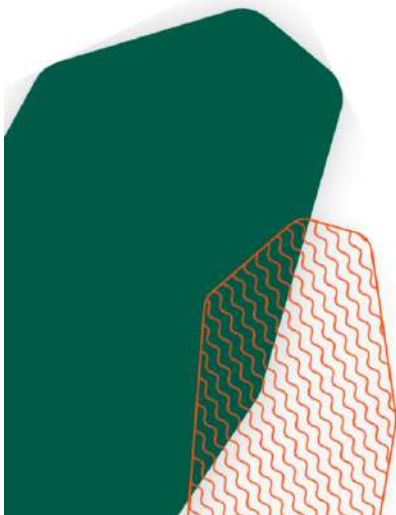


Remue-méninge tiers-lieux et mécénat

Compte-rendu
7 novembre 2023
à la PAM (Brest)



Bretagne
Tiers-Lieux

LE MUR DES CONTACTS

Des financeurs

Naïme BALLESTINI ans des CIGALES de Bretagne 07 52 64 73 29
contact@cigales-bretagne.org

NATHALIE RICHARD Estlin studio de Reg 07 672 0283
nathalie@estlinstudio.org

Julie Coesens Fondation Abbé Pierre jcoesens@fp.fr

Expertise comptable : Transition ESS pauline.courant@transition-ess.fr

Des tiers-lieux bretons

Lisa pour LE CONCEPT Lorient 06 52 94 14 55
leconcept@ecomail.bzh

Séverine Martinez pour KERANDEN (+ Ucie) 06 81 88 63 48
bonjour@keranden.bzh

Florence pour PULPE 07 66 60 94 61
contact@pulpe.bzh

Océane Kofflerin Colo associatif / Verivox 3eet 06 50 20 41 37
kofflerin@gmail.com

Ana Le Cessac, Facilitatrice et membre du collectif LA VAGUE (asso environ-
nementale rennetaise créée au lycée) 06 50 35 14 42

Elena pour le { lieu dit - elena.kerannin@lelieudit.fr
Fréquence des Possibles

Anne Laure HAYON - AMES DE BRETAGNE (contact@amesdebretagne.bzh)
CLCB / tiers-lieu Nempren (anne-laure.hayon@clcb.bzh)

Bretagne
Tiers-Lieux



PROGRAMME Tiers-Lieux et mécénat



9h30	Accueil	Bretagne Tiers-Lieux
9h50	Tour du lieu en sous-groupes	La PAM
10h30	Présentation du mécénat	Emilie Blanquaert
11H	Notion d'intérêt général	Pauline Courant
11h30	Retour d'expérience d'un financeur	Les CIGALES
12h	Retour d'expérience de tiers-lieux	Moulin du Roz et Maison Glaz
14h	Retour déjeuner, répartition des ateliers	Bretagne Tiers-Lieux
14h15	Atelier 1. Bien communiquer sur son projet 2. Mise en place du mécénat 3. Speed dating lieux et divers financeurs	1. Les Raisonné-e-s 2. Emilie Blanquaert 3. Équipe Villat, France Active, Club CIGALES, Crédit Coopératif, Mengo, Fondation Abbé Pierre, Transition ESS
16h	Rôle du réseau, ressources et retours sur la journée	Bretagne Tiers-Lieux
16h30	Conclusion et pot de fin	La PAM

Tour du lieu

[Découvrez le lieu sur leur site ici](#)



Définition du mécénat par Emilie Blanquaert (Culture&Mécénat)

Emilie Blanquaert est consultante en gestion de projet culturel et en collecte de fonds, mais aussi maître de conférence et formatrice.

Les fondamentaux

1. Définition

Le mécénat peut faire peur, être un gros mot pour certain-e-s, une appréhension pour d'autres. On parle d'ailleurs beaucoup de charte éthique dans les métiers du mécénat. Ce n'est pas du sponsoring, ni du partenariat.

Le mécénat est un soutien financier, matériel et/ou humain apporté par une entreprise ou un particulier à une action reconnue d'intérêt général, sans demande de contreparties directes.

- 1 mécène sur 4 soutient en nature (dons en nature, en numéraire ou en compétence). 17% des TPE font du mécénat de compétences.
- Toujours 25% maximum de mécénat matériel ou financier.

- La réduction d'impôt, ou encore du "fléchage d'impôt" de 60% sur l'IS pour les entreprises, 66% sur l'IR pour les particuliers. Quelques exceptions comme les associations de lutte contre les violences conjugales : 75%.
=> pour un particulier c'est plafonné à 73 euros.

Idée

Les micro-dons sont possibles aussi. C'est plus simple, sans mécénat : on donne 1,50 au lieu d'1 euros pour le café, et ça paye les artistes par exemple.

2. Les contreparties

Les entreprises font du mécénat pour décloisonner, susciter fierté et cohésion en interne, impact et ancrage sur le territoire, attirer des talents...

Les particuliers pour la contribution à l'intérêt général et la réduction fiscale.

Plus les contreparties sont immersives, plus elles répondent aux besoins, plus elles vont permettre de donner du sens en interne, de développer des échanges.

L'administration tolère 25% de contreparties, ou de "politique de reconnaissance" obligatoirement désintéressée, avec pas de publicité, ou très légère.

Les contreparties matérielles :

- invitations événements, concert
- rencontres avec les équipes, parties prenantes etc
- visites guidées, produits dérivés...

