



LE MECENAT/LE SPONSORING

Le mécénat et le sponsoring constituent deux possibilités de financement pour votre club de football. Chacune comporte 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 communément associé au don, celui-ci pouvant se réaliser sous diverses formes: financières (chèque, virement...) ; 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

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'affaire.

Exemple: si une entreprise fait 100 000 € de mécénat, (dans la limite des 0,5% de son C.A), elle obtient une réduction d'impôt de 60 000€. Le coût du mécénat est finalement de 40 000€.

ATTENTION

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

Qu'est-ce que le sponsoring ?

Le sponsoring (ou parrainage) se distingue du mécénat par la présence de contrepartie. Le sponsor s'engage avec le club dans une opération de nature commerciale en vue d'en retirer un bénéfice direct. Il finance donc un projet en échange de son nom, de sa marque et de son identité, qui seront diffusés selon des indications précises convenues à l'avance par contrat. Pour un club de football, les sponsors sont donc un vecteur de revenus indispensables à son fonctionnement.

Comment démarcher de futurs mécènes/sponsors ?

1. Définir un vrai projet de club à mettre en valeur dans votre démarche. Ce projet doit avoir des caractéristiques précises, une certaine identité ainsi qu'une cohérence d'ensemble.
2. S'adresser aux acteurs les plus susceptibles de vous soutenir, comme les commerces de votre ville, des fondations ou entreprises qui sauront partager des valeurs communes avec celles de votre club. Dans le cadre d'un sponsoring, vous devrez exposer au partenaire les bénéfices qu'il pourrait retirer d'un tel accord.
3. Garder en tête la différence entre le mécénat et le sponsoring. Le contrat de sponsoring est une relation plus contraignante du fait qu'il s'agit d'un accord « donnant-donnant ».

EN BREF

Le mécénat se distingue du sponsoring par la notion de « retour sur investissement ». Si le mécène ne recherche pas de contrepartie (sauf éventuellement la citation de son nom), le sponsor s'engage lui dans une opération de nature commerciale ayant pour objectif un retour sur investissement et des retombées pour son entreprise.

Liens utiles:

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