

TPE/PME & ETI

Engagez-vous dans le mécénat en toute confiance !

Le mécénat est un levier stratégique d'engagement sociétal des entreprises. Il répond aux attentes grandissantes des dirigeants.es et de leurs équipes de **contribuer à des enjeux d'intérêt général sur leurs territoires.** Admical, l'association de référence qui porte le sujet du mécénat depuis 1979 vous propose ce Guide repère. **Votre entreprise pratique déjà le mécénat ?** Bravo ! Vous trouverez dans ce document des éclairages utiles. **Vous n'avez encore jamais mobilisé ce levier d'engagement ?** Ce Guide vous apporte des points de repères et des clés pour passer à l'action !

Le mécénat c'est un truc de grands groupes...

NON !

97% des mécènes sont des TPE et PME *

...qui soutiennent de grands acteurs nationaux

NON !

88% soutiennent des actions locales et régionales

*Don médian 2023

TPE 1.000 €
PME 4.667 €
ETI 54.167 €

Le mécénat : qu'est ce que c'est ?

C'est un don, financier, en nature ou de compétences qui vient soutenir l'action d'une structure d'intérêt général, sans attendre de contrepartie.

C'est un **levier d'engagement** permettant de soutenir toutes les causes d'intérêt général et accessible à toutes les entreprises, quelle que soit leur taille !



TOP 5

soutenus en 2024

Sport
Culture
Social
Education
Environnement

Pour financer qui et quoi ? Soutenir financièrement un musée ou une association de sport amateur locale, réaliser le site internet d'un festival de musique, mettre à disposition un local pour une association de quartier...

Qui apporte des réponses tangibles facteurs de cohésion sociale sur vos territoires.
Qui fédère toutes vos parties prenantes, vos salariés, vos fournisseurs, clients...

Ce que vous allez découvrir dans ce guide...

Des réponses à vos questions ...

Le mécénat est-il un levier de **performance extrafinancière** ?
Est-il possible d'être à la fois **mécène et sponsor**, par ex de son club de sport local ?
Faut-il créer un **fonds de dotation** pour faire du mécénat ?
Les **salariés** doivent-ils être impliqués dans la démarche ? ...

- ⤴ Les différentes formes de soutien
- ⤴ Les étapes clés pour se lancer
- ⤴ Articuler mécénat et RSE
- ⤴ Formaliser sa démarche
- ⤴ La fiscalité en clair
- ⤴ Glossaire et ressources utiles

- Quelles organisations peuvent être soutenues ?
- Quels avantages fiscaux ?
- Quelles obligations de transparence et déclaratives ?

*L'ensemble des données sur le mécénat évoquées dans ce Guide est issu du Baromètre Admical du mécénat d'entreprise 2024.

Puis-je être à la fois mécène et sponsor, de mon club de sport local par exemple ?

OUI, MAIS !



| Mécénat | vs | Sponsoring |
|--|----|---|
| Intention libérale, désintéressée, appauvrissement du donateur | | Intention commerciale / publicitaire |
| Contreparties tolérées pour le donateur, mais avec une disproportion marquée entre le don et la valeur de la contrepartie (usage : 25 % max) | | Contrepartie d'image équivalente au montant de l'investissement |
| Uniquement pour des personnes morales | | Sponsoring des individus possible |
| Appel de fonds (montant net) | | Facture = prestation publicitaire (avec TVA) |
| Fiscalement pour le mécène : réduction d'impôts (article 238 bis CGI) | | Fiscalement pour le mécène : déduction des charges (article 39 CGI) |
| Fiscalement pour le bénéficiaire : recettes non lucratives | | Fiscalement pour le bénéficiaire : recettes lucratives |

Mécène

Sponsor

priorité à

Un projet d'intérêt général

La visibilité de mon entreprise

Une entreprise peut faire à la fois du sponsoring et du mécénat : il est toutefois fortement recommandé de bien séparer les deux opérations et de les faire porter sur des projets différents. De même, un mécène peut aussi être prestataire/fournisseur de la structure bénéficiaire mais là encore la vigilance est de mise et **les projets doivent être différenciés pour éviter notamment les conflits d'intérêts** : une remise commerciale n'est pas un don, un don ne doit pas être conditionné à l'octroi d'un marché etc...