Les contreparties immatérielles :

- remerciements par l'association du logo, valorisable selon le rayonnement du projet => on communique sur la marque corpo plutôt que sur le produit. Exemple : phare ouest plutôt que breizh cola.
- participation aux trophées, concours
- titre honorifique : membre bienfaiteur, grand mécène
- cooptation au CA, participation aux commissions et GT
- diffusion des RA, dossiers de presse, etc

Ressources :

[Annuaire](#) du Centre Français des Fonds et Fondation, pour trouver la structure qui pourrait soutenir votre projet,

[ADMICAL](#) qui publie des bases documentaires très riches ainsi que le baromètre du mécénat des entreprises, entre autres. Vous retrouverez aussi de nombreuses fiches repères pour structurer les bonnes pratiques du mécénat,

[Association Française des Fundraisers](#) qui nous forme au métier et qui publie de nombreuses ressources très intéressantes (et que je représente pour la région Bretagne),

[CareNews](#), média des acteurs de l'engagement qui publie de nombreuses ressources, études et témoignages sur l'ESS, l'associatif et le Mécénat,

[France Générosité](#), le syndicat des associations et fondations qui font appel à la générosité, bases documentaires très utiles pour comprendre la philanthropie des particuliers.

Fiches à découvrir en fin de CR :

- "Définition du mécénat"
- "Ressources d'un projet associatif"
- "Sponsoring VS Mécénat",
- "Réussites et vigilances fundraising "
- "Le Mécénat"
- "Se lancer dans une collecte de fonds privés"

A noter :

[Temps de codéveloppement proposé par Kengo](#) pour les tiers-lieux du Finistère, le **28 novembre** matin, à Brest.

[Formation courte "diversifier vos ressources par le mécénat"](#) les **12 et 13 février**, à Rennes



Notion d'intérêt Général par Pauline Courant (Transition ESS)

Transition ESS est un cabinet qui met en place des missions d'expertise comptable et de conseils auprès des entités de l'Économie Sociale et Solidaire, principalement en Bretagne.

Découvrez la présentation détaillée du power point en fin de document

Conditions cumulatives du mécénat :

- non lucrativité, les 4P : prix, public, produit, publicité ;
- gestion désintéressée : rémunération limitée ou nulle, pas de bénéfice distribués, ne pas détenir de fonds ;
- un cercle étendu de bénéficiaires.

Exemple pour l'activité de bar : si l'activité devient non accessoire (exemple: plus de 30% du budget), il vaut mieux sectoriser et créer des structures différentes.

Comment définir l'intérêt général ?

- rescrit fiscal mécénat
- « considération tacite »
- rescrit administratif

Condition de fond : faire partie des types de structures de l'article 100 du CGI, notamment structures reconnues d'intérêt général, fondations reconnues d'utilité publique, établissements d'enseignement supérieurs reconnus d'intérêt général.

Le Rescrit fiscal

=> Ce n'est pas une obligation en soi. Si l'administration fiscale vient vers vous, ce n'est pas à vous de prouver que vous êtes d'Intérêt Général, mais l'administration doit le prouver. Parfois cela vaut le coup de ne pas le demander et de le préparer dans le seul cas d'un contrôle d'une administration fiscale. Seul le contrôle fiscal arbitre si on est d'IG ou non et éligible au mécénat ou non. Le rescrit n'est pas obligatoire, et c'est l'avis d'une seule personne.

Pour des petites demandes de mécénat par exemple, il est possible de privilégier un diagnostic avec un commissaire aux comptes.

Dans tous les cas, ne surtout pas faire seul la demande de rescrit. Il faut être accompagné par un professionnel.

A noter

Si après une demande de rescrit vous êtes débouté, vous ne pouvez pas trop faire une demande de mécénat sans rescrit par la suite... Vous pouvez monter à la commission régionale mais il n'y a pas de discussion, les quelques associations qui ont gagné ont dû faire un procès.

Ressource :

[Juris associations : mécénat de compétences](#)



Retour d'expérience par Marine Bargain (club LES CIGALES)

Les clubs sont des groupes de citoyens qui souhaitent mettre leur épargne dans des projets et notamment des tiers-lieux. Il y a une [charte](#) que tous les clubs des cigales valident mais les critères de choix sont propres à chaque club.

Le principe ?

Du prêt sur 5 ans, taux d'intérêt par convention, les citoyen·ne·s n'ont pas d'intérêt mais ils doivent récupérer leur mise. [Pas plus de 20% dans le capital.](#)

Le soutien des CIGALES peut également faire effet levier auprès des banques notamment.

Exemples : le Baranoux qui a signé avec 5 clubs différents, Le Café des Possibles et Le Champ Commun.

A noter

CIGALES Cherchent Fourmis, la rencontre entre porteurs de projets de l'Économie Sociale et Solidaire et citoyens-financeurs du territoire, aura lieu le **mercredi 29 novembre à Brest**, de 16h à 20h, dans les locaux de l'ADESS (1 rue Louis Pidoux, Brest) et sur plusieurs territoires bretons. [Inscription ici](#)

Retours d'expériences par Nathalie Richard (Moulin du Roz)

[Le Moulin du Roz](#) a déjà fait appel à deux mécénats.

Épopée Villae a permis d'avoir un fond de dotation pour le mobilier, nécessaire pour pouvoir lancer l'activité.

