

## Définition du mécénat:

- Apport financier ou matériel à un projet par un particulier ou une entreprise
- Sans publicité ou contreparties équivalentes
- Au bénéfice de l'Intérêt Général,
- Accordé aux organismes publics, associations ou fondations
- Permet une défiscalisation directe de l'impôt sur le revenu ou sur les sociétés



**Ne pas confondre avec le sponsoring :**

**L'apport s'échange contre :**

- Un démarchage commercial ostentatoire.
- Traité en frais généraux de communication.
- Le sponsor ne peut pas défiscaliser son action
- Gestion par contrat ou facturation.

# Le mécénat

La loi du mécénat : Loi 2003-709 du 1 août 2003,

Application : articles 200 et 238 Bis du CGI ( à consulter sur le site de Légifrance)

Ils régissent :

Les secteurs concernés, les pourcentages de défiscalisation alloués en fonction des mécènes et les différents types de mécénat acceptés

ART. 200 pour les particuliers : 66% du don déduit directement de l'impôt sur le revenu, dans la limite de 20% du revenu déclaré de l'année.

ART. 238 bis pour les entreprises, artisans ou libéraux : 60% du don déduit de l'impôt sur les sociétés ou sur le revenu.( Plafond 10 000€ d'I.S ou 0,5% du CA de l'année)

# Le mécénat

**Secteurs concernés  
par la défiscalisation :**

**Culture**

**Patrimoine bâti remarquable**

**Monuments historiques**

**Spectacle vivant**

**Arts plastiques**

**Education**

**Recherche scientifique**

**Environnement**

**Projets sociaux**

**Solidarité**

**Santé**

**Sports**

**En cas de doute  
sur la recevabilité  
d'un projet :**

Demander un rescrit  
(confirmation) au service  
des impôts compétent.

L'absence de réponse au  
bout de 6 mois vaut  
accord.

## La notion d'Intérêt Général : Trois conditions

### Gestion désintéressée de la structure porteuse du projet

- Les collectivités le sont de fait.( BOI 4C-5-04-du 13 juillet 2004).
- Les associations doivent demander la reconnaissance d'IG de l'action menée, alors gérée sur une ligne de trésorerie spécifique à l'action ou de leur objet statutaire s'il entre intégralement dans l'IG auprès du service des impôts compétent.

### Pas de cercle restreint de personnes concernées

- Associations porteuses : au moins 20/30 adhérents.
- Objet financé ne profitant pas à un cercle restreint.

### Activité non lucrative

- Le projet ne peut s'intégrer que dans une structure à but non lucratif reconnue d'IG ou dans une structure publique gestionnaire du projet ou de l'acquisition.
- Il ne peut intégrer une structure privée.

## Trois formes de mécénat :

### ➤ Apport financier direct au projet :

**Pour les collectivités : Ouverture d'une ligne spécifique en comptabilité publique pour tracer les dons à l'objet. (TP art. L2242-3). Délibération en CM. obligatoire. Fourniture du justificatif.**

**N.B :** Une entreprise peut être mécène et prestataire de la même collectivité, sans que l'un conditionne l'autre.

**Pour les associations : elles peuvent directement accepter les dons et fournir les justificatifs.**

### ➤ Apport matériel au projet :

**Mobiliers ou objets, matériels fournis, locaux prêtés. La valeur prise en compte est celle de l'objet prêté ou donné.**

### ➤ Le mécénat de compétence

**Une entreprise fournit un employé pour la réalisation du projet ou un prestataire libéral l'exécute ( taille de pierre, plomberie, fourniture de repas, prestation artistique...)**

**Dans tous les cas :** Un bordereau justificatif fiscal identifié au donateur, avec date et montant du don doit lui être remis quel que soit le montant du don. ( modèle CERFA fourni par les services fiscaux)

## Les contreparties dans le mécénat :

Elles ne sont pas obligatoires. C'est un outil incitatif supplémentaire.

**Pour les entreprises:**

**Leur valeur : 25% maximum du don. Soit pour 2000 €, 500 € de valeur.**

**Exemple : 2000€(don) - 1200€ (60% déduits des impôts)= 800€ payés par le donateur.**

**Si contreparties :**

**800€ (payé par le donateur)-500€ (valeur de contrepartie maximum possible)**

**=don réel payé :300€**

**Pour les particuliers :**

**Les contreparties sont plafonnées à 65 €, même si les 25% du don ne sont pas atteints. Soit pour 450€ de don, 65€ de valeur (14,45%).**

**Exemple : 450€ (don)-300€ (déduction de l'impôt)=150€ payé par le donateur.**

**Si contrepartie :**

**150€( payé par le donateur)-65€ ( contrepartie possible) = don réel payé 85€**

**Les 25% s'atteignent sur la base d'un don de 260€ pour les particuliers :**

**Si contreparties : 22€ de don réel payé.**

## Les formes autorisées de contreparties : (Art.238 bis)

- Le nom de l'entreprise et son logo ou le nom du donateur particulier peuvent figurer sur l'objet financé. ( plaque apposée sur l'objet, plaquettes de communication). Un barème aux dons peut en définir les tailles de publication.
- Le prêt d'un lieu pour un évènementiel organisé par le mécène,
- L'organisation d'un évènementiel pour le mécène,( conférence, spectacle, visites de sites..)
- Des objets fabriqués au titre de la contrepartie donnés au mécène, (livres, oeuvres artisanales ou artistiques, repas, denrées...)
- Des places de concerts ou de spectacle gratuites, des repas offerts...

