

Expert de l'économie Sociale et Solidaire depuis 2001

# CAPECONSEIL

DÉVELOPPER, ORGANISER, COMMUNIQUER

CONSEIL &  
**FORMATION**

Macéo



# « Booster mon projet »

Juin 2018

Christophe NICOTA

**CAPE CONSEIL**

Chez **O'Village**  
Cinépôle – Bât C

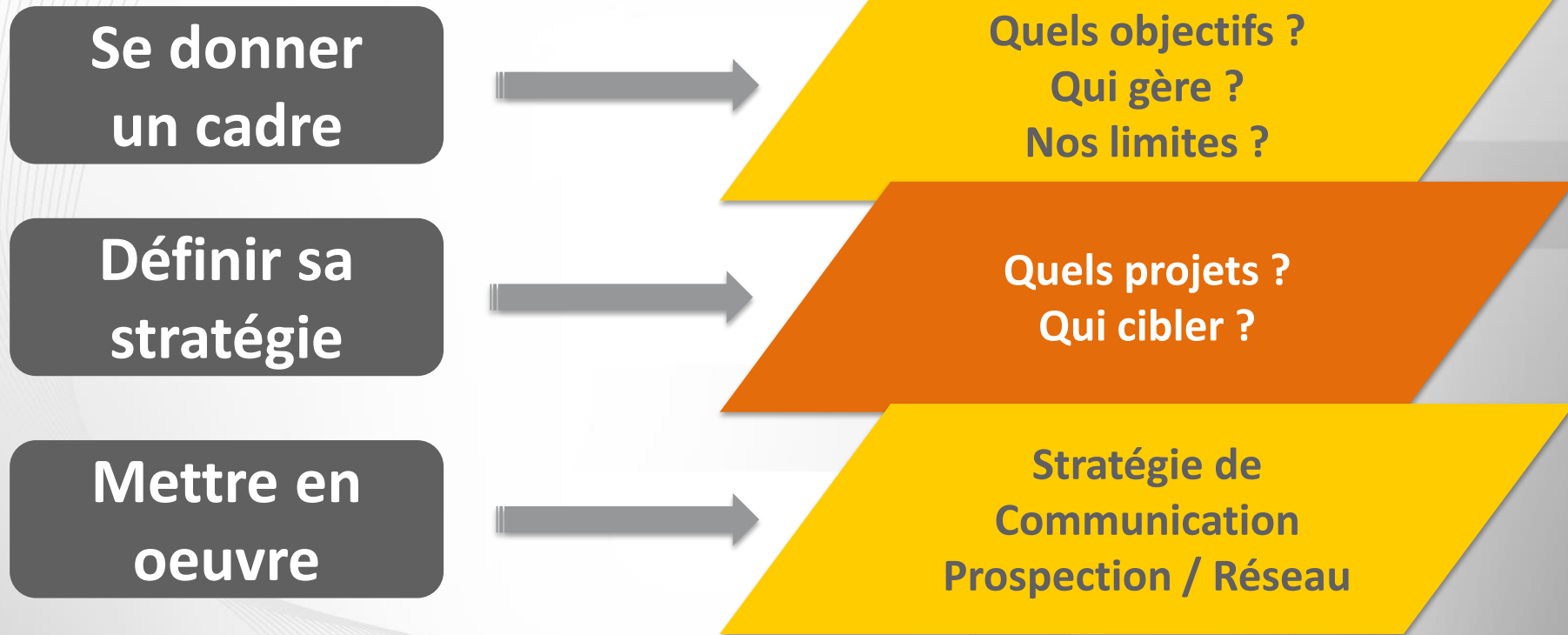
170 avenue du Stade 42170 St Just St Rambert

Tél. : 04 82 82 50 08 Mail :

[contact@capeconseil.com](mailto:contact@capeconseil.com)

**CAPE**CONSEIL

# Une démarche en 3 étapes



# Bien valoriser son projet c'est aussi...



## Qui peut bénéficier du mécénat \* ?

Au regard du droit fiscal, le bénéficiaire et son projet doivent remplir différentes conditions :

