



FICHE PRATIQUE

LE MECENAT ET LE PARRAINAGE

AVRIL 2008

QUELLES DIFFÉRENCES ENTRE LE MÉCÉNAT D'ENTREPRISE ET LE PARRAINAGE ?

SOURCES :

CDOS Vienne

Avec la participation du
CNAR Sport

vienne.franceolympique.fr

associationmodeemploi.fr

legifrance.gouv.fr

Il n'existe pas de définition légale du mécénat et du parrainage (ou sponsoring) mais la terminologie utilisée est celle prévue à l'arrêté du 6 janvier 1989 relatif à la terminologie économique et financière (Journal officiel du 31 janvier 1989).

Ce texte définit ainsi :

- **Le parrainage (ou sponsoring)** comme étant « le soutien matériel apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct ». Les opérations de parrainage sont destinées à promouvoir l'image du parrain (personne qui apporte le soutien) et comportent l'indication de son nom ou de sa marque.
- **Le mécénat** comme étant le « soutien matériel apporté, sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général ».

Autrement dit

- **Le parrainage (ou sponsoring) est une prestation de service**

Le parrainage (ou sponsoring) traduit un échange à titre onéreux .

Le parrain verse une somme d'argent ou fournit un bien ou un service à l'association en échange d'une prestation de communication ou de publicité de la part de celle-ci. Autrement dit, le parrain attend, en contrepartie de son action, des retombées directes et à court terme, proportionnelles à son investissement.

L'association joue vis-à-vis du parrain le rôle d'une agence de publicité ou de communication.

- **Le mécénat constitue un don**

Le mécène verse de l'argent ou fournit un bien ou un service à l'association et n'attend de son geste aucune contrepartie de la part de celle-ci.

Cependant, depuis l'instruction fiscale du 26 avril 2000, il est maintenant possible de remercier l'entreprise mécène en faisant apparaître son nom ou son logo sans pour autant remettre en cause le caractère désintéressé du partenariat.

MÉTHODE POUR RÉUSSIR SON OPÉRATION DE MÉCÉNAT OU DE PARRAINAGE

	MECENAT	PARRAINAGE OU SPONSORING
AVANT LE RDV	Cibler un nombre raisonnable d'entreprises à contacter en prenant en priorité celles pour lesquelles vous avez un contact privilégié (connaissance d'un membre du comité directeur, adhérent de l'association, responsable d'entreprise, société de proximité ...)	
	Apprenez à bien maîtriser les différents éléments concernant le mécénat	
	Préparez un compte-rendu des activités menées par l'association (éventuellement un dossier de partenariat)	
	Renseignez-vous sur votre interlocuteur (sur l'entreprise et sur la personne)	
	Établissez un recensement des besoins de votre structure par rapport à cette entreprise (commencez toujours par vos besoins correspondant à l'activité de l'entreprise et ensuite par l'aspect financier pur si l'association est potentiellement cliente de l'entreprise).	
	Prenez rendez-vous avec le responsable de l'entreprise pour réfléchir à comment vos deux structures peuvent envisager de travailler ensemble	
PENDANT LE RDV	Présentez votre association, ses acteurs et ses actions avec l'enthousiasme qui vous anime chaque jour dans votre activité bénévole	
	Exprimez les besoins qui permettront à votre association de faire vivre toutes vos activités et faites les coïncider avec une partie de vos attentes auprès de l'entreprise	
	Soyez à l'écoute des attentes de votre interlocuteur et sachez réagir	
	Orientez votre discours sur du mécénat si le responsable de l'entreprise n'attend pas de contrepartie proportionnelle et à court terme de son investissement	Orientez votre discours sur du parrainage si le responsable de l'entreprise attend de vous une prestation de publicité
	Présentez les grandes lignes du mécénat (les avantages fiscaux pour l'entreprise et les modalités d'organisation)	Indiquez lui que le montant de la subvention pourra être déduite de son bénéfice sur son compte de résultat
	Négociez le niveau d'investissement de chacune des structures	
Fixez conjointement les échéances futures		
APRES LE RDV	Construisez et envoyez une proposition de convention de mécénat	Construisez et envoyez une proposition de convention de parrainage
	Relancez votre interlocuteur pour conclure le mécénat (signature de la convention de mécénat, remise de reçu dons aux œuvres, récupération du logo)	Relancez votre interlocuteur pour conclure le parrainage (signature de la convention de parrainage, récupération des outils de communication, du message publicitaire etc.)
	N'oubliez pas d'associer, d'inviter et de remercier vos mécènes pour vos actions (manifestations, AG, compétitions)	N'oubliez pas de valoriser, promouvoir la marque, les produits de vos parrains sur des différents temps forts de l'association
	Entretenez, faites vivre le partenariat par des contacts réguliers	
	Réfléchissez et préparez le renouvellement du partenariat	

QUELLES SONT LES ASSOCIATIONS QUI PEUVENT FAIRE DU MÉCÉNAT ?

