

# MÉCÉNAT & CO



in

## LE MÉCÉNAT

*Les clés pour le comprendre  
et mener votre stratégie*

# Les clés pour le comprendre

## Le mécénat

Le mécénat est **un dispositif fiscal** qui permet d'obtenir, sous certaines conditions, une **réduction d'impôts** lorsque l'on apporte un **soutien matériel sans contrepartie directe à un organisme** pour l'exercice d'activités présentant **un intérêt général**. Ce soutien se traduit par un don qui peut être :

- financier
- de compétences
- en nature : matériaux etc.

**Les donateurs qui peuvent ainsi prétendre à la réduction d'impôts sont :**

- Les fondations (abritantes, familiales, d'entreprises) et fonds de dotation
- Les entreprises
- Les particuliers

## Etre éligible

**Pour que le don ouvre droit pour les donateurs à l'avantage fiscal, l'organisme bénéficiaire doit être éligible au dispositif du mécénat, en remplissant chacune des conditions suivantes :**

- Être une association, une fondation, un fonds de dotation, une collectivité locale, un établissement public.
- Agir dans ces **domaines** : art, culture, patrimoine, social, humanitaire, sport, défense de l'environnement, recherche, enseignement, éducation, famille, diffusion de la culture et de la langue française à l'étranger, égalité femme-homme.
- **Ne pas avoir de relation privilégiée avec le donateur**, c'est-à-dire ne pas lui permettre de manière directe de retirer un avantage concurrentiel.
- Avoir **une gestion désintéressée** (bénévolat des instances de gouvernance).
- Avoir **une activité non lucrative** (voir page suivante, la "règle des 4P").
- **Ne pas bénéficier à un cercle restreint de personnes.**

**Vérifier son éligibilité :** en cas de doute sur votre éligibilité au dispositif, l'administration fiscale propose de recourir à la procédure de rescrit fiscal. Il n'est cependant pas nécessaire d'obtenir un rescrit fiscal pour émettre un reçu fiscal.

# MÉCÉNAT & CO



in

## LE MÉCÉNAT

### Être un organisme sans activité lucrative : la règle des 4P

Pour être considéré comme un organisme sans but lucratif, et donc être exonéré d'impôt par l'administration fiscale, il est nécessaire de respecter 4 points essentiels :

- **Produit / Activité** : l'association doit intervenir dans **des secteurs d'activité peu ou mal pris en compte pas le marché**. Les excédents dégagés par l'activité doivent être affectés à la réalisation de l'objet de l'association.
- **Public** : le public bénéficiaire doit être **en situation de fragilité économique et sociale** et ne pas avoir accès facilement aux activités proposées.
- **Prix** : les prix proposés par l'association sont appréciés en fonction des **efforts faits pour faciliter l'accès du public aux activités** proposées. Ce prix se distingue par un montant nettement inférieur à celui pratiqué par les entreprises pour des activités similaires.
- **Publicité** : la **communication** des activités de l'association reste autorisée, mais celle-ci **ne doit pas s'apparenter à de la publicité commerciale**. Un site internet pour présenter son offre d'activité n'est pas considéré comme une publicité commerciale.

### La réduction d'impôt pour les donateurs

Pour les **entreprises** effectuant un don, la **réduction d'impôt est égale à 60 % du montant du don** pour la fraction inférieure ou égale à 2 000 000 € et 40 % pour la part du don supérieure à 2 000 000 € (Le plafond annuel des dons ouvrant droit à l'avantage fiscal est de 20 000 € ou de 0,5% du chiffre d'affaires (HT), lorsque ce dernier montant est plus élevé).

Pour les **particuliers**, la **réduction d'impôt est égale à 66% du montant du don** dans la limite annuelle de 20 % du revenu imposable.

### Nos conseils

1. Développer **des éléments de langage clairs** qui reflètent votre structure : il est important que les mécènes comprennent au premier coup d'oeil votre projet.
2. Demander à vos mécènes prospects de **les rencontrer** pour présenter votre projet.
3. **Cibler vos mécènes** : pour les fondations d'entreprises, familiales ou les entreprises, les éléments de langage et les logiques de soutien ne sont pas forcément les mêmes.
4. **Présenter des projets concrets** dans lesquels les mécènes arrivent à projeter leur soutien : les mécènes ont à coeur de soutenir des organismes avec des objectifs clairement définis.