

Des bons exemples de contreparties

Ce que dit la loi :

Les dons pour votre collecte sur la Trousse à projets s'apparentent à du mécénat, c'est-à-dire à un acte de générosité. Il s'agit de dons désintéressés qui bénéficient de la déduction fiscale en vigueur pour ce type de dons. Des contreparties sont néanmoins admises, à condition de respecter ce que l'administration désigne comme une « disproportion marquée ».

Ainsi, le montant total d'une contrepartie doit être limité à 25 % du montant du don auquel elle est associée. Pour un particulier elle ne doit pas dépasser 65 €.

Par exemple : si une entreprise ou un particulier verse un don de 50 € sur votre collecte, la valeur de la contrepartie ne peut pas excéder 12,5 €. Lorsque la contrepartie s'apparente à un bien ou service accessible à la vente (une place de spectacle, un billet de tombola, ...), c'est le prix de vente qui est pris en compte dans le calcul de la valeur de la contrepartie. Lorsque la contrepartie ne fait pas l'objet d'une vente (carte de vœux réalisée par les élèves...), on se base sur le coût de revient.

1. Ce que vous pouvez proposer :

La contrepartie doit avant tout rendre compte de la réalisation du projet et être facile à réaliser :

- Pour les dons à partir de 5 € :

Il est essentiel de proposer une contrepartie pour les dons à partir de 5 € (don minimum sur la plateforme), afin de valoriser le geste de l'ensemble de vos futurs contributeurs, y compris ceux qui feront un don plus « modeste ». Chaque don compte pour atteindre votre objectif financier !

Idées de contreparties pour ce palier :

- Mail de compte rendu du projet
 - Carte postale numérique
 - Mail de remerciements avec photo du projet
 - Invitation de tous les donateurs à la restitution du projet
-
- Pour les dons à partir de 20 € :

Afin d'inciter vos donateurs à augmenter la valeur de leur don, vous pouvez proposer une contrepartie accessible à partir d'un palier un peu plus élevé. Vous pouvez aussi choisir d'accumuler les contreparties au fur et à mesure que le montant du don augmente.

Idées de contreparties pour ce palier :

- Envoi par mail du lien vers le carnet de bord d'un élève
 - Envoi par mail d'un diaporama / album photo du projet
 - Accès au blog du projet
 - Envoi d'une vidéo de compte rendu du projet
-
- Pour les dons à partir de 50 € :

Si vos objectifs de collecte sont assez élevés, il est intéressant de proposer une troisième contrepartie pour des dons plus conséquents.

Idées de contreparties pour ce palier :

- Envoi par courrier d'une carte postale rédigée par les élèves
 - Envoi par courrier d'un carnet de bord d'élève
 - Envoi par courrier de la production du projet (CD, vidéo, livret)
 - Envoi d'un dessin / d'une peinture d'élève en lien avec le projet
-
- Pour les dons à partir de 100 / 200 € :

Si vos objectifs de collecte sont élevés, il est conseillé d'ajouter une contrepartie qui sera particulièrement adaptée aux entreprises. Avec un don moyen sur la plateforme de 195 €, les entreprises contribuent en effet de manière significative à la réussite des collectes !

Idées de contreparties pour ce palier :

- Inscription du nom du donateur sur un support de communication en lien avec le projet. Par exemples : dans une rubrique dédiée au projet sur le site internet de l'établissement ou de l'école, sur le blog du projet, à la fin du programme si le projet consiste en la création d'un spectacle, sur un panneau dédié si le projet donne lieu à une exposition, à la fin de la vidéo ou du DVD de compte-rendu du projet, à la fin de l'album photos du projet, à la fin du carnet de bord du projet, etc.
- Invitation à un événement en lien avec le projet, ou présentant son résultat final.

Par exemple : invitation à la journée de restitution du projet, au spectacle, à une fête de fin d'année, à l'exposition créée dans le cadre du projet, etc.

Si vous proposez déjà une invitation à une restitution du projet à l'ensemble de vos donateurs vous pouvez imaginer un événement un peu à part pour les entreprises ou particuliers qui feront un don élevé (petit déjeuner, invitation « VIP » à l'événement final du projet)

2. Point d'attention pour les contreparties "entreprises"

Les dons des entreprises à votre campagne de financement participatif ne doivent en aucun cas s'apparenter à du sponsoring, destiné à servir les intérêts commerciaux d'une entreprise. Le sponsoring est en effet considéré comme un acte publicitaire, dont la visée est l'obtention de retombées économiques. Vous ne pouvez donc pas proposer à l'entreprise qui vous soutient des contreparties qui feraient de son don un achat publicitaire.

Par exemple, vous ne pouvez pas proposer : l'impression du logo de l'entreprise sur les t-shirts des élèves pour la promouvoir dans le cadre du projet, la distribution d'informations sur les produits vendus par l'entreprise en échange de son don, etc. Vous pouvez donc proposer aux entreprises donatrices de faire apparaître leur nom et leur logo sur vos supports de communication, en les mentionnant comme « vos partenaires » ou « vos mécènes », dans le cadre de remerciements, mais ne pouvez pas diffuser pour elles un message publicitaire.

N'oubliez pas, les contreparties que vous proposez sur la page de votre collecte sont avant tout **symboliques**, et ont pour objectif de **créer du lien entre les acteurs du projet**, ses bénéficiaires, et sa communauté de soutien !