son action de soutien dans sa propre communication institutionnelle et communication interne, sur tous supports, le logo de Diwan sera fourni au MECENE au début du projet. Son utilisation et les mentions de l'ASSOCIATION DIWAN devront être en conformité avec l'esprit de l'association (voire la Charte Diwan de 1977 consultable sur www.diwan.bzh).

L'autorisation d'utiliser la dénomination et le logotype de l'ASSOCIATION DIWAN est strictement personnelle au MECENE. Elle ne peut en aucun cas être cédée ou transmise à un tiers, par quelque moyen que ce soit.

Autres exemples

- Mécénat de compétence ménage dans une école – un.e salarié.e d'une structure mécène effectue des heures de ménages dans une école
- Paiement en CB – accepter l'arrondi à l'entier supérieur (possibilité de négocier cela avec des commerces locaux autour de vos écoles)
- Prestation Diwan (hors mécénat, mais où du mécénat de compétence com' peut se jouer par exemple) : réaliser des repas/crêpes lors de soirées ou événements spéciaux d'entreprise

Echanges et conclusion de l'atelier

- Possibilité d'avoir une brochure mécénat type pour Diwan > à voir pour 2024
- Réfléchir à un outil / moyen de communication efficace en interne pour savoir qui/quelle structure a déjà été sollicité, et qui on peut (re)solliciter :
 - image de nos écoles (éviter de solliciter plusieurs fois une même structure et de renvoyer une image fouillie)
 - pas de concurrence entre assos du réseau
- Sponsoring : ouverture du débat sur ce qui est acceptable ou non à promouvoir (à commencer par l'alcool, dans des évènements pour des écoles)
- Avoir un outil qui recense toutes les animations dans notre réseau, une sorte de tamm-kreiz Diwan, en interne dans un premier temps, afin de :
 - coordonner le calendrier sur les évènements d'un
 - pouvoir être plus efficace sur du partenariat et de la demande de visibilité

Bibliographie – présentations et contacts

Politique RSE des entreprises

- www.economie.gouv.fr/entreprises/responsabilite-societale-entreprises-rse#
- www.cci.fr/ressources/developpement-durable/responsabilite-sociale-rse
- www.carenews.com/fr/news/4609-le-mecenat-partie-integrante-de-la-rse-des-entreprises

Organisation d'intérêt général // association d'utilité publique

- www.economie.gouv.fr/cedef/association-reconnue-interet-general
- www.associations.gouv.fr/une-liste-actualisee-des-associations-reconnues-d-utilite-publique.html

Mécénat de compétence

- www.economie.gouv.fr/files/Guide-pratique-mecenat-competences-novembre2021.pdf
- www.wenabi.com/ressources/exemples-missions-mecenat-de-competences-entreprise
- <https://mecenatpublicprive.fr/les-types-de-mecenat>

Textes de loi sur le mécénat

- www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000043662579/
- <https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/10963-PGP.html/identifiant=BOI-BIC-RICI-20-30-10-10-20230621>

Mécénat – sponsoring – part.

- www.legalstart.fr/fiches-pratiques/association/mecenat-association/
- www.fundraisers.fr/questions-fundraising/mecenat-sponsoring
- <https://admical.org/contenu/suivre-et-evaluer-le-partenariat>
- www.economie.gouv.fr/apie/publications/focus-10-etapes-strategie-mecenat

Autres supports de présentation

- www.fundraisers.fr/system/files/uploaded_file/asset/check-list_du_fundraiser-5.pdf
- www.fundraisers.fr/system/files/uploaded_file/asset/charte_de_deontologie_du_mecenat_dentreprise - cq - 18.10.2022.pdf