



Fondée en 1903
Affiliée au Comité National Olympique & Sportif Français
Agréée par le Ministère chargé des Sports

Commission Administrative
Philippe Zwaenepoel

Vichy, le 24 mars 2017

Réf. : 14.5318

**Objet : Le mécénat sportif
(mécénat d'entreprise et associations sportives)**

Mesdames, Messieurs,

Le document joint est destiné aux clubs, comités et ligues de la Fédération désirant diversifier et sécuriser leurs ressources en s'engageant dans la voie du mécénat sportif.

Beaucoup a déjà été écrit sur le sujet depuis 2003 ; il existe notamment différents guides dont les références sont rappelées dans ce document.

Il semble néanmoins nécessaire de faire périodiquement des rappels pour les associations (clubs et organes décentralisés) qui ne se sont pas encore lancées dans cette voie, par méconnaissance du dispositif ou par crainte de complications administratives ou comptables.

En tant qu'organismes d'intérêt général à caractère éducatif et sportif, ces associations peuvent bénéficier du dispositif « mécénat », et l'objet de ce document est de leur en faciliter l'accès.

Après avoir rappelé les différences entre mécénat et parrainage et les dispositions fiscales correspondantes, le document précise les différentes formes que peut présenter le mécénat et en donne des exemples pratiques.

Le mécénat sportif de proximité doit être recherché avec les petites et moyennes entreprises et les commerçants, artisans et professionnels qui trouveront dans cette forme de partenariat l'occasion de valoriser leur image institutionnelle tout en bénéficiant d'avantages fiscaux significatifs.

Commission administrative nationale

mars 2017

Avertissement : le document qui suit a été établi à titre d'information ; la Commission administrative nationale ne saurait être tenue responsable de l'interprétation des informations contenues ni des conséquences résultant de leur utilisation.

Plan du document

A. Définitions	3
B. Le mécénat d'entreprise.....	3
Fiscalité.....	3
Entreprises mécènes	4
Des contreparties possibles mais limitées	4
Principales formes de mécénat	5
Mécénat financier ou en numéraire.....	5
Mécénat en nature.....	6
Mécénat de compétences.....	6
Exemples d'opérations de mécénat	6
Intérêt du mécénat pour les entreprises	7
C. Parrainage.....	7
D. Comparaison entre mécénat et parrainage.....	9
Ce qui rapproche le mécénat du parrainage.....	9
Ce qui distingue le mécénat du parrainage	9
E. Conclusion.....	9
F. Annexe : Convention-type de mécénat	11

A. Définitions

L'arrêté du 6 janvier 1989 relatif à la terminologie économique et financière définit 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 d'intérêt général* ».

Du fait de l'absence de contrepartie, ce soutien peut être assimilé à un don.

Le mécène peut être une personne physique ou une personne morale, comme une entreprise. Dans ce dernier cas, on parle alors de mécénat d'entreprise. Le mécénat d'entreprise appliqué au domaine sportif est souvent appelé « mécénat sportif ».

Le mécénat ne doit pas être confondu avec le parrainage. Le même texte réglementaire du 6 janvier 1989 définit le parrainage 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* ».

Nota : avant la loi n° 94-665 du 4 août 1994 relative à l'emploi de la langue française, on parlait de *sponsoring*. Depuis, il est recommandé d'utiliser le terme « parrainage ».

Le bénéfice direct du parrainage concerne généralement la promotion des produits et services du parrain, ainsi que l'amélioration de sa notoriété et de son image de marque. On est typiquement dans le domaine de la publicité et du marketing.

Le parrainage, le mécénat et la combinaison des deux sont des formes de partenariat.

B. Le mécénat d'entreprise

Fiscalité

Références :

- article 238 bis premier alinéa du Code général des impôts (CGI), révisé par la loi du 1er août 2003 ;
- doctrine fiscale : page [BIC - Réductions d'impôts - Mécénat ou réduction d'impôt pour les dons \(...\)](#) du BOFiP-Impôts ¹.