EN SAVOIR +



Fiche repère [Le parrainage ou sponsoring](#)

Les différentes formes de soutien

| Mécénat Financier | Mécénat en Nature | Mécénat de Compétences |
|--|--|---|
| Don d'argent (don manuel) qui peut être ponctuel ou répété | Don mobilier ou immobilier (transfert de propriété) ou prêt de matériel Ex : mise à disposition de locaux, avec abandons de loyers, dons d'ordinateurs, de mobiliers de bureaux, prêt d'un véhicule etc... | Mise à disposition par une entreprise de son personnel au bénéfice d'un organisme d'intérêt général > Sous la forme d'une prestation de service ou de prêt de main-d'œuvre (droit du travail) > Multiformat : journées de solidarité, plusieurs journées par an, mécénat longue durée (temps plein ou partiel) en milieu ou fin de carrière (jusqu'à 3 ans). |
| La réduction d'impôt de 60% du montant du don s'applique sur quoi ? | | |
| Le montant du don | Coût de revient HT | Prêt de main d'œuvre > Rémunération chargée (max 3 fois le plafond Sécurité Sociale) Prestation de service > Coût de revient HT |

3 formes de soutien



Part des entreprises engagées par forme de mécénat

Qui valorise le montant du don ?

L'entreprise donatrice

Qui émet le reçu fiscal ?

Le porteur de projet soutenu



EN SAVOIR +



Fiche repère [Le mécénat en nature](#)
Fiche repère [le mécénat de compétence](#)



Les 4 étapes clés pour se lancer ...

Choisir son mode d'intervention

1

Pas nécessairement besoin de créer un véhicule juridique pour se lancer !

Les fonds de dotation sont à la mode mais ne sont pas un passage obligé, surtout quand vous agissez seul ! Réfléchissez à deux fois car un véhicule juridique c'est aussi des ressources à mobiliser pour le faire vivre ! D'ailleurs 59% des PME agissent **en direct**.



L'important c'est de désigner une personne qui coordonne le sujet au sein de votre équipe et d'assurer une sélection des projets objective.

Agir en collectif de mécènes

Ensemble on est plus fort. Vous souhaitez optimiser l'impact de votre action de mécénat à budget constant ? Pourquoi ne pas agir en collectif avec vos pairs et mutualiser vos dons au service de votre territoire ?

C'est tout l'objet de **l'Incubateur de mécénat collectif local** porté par Admical, qui vous aidera à structurer cette démarche.

EN SAVOIR +



[C'est quoi le mécénat collectif local ?](#)

2

Culture, Sport, Education, Environnement, Santé..., toutes les causes éligibles s'ouvrent à vous !

Choisir ses domaines d'intervention

De plus en plus de projets proposent de **croiser les enjeux**, la culture permet de sensibiliser aux enjeux environnementaux, le sport être vecteur d'intégration...



Identifier la ou les structures locales œuvrant sur votre territoire

3

Du simple bouche à oreille à la mise en place d'un appel à projet individuel ou collectif...

Pour les dirigeants et salariés de l'entreprise, les occasions de côtoyer des porteurs de projets sont nombreuses. Selon les domaines d'interventions que vous avez choisis, la Mairie, la Mission locale, l'association culturelle ou d'aide alimentaire... sont autant de viviers de porteurs de projets également...



Une entreprise ne peut pas effectuer un don directement au profit d'une personne physique, **le don doit être adressé à un organisme d'intérêt général** (voir p.6 Qui peut-on soutenir ?).

Par exemple, une PME/ETI ne pourra pas soutenir directement un sportif individuel en mécénat.

4

Choisir une ou des formes de mécénat adaptées à vos moyens

Donner de l'argent, un ordinateur, une voiture, mettre à disposition un local ou le savoir-faire d'un salarié, tout est possible !



Vous pouvez **coupler** différentes modalités de soutien et impliquer vos collaborateurs dans le choix de vos actions et types de soutien (par exemple dans le comité de sélection des projets ou des causes soutenues) et/ou à travers le mécénat de compétences.

Au-delà du mécénat financier, en nature ou de compétences, des dispositifs innovants permettent également d'impliquer les salariés, notamment par le **don de jours de repos** ou encore **l'arrondi sur salaire**.

Intégrer le mécénat dans votre démarche de RSE !

POURQUOI ?

Intérêt de l'entreprise et intérêt général peuvent-ils faire bon ménage ?

