

Université Nantes Aviron

Date : _____

Partenaire Raison Sociale

Adresse

Code postal, Ville

Téléphone

Contact

Modalité du soutien

- | | | |
|--------------------------|-----------------------|-----------------|
| ☐ | Sponsoring | Montant : _____ |
| ☐ | Mécénat | Montant : _____ |
| ☐ | Sponsoring et Mécénat | Montant : _____ |

Contact :

PICAUT Jean François 06 70 25 73 76

tresorier@una-club.fr

FERGEAU Fabrice 06 86 95 54 44

contact@regataiades.fr

Cliquez ici ou scannez le QR code pour accéder à la page de paiement sécurisée et finaliser votre transaction.

<https://www.univ-nantes-aviron.fr/collect/description/498591-h-sponsor-regataiades>



Sponsoring

1. Objectif : Le sponsoring est principalement une démarche commerciale visant à accroître la visibilité et les ventes d'une entreprise.
2. Contreparties : L'entreprise sponsor bénéficie d'une visibilité directe (logos, mentions publicitaires) et d'autres avantages comme des invitations VIP.
3. Fiscalité : Les dépenses de sponsoring sont considérées comme des frais de publicité, ce qui permet à l'entreprise de les déduire de son résultat imposable.

Mécénat

1. Objectif : Le mécénat est une démarche philanthropique et culturelle visant à soutenir des projets d'intérêt général, sans attendre de retour commercial direct.
2. Contreparties : Les contreparties sont généralement limitées et discrètes (remerciements, mentions dans les publications), respectant le caractère philanthropique de l'acte.
3. Fiscalité : Les dépenses de mécénat bénéficient souvent de réductions fiscales spécifiques, comme la réduction d'impôt pour le mécénat en France.

Suivez-nous sur Instagram pour toutes les actualités des Régataiades Internationales de Nantes et des contenus exclusifs !

https://www.instagram.com/regataiades_nantes?utm_source=ig_web_button_share_sheet&igsh=ZDNIZDc0MzlxNw==

Retrouvez nos vidéos sur notre chaîne YouTube pour vivre l'expérience des Régataiades Internationales de Nantes !

<https://www.youtube.com/@R%C3%A9gata%C3%AFadesNantes/videos>