« Ouvrent droit à une réduction d'impôt égale à 60 % de leur montant les versements, pris dans la limite de 5 % du chiffre d'affaires, effectués par les entreprises assujetties à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés au profit [...] d'organismes d'intérêt général ayant un caractère [...] éducatif, [...] sportif [...]. Ces dispositions s'appliquent même si le nom de l'entreprise versante est associé aux opérations réalisées par ces organismes. »

Les clubs, comités et ligues de la Fédération sont, sauf cas particuliers ², tous éligibles à ce dispositif compte tenu de leur qualité d'organismes d'intérêt général à caractère éducatif et sportif. Ils peuvent donc émettre des reçus de dons sans avoir à demander un rescrit fiscal à la direction des services fiscaux de leur siège ³.

Il leur faut toutefois observer les règles correspondantes de façon stricte sous peine de sanctions : la délivrance irrégulière de reçus fiscaux entraîne l'application d'une amende égale à 25 % des sommes portées sur ces derniers, les dirigeants de droit ou de fait étant solidairement responsables (CGI, art. 1740-A).

¹ Bulletin officiel des finances publiques-Impôts

² Voir le document d'information FFB « Défisicalisation des frais de déplacement ; dons des particuliers »

³ <http://www.impots.gouv.fr/portal/dgi/public/contacts?pagelid=contacts>

Les sommes reçues ne sont pas « fiscalisables ». En d'autres termes, celles-ci n'entrent pas dans le champ d'application de la TVA (absence de lien direct entre la somme versée et la "prestation" rendue) et ne sont pas soumises aux divers impôts commerciaux ni, par conséquent, à l'impôt sur les sociétés.

Entreprises mécènes

Ce dispositif concerne toutes les entreprises assujetties à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés :

- Impôt sur le revenu : les entrepreneurs individuels imposés sur les bénéfices industriels et commerciaux (activité commerciale, industrielle ou artisanale), sur les bénéfices non commerciaux (professions libérales, ...), sur les bénéfices agricoles (exploitants, ...), etc.
- Impôt sur les sociétés : de la très petite entreprise (TPE) de moins de vingt salariés à la grande entreprise, en passant par les PME.

Exceptions : les micro-entreprises ou les exploitants agricoles imposés selon un mode forfaitaire ne peuvent pas bénéficier du dispositif fiscal du mécénat.

Selon une étude menée par l'association *Admical*⁴, le budget moyen par projet pour les PME et TPE se situe en majorité entre 1 000 et 5 000 €. 43 % des PME / TPE consacrent entre 1 % et 5 % de leur chiffre d'affaires au mécénat d'entreprise.

Le caractère local et l'ancrage territorial des soutiens des entreprises à travers le mécénat sont particulièrement élevés, surtout chez les PME / TPE, qui préfèrent les structures locales à 82 %.

Lorsque la limite de 5 % du chiffre d'affaires HT est dépassée au cours d'un exercice, l'excédent de versement peut donner lieu à réduction d'impôt au titre des cinq exercices suivants (après prise en compte des versements effectués au titre de chacun de ces exercices, sans qu'il puisse en résulter un dépassement du plafond de 5 %).

Pour les entreprises, les versements effectués au titre du mécénat ouvrant droit à la réduction d'impôt ne sont pas assimilables à des charges pour la détermination du résultat fiscal⁵.

Des contreparties possibles mais limitées

Les bénéficiaires peuvent donc associer le nom de l'entreprise mécène aux opérations soutenues sans que cette contrepartie soit analysée comme une opération publicitaire. Selon l'instruction fiscale du 26 avril 2000 : « Il sera considéré que l'association du nom de l'entreprise versante⁶ aux opérations réalisées par l'organisme relève du mécénat si elle se limite à la mention du nom du donateur, quels que soient le support de la mention (logo, sigle, ...) et la forme du nom, à l'exception de tout message publicitaire. »



MÉCÉNAT



PARRAINAGE

Tableau 1 : Source : LE MECENAT ET LE PARRAINAGE - Des sources de financement "complémentaires" pour le tissu associatif sportif. CDOS du Val d'Oise

⁴ *Admical* est une association fondée en 1979, reconnue d'utilité publique en 1992, qui diffuse la pratique du mécénat d'entreprise : <http://www.admical.org/>

⁵ Dans le cadre de la détermination du résultat fiscal, seules sont admises en déduction les charges exposées dans l'intérêt direct de l'exploitation.

⁶ À l'exception des entreprises d'alcool et de tabac et des professions réglementées telles que médecin, pharmacien, etc.