- sauf exceptions, exercer son activité en France ;
- exercer son activité dans au moins un des domaines d'intérêt général (Article 238bis du CGI) ;
- **être en gestion désintéressée ;**
- **avoir un caractère non lucratif ;**
- **ne pas fonctionner au profit d'un cercle restreint de personnes.**

**Ces critères sont cumulatifs.**

*\*source ADMICAL*



# Le mécénat

## **Pour les collectivités :**

**Les dons effectués par une entreprise à une collectivité publique peuvent ouvrir droit à la réduction fiscale prévue à l'article 238 bis du CGI (idem pour les particuliers et l'article 200).**

## **Conditions d'éligibilité :**

- Don effectué dans un des domaines cités par l'article 238b du CGI
- Le projet doit être réalisé en France (ou dans un des champs autorisés à l'international)
- Le projet ne doit pas bénéficier uniquement à un cercle restreint de personnes
- Le projet doit avoir un caractère non lucratif. La gestion désintéressée est ici présumée.

## Les formes du mécénat:

**Financier**  
€€€

**En nature**

**Compétences**

# Le mécénat en résumé

## Pour qui ?

- Association d'utilité publique
- Association d'intérêt général (et dans la liste de l'art 238b du CGI)
- Fondations
- Fonds de dotation
- Collectivités

## Comment ?

- Financier
- Nature
- Compétence

## Avantages ?

### Avantage Fiscal

- 66% du montant du don pour particulier
- 60% pour entreprise

- Partenariat centré sur les valeurs
- Convaincre sur le projet avant de parler de l'avantage fiscal



« Le sponsoring ou parrainage est le **soutien** matériel **apporté** à une manifestation, une structure, une personne ou un projet, **en vue d'en retirer un bénéfice direct** »

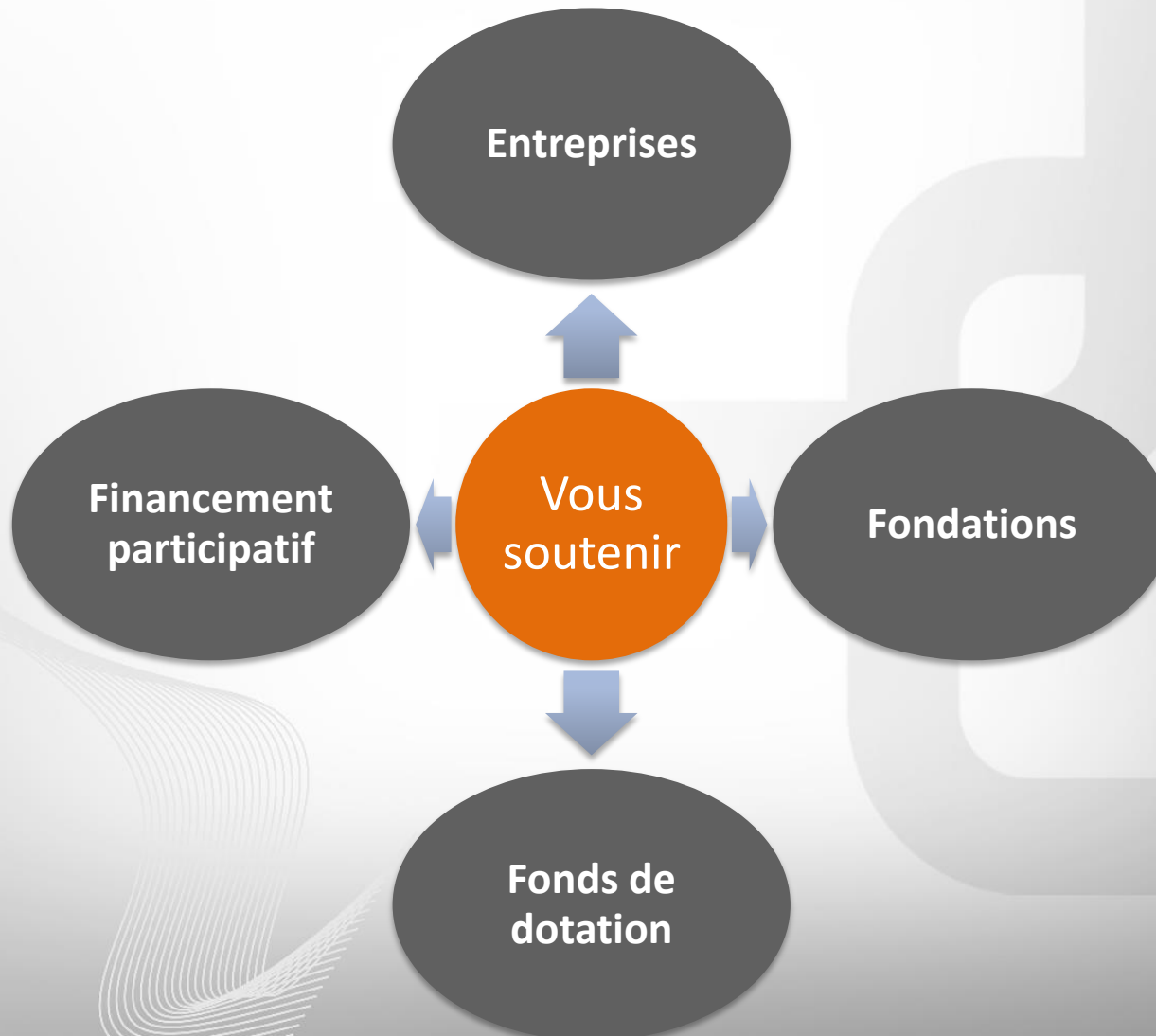
- **C'est une démarche commerciale**
- **Elle doit apporter de la visibilité au partenaire**
- **Emission d'une facture**



