



# Mécénat pour les clubs d'astronomie

Rencontres du Ciel et de l'Espace 2018

Pierre Farissier, Président du CALA  
Sophie Combe, Vice-président du CALA



## Produits (ressources)

- Cotisations
- Subventions
- Produits d'activités internes
- Produits d'activités externes
- Dons et mécénat

## Charges (dépenses)

- Achats et services
- Frais de personnels



## Pour augmenter les ressources

- Cotisations
  - ❖ *plus de monde 😊 ou plus cher ☹️*
- Subventions
  - ❖ *Globalement faibles et en baisse (et peu d'espoir) ☹️*
- Produits d'activités internes
  - ❖ *En général vendus avec des marges faibles*
- Produits d'activités externes
  - ❖ *Un autre monde...*
- Dons et mécénat
  - ❖ *De nouvelles opportunités*
- Diminuer les dépenses
  - ❖ *C'est pas le but ! ☹️*



**Le mécénat est**

- **un don,**
- **d'une entreprise ou d'un particulier,**
- **à une activité d'intérêt général.**

**Cet engagement peut être réalisé**

- **en argent, en nature ou en compétences,**
- **et concerner des domaines très variés : social, culture, éducation, santé, sport, environnement, recherche...**

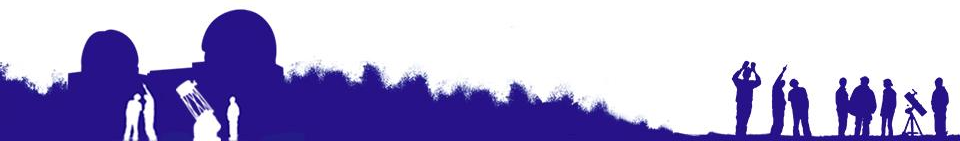


## Notion purement fiscale: 3 conditions

- Une gestion désintéressée
  - ❖ *Gestion bénévole, pas d'intérêt dans les résultats*
  - ❖ *Pas de redistribution directe ou indirecte*
  - ❖ *Ne pas être attributaire d'une part quelconque de l'actif*
  
- La non concurrence avec des entreprises du secteur lucratif: règle des 4P:
  - ❖ *Produit : besoin peu voire pas pris en compte par le marché*
  - ❖ *Public : utilité sociale les actions*
  - ❖ *Prix : un prix nettement inférieur pour des services de nature similaire*
  - ❖ *Publicité: la communication ne doit pas s'apparenter à de la publicité commerciale*
  
- Pas de fonctionnement au profit d'un cercle restreint.
  - ❖ *Ne pas poursuivre des intérêts particuliers d'une ou plusieurs personnes clairement individualisables*

## L'association « s'auto-proclame » d'intérêt général !

- Ce n'est pas un agrément



## Intérêt général

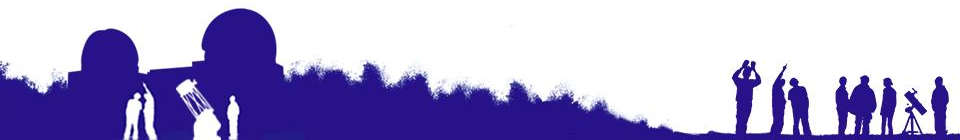
**+ Caractère philanthropique, éducatif, scientifique, culturel ou concourant à la diffusion des connaissances scientifiques...**

**= Possibilité de percevoir des dons**

- Article 200 et 238bis du Code Général des Impôts

## Pour s'en assurer: le rescrit fiscal

- « Demande d'avis de délivrer des reçus fiscaux pour les dons »
- Auprès de la direction des services fiscaux du département
- Modèle type de demande, à remplir avec attention ...
- L'administration dispose d'un délai de six mois pour répondre





# Le don de particulier

**Déduction de 66% du don dans la limite de 20% du revenu imposable du donateur**

**Le don peut être**

- en numéraire: évitez le liquide ;-)
- en nature: du matériel, y compris d'occasion...
- en abandon de créances: renoncement de remboursements, de produits

**La cotisation est assimilée à un don ! (sous réserve de...)**

**Pas de contrepartie directe ou indirecte significative...**

**Faire un reçu fiscal au donateur (Cerfa 11580\*03)**

- Pour chaque cotisation par exemple...