Les bénéficiaires peuvent ainsi faire figurer les noms des entreprises donatrices sur leur site internet, étant précisé que la mention de la présence de l'entreprise en tant que mécène doit être explicite et qu'elle ne doit pas figurer sous forme de bandeaux ou bannières publicitaires. En outre, le montant du don doit être indépendant du nombre de pages vues présentant le nom du mécène. Il peut être admis également qu'un lien permette un accès au site internet du mécène pourvu que celui-ci soit un site informatif n'ayant pas pour objet de réaliser des opérations commerciales (ventes en ligne, téléchargements payants, etc.)

D'autres contreparties peuvent être prévues mais leur valeur doit demeurer dans une « disproportion marquée » avec le montant du don. Il est communément admis un rapport de 1 à 4 entre le montant des contreparties et celui du don, c'est-à-dire que la valeur des contreparties accordées à l'entreprise mécène ne doit pas dépasser 25 % du montant du don.

Ces contreparties peuvent se concrétiser par :

- la diffusion du nom et/ou du logo de l'entreprise sur les supports de communication ;
- l'accès privilégié aux manifestations (entrées offertes, etc.) ;
- la mise à disposition d'espaces, etc.

Commentaire de l'association *Admical* à propos des contreparties :

« Si les contreparties ou l'avantage fiscal ne sont pas généralement les motivations premières des entreprises (grandes ou petites) pour s'engager dans des démarches de mécénat, ces dispositions sont néanmoins un levier important pour favoriser cet engagement.

La question des contreparties représente un véritable enjeu dans la relation partenariale entre l'entreprise mécène et le bénéficiaire. Celles-ci doivent être un point abordé de manière réaliste et transparente entre les deux partenaires pour aboutir à des choses raisonnables, notamment en termes de faisabilité pour le bénéficiaire. »

Principales formes de mécénat

D'un point de vue fiscal, la doctrine administrative interprète de manière extensive le terme de « versements » (limité *a priori* au mécénat en numéraire) mentionné à l'article 238 bis du Code général des impôts et admet la possibilité d'effectuer des dons en nature, sous la forme de biens ou sous la forme de prestations de service.

Dans tous les cas, le bénéficiaire émet des reçus correspondant à la valeur des « versements » réalisés, établis sur la base du modèle CERFA n° 11580*03. Ce reçu fiscal est à conserver par l'entreprise pour être produit à l'administration fiscale à la première demande. C'est également une pièce comptable pour le mécène.

Si la convention de mécénat n'est pas obligatoire, il est toutefois conseillé pour les opérations d'une certaine importance d'en établir une, qui précise la nature et l'étendue des obligations mises à la charge des partenaires (cf. convention-type en annexe).

Les auteurs classent généralement le mécénat en trois catégories ⁷ :

- mécénat financier ou en numéraire ;
- mécénat en nature ;
- mécénat de compétences.

Mécénat financier ou en numéraire

Les versements en numéraire doivent être réellement effectués. Un simple engagement ou même une écriture comptable en « charges à payer » ne suffit pas (article 238 bis du CGI).

Obligations comptables pour le bénéficiaire, selon l'ordre des experts-comptables ⁸ :

- le bénéficiaire débite le compte 4670 « Créditeurs divers » ;
- la contrepartie dépend du caractère répétitif ou non du don :

⁷ D'autres rattachent le mécénat de compétences au mécénat en nature.

⁸ Le mécénat d'entreprise - Guide pratique - Juin 2010 (89 pages)

- si le don présente un caractère exceptionnel, utilisation du compte 7713 « Dons, libéralités perçues » ;
- si le don a un caractère répétitif, utilisation des comptes 74 ou 75 « Produits de gestion courante ».

Mécénat en nature

Le mécénat en nature consiste à mettre gratuitement des biens (immobilisations, biens fongibles) ou des locaux à la disposition du porteur de projet.

L'entreprise fournit à l'association un document d'évaluation de la valeur vénale en euros de la mise à disposition du bien au jour du don (immobilisations) ou de la valeur en stock. Les mises à disposition gratuites de locaux doivent faire l'objet d'un contrat de location (BO15 B-14-07).

Obligations comptables pour le bénéficiaire, selon l'ordre des experts-comptables :

Que le don porte sur une immobilisation, un bien en nature fongible ou la mise à disposition de locaux, le bénéficiaire ne valorise pas les contributions reçues : aucune écriture comptable n'est passée.