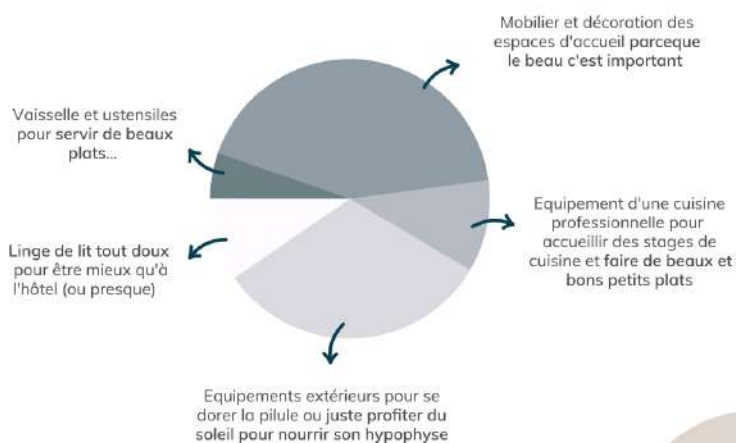
La porte du mécénat apporte beaucoup comme le fait de communiquer vite et largement sur le projet mais aussi de développer la communauté avec.

Le frein potentiel : s'associer à un acteur capitaliste, c'est pas tabou, c'est important d'en parler!

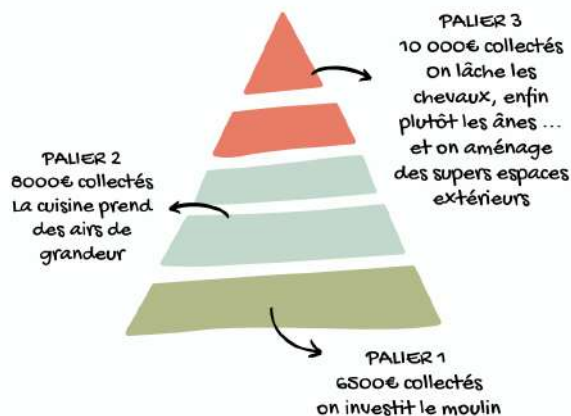
Le lieu s'oriente maintenant vers un parrain ou marraine des cultures locales.

Graphiques présentés par le lieu [sur Kengo](#)

REPARTITION DES DOTATIONS



INVESTISSEMENTS SUIVANT LES PALIERS



Retours d'expériences par Akira Lavault (Maison Glaz)

[Maison Glaz](#) s'est créé en association puis en SAS car c'est ce qui nous a permis de réunir la somme de départ pour créer le projet. La SAS est non lucrative et conventionnée entreprise d'insertion, c'est une ESUS de droit. Cette double casquette permet d'ailleurs aujourd'hui d'assurer des débats permanents et le contre pouvoir.

Côté apport du secteur privé, le mécénat de compétences a énormément aidé pour monter tout le pilotage financier du projet.

Pour les recherches de fonds, nous travaillons toujours en mode projet : un nouveau service, un projet culturel. Toutes les propositions culturelles sont déficitaires chez nous et la DRAC n'a financé qu'exceptionnellement (et nous a dit qu'elle ne le referait plus). Pour le financement de la culture, le mécénat est donc une option, de même que d'aller chercher des partenariats opérationnels.

Nous avons reçu un financement d'Épopée Villae pour le lancement de nouveaux services, qui finance 20% du projet en question. Ça a beaucoup aidé, notamment le fait de pouvoir échanger avec les équipes, c'est toujours très intéressant.

En sponsoring d'événement culturel on a obtenu pour le Grand Bain de l'argent de l'agglomération de Lorient. Pour les élus ça peut être une manière d'aller vite et de contourner l'attribution de subvention classique aux associations, ça passe sur le budget de la communication et non en commission annuelle.

Le lieu n'est pas sûr de remplir toutes les conditions pour le mécénat à cause des activités économiques diverses que nous portons, alors que c'est justement ce qui nous permet d'être en partie autonome. La dernière piste c'est le partenariat opérationnel.

Ressource :

[Baptiste Morizot](#) Raviver les braises du vivant - pour utiliser les codes de la société d'aujourd'hui (exemple propriété privée) pour changer le fil de l'histoire.

Atelier 1 : la mise en place du mécénat

Diversifier ses ressources de financement par la collecte de fonds privés (Emilie Blanquaert)

-Enjeux (pourquoi)

- o Sécuriser, développer et pérenniser les projets
- o Développer l'intelligence collective

- o Créer et consolider l'emploi
- o Gagner en autonomie
- o Innover et coopérer
- o Responsabiliser les parties prenantes

-Leviers (comment)

- o Connaître et analyser
- o Identifier un projet de qualité et réaliste
- o Etre fort d'un réseau mobilisé et mobilisable
- o Organiser et concerter la stratégie
- > Il faut mettre en avant le projet et non l'association quand on demande un mécène, il faut présenter le côté qualitatif, son utilité pour l'intérêt général.
- o Développer de nouvelles formes de partenariats
- o Une commission et un réseau bénévole proactif

-Constats (mais...)

- o Dépendance aux soutiens publics
- o Manque de temps
- o Manque de compétences
- o Baisse des subventions
- o Investissements limités
- o Pluralité des projets sur le même territoire

-Vigilances (attention) : Choses à ne pas faire

- o agir seul-e et ne pas investir
- o Vendre de la réduction d'impôts (plutôt mettre en avant comment on peut être acteur de son territoire)
- o Temps investis disproportionnés à la taille du projet
- o Porter un discours confus
- o Solliciter sans connaître
- o Reconnaissance limitée

Les contreparties ne sont pas obligatoires, mais sont conseillées car elles permettent aux partenaires de se sentir concernés.

Les techniques et méthode du fundraising

Phase 1 : Bâtir la stratégie

- Eligibilité (organisation reconnue d'intérêt général ou d'utilité publique)
- Politique de mécénat (historique, valeurs, vision, charte éthique, cohésion de l'équipe)
- Besoins et ressources (humains financiers, matériels)
- Modèle économique (SWOT force et faiblesses, méthodes de collecte, plan de financement et objectifs) préparer son argumentaire, mettre en avant ses forces, ses singularités.