RSE CONTRAIGNANTE

Vous avez sans doute croisé les exigences de **reporting extra-financier (CSR...)**, voire celles relatives au **devoir de vigilance**. Cette **RSE contraignante**, soit votre entreprise y est assujettie, soit vos donneurs d'ordre vous l'impose...

RSE VOLONTAIRE

Votre entreprise a mis en place une démarche de **RSE volontaire** et ces engagements font partie de votre modèle de développement. Vous êtes même allés jusqu'à adopter une **raison d'être**, voire le statut de **société à mission...**

➤ RSE contraignante ou volontaire, dans les deux cas le mécénat est un levier majeur qui permet de concrétiser de manière tangible l'engagement sociétal de votre entreprise.

➤ Aujourd'hui et encore plus demain, soutenir l'intérêt général, c'est aussi un levier pour améliorer les performances extra-financières de votre entreprise, votre marque employeur, vos relations aux parties prenantes...

COMMENT ?

Répondre à cette question, c'est interroger le rapprochement du mécénat et de la RSE, entre pratiques vertueuses et points de vigilance

- Mettre en place une gouvernance claire distinguant les sujets RSE et mécénat et impliquant vos collaborateurs dans vos actions > la politique de mécénat ne doit pas être une incarnation du seul dirigeant !
- Choisir des domaines d'actions liés à votre activité ou totalement décorrelés.
- Ne pas utiliser le mécénat comme outil de compensation d'une démarche de RSE déficiente, ni comme un outil de communication marketing ou un outil commercial pour développer son carnet de commandes !



EN SAVOIR +

[Guide repère Mécénat & RSE](#)
[Fiche repère Mécénat de compétences](#)



Focus Mécénat de compétences > Vos salariés souhaitent s'engager, le mécénat de compétences est un formidable outil protéiforme pour répondre à cette attente grandissante. La loi vous permet une très grande latitude sur la manière de procéder :

- prestation de services gratuite ou mise à disposition de salariés (prêt de main d'œuvre)
- de 1 journée à 3 ans (mécénat longue durée, souvent utilisé en fin de carrière d'un salarié)
- sur le temps de travail du salarié (différent du bénévolat)
- sous la responsabilité hiérarchique du mécène
- formalisation spécifique pour le prêt de main d'œuvre avec son service RH : avenant contrat de travail, information CSE, contrat

Encadrer votre don

Formaliser

Fortement recommandé et pas si sorcier !



Même si un simple accord de volonté entre les parties suffit juridiquement (sauf pour le prêt de main d'œuvre), **la rédaction d'une convention de mécénat est fortement recommandée**. Son niveau de détail sera proportionné au montant du don.

Cette formalisation permet de **fixer les attentes de chacun**, de démontrer **l'intention commune** des parties et d'établir une **relation partenariale équilibrée**.

Quelques clauses essentielles :
préambule expliquant l'intention des parties, contreparties, obligations fiscales, don fléché / non fléché, durée (engagement ponctuel ou pluriannuel), communication, propriété intellectuelle.

EN SAVOIR +

Modèles de contrat (pour nos adhérents)

25% de la valeur du don, gardez ce chiffre en tête, c'est un plafond ! (usage)

Discuter des contreparties

Les contreparties ne sont jamais obligatoires, ne doivent pas conditionner le don, ni remettre en cause l'intention libérale.

Tolérées par l'administration fiscale, sous réserve **d'une disproportion marquée** entre le don reçu et la valeur de ladite contrepartie. En l'absence de disproportion, l'opération pourrait être requalifiée en parrainage ou prestation de services, ce qui entraînerait la perte de l'avantage fiscal, en plus d'une amende fiscale et d'une imposition pour le bénéficiaire.

ATTENTION ! Quel que soit son montant, **une contrepartie ne doit pas être utilisée par l'entreprise à des fins commerciales ou publicitaires** > ex: (a) l'association que vous soutenez ne peut pas faire un lien sur votre site marchand faisant la publicité d'un de vos produits (b) une location de salle accordée en contrepartie d'un don ne doit pas être utilisée pour un événement faisant la promotion de votre nouvelle gamme de produits auprès de vos clients.

Valorisation : le montant des contreparties est donné par la structure bénéficiaire

EN SAVOIR +

[Fiche repère Mécénat et contreparties](#)

Cas particulier pour certains mécènes où les contreparties de communication sont particulièrement encadrées :

Producteurs de tabac : toute opération de mécénat est interdite si elle a pour objet ou pour effet la propagande ou la publicité, directe ou indirecte, en faveur du tabac, produits du tabac et des ingrédients définis à l'article L.3512-2 du CSP.