Mécénat de compétences

Il doit être distingué du bénévolat (de compétences), pour lequel l'action a lieu sur le temps personnel du salarié.

Le mécénat de compétences se définit comme la mise à disposition ponctuelle et gracieuse de salariés par une entreprise à une association d'intérêt général, dans le cadre de la réalisation d'une prestation de service ou d'un prêt de main-d'œuvre.

- La prestation de service consiste pour l'entreprise mécène à réaliser une prestation déterminée pour le compte d'une structure bénéficiaire. L'entreprise mécène reste l'employeur et ses salariés restent soumis à sa seule autorité. L'entreprise donatrice garde l'entière maîtrise de la réalisation de la prestation.
- Le prêt de main-d'œuvre consiste pour l'entreprise mécène à mettre ses salariés à la disposition du bénéficiaire, sans en retirer de gain ou de bénéfice. Le contrat de travail est maintenu avec l'employeur d'origine, qui va continuer d'exercer l'autorité hiérarchique. L'utilisateur exercera quant à lui l'autorité fonctionnelle nécessaire à la bonne exécution du projet.

Lorsqu'il existe, le contrat de mise à disposition doit absolument préciser s'il s'agit d'un prêt de main-d'œuvre ou d'une prestation de service.

L'évaluation du don correspond au prix de revient, soit « de la prestation offerte pour les prestations de service », soit « du personnel mis à disposition » (rémunération et charges sociales y afférentes).

Obligations comptables pour le bénéficiaire, selon l'ordre des experts-comptables :

Lors de la conclusion de la convention de mécénat, le bénéficiaire ne valorise pas les contributions. Aucune écriture comptable ne doit être passée. L'entreprise fournit au bénéficiaire un document d'évaluation en euros de la valeur de la prestation de service ou du prêt de main-d'œuvre.

Exemples d'opérations de mécénat

Un club de billard reçoit chaque année un soutien financier d'une entreprise locale. Le nom de cette entreprise est inscrit sur un panneau dans la salle de billard. La contrepartie offerte par l'association ne peut pas être assimilée à une prestation publicitaire. Dans ce cas, le don n'est que signé par l'entreprise et le dispositif du mécénat est applicable. Nota : la contrepartie peut être également le logo de l'entreprise floqué sur le maillot du club.

Une salle de billard commerciale refuse d'accueillir gratuitement des compétitions en raison du manque à gagner correspondant. Si elle paye des impôts, il est possible de lui proposer une opération de mécénat en nature sur la base du prix de la location des billards à la journée (exemple donné par la Ligue de Bretagne de Billard).

Un club veut lancer une campagne de recrutement de nouveaux adhérents. Il obtient un soutien financier d'entreprises locales et fait figurer leur nom et/ou leur logo sur différents supports (affiches, flyers, ...). On est toujours dans le cadre du mécénat.

Un mécène fait un versement de 5 000 € à une association sportive.

Il bénéficie d'une réduction d'impôt de $5\,000 \times 60\% = 3\,000$ € : le don ne lui coûte donc que 2 000 €.

De plus, le club peut remercier son mécène à hauteur de ($5\,000 \text{ €} \times 25\% =$) 1 250 € en apposant son logo et ses coordonnées sur des supports de communication (panneaux, maillots, calendriers, etc.) ou en lui offrant des places pour les matches.

Mais si :

- une association achète vingt boîtes de billes de billard dans un magasin de sport, lequel lui fait don de cinq boîtes de billes ;
- un magasin de sport fait don à une association de 1 000 € sous réserve qu'elle lui achète 500 € de matériel ;

ces deux cas peuvent être assimilés à une remise commerciale et n'entrent donc pas dans le cadre du mécénat.

Intérêt du mécénat pour les entreprises

(Source : portail du sport de haut niveau en Pays de la Loire)

Le mécénat offre à l'entreprise l'opportunité d'être reconnue comme un interlocuteur à part entière de son territoire d'implantation.

En s'engageant concrètement dans des actions citoyennes, le mécène affirme sa responsabilité sociale et contribue à renforcer l'attractivité économique de son territoire.

C'est aussi un excellent moyen pour l'entrepreneur de rencontrer ses partenaires habituels ou de nouveaux partenaires (clients, institutionnels, collaborateurs) dans un contexte différent et riche d'échanges.

