

# DEVENIR MÉCÈNE DU MUSEE FABRE

**Devenir mécène du musée Fabre, c'est contribuer à la richesse et la diversité de la vie culturelle de la Communauté d'Agglomération de Montpellier, c'est participer de façon active et visible au dynamisme de la plus grande institution patrimoniale régionale, et bénéficier en retour d'avantages fiscaux, de prestations privilégiées et d'une image de marque renouvelée.**

# Avantages et privilèges

## Les avantages fiscaux

Nos mécènes bénéficient d'un cadre juridique avantageux particulièrement réaffirmé dans les dernières années. Ainsi, la loi n°2003-709 du 1er août 2003\* constitue une incitation fiscale pour les entreprises et les particuliers :

Crédit d'impôt égal à 60% de la somme versée dans la limite de 0,5 pour mille du chiffre d'affaires (hors taxes). Si le plafond est dépassé, l'excédent peut être reporté au titre des cinq exercices suivants. Cette déduction est admise pour les opérations ponctuelles à l'étranger menées via des organismes d'intérêt général français (siège et activité principale en France).

### **Cas particulier des trésors nationaux et des oeuvres d'intérêt patrimonial majeur :**

Réduction de l'impôt sur les sociétés de 90% du montant du don dans la limite de 50% de l'impôt du.

## Les privilèges valorisables

Le musée Fabre offre tout un ensemble de contreparties qui peuvent constituer jusqu'à 20 % du montant du mécénat :

- Visites privées de prestige
- Entrées gratuites pour vos clients et salariés
- Réservation des espaces de réception
- ...

Un rendez-vous privilégié avec la personne ou la société désireuse de soutenir le musée Fabre permet de trouver l'offre la plus adaptée au souhait commun de valoriser cette rencontre.

## Les privilèges exclusifs

Ces partenariats présentent l'intérêt de renouveler la communication du mécène, notamment par :

- La citation de nos mécènes dans certaines communications liées aux actions soutenues
- La possibilité de citer la référence du musée dans la communication institutionnelle de nos mécènes

Toutes ces actions sont étudiées et affinées ensemble, dans un dialogue partenaire.

### En cas de grand partenariat :

- Mention de l'entreprise dans les salles du musée et/ou la communication du musée

### En cas de partenariat exceptionnel :

- Inscription du nom de l'entreprise à la suite de ceux des grands donateurs du musée

## Le mécénat au musée Fabre, concrètement

A titre d'exemple, les partenaires du musée pour l'année 2007 ont choisi, en versant 10 000 Euros, de bénéficier de deux visites privées pour leur entreprise.

La rencontre avec le service du musée permet d'étudier la proposition la mieux adaptée, compte tenu des souhaits spécifiques du mécène vis-à-vis de sa société, de sa clientèle, ou encore de ses projets, collectifs ou individuels.

Découvrez-ci-dessous, à titre indicatif, les différents tarifs pratiqués par le musée dans son offre professionnelle :

Tarification des prestations spécifiques pour les professionnels, votée le 22 décembre 2006

<b>Formules de location</b>	<b>Temps de location</b>	<b>Tarifs €TTC</b>
<b>Conférence</b> (Auditorium)	½ journée	<b>2 900</b>
	journée	<b>3 900</b>
<b>Réception</b> (Cour Vien, Atrium Richier, Hall d'accueil)	½ journée	<b>2 900</b>
	journée	<b>3 900</b>
<b>Conférence et réception</b>	½ journée	<b>4 200</b>
	journée	<b>5 800</b>
<b>Visites privées</b> (Max. 200 personnes)	- de 100 pers	<b>1 000</b>
	+ de 100 pers	<b>1 500</b>
<b>Musée Privé</b> (Hors période d'ouverture)	½ journée	<b>7 500</b>
	journée	<b>15 000</b>