Producteurs d'alcool : des opérations de mécénat sont possibles mais la communication est strictement limitée aux « mentions écrites » dans les documents diffusés à l'occasion de ces actions ou libellées sur des supports disposés à titre commémoratif à l'occasion d'opérations d'enrichissement ou de restauration du patrimoine naturel ou culturel (Article L.3323-6 du Code de la santé publique)



La fiscalité du mécénat en clair !

Toutes les structures bénéficiaires / porteurs de projets **ne sont pas éligibles à recevoir du mécénat et habilités à émettre des reçus fiscaux** ouvrant droit à une réduction d'impôt pour les donateurs.

4 conditions cumulatives
+
absence de relations privilégiées

"éligible", késako ?

QUI PEUT-ON SOUTENIR ?

Avoir la personnalité morale et ne pas être une société commerciale

Les Sociétés à mission, SCOP/SCIC ou ESUS ne sont pas éligibles

Agir à titre principal dans un domaine éligible visé par l'art. 238 bis du CGI

Social, culture, sport, environnement...

Exercer une activité en France ou dans l'Union Européenne*

Gestion désintéressée

Etre d'intérêt général

Pas d'activité lucrative prépondérante

Ne pas agir au profit d'un cercle restreint de personnes



Un rescrit fiscal n'est jamais obligatoire pour le porteur de projets, qui peut définir lui-même son éligibilité. En tant que mécène, vous pouvez par exemple inclure une clause dans le contrat au titre de laquelle la structure bénéficiaire reconnaît remplir les critères de l'éligibilité au titre de l'article 238 bis du CGI.

QUELS AVANTAGES FISCAUX ?

Un taux, un plafond

Sous réserve que la structure soutenue **soit bien éligible au mécénat**, l'article 238 bis du CGI prévoit différentes **réductions d'impôt** pour les entreprises soumises à **l'IS** ou à **l'IR** selon un régime réel d'imposition.

Un taux

60% de réduction jusqu'à 2 millions €
40% au-delà



Les versements ne sont pas déductibles du résultat imposable. La valeur du don est **réintégrée extra-comptablement.**

Un plafond

0,5 % du CA
ou 20.000€

En cas de dépassement du plafond, l'excédent est reportable du 5 exercices

Les micro-entreprises ? Elles ne bénéficient pas de l'avantage fiscal. Les dépenses de mécénat sont considérées comprises dans l'abattement forfaitaire.

QUELLES OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE ET DECLARATIVES ?

Totalité des dons de l'exercice

< à 10.000 €

> à 10.000 €

Calculez le montant de la réduction d'impôt avec la fiche n°2069-M-FC-SD

Joindre à la déclaration annuelle de résultats *le formulaire n°2069-RCI (CERFA n°15252)

+

Déclaration supplémentaire dans l'annexe* (indiquant le montant + date des dons + identité des bénéficiaires + valeur des biens et services reçus en contrepartie).

Déclaration transmise à l'administration soit :

- Via la téléprocédure EDI-TDFC
- Via l'espace professionnel du site impot.gouv.fr