Outre la réduction d'impôt, le régime fiscal autorise désormais l'association à citer le nom ou à faire apparaître le logo de l'entreprise mécène sur ses supports de communication.

De plus, le mécénat est un outil de management qui permet à l'entreprise de sensibiliser et d'impliquer ses salariés autour de causes d'intérêt général qu'elle soutient. Les collaborateurs peuvent participer activement à la politique de mécénat de l'entreprise : consultation dans le choix des projets soutenus, apport de compétences des salariés aux actions sélectionnées.

C. Parrainage

Le parrainage est une forme de partenariat dans laquelle un "parrain" (entreprise industrielle ou commerciale) apporte son concours à une personne physique ou morale en vue de la réalisation d'un événement ou d'une manifestation à caractère philanthropique, éducatif, sportif, culturel, etc. en échange d'une "publicité" dont les modalités précises sont souvent fixées par un contrat écrit.

Ce concours peut prendre la forme de versements effectués au profit des associations organisatrices de manifestations ou d'une prise en charge de frais de toute nature liés à ces manifestations (mise à disposition de moyens techniques, de personnel, etc.)

Exemples de parrainage

Une entreprise de boissons soutient financièrement une grande manifestation festive. Sa marque phare apparaît sur l'ensemble des supports de communication et la manifestation est utilisée dans les slogans publicitaires de l'entreprise. En contrepartie, l'association organisatrice accorde à l'entreprise une exclusivité de vente de cette boisson pendant la manifestation. Le versement a pour contrepartie un objet commercial manifeste : il s'agit bien de parrainage.

Un club sportif amateur est qualifié pour jouer un tour de Coupe de France contre un club professionnel. La rencontre devient de ce fait un événement médiatique. Pour profiter de l'évènement, une entreprise de la région verse une somme de 40 000 euros. En contrepartie, des panneaux publicitaires à son nom sont installés dans l'axe des caméras de télévision. La contrepartie offerte ne peut être assimilée à un don "signé" par l'entreprise. Il s'agit d'une opération publicitaire, et donc de parrainage.

Nota : en cas de doute sur la qualification "mécénat" ou "parrainage" d'une opération, il convient de prendre contact directement avec la Direction Départementale des Finances Publiques du siège de l'association.

Les dépenses de parrainage sont en principe déductibles des résultats de l'entreprise, pour autant qu'elles soient engagées dans l'intérêt de l'entreprise. Ces dépenses étant destinées à promouvoir l'image, les produits ou les services de l'entreprise, cela suppose donc que l'identification de l'entreprise soit assurée – au moyen de tout support, affiches, annonces de presse, etc. – et qu'il y ait un rapport cohérent entre les dépenses engagées et l'avantage attendu.

L'existence d'une contrepartie est donc nécessaire, l'Administration s'assurant que l'entreprise est en mesure de justifier que les charges supportées à l'occasion d'une opération de parrainage ne sont pas excessives au regard de l'importance de la contrepartie attendue. La déduction est toutefois expressément refusée pour certaines dépenses de publicité : sont visées notamment les dépenses de publicité ayant pour objet le tabac ou les boissons alcooliques.

En principe, les associations et organismes sans but lucratif ne sont pas soumis aux divers impôts commerciaux (TVA, impôt sur les sociétés au taux normal, taxe professionnelle).

L'existence d'une contrepartie, représentée par la prestation de publicité, ayant un lien direct avec le concours apporté par le parrain place le parrainage dans le domaine des opérations à titre onéreux de nature commerciale – donc lucratives – assujetties à la TVA et entrant dans le champ d'application des autres impôts commerciaux : impôt sur les sociétés et taxe professionnelle notamment.

Toutefois, l'association sportive peut en être exonérée et échapper aux impôts commerciaux si sa gestion est désintéressée, si les activités non lucratives sont prépondérantes et si le montant des recettes provenant des activités lucratives encaissées au cours de l'année civile n'excède pas 60 000 € hors TVA.

Nota :

Les activités lucratives recouvrent, par exemple, les contrats de parrainage et sponsors, la cession de droits de retransmission de manifestations sportives, la location d'emplacements publicitaires, les recettes du bar, ...

Les activités non lucratives correspondent aux recettes suivantes (liste non exhaustive) : cotisations, dons et libéralités, aides de l'État et des collectivités territoriales, subventions exceptionnelles, recettes provenant de la gestion du patrimoine, cessions de matériels, etc.

