

## Le don et le mécénat

Le don et le mécénat sont un moyen intéressant à mobiliser pour diversifier ses ressources financières.

Il s'agit de :

- un **apport de ressources provenant de particuliers ou d'organisations privées** (entreprises, associations, etc.),
- **sans contreparties directes pour le donateur,**
- dans le cadre d'un **soutien à des activités reconnues d'intérêt général.**

**Don / Mécénat** → la contrepartie doit être disproportionnée par rapport au montant du don

≠

**Parrainage (ou « sponsoring »)** → présence de contreparties

Le terme de **DON** est généralement utilisé lorsqu'il s'agit d'un particulier qui donne ; celui de **MECENAT**, quand il s'agit d'une organisation privée.

**Toutes les associations reconnues d'intérêt général peuvent recevoir des dons de particuliers ou mécènes.**



### BON A SAVOIR

Il existe **différentes formes de mécénat** : financier, en nature, technologique ou encore de compétences.



### ATTENTION

- Il est **important que l'association reste maîtresse de son projet** lors de la construction d'une opération de mécénat avec une entreprise.
- Les **démarches de mécénat sont longues**. Il est conseillé de les entreprendre au moins un an avant le lancement de l'action prévue.

# Le don et le mécénat



## A RETENIR

L'engagement d'un donateur ou mécène est fortement lié au partage des valeurs constitutives du projet associatif et des actions mises en place pour les défendre.



## POINT METHODE

La grande majorité des entreprises mécènes sont les Petites et Moyennes Entreprises. Il peut donc être intéressant de les cibler en priorité ainsi que celles se trouvant à proximité.



## A NOTER

**Les donateurs et mécènes peuvent bénéficier de déductions fiscales.**

Pour que ce soit possible, l'association doit leur fournir un reçu fiscal.

Elle peut le faire à condition qu'elle soit considérée d'intérêt général par les services fiscaux de son département.

Un formulaire type de reçu fiscal est disponible sur le site du ministère en charge de la vie associative (Cerfa n°11580\*03).



## POINT METHODE : S'ENGAGER DANS UNE DEMARCHE DE MECENAT

### 1<sup>ère</sup> étape :

Vérifier auprès des services fiscaux de votre département que votre association est considérée d'intérêt général et qu'elle est habilitée à délivrer des reçus fiscaux

### 2<sup>ème</sup> étape :

Formaliser les objectifs et modalités de l'action envisagée au regard de votre projet associatif (fiche action)

### 3<sup>ème</sup> étape :

Identifier quelques entreprises qui ont une identité et une politique qui se rapprochent des valeurs défendues par votre projet associatif

### 4<sup>ème</sup> étape :

Présenter votre projet et l'action envisagée en soulignant les liens avec l'image défendue par l'entreprise et ses activités

### 5<sup>ème</sup> étape :

Proposer une rencontre afin de construire et formaliser avec l'entreprise une convention de mécénat

### 6<sup>ème</sup> étape :

Faire vivre l'action de mécénat par des contacts réguliers

# Le don et le mécénat

## OUTILS CLES

CDOS Vienne : « *Le mécénat sportif* »

Ministère en charge de la vie associative : « *Guide du mécénat entreprises et associations* »

Modèle de demande relative à l'habilitation des organismes à recevoir des dons et délivrer des reçus fiscaux  
Document Cerfa n°11580\*03



### TEMOIGNAGE : La fidélisation de mécènes pour pérenniser un poste d'éducateur



*Suite à une réunion de présentation sur le mécénat organisée par le CDOS de notre département, nous avons décidé de réunir nos partenaires pour leur présenter les avantages du mécénat. Nous avons d'ailleurs constitué une commission mécénat, qui se compose de 6 personnes dont le président de l'association.*

*Nous démarchons d'abord les entreprises que nous connaissons, puis les autres entreprises du territoire. Lors des rendez-vous, nous donnons à nos interlocuteurs une plaquette sur papier glacé présentant notre club : notre projet, nos manifestations, etc. Les mécènes donnent majoritairement pour le projet global du club, mais certains sont plus sensibles à une manifestation particulière, notamment l'organisation du championnat handisport.*

*Notre association fait vivre son réseau de mécènes en les informant régulièrement par mail sur la vie du club, en les invitant aux assemblées générales, en organisant une « journée mécènes » sur un thème particulier, avec un invité prestige.*

*Nous avons noté une véritable fidélisation de nos partenaires : 9 sur 10 restent d'une année sur l'autre. Ainsi, sur la vingtaine d'entreprises qui nous soutiennent, les trois quarts le font par le biais du mécénat. Les dons et le mécénat représentent désormais environ 23% de notre budget.*

*Le développement des mécènes et des donateurs a pour visée finale l'aide à la pérennisation du poste d'éducateur, qui contribue lui-même au développement de notre association et de la pratique du tennis de table.* ”

Président d'un club de tennis de table

Avec le soutien de