Phase 2: préparer l'opérationnel

- Cible (intérêt pour la cause, capacité à donner et proximité, base de données et réseaux)
- Offres (contreparties existantes, possibles et à construire, valorisation et hiérarchie)
- Argumentaire (présentation du projet et des besoins, solutions, impact, demande, avantages et bénéfices mécènes)
- Plan de collecte (comité de représentation, plan de communication et partenariats, documents projet et supports)

Phase 3: passer à l'action

- Sensibilisation (communauté, 1er cercle, affûter le discours, évaluation de l'intérêt)
- Sollicitation (prospection et conquête, prise de rdv et représentation réseau)
- Reconnaissance (contractualisation = entreprise, délivrances contreparties et reçus fiscaux, fidélisation, échanges et invitations)
- Fin de campagne (contrôler, analyser et réactiver ET NE PAS OUBLIER DE DIRE MERCI)

Conseil: Choisir plusieurs mécènes qui offrent plusieurs petites sommes/produits/ services plutôt que d'avoir seulement 1 seul mécène sur qui compter.

Atelier 2 : speed-dating

Club CIGALES (Marine Bargain)

Crédit Coopératif (Estelle Quilin et Cabrera-Taldir Emmanuelle)

Épopée Villaé (Gaëlle Trébaol)

[Fondation Abbé Pierre \(Julie Courbin\)](#)
[France Active \(Julie Guéna\)](#)
[Kengo \(Pauline Lemaistre\)](#)
[Transition ESS \(Pauline Courant\)](#)



CONCLUSION

Quelques dernières ressources :

Caisse des dépôts, [Les tiers-lieux : le moment ou jamais ?](#), Antoine Baudrit, 2023
Webinaire, [Webinaire : Le mécénat en Tiers-Lieux](#), 16 mars 2023, Tiers-Lieux en Grand Est
[Guide des fondations. publié en 2019 par la Région Bretagne - SISESS](#), Service de l'innovation sociale et de l'économie sociale et solidaire
[Revue Le sociographe](#) : Le mécénat de compétences en association : analyse et questionnements pour le travail social, Ósia Vasconcelos, Elisabetta Bucolo, n°73, 2021
[Les effets du mécénat de compétences en association sur les personnes impliquées et leurs](#)

parcours

Cartographie des offres de financements dans l'Economie Sociale et Solidaire

Le panorama des fondations et fonds de dotation créés par des entreprises mécènes

Le club mécènes du patrimoine en Bretagne

Pépites, rôteaux et liste au père-noël

Pépité

Qualité des intervenant·e·s

Le mécénat n'est finalement pas que du financement

Ça fait toujours du bien de se retrouver

Permet de bien comprendre le mécénat

Découverte de la PAM

Rôteaux

Trop court pour faire des échanges d'expériences

Liste au père Noël (à étudier par Bretagne Tiers-Lieux)

- ❖ **Continuer d'explorer ce sujet**, d'échanger
- ❖ Comment aller chercher des bénévoles ?
- ❖ Comment créer un événement commun avec d'autres réseaux au delà des tiers-lieux
- ❖ Partager des **documents avec d'autres acteurs** comme Plateau Urbain
- ❖ Mettre à jour le doc du SISESS sur les **fondations bretonnes** en 2019

- ❖ Fiches tiers-lieux avec des **retours d'expériences** : mécénat j'ai réussi à faire ça, ou pas...
- ❖ **Rôle de plaidoyer** de Bretagne Tiers-Lieux, notamment auprès de DGFIP sur des questions fiscales (en cas de refus de rescrit pour plusieurs lieux par exemple)
- ❖ Porter le message aux hautes instances nationales pour que les scic soient éligibles d'intérêt général et mécénat
- ❖ Avoir une liste de projets à viser pour financer des actions à destination de publics précaires

Le Mécénat

Fiche Mémo #1

Définition

Le mécénat est un soutien financier, matériel et/ou humain, apporté par une entreprise ou un particulier à une action, une œuvre, une activité d'intérêt général (ou reconnue d'utilité publique), sans demande de contreparties directes.

- Don
- Pas de publicité
- 25% de contreparties
- Discrétion
- Déductions d'impôts

A ne pas confondre avec

...le sponsoring (ou le parrainage), qui est un soutien financier, matériel et/ou humain apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct.

- Achat d'espaces
- Publicité, visibilité
- Contreparties équivalentes
- Acte commercial
- Trafic, bénéfices

Les Éligibilités

L'organisation qui est éligible à recevoir des dons en mécénat et de fait à délivrer un reçu fiscal, doit :

- Être un organisme reconnu d'intérêt général, ou reconnu d'utilité publique
- Agir à but non-lucratif sous une gestion désintéressée
- Ne pas fonctionner au profit d'un cercle restreint de personnes

Les Bénéficiaires





- L'État, les Collectivités Locales et leurs établissements
- Les Organismes d'Intérêt Général, les Fonds de Dotations
- Les Fondations et Associations Reconnues d'Utilité Publique
- Les Fondations Abrisées, d'Entreprise, Partenariales et Universitaires
- Les Musées de France
- La plupart des Monuments Historiques Privés
- Certains Établissements de Recherche ou d'Enseignement Publics ou Privés agréés d'Intérêt Général

Les Mécènes

- Les Particuliers soumis à l'impôt sur le Revenu
- Les Entreprises soumises aux Impôts sur les Sociétés
- Les Fondations et Fonds de dotations
- Les Clubs de Mécènes (mécénat collectif)