Des PME font du  
sponsoring

# Les acteurs du mécénat

Il y a plusieurs acteurs à solliciter sur une démarche de mécénat



# Les tendances actuelles

## Montée en puissance du mécénat

- 3,5 mds d'euros par an
- 14% des entreprises sont mécènes
- 79% pensent stabiliser ou augmenter leur soutien dans les 2 ans.

Un mécénat de proximité,  
au service de domaines variés

Part du budget mécénat



## Historiquement 3 secteurs d'intervention :

- **Culture** : musée, travaux de rénovation du patrimoine, acquisition d'œuvres.

- **Hôpitaux** : programmes pour améliorer la vie des patients à l'hôpital, programmes de recherche, acquisition de matériel de pointe, etc.

Exemple : CHU de Nîmes qui a créé son fonds de dotation

- **Universités** : création de fondations universitaires, pour soutenir la recherche et la formation, la vie étudiante et l'insertion professionnelle

## Charte Ethique

Utile pour définir les relations avec ses donateurs

- Déontologie
- Règles d'octroi des contreparties

Il doit exister une **disproportion marquée** entre le montant du don et la valeur de la contrepartie

1 pour 4



**Risque de requalification en marché public :**

S'il existe un rapport direct et équilibré entre la satisfaction des besoins de l'administration\* et les contreparties en termes d'avantages consentis à l'entreprise.

(\*pas forcément financier)

# Gérer en interne ou créer une structure dédiée ?

## Dépend de 4 critères :

- **L'ampleur des objectifs** poursuivis
- **La vision stratégique et la politique** de mécénat que souhaite mener la collectivité
- **Les structures déjà existantes** (interne et externe)
- **Les ressources humaines** disponibles

## Externe :

- Rend visible la démarche
- Marque un véritable engagement

# Conclusion

Diversifier ses financements est un enjeu stratégique majeur aujourd'hui pour la plupart des acteurs, si techniquement cela reste accessible au plus grand nombre, cela nécessite :

- Du temps,
- Un gros investissement de l'équipe pour aller au-devant des soutiens potentiels,
- Une approche différente de la relation (autre que marchande)