**Un bon outil: la plateforme Helloasso**

**Piste: encourager aux dons votre public lors des manifestations!**

Note, prélèvement à la source: les dons réalisés en année N ouvriront droit à une réduction fiscale en année N+1 comme aujourd'hui..



## Ouvre droit à une réduction de 60 % du montant du don sur l'impôt sur les sociétés,

- Dans la limite de 5 % du chiffre d'affaires annuel hors taxes .
- L'excédent éventuel est reportable sur les exercices suivants.

## Le don peut être

- en numéraire,
- en nature,
- ou en compétences: mise à disposition de « temps de travail » !

## Pas de contrepartie directe et significative

## Attention: ne pas confondre avec du parrainage

- Contrepartie par une prestation publicitaire (dans une revue par ex)

## Faire un reçu fiscal au donateur (Cerfa 11580\*03)





## Pourquoi devenir un mécène:

- Contribution à l'intérêt général,
- Expression de valeurs,
- Valorisation de l'image,
- Implication des collaborateurs, communication interne
- Ancrage local
- S'inscrire dans une démarche de Responsabilité Sociétale et Environnementale (RSE) valorisable
- Cibler l'utilisation de l'impôt



## Définir une/des stratégies

- Définir les mécènes potentiels
  - ❖ Pour les fondations: <https://www.fondationdefrance.org/fr>
  - ❖ Pour du « local »: les chambres de commerce et les réseaux pro
- Les arguments qui peuvent convaincre
  - ❖ L'argument fiscal est en fait rarement le premier
  - ❖ Le mécénat fonctionne souvent par projet : identifier un projet associatif solide, en fonction de la sensibilité de la fondation ou de l'entreprise

## Présentez l'association ou le projet selon les axes

- Educatif: soutenir des actions pédagogiques
- Culturel: soutenir des manifestations publiques
- Social: développer des activités vers des publics spécifiques
- Technique: développer un projet technique de préférence innovant
- Scientifique: collaboration à des recherches
- Dynamisation locale: faire vivre le tissu associatif





# Passer à l'action !

## Selon la cible

- Fondations: ont des appels à projet et des formulaires
- Entreprises: proposer un dossier mécénat

## Dossier mécénat: soit un projet, soit global

- Présentation de l'association, histoire, activités, publics, valeurs
- Présenter le dispositif mécénat
- Présenter l'intérêt de soutenir votre association, votre projet
- Donner des pistes ou des exemples

## Diffuser le dossier

- Internet, réseaux, adhérents...

## Rencontrer les mécènes potentiels et discuter...

## Puis animer le réseau de ses donateurs !



## Pas obligatoire, mais cadre la relation

- Entre ... et ... il est convenu
- Objet de la convention,
  - ❖ *soutien à un projet*
- Obligation de la société
  - ❖ *Le don de la société, valorisation, communication*
- Obligation de l'association
  - ❖ *Utilisation du don, valorisation, contreparties, reçu fiscal*
- Responsabilités
- Date d'effet et durée
- Résiliation et litiges



**Les dons et mécénats ne sont pas habituels dans nos clubs**

**Les entreprises commencent à s'y intéresser (PME...)**

**Mais mécéner en « astronomie » est encore rare (une niche ?)**

- Cela peut être un moyen de se différencier

**Cela peut être porteur avec des actions**

- Educatives
- Culturelles
- Scientifiques et techniques

**Mettre en avant nos valeurs**

**C'est maintenant un axe stratégique pour se développer...**





## Pour aller plus loin

- Guides pratiques: <https://www.associations.gouv.fr/guide-pratique-vie-associative.html>
- Mécénat, dons, intérêt général: <https://www.recus-fiscaux.com/>
- Le portail du mécénat: <http://admical.org/>
  
- Intérêt général: <https://www.service-public.fr/associations/vosdroits/F34246>
  
- Le Cerfa n° 11580\*03 <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/R17454>
  
- HelloAsso: <https://www.helloasso.com/>