Les Déductions d'impôts

Selon la loi Aillagon du 1^{er} Août 2003, articles 238 Bis, 200 et 978 du Code Général des Impôts

Pour un don à un organisme d'intérêt général, Et/ou à un organisme reconnu d'utilité publique:	Pour un don à organisme reconnu d'utilité publique:	Pour le compte de l'État:	
 Particulier Impôt sur le Revenu (IR) Don de 100 €	 Entreprise Impôt sur les Sociétés (IS) Don de 100 €	 Particulier Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI) Don de 100 €	 Entreprise Achat Trésor National Don de 100 €
66 % de déduction d'impôts* dans la limite de 20% du revenu imposable	60 % de déduction d'impôts dans la limite de 0,5% du CAHT*** ou 20 000€	75 % de déduction d'impôts dans la limite de 50 000 euros	90 % de déduction d'impôts**** dans la limite de 50% de l'impôt dû
Coût réel : 34 € Contreparties: 25 €** Coût résiduel: 9 €	Coût réel: 40 € Contreparties: 25 € Coût résiduel: 15 €	Coût réel: 25 €	Coût réel: 10 €

*75 % de déduction d'impôts sur le revenu quand il s'agit d'un don à un organisme d'aide aux personnes en difficulté et victimes de violences domestiques. Loi Coluche 2023: dons plafonnés à 1000 €/ Les dépassements entrent en déduction de l'IR à 66%. **La valeur des contreparties ne doit pas dépasser 65 € / *** Excédent reportable sur 5 ans.

****40 % de déduction d'impôts si l'achat est pour le compte de l'entreprise, sous obligation de l'exposer dans un Musée de France, et de le conserver 10 ans minimum.

La Loi Finance 2020 abaisse le taux de la réduction d'impôts à 40 % pour les versements supérieurs à 2M d'Euros (hors dons pour les personnes en difficultés).

Les formes du mécénat



Le Mécénat Financier :

Le Mécénat financier est le plus courant et le plus simple à valoriser: Il est l'apport par le mécène d'un montant en numéraire à l'œuvre, au projet éligible au mécénat.



Le Mécénat en Nature :

Le Mécénat en nature regroupe l'ensemble des soutiens qui ne se concrétisent pas par le versement d'un apport financier. Il est la fourniture de produits, la mise à disposition de moyens matériels et technologiques, de prestations de services.



Le Mécénat de Compétence :

Le Mécénat de compétences est un transfert gratuit de savoir-faire. Le plus souvent, il prends la forme d'une mise à disposition d'un ou plusieurs salariés d'une entreprise au profil d'un projet d'intérêt général.

Les Délivrances



Les Contreparties

Invitations, visites privées, prestations de service, rencontres, ateliers, cocreation... À hauteur max de 25% de la valeur du don.



La Convention de Mécénat

Pour un mécénat d'entreprise spécifiant la valeur, la forme du don et les valeurs et natures des contreparties.















Le Reçu Fiscal

- Particuliers attachés aux articles 200 et 978 du CGI : CERFA 11580*5
- Entreprises attachées à l'article 238 bis : CERFA 16216*1

Mécénat : Comment mettre en oeuvre une collecte de fonds privés ?

Fiche Mémo #2

Les différentes étapes

Phase 1 Bâtir la stratégie	 Eligibilité Organisation reconnue d'intérêt général ou d'utilité publique	 Politique de mécénat Historique, valeurs, vision Charte éthique Cohésion de l'équipe	 Besoins & Ressources Humains Financiers Matériels	 Modèle économique Forces & faiblesses Méthodes de collecte Plan de financement & objectifs	Dossier de mécénat <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Présentation du projet & des acteurs associés <input type="checkbox"/> Valeurs, vision <input type="checkbox"/> Actions, missions <input type="checkbox"/> Besoins matériels, financiers & humains <input type="checkbox"/> Demande <input type="checkbox"/> Avantages mécènes <input type="checkbox"/> Contreparties <input type="checkbox"/> Défiscalisation & exemples <input type="checkbox"/> Références médias, partenaires et réseaux <input type="checkbox"/> Contacts et coordonnées
Phase 2 Préparer l'opérationnel	 Cible Intérêt pour la cause, Capacité à donner & proximité. Base de données & réseaux	 Offres Contreparties existantes, possibles et à construire. Valorisation & hiérarchisation	 Argumentaire Présentation du projet et des besoins Solutions, impact, demande, avantages et bénéfices mécènes	 Plan de collecte Comité de représentation Plan de communication & partenaires Documents projet et supports	
Phase 3 Passer à l'action	 Sensibilisation Communauté, 1 ^{er} cercle, Affruter le discours Évaluation de l'intérêt	 Sollicitation Prospection & conquête Prise de RV & représentation réseaux	 Reconnaissance Contractualisation (entreprises) Délivrances contreparties & reçus fiscaux Fidélisation, échanges & invitations	 Fin de campagne Contrôler, analyser et réactiver ... Et ne jamais oublier de dire MERCI!	

