Centre Fédéral de Ressources

Fiche Pratique – Financement

LE MÉCÉNAT

Réalisation CFR
reseau.federal@ffnatation.fr

Date : mardi 23 septembre 2025

PREAMBULE

Le mécénat s'entend comme le soutien apporté, sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activité d'intérêt général. Le mécénat est une forme de don.

Sous réserve du respect de certaines conditions, le mécénat ouvre droit à une réduction d'impôt pour le donateur.

LE MECENAT

LES FORMES DE MECENAT

MECENAT FINANCIER

Le mécénat financier correspond à un apport d'un montant en numéraire (argent) à l'association d'intérêt général.

MECENAT EN NATURE

Le mécénat en nature consiste à donner ou mettre à disposition des biens mobiliers ou immobiliers au profit d'une association d'intérêt général.

MECENAT DE COMPETENCES

Le mécénat de compétence est une forme de mécénat par laquelle une entreprise met à disposition, gratuitement, ses salariés, sur leurs propres temps de travail, au bénéfice d'un organisme d'intérêt général. Ce type de mécénat s'inscrit dans une logique d'engagement solidaire croissant au sein des entreprises. Traditionnellement utilisé dans le secteur privé, il s'adapte également aux professions libérales.

Ce mécénat de compétence est à différencier du bénévolat de compétence, qui lui, s'inscrit à l'initiative personnel du bénévole et sur son temps libre.

Cette mise à disposition peut prendre 2 formes :

- Prêt de main d'œuvre (articles L8241-1 et L8241-2 du Code du travail) : l'entreprise mécène met à disposition un ou plusieurs salariés auprès de la structure bénéficiaire.

- Prestation de service (article 1710 du Code civil) : l'entreprise s'engage à réaliser une mission déterminée qu'elle pilote de manière autonome.

ÊTRE ELIGIBLE AU MECENAT

Sont éligibles au mécénat, les associations d'intérêt général ayant un caractère sportif ainsi que les associations reconnues d'utilité publique.

Les conditions requises pour la reconnaissance d'intérêt général sont :

- une activité non lucrative ;
- une gestion désintéressée ;
- un cercle étendu de bénéficiaires.

Ces conditions sont fixées par le code général des impôts (CGI) et commentées par le Bulletin officiel des finances publiques-Impôts (Bofip-Impôts) :

- Pour les dons faits par les particuliers, consulter l'article 200 du CGI et l'instruction BOI-IR-RICI-250-10-10
- Pour les dons effectués par les entreprises, consulter l'article 238 bis du CGI et l'instruction BOI-BIC-RICI-20-30-10-10.

Afin d'être certain que votre structure est éligible au mécénat, vous pouvez demander un rescrit *« mécénat »* à l'administration fiscale. Attention, cependant, cette procédure est facultative. Nous conseillons aux associations de se faire accompagner pour toute démarche de rescrit fiscal.

OBLIGATION DECLARATIVE

Depuis 2022, en vertu de l'article 222 bis du code général des impôts, les associations qui reçoivent des dons ont l'obligation de déclarer d'une part le montant total des dons au cours du dernier exercice clos, ainsi que le nombre de reçus fiscaux délivrés sur cette même période.

Cette déclaration doit intervenir dans un délai limité suivant la clôture de l'exercice comptable de l'association, soit :

- pour les organismes qui clôturent leurs comptes au 31 décembre : avant le deuxième jour ouvré qui suit le 1er mai ;
- pour les organismes qui clôturent leurs comptes en cours d'année : avant le 15 du quatrième mois qui suit la clôture des comptes.

La déclaration est à effectuer dans l'espace dédié sur démarches.simplifees.fr, pour toutes les associations non soumises au dépôt d'une déclaration fiscale.

A noter que les clubs n'ont aucune déclaration à remplir s'ils n'ont pas émis de reçus fiscaux au titre de don au cours du dernier exercice.

INTERETS DU MECENAT

POUR L'ASSOCIATION

- Diversifiez ses ressources et moyens, de renforcer les capacités structurelles des partenaires, de réaliser ou de développer des projets ;
- Bénéficier d'accompagnement et d'expertise ;
- Gagner en reconnaissance et visibilité ;
- Développer synergies et réseaux.

POUR LE(S) MECENE(S)

- Consolider son ancrage territorial et renforcer son réseau ;
- Incarner les valeurs de l'entreprise ;
- Valoriser son image ;
- Mobiliser, attirer et fidéliser ses collaborateurs ;
- Impact territorial et RSE ;
- Réduction fiscale.

CONTREPARTIES AU MECENAT

POUR UN PARTICULIER

La réduction d'impôt au titre de l'article 200 du Code général des impôts (CGI) s'applique à la condition que le don procède d'une intention libérale, c'est-à-dire qu'il soit consenti à titre gratuit, sans contrepartie directe ou indirecte au profit de la personne qui l'effectue.