L'association sportive remplissant les conditions requises est exonérée de la TVA sur ses recettes de parrainage mais elle doit néanmoins délivrer une facture (sans TVA) sur laquelle elle fera état de l'exonération de TVA dont elle bénéficie par une mention du type : « En exonération de TVA - article 261, 7-1^ob du CGI ».

D. Comparaison entre mécénat et parrainage

Ce qui rapproche le mécénat du parrainage

- Les deux ont pour support une activité touchant aux domaines culturel, sportif ou scientifique.
- Il s'agit toujours de financer (au sens large) l'activité de support.
- Le financement peut être assuré indifféremment en numéraire, en nature ou en compétences.
- Qu'il s'agisse de mécénat ou de parrainage, et bien qu'il n'existe pas d'obligation de rédiger un contrat, il est toujours préférable d'établir une convention écrite fixant précisément la nature et l'étendue des obligations mises à la charge de chacun des partenaires.

Ce qui distingue le mécénat du parrainage

En synthèse et sur le plan des principes, le mécénat n'autorise qu'une contrepartie limitée tandis qu'au contraire, le parrainage implique une contrepartie normalement proportionnelle au versement effectué.

Le mécénat valorise l'image institutionnelle du mécène, la loi permettant d'associer son nom aux opérations réalisées par l'organisme bénéficiaire, alors que le parrainage vise à la promotion de produits, de marques, d'entreprises.

Le mécénat et le parrainage constituent pour l'entreprise des charges d'exploitation dont le traitement fiscal, en termes d'impôt sur les sociétés, est différent :

- la charge de mécénat est réintégrée dans le bénéfice imposable de l'entreprise mais ouvre droit à une réduction d'impôt de 60 % des versements effectués, dans la limite de 5 ‰ du chiffre d'affaires ;
- tandis que la charge de parrainage est déductible du bénéfice soumis à l'impôt sur les sociétés dans les mêmes conditions que les autres charges.

Les effets fiscaux étant différents, on ne peut comparer valablement leur incidence financière respective pour l'entreprise qu'en raisonnant en "coût résiduel net" – ou "charge nette d'impôt" – égal au montant de la charge, déduction faite de l'économie d'impôt qu'elle génère (parrainage) ou de la réduction d'impôt afférente (mécénat).

Les simulations faites à ce niveau font apparaître clairement que quel que soit le taux d'imposition de l'entreprise versante, le mécénat se traduit toujours par une charge nette d'impôts sensiblement inférieure à celle générée par le parrainage. En effet, cette charge nette d'impôt – ou coût résiduel net – ressort à 40 % du montant versé pour le mécénat alors qu'elle varie, en fonction du taux d'imposition de l'entreprise, de 85 % à 66 % pour le parrainage.

Pour un coût résiduel net identique à celui du parrainage, l'entreprise pourra donc verser au titre du mécénat une somme :

- 2,1 fois plus importante si elle paie l'impôt sur les sociétés au taux de 15 % ;
- 1,7 fois plus importante si elle paie l'impôt sur les sociétés au taux de 33 1/3 % ;
- 1,6 fois plus importante si elle paie l'impôt sur les sociétés au taux de 33 1/3 % et la contribution sociale sur les bénéfices.

E. Conclusion

Outre le fait qu'il lui permet de valoriser son image institutionnelle, le mécénat procure à l'entreprise des avantages fiscaux significatifs qui devraient l'inciter à davantage aider les associations, et notamment celles opérant dans sa "zone d'influence".

Pour l'association, il est clair que dans l'éventualité où elle peut bénéficier du dispositif "mécénat", elle a tout intérêt à le privilégier, de préférence au parrainage.

De plus, face à des entreprises qui pratiquaient antérieurement le parrainage et qui sont prêtes à maintenir leur niveau d'effort en termes de charge nette d'impôt, l'association pourra obtenir, avec le mécénat, de 1,6 à 2,1 fois plus de ressources pour son financement.

Mécénat et parrainage constituent des sources complémentaires de financement non négligeables pour le tissu associatif sportif.