Les méthodes de collecte

Méthodes de collecte de dons <ul style="list-style-type: none"> ◇ Dons en régie directe <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mécène ➤ Porteur de projet d'intérêt général ◇ Dons en régie indirecte <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mécène ➤ Fonds de dotation, fondation, club de mécènes, association, plateforme de financement participatif ➤ Porteur de projet d'intérêt général 	« Produit Partage » <ul style="list-style-type: none"> ◇ Micro-dons en régie indirecte ◇ L'entreprise reverse une part de la vente d'un produit acheté par un client au projet à soutenir. ◇ Le client arrondit ses achats au montant supérieur. La différence est reversée au projet à soutenir.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Client ➤ Entreprise Partenaire ➤ Porteur de projet 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Client Donateur ➤ Entreprise ➤ Porteur de projet

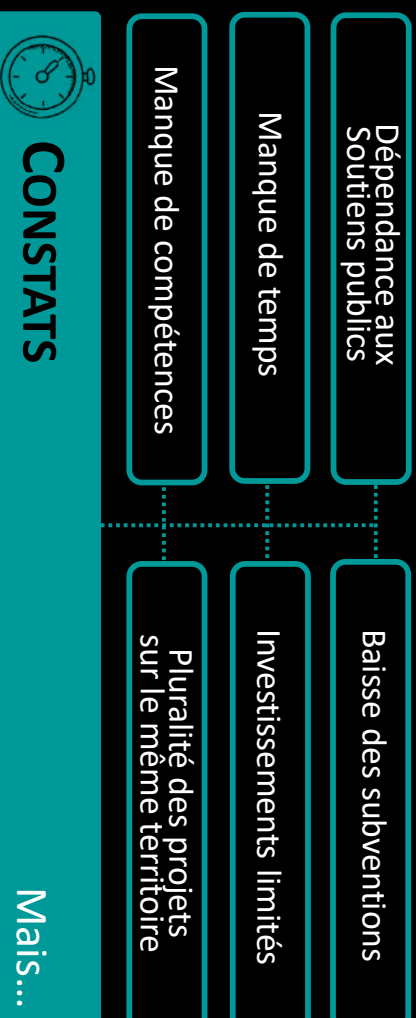
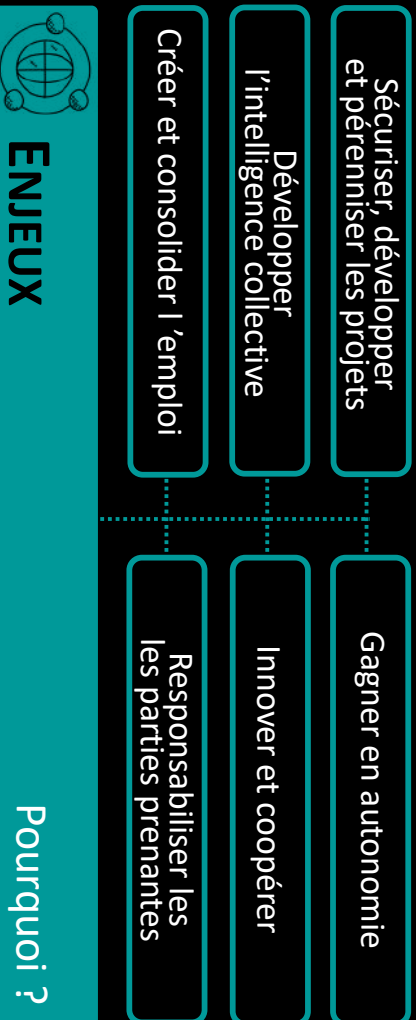
Les avantages Mécènes

Côté entreprises* <ol style="list-style-type: none"> 1 Contribuer à l'intérêt général 2 Exprimer, incarner les valeurs de l'entreprise 3 Développer de nouvelles relations avec ses partenaires 4 Favoriser la cohésion des équipes 5 Attirer de nouveaux talents 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Contribuer à l'intérêt général 2 Se responsabiliser collectivement et s'engager 3 Participer à la préservation des équilibres 4 Bénéficier de contreparties attractives 5 Bénéficier de réductions d'impôts
Côté particuliers* <ol style="list-style-type: none"> 1 Contribuer à l'intérêt général 2 Se responsabiliser collectivement et s'engager 3 Participer à la préservation des équilibres 4 Bénéficier de contreparties attractives 5 Bénéficier de réductions d'impôts 	

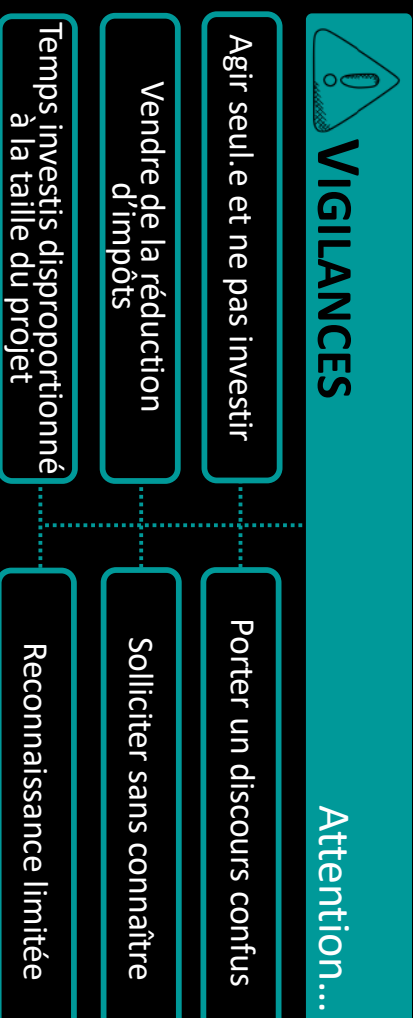
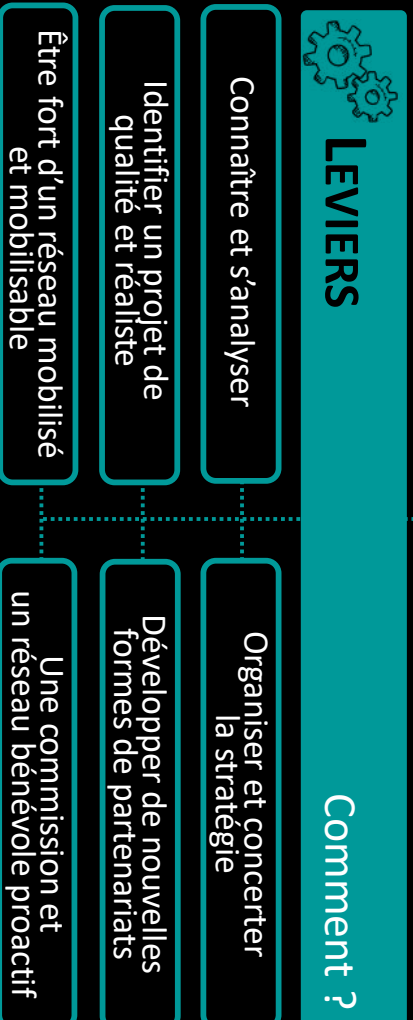
Les cibles