Ne sont autorisées à percevoir des dons relevant du mécénat, que les associations d'intérêt général, à caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel, concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel et à la diffusion de la culture.

Pour qu'une association soit **d'intérêt général**, elle doit remplir les obligations des articles 200 et 238 du code général des impôts pour utiliser ce dispositif; elle doit présenter trois critères :

→ Caractère non lucratif des activités (si l'association exerce une ou plusieurs activités économiques, elle ne peut faire du mécénat que sur ses activités non lucratives dans la mesure où celles-ci restent majoritaires).

→ Caractère désintéressé de la gestion (la gestion ne doit procurer aucun avantage matériel direct ou indirect aux fondateurs, dirigeants ou membres. Le remboursement des frais doit être obligatoirement effectué sur justificatifs).

→ Ne pas fonctionner pour un cercle restreint (ne pas servir les intérêts d'une ou plusieurs familles par exemple. Un maximum d'éléments doit montrer l'ouverture de votre association et plus particulièrement grâce à une politique tarifaire permettant l'accès au plus grand nombre).

Références : Code Général des Impôts , Article 200 et 238

EN QUOI LE MÉCÉNAT PEUT INTÉRESSER LES ENTREPRISES ?

Il est nécessaire de se rappeler que le mécénat d'entreprise n'est jamais totalement désintéressé.

Une entreprise ne donne pas de subvention, elle investit.

A la différence du sponsoring qui sert essentiellement à la promotion des produits et des marques, le mécénat valorise l'image institutionnelle de l'entreprise.

Le mécénat au service de la stratégie d'entreprise, c'est :

- un moyen de participer à une démarche citoyenne
- un moyen de modifier l'image de la structure
- un moyen de dynamiser les ressources humaines autour de nouvelles valeurs
- un moyen de payer moins d'impôts

N'oubliez pas de rappeler à l'entreprise que le mécénat est une loi d'incitation fiscale :

Les versements effectués au titre du mécénat ouvre un droit à une réduction d'impôts égale à 60% de leur montant dans la limite de 0,5% du chiffre d'affaires hors taxes (au lieu de 0,225 auparavant).

<p>Aides :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rescrit fiscal - Modèle de convention de mécénat - Modèle de reçu de don Cerfa <p>Retrouver les versions électroniques de ces documents dans la boîte à outils du site internet</p>	<p>QUELLES SONT LES DÉMARCHES POUR MENER À BIEN SON MÉCÉNAT ?</p> <p>→ L'association doit faire une demande d'habilitation des organismes à recevoir des dons et délivrer des reçus fiscaux auprès des services fiscaux :</p> <p>Pour pouvoir délivrer un reçu de dons permettant au donateur de bénéficier de réduction d'impôt, l'association doit être d'intérêt général. Pour s'en assurer, elle peut en faire la demande auprès des services fiscaux selon une procédure dite de « rescrit fiscal ».</p> <p>Il s'agit d'une sécurité juridique supplémentaire que l'association peut obtenir de l'administration fiscale. La démarche n'est pas obligatoire.</p> <p>Si les services ne répondent pas au bout de six mois (à partir de la réception de la demande ou des éventuelles informations complémentaires réclamées), l'association peut sans souci délivrer des reçus de dons ouvrant droit à des réductions d'impôts pour le donateur.</p> <p>→ L'association doit établir une convention de mécénat avec l'entreprise</p> <p>Après avoir négocié le niveau d'investissement de chacune des structures et fixé les échéances conjointement, construisez et envoyez à l'entreprise partenaire une proposition de convention de mécénat.</p> <p>→ Le traitement comptable et fiscal pour l'associations :</p> <p>Le don peut être affecté à une action précise ou non affecté.</p> <p>L'écriture comptable à la réception du don est 7581 « Dons manuels non affectés » ou 7582 « Dons manuels affectés ».</p> <p>Si l'action à laquelle le don est affecté n'est pas terminée à la clôture de l'exercice, une reprise du solde non utilisé doit être effectuée par les comptes 6895 et 195 pour être affectée à l'exercice suivant.</p>
<p>Contacts Administration fiscale :</p>	<p>Correspondant départemental des associations Direction des services fiscaux des PA 4ème division—1 rue Lapouble — 64028 PAU cedex M. Francis BARAT — Tél : 05 59 14 10 30 Email : francis.barat@dgi.finances.gouv.fr Pour la procédure de rescrit fiscal M. André MAGENDIE — Tél : 05 59 14 10 72 Email : andre.magendie@dgi.finances.gouv.fr</p>
<p>Pour en savoir plus :</p>	<p>Loi sur le mécénat n° 2003-709 du 1er Décret n° 2004-692 Instruction fiscale du 19 octobre 2004, bulletin officiel des impôts N° 164</p>