EN SAVOIR +

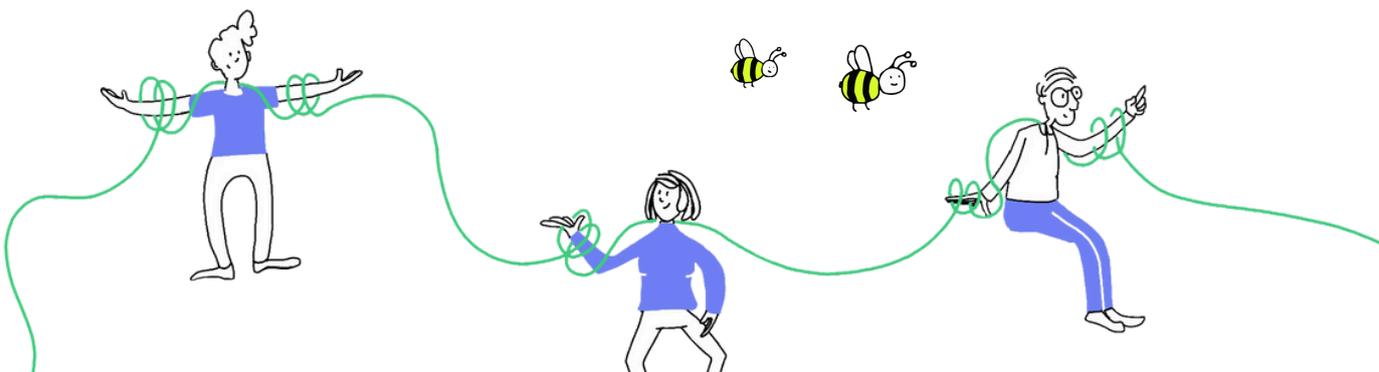


[Fiche repère éligibilité au mécénat](#)

[Fiche repère Obligations déclaratives des entreprises mécènes et OSBL](#)

Les mots clés à connaître

- ⤴ **Reçu fiscal** : document émis par l'organisme bénéficiaire / porteur de projets à l'entreprise donatrice afin d'attester de la réalité du don, de sa nature et de son montant et comportant des mentions obligatoires imposées par l'administration fiscale.
- ⤴ **Rescrit fiscal "mécénat"**: procédure fiscale permettant à un organisme à but non lucratif (OSBL) d'interroger l'administration sur son éligibilité au mécénat en fonction de sa situation à un instant T.
- ⤴ **Régie directe / indirecte** : mode opératoire choisi et utilisé par l'entreprise pour faire du mécénat, soit à travers sa structure philanthropique (fonds de dotation, fondation d'entreprise, fondation abritée...) soit en soutenant directement les structures d'intérêt général, soit les deux.
- ⤴ **Porteur de projets** : personne morale à l'origine de la conception, définition et réalisation d'un projet d'intérêt général, qui gère les différentes ressources (humaines, techniques, financières,...) permettant d'en assurer la mise en œuvre. Il peut être un acteur privé non lucratif (association...) ou public (collectivités et établissements publics, etc...).
- ⤴ **Contreparties** : peuvent être immatérielles (communication notamment -valorisées en pourcentage selon le rayonnement local, régional ou national) ou matérielles (places de spectacles, location salles, formations de sensibilisation...).
- ⤴ **Conflits d'intérêts** : un conflit peut exister quand l'objectivité d'une personne dans une prise de décision ou une action est susceptible d'être altérée ou influencée par des liens formels ou informels entretenus par cette personne avec une autre personne ou organisation.
- ⤴ **Mécénat à l'international** : actions de mécénat réalisées en dehors de frontières de l'Union Européenne répondant à des critères spécifiques pour être éligible aux avantages fiscaux français > non traité dans cette fiche.
- ⤴ **Arrondi sur salaire** : outil de don participatif en entreprise, par lequel le salarié a la possibilité de faire un micro don, correspondant à l'arrondi à l'euro inférieur de son salaire, à un organisme d'intérêt général via une plateforme dédiée à l'engagement solidaire de l'entreprise.
- ⤴ **Don de jours de repos** : mécanisme permettant à un salarié de renoncer à ses jours de congé ou de RTT, en accord avec son employeur, et dans la limite de trois jours par an, afin de les monétiser et de les donner à un organisme d'intérêt général.
- ⤴ **Relations privilégiées / communauté d'intérêts** : sont caractérisées quand la structure non lucrative est "utilisée" pour fournir un avantage commercial à la structure mécène ou favoriser les intérêts personnels des dirigeants > entraîne la fiscalisation de l'OSBL et remise en cause de son éligibilité au mécénat.



TPE/PME & ETI : Engagez-vous dans le mécénat en toute confiance !

Ressources utiles



Les données clés du mécénat



Baromètre national



Baromètre régional

Les fiches repères pour approfondir



Toutes nos fiches

Contacts utiles



Pour aller plus loin et bénéficier d'un accès privilégié aux ressources proposées par Admical >

Contact Adhésion

developpement@admical.org

Vous souhaitez faire monter vos équipes en compétences pour mettre en place votre démarche de mécénat ?

Contact Formation

institut@admical.org

Besoin d'éclairages juridiques et fiscaux sur le mécénat d'ordre général ?

Contact Juridique

Juridique@admical.org

(toutes demandes d'informations individualisées ne peuvent être fournies qu'aux adhérents)

Suivez-nous

sur nos réseaux sociaux & notre site web