Sources bibliographiques principales

- Le mécénat d'entreprise - Guide pratique - Ordre des experts-comptables, juin 2010 (89 p.)
- Guide pratique des dons et du mécénat - À l'usage des associations, organismes et donateurs, édition 2011, Deloitte (20 p.)
- Guide du mécénat - Chambre régionale d'économie sociale du Nord-Pas-de-Calais, édition 2007 (52 p.)
- Le mécénat - Entreprises et associations - Ministère des sports (24 p.)

F. Annexe : Convention-type de mécénat

(Convention-type à adapter au projet)

ENTRE D'UNE PART :

La société :
Dont le siège social est situé :
Représentée par :
En sa qualité de :

Ci-après désignée « la Société »

ET D'AUTRE PART :

L'association :
Association Loi 1901 dont le siège est situé :
Représentée par :
En sa qualité de :

Ci-après désignée « l'Association »

ÉTANT PRÉALABLEMENT EXPOSÉ QUE :

L'Association a pour objet :
.....
.....

La Société souhaite apporter son aide à la réalisation du projet ci-dessous défini et soutenu par l'Association.

IL EST CONVENU CE QUI SUIT :

1) OBJET DU CONTRAT

La Société s'engage à soutenir l'Association suivant les modalités prévues à l'article 3 afin de participer à la réalisation du projet indiqué à l'article 2 ci-dessous.

2) PROJET

L'Association s'engage à réaliser avant le le projet suivant :
.....
.....
.....
.....

3) OBLIGATIONS DE LA SOCIÉTÉ

Afin de soutenir le projet ci-dessus indiqué, la Société s'engage à :
Verser à l'Association la somme de : €.
Cette somme sera versée selon l'échéancier suivant :

.....
.....

Et / ou

La Société s'engage à prêter à l'Association :

Le matériel suivant :

.....

Et / ou le local suivant :

.....

Et / ou le personnel suivant :

.....

Et / ou :

La Société s'engage à réaliser au profit de l'association la prestation suivante :

.....

.....

(Nota : Lorsque le mécénat est en nature ou en compétences, la Société devra mentionner la valorisation qu'elle aura retenue.)

4) OBLIGATIONS DE L'ASSOCIATION

L'Association s'engage à :

.....

.....

.....

(Il est utile d'indiquer les modalités d'intervention de l'Association aux différentes étapes du projet. L'Association peut associer le nom de la Société aux opérations réalisées, quels qu'en soient le support et la forme, à l'exclusion de tout message publicitaire.

Elle peut également accorder à la Société des contreparties à condition qu'il existe une disproportion marquée entre celles-ci et les versements en numéraire ou en nature de la Société.)

5) DÉCLARATION DE L'ASSOCIATION

L'Association déclare qu'elle est une association d'intérêt général habilitée à recevoir les dons et à remettre des reçus fiscaux.

6) EXCLUSIVITÉ ET CONFIDENTIALITÉ

Le projet pourra être soutenu par d'autres sociétés, sous réserve que ces dernières ne soient pas concurrentes de la Société. Avant d'accepter un nouveau mécène, l'Association devra demander l'accord préalable et écrit de la Société.

L'association s'interdit de porter atteinte directement ou indirectement à la réputation, à l'image de marque de l'entreprise mécène.

L'association s'interdit de divulguer la participation financière de l'entreprise mécène.

7) ASSURANCES

L'association s'engage à disposer d'une assurance responsabilité civile couvrant ses activités et ses membres.

.....

.....

(Une assurance peut aussi couvrir le risque d'annulation d'une manifestation).

8) DURÉE DE LA CONVENTION

Le présent contrat a une durée de :

.....
.....

(La convention peut être prévue pour la préparation de l'opération ou pour une période définie. Le renouvellement de la convention peut être envisagé à une date précise.)

9) RÉSILIATION

La présente convention pourra être résiliée :

- en cas de non-respect de ses engagements par l'une des parties ;
- pour cause de cessation d'activités de l'une des deux parties ;

.....
.....
.....

(La convention peut prévoir le sort des obligations réciproques, le remboursement des sommes versées, les dommages et intérêts éventuels.)

10) LITIGES

En cas de litige sur l'exécution des clauses du contrat, la juridiction compétente sera le tribunal de xxxxx.
(Une phase de concertation dont la durée va être variable suivant la durée du contrat peut être mentionnée.)

Fait à le

En deux exemplaires

La Société

L'Association

M.

M.

Signature

Signature