



LE MÉCÉNAT /LE SPONSORING

Vous êtes un club de football et vous cherchez des ressources supplémentaires pour préparer votre prochaine saison sportive. Le mécénat et le sponsoring correspondent à deux possibilités de financement pour votre association. Elles comportent chacune des règles spécifiques qu'il est intéressant de connaître pour optimiser vos ressources financières, humaines et matérielles.



QU'EST CE QUE LE MÉCÉNAT SPORTIF ?

Le mécénat est un soutien matériel ou financier apporté par une entreprise à un organisme d'intérêt général sans que soit attendu en retour, une quelconque contrepartie. Le mécénat est plus communément associé au don, celui-ci pouvant se réaliser sous diverses formes : financières (chèques, virements..) ; en nature (biens, fournitures, marchandises...) ; de compétences (de personnel...). Le mécénat est conclu par le biais d'une convention. Les associations ont l'obligation de nommer un commissaire aux comptes ainsi qu'un suppléant lorsque le montant annuel des dons reçus excède 153 000 euros.

ATTENTION

Pour les associations, une recette issue d'une action de sponsoring correspond donc à une recette commerciale assujettie à tous les impôts commerciaux (TVA, impôt sur les sociétés, taxe professionnelle) dans les mêmes conditions que les autres activités lucratives



COMMENT FAIRE SOUTENIR SON PROJET ?

Bénéficier d'un mécénat n'est pas un droit, il faut donc trouver une entreprise ou une fondation prête à financer votre projet. La recherche de sponsor est une procédure différente que celle utilisée pour du mécénat. Le contrat de sponsoring est une relation plus contraignante du fait qu'il s'agisse d'un accord « donnant-donnant ».

Dans tous les cas, il est nécessaire de disposer d'un véritable projet de club à mettre au cœur de votre démarche. Qu'ils s'agissent de mécénat ou de sponsoring, il est nécessaire de s'adresser aux fondations, aux grandes entreprises ainsi qu'aux PME locales en leur présentant de manière concise les caractéristiques de votre projet. La proximité géographique peut être un élément déterminant. Les commerçants de votre ville pourront être contents de participer au développement de votre association. Il faut savoir s'adresser à l'entreprise qui pourra être sensible à votre club en lui exposant les bénéfices qu'elle pourrait retirer de cet accord.

ATTENTION

Le mécénat est fiscalement considéré comme un don. Les entreprises peuvent déduire 60 % du don de leur impôt sur les sociétés dans la limite de 0.5 % de leur chiffre d'affaires.

Exemple : Une entreprise fait du mécénat pour un montant de 100.000 € (dans la limite des 0.5% de son chiffre d'affaire). La réduction d'impôt est de 60.000 € (60% déduits des impôts sur les sociétés) et le coût réel de ce mécénat est de 40.000 €



QU'EST CE QUE LE SPONSORING ?

Le sponsoring est une démarche commerciale caractérisée par une forte action publicitaire avec recherche de retombées économiques. Le sponsor finance donc un projet en échange de son nom, de sa marque, de son logo, de messages qui seront diffusés selon des indications précises convenues à l'avance par contrat. Pour un club de football, les sponsors constituent un élément indispensable pour son fonctionnement. Le sponsoring est conclu par le biais d'un contrat.

En Bref :

Le mécénat se distingue du sponsoring par la notion de « retour sur investissement ». Autant le mécène ne recherche pas de contrepartie (sauf éventuellement la citation de son nom), autant le sponsor s'engage avec le bénéficiaire dans une opération de nature commerciale en vue d'en retirer un bénéfice direct et des retombées pour son entreprise, proportionnelles à son investissement.

Les textes de référence et liens utiles :

- Le Code des Impôts
- <http://www.association.gouv.fr>
- <http://www.legifrance.gouv.fr>