- ◇ **Côté entreprises** : entités du territoire géographique et affectif, fournisseurs, clients, prestataires, fondations, fonds de dotation, réseaux entreprises...
- ◇ **Côté particuliers** : familles, voisins, amis, bénévoles, habitants du territoire, grands donateurs, festivaliers, visiteurs, clients, fondations, fonds de dotation ...

DIVERSIFICATION DES RESSOURCES : ENJEUX, CONSTATS ET POINTS DE VIGILANCE



**DIVERSIFIER SES RESSOURCES DE FINANCEMENT
PAR LA COLLECTE DE FONDS PRIVÉS**



LES RESSOURCES D'UN PROJET ASSOCIATIF



Subventions publiques

Europe — Etat — Région

Département — Agglomération

Municipalité — EPCI — Etablissements publics



Auto-financement

Activités commerciales (Vente produits/ prestations)

Apport de ressources propres — Prêt bancaire



Ressources privées

Formes

Numéraire

Nature

Compétences

Partenariats

Régie

Directe

Indirecte

Fondations

Fonds de dotations*

Plateforme de financement participatif

Prestation

Mécénat des Entreprises* | 60 % de réductions fiscales (IS) | 25 % de contreparties indirectes

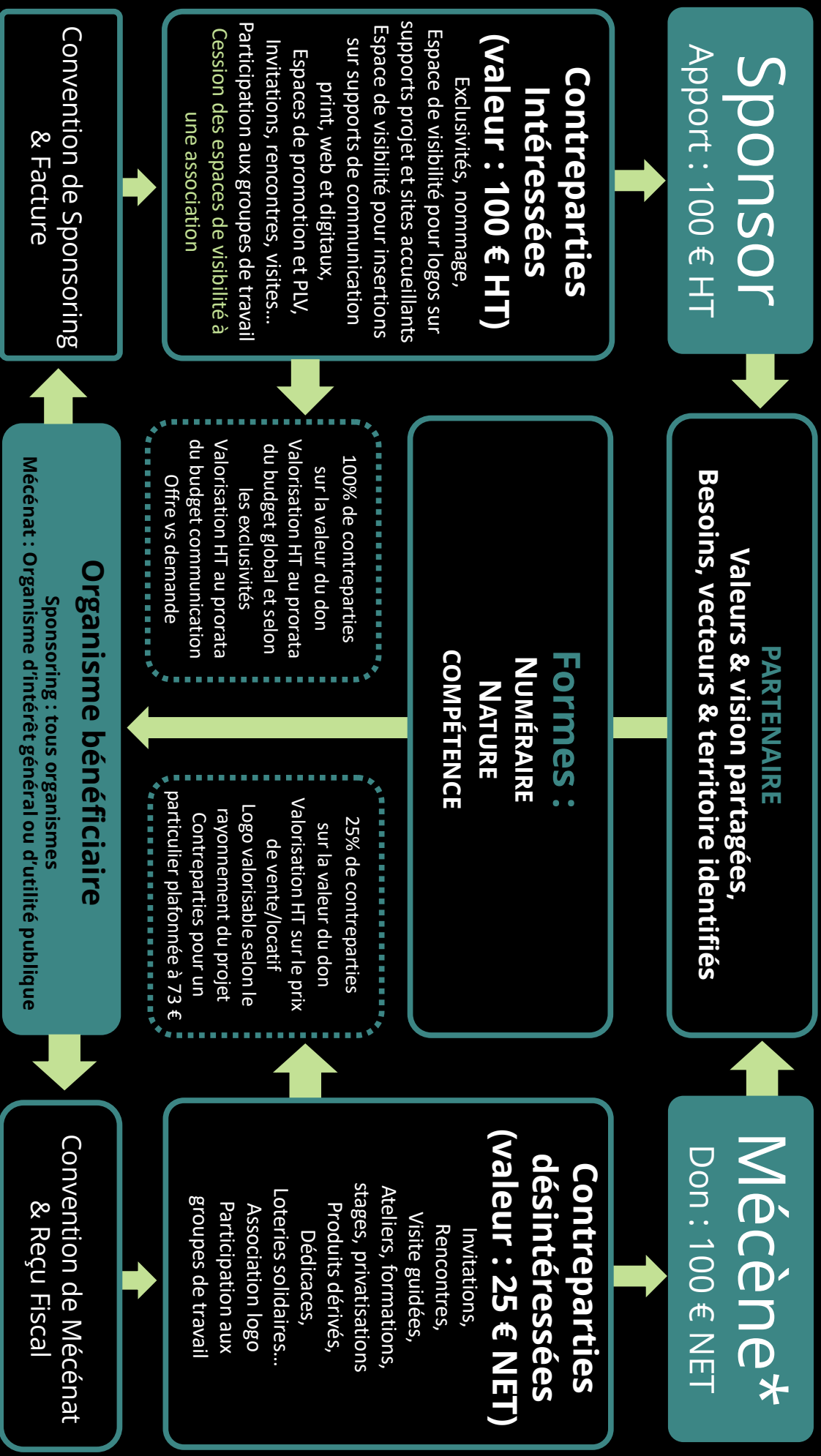
Mécénat des Particuliers* | 66 % de réductions fiscales (IR) | 25 % de contreparties plafonnées à 73€ | Legs, donations, dons manuels