S'agissant des dons de particuliers, il est admis que soient accordées des contreparties « symboliques », comme par exemple inviter les donateurs aux évènements organisés par le club. En outre, certaines contreparties matérielles sont tolérées par l'administration fiscale à la double condition :

- qu'il existe une disproportion marquée entre le montant du don et la valeur des contreparties (la valeur de la contrepartie doit être inférieure à 25% de la valeur du don),
- que la valeur totale des contreparties ne dépasse la limite forfaitaire de 73 € par donateur pour 2025.

POUR UNE ENTREPRISE

La réduction d'impôt au titre de l'article 238 bis du Code général des impôts (CGI) s'applique à la condition que le don effectué par une entreprise procède d'une intention libérale. Ainsi, une opération de mécénat s'effectue sans contreparties. Si toutefois des contreparties sont envisagées, le mécène et le bénéficiaire s'efforcent d'en limiter la portée.

En particulier, ils respectent le principe d'une disproportion marquée entre le don et la valeur de la contrepartie. Par ailleurs, l'acte de don, comme son montant, ne peuvent être conditionnés à l'octroi de contreparties.

Des contreparties peuvent être octroyées à condition qu'il existe une disproportion marquée entre les sommes données et la valorisation du bien ou de la prestation offerte par l'organisme bénéficiaire des dons. Comme pour les dons des particuliers, il est admis que cette disproportion soit marquée par un rapport de 1 à 4. En l'absence d'une « disproportion marquée », le bénéficiaire et le mécène s'exposent à une requalification de l'opération de mécénat en opération de parrainage, par nature lucrative.

L'AVANTAGE FISCAL

POUR UN PARTICULIER

Les dons aux associations d'intérêt général œuvrant dans le champ sportif ouvrent droit à une réduction d'impôt sur le revenu égale à 66 % du montant versé dans la limite de 20 % du revenu imposable.

L'association lui aura délivré un reçu lui permettant de justifier ce don au moyen du cerfa 11580*05.

POUR UNE ENTREPRISE

L'entreprise bénéficie d'une réduction d'impôt égale à l'un des montants suivants :

- 60 % du montant du don pour la fraction inférieure ou égale à 2 000 000 €
- 40 % pour la part du don supérieure à 2 000 000 €

Cependant, le montant des dons retenus pour le calcul de la réduction ne peut pas dépasser, sur un même exercice, un plafond de 20 000 € ou 0,5 % du chiffre d'affaires annuel hors taxe de l'entreprise donatrice si ce dernier montant est plus élevé.

Lorsque le plafond est dépassé au cours d'un exercice, l'excédent du don est étalé au maximum sur les 5 exercices suivants, après la prise en compte d'éventuels nouveaux dons effectués durant ces exercices. Le taux appliqué à cet excédent est le taux appliqué au montant initial.

L'association lui aura délivré un reçu lui permettant de justifier ce don au moyen du cerfa 16216*01.

TROUVER DES MECENES

CIBLER

Il est important de cibler les entreprises ou les personnes que vous allez solliciter pour être mécène de votre association. Il sera plus facile de convaincre un mécène s'il existe en vous et lui un lien qui peut reposer sur votre localisation géographique, des objectifs similaires, des thématiques communes.

Vérifier si l'entreprise à une politique établie de mécénat, et si vous y correspondez ou non.

Une fois votre cible définie, n'oubliez pas de personnaliser le mail d'accompagnement, voire le dossier de mécénat.

CONSTRUIRE SON DOSSIER DE MECENAT

Le mécène peut soutenir l'association en tant que telle ou un projet en particulier. Il est primordial d'avoir établi, en amont, le projet associatif ou le projet précis sur lequel vous souhaitez recevoir le soutien du mécène.

De manière générale, il vous faudra constituer un dossier de mécénat, permettant au potentiel mécène d'avoir toutes les informations en mains.

Ce dossier comprend :

- Une présentation de l'association : élément d'identification, vos activités, vos valeurs, votre affiliation à la fédération, votre projet associatif, quelques chiffres (adhérents, salariés, bénévoles) ;
- Les projets et actions qui bénéficieraient du mécénat
- Le budget de votre association ou du projet
- Montrer l'impact bénéfique que cela peut avoir pour le mécène via des articles de presse, des photos, des supports de communication que lesquels il pourrait apparaître. Attention cependant à ce que la valeur de la contrepartie n'excède pas 25% du montant du don, l'opération de mécénat pourrait être requalifiée en sponsoring, qui ne bénéficie pas de l'exonération fiscale.

Il est important que ce dossier comprenne les informations importantes, mais aussi qu'il soit visuellement attractif.

CONCLURE LA CONVENTION DE MECENAT

Une fois votre mécène trouver, nous vous conseillons de conclure une convention de mécénat.