N.B : Des idées de contreparties possibles sont données sur le site de l'ADMICAL ou sur le site du Ministère de la Culture (voir Mécénat).

**Dans le mécénat d'entreprise,** le principe des contreparties doit obligatoirement être discuté avec le mécène et clairement établi par contrat avec celui-ci, signé par les deux parties qui fixent leurs engagements respectifs.



## Le mécénat

### Calcul de valeur pour un produit offert en contrepartie

Pour une prestation de service ou mise à disposition de personnel :  
coût de l'heure HT.

Pour un objet offert : prix d'achat dans le commerce, prix fait artisanal ou artistique.

Pour un évènementiel offert : prix du spectacle, ou montant des droits et frais de salaires  
et déplacements du spectacle offert.

Pour des places de spectacle offertes, coût de la même place vendue.

Pour des repas offerts, prix traiteur ou prix restaurant du menu offert

Pour un prêt de site ou de salle : coût de la location équivalente.

Dans tous les cas, la contrepartie doit être chiffrable et son coût  
raisonnablement justifié.

## Stratégie de prospection locale ou élargie :

### Le mécénat de proximité :

Il fonctionne sur un projet à l'échelle de la commune ou du territoire, dont la lisibilité est quotidienne (projet ou monument du village...) Il impacte durablement l'image des entreprises locales mécènes.

### Le mécénat à rayonnement régional ou national :

Il peut intégrer le mécénat de proximité, mais l'envergure du projet permet de capter des mécènes nationaux ou les appels à projets des fondations d'entreprises compatibles avec l'objet.

### Cibler le mécène :

Bâtir un argumentaire du projet personnalisé au mécène  
Contacter, rencontrer, négocier ( contreparties...)

### Fidéliser le mécène :

si le projet s'étend sur plusieurs années fiscales, fidéliser par la promesse de don annuel par convention ( de biennale à quinquennale) fixant les contreparties.  
Il est plus facile de fidéliser un mécène que d'en trouver de nouveaux....

## Aide à la prospection :

### Les institutions :

- Les CCI, connaissent les réseaux d'entreprises par territoire et peuvent fournir des listes, permettre d'affiner les ciblages.
- l'Ordre Régional des Experts Comptables et ses cabinets affiliés connaissent les entreprises mécènes sur les territoires.
- Les notaires connaissent les donateurs potentiels.
- L'ADMICAL, met à disposition des chargés de mission régionaux, ses réseaux de mécènes et leurs appels à projet contre une adhésion.
- Pour le patrimoine, la Fondation du Patrimoine reste l'outil principal à la disposition des collectivités et associations. (6% de frais de gestion prélevés). Elle mobilise au projet ses mécènes, dont la fondation BERN financée par la Française des Jeux.

### Les réseaux constitués :

- les associations peuvent animer sur partenariat un appel au mécénat sur leur réseau interne en fonction de leur objet.(les Lion's club, le Rotary ...association patrimoine)
- Les clubs d'entreprise.

## Pour optimiser un projet public :

**Le mécénat peut porter sur la part de financement restant aux communes après subventions. Pour mener à bien la campagne il faut :**

### **La volonté politique**

**L'implication des élus et de leurs réseaux politiques est essentiel, dans tous les cercles du mécénat. La relation avec les acteurs du territoire passe par une reconnaissance institutionnelle du projet engagé.**

### **La motivation des réseaux et personnels impliqués**

**La reconnaissance de l'aide et la motivation soutenue par une communication suivie et répétée sont essentielles. ( presse, médias, remerciements...)**

### **La légitimité du projet par rapport aux réseaux sollicités**

**Cibler la prospection, l'aide et la communication pour optimiser les résultats.**

## Pour optimiser un projet associatif :

### L'apport de subventions publiques au projet

C'est un « plus » rassurant pour le mécène qui voit une implication politique au projet.

### Fédérer les réseaux quand c'est possible

Plusieurs associations peuvent se fédérer sur un même projet. Elles peuvent aussi aider au financement d'un projet public par conventionnement.

**Attention :** Dans ce cas s'il y a financement direct par l'association d'un projet public cela s'apparente à de la gestion de fait. L'association doit être maître d'ouvrage de la partie qu'elle finance. S'agissant d'un objet matériel, elle peut ensuite, une fois l'objet financé et réalisé ou acquis, en faire don à la commune.

Les habitants du territoire peuvent être impliqués dans le financement par le biais d'un événementiel (concert, conférence...). Les entrées étant au profit de l'objet.

### Publier et communiquer sur la légitimité du projet

Entretenir la communication pour optimiser les résultats. (presse, médias, remerciements...)

## Structures de portage possible intégrant la défiscalisation

### Les fondations

Il est possible de passer par une plate-forme de défiscalisation type « Fondation du patrimoine » en fonction de la nature du projet. Elles prennent un pourcentage sur les dons mais s'occupent de toute la gestion fiscale et de l'appel au mécénat.

### Les fonds de dotation

Structure fonctionnant comme une association pour sa gouvernance et fiscalement comme une fondation.

Ils peuvent être créés sur un territoire par un groupement privé de mécènes ou d'entrepreneurs qui les abondent pour financer des acquisitions ou actions dans le domaine public. (ex: acquisition de pièces de musée)

## Pour en savoir plus :

Voir sur le site du PETR : [Accueil](#)/ [Espace documentaire](#)/ [Patrimoines](#)/ [Mécénat](#)

- Le guide mécénat-collectivités de l'ADMICAL
- Mécènes et principes du mécénat
- Loi et Articles 200 et 238 bis
- Principe de défiscalisation
- Fonds de dotation
- Reçu CERFA