Sponsoring | Trafic, notoriété, image, promotion | Contreparties équivalentes

Coopérations | Médias, associations, coopérations commerciales, finance solidaire | Fondations, fonds de dotation*, Arrondi, Produit-Partage

*pour les organismes reconnus d'intérêt général et hors modalités spécifiques

Sponsoring VS Mécénat ?





Mécénat et intérêt général

7 novembre 2023 – la PAM





Mécénat et Parrainage (*sponsoring*)



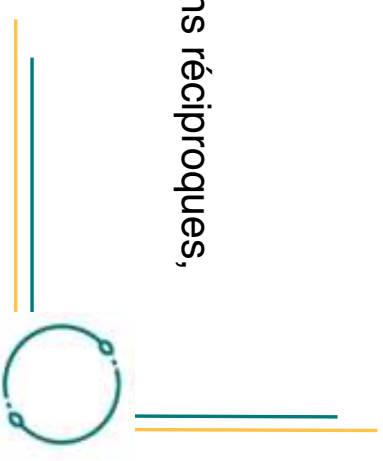
⇒ Différence: notion de contrepartie directe ou non

⇒ Impacts fiscaux pour la structure:

- Mécénat: opération non fiscalisée, avantage fiscal pour le mécène
- Parrainage: opération fiscalisée, soumise aux impôts commerciaux

⇒ Recommandation:

- Toujours prévoir un contrat et définir: les partenaires, le contexte, les obligations réciproques, les contreparties





Mécénat et conditions



Pour la structure bénéficiaire du mécénat:

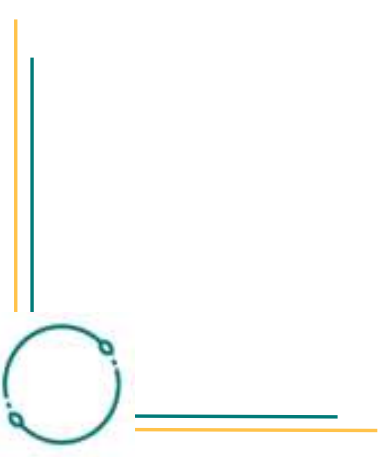
⇒ Condition de fond : Faire partie de la liste des types de structures de [l'article 200 du CGI](#), notamment: **structures reconnues d'intérêt général, fondations reconnues d'utilité publique, établissements d'enseignement supérieur reconnus d'intérêt général, fonds de dotations, etc.**

⇒ Condition de forme : **émettre le reçu** suite au versement (Cerfa n°16216*01).

Pas de conditions pour le m



Le mécène est une entreprise.





Mécénat et intérêt général



3 conditions cumulatives (article 200, 1-b du CGI) pour être reconnu d'ILG :

- ⇒ Non Lucrativité
- ⇒ Gestion désintéressée
- ⇒ Un cercle étendu de bénéficiaires

Obligation de déclaration des montants perçus

Comment définir l'intérêt général :

- ⇒ Rescrit fiscal mécénat
- ⇒ « Considération tacite »
- ⇒ Rescrit administratif

Différence avec l'Utilité Publique





Impacts fiscaux

Avantage pour le mécène:

- ⇒ réduction d'impôt : **60%** du montant du soutien sur sa fraction inférieure ou égale à **2 millions d'euros**. Au-delà, la réduction accordée est de 40%.
- ⇒ **Plafond**: Cette réduction s'applique dans la limite de **20 000 € ou de 5% du CAHT**, en retenant le seuil le plus élevé. Solde reportable durant 5 ans

Risques:

- ⇒ Si remise en cause de la notion d'intérêt général: Activité considérée comme lucrative => Impôts commerciaux + majoration
- ⇒ Si émission de reçus fiscaux à tort:
 - Pour la structure bénéficiaire: Amende correspondant au montant de de la réduction d'impôt indûment obtenue ([article 1740 A CGI](#))
 - Pour le mécène: si de bonne foi, pas de remise en cause de la réduction obtenue





Pour aller plus loin



⇒ Articles juris asso sur le mécénat:



Mécénat et parrainage



Dossier 20ans du mécénat

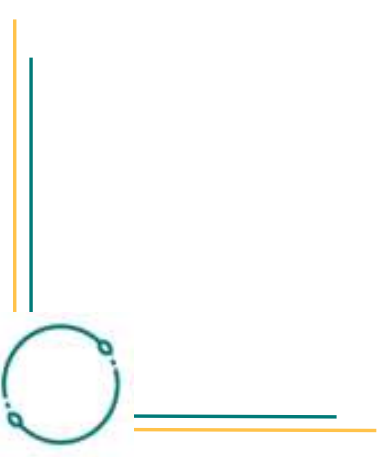
⇒ Modèles fiscalité:



Rescrit fiscal mécénat



Reçu fiscal



Merci de votre attention

