

# CONVENTION DE MECENAT

ENTRE D'UNE PART

La société  
dont le siège social est situé  
représentée par  
en sa qualité de

ET D'AUTRE PART

L'association **UAC HANDBALL**  
association Loi 1901 dont le siège est situé **12 impasse Gambetta, 33410 CADILLAC**  
représentée par **Mme Zarida ICHEBDOUENE**  
en sa qualité de **Présidente**

ETANT PREALABLEMENT EXPOSE QUE

L'Association a pour objet **La pratique et la promotion du Handball en compétition**

La Société souhaite apporter son aide à la réalisation des projets ci-dessous défini et soutenus par l'Association.

IL EST CONVENU CE QUI SUIT

I) OBJET DU CONTRAT

La Société s'engage à soutenir l'Association suivant les modalités prévues à l'article 3 afin de participer à la réalisation des projets indiqués à l'article 2 ci-dessous.

## II) PROJET

L'Association s'engage à réaliser **au cours de la saison sportive 2019 / 2020** les projets suivants :

- **Rééquiper l'ensemble des catégories d'âges de nouveaux jeux de maillots**
- **Renouveler le matériel sportif nécessaire au déroulement des entrainements et rencontres**
- **Financer l'organisation de manifestations de la vie du club (lotos, tournois, portes ouvertes,...)**

## III) OBLIGATIONS DE LA SOCIETE

Afin de soutenir les projets ci-dessus indiqués, la Société s'engage à : verser à l'Association la somme de

La Société s'engage à prêter à l'Association :

le matériel suivant : \_\_\_\_\_

et/ou le local suivant : \_\_\_\_\_

et/ou le personnel suivant : \_\_\_\_\_

et/ou \_\_\_\_\_

La Société s'engage à réaliser au profit de l'association la prestation suivante:

## IV) OBLIGATIONS DE L'ASSOCIATION

L'Association s'engage à rendre compte à la société des opérations menées grâce à sa participation financière.

## V) DECLARATION DE L'ASSOCIATION

L'Association déclare qu'elle est une association d'intérêt général habilitée à recevoir les dons et à remettre un reçu fiscal.

VI) EXCLUSIVITE

Les projets pourront être soutenus par d'autres sociétés, sous réserve que ces dernières ne soient pas concurrentes directes de la Société.

VII) ASSURANCES

L'association s'engage à disposer d'une assurance responsabilité civile couvrant ses activités et ses membres Assureur : MAIF

VIII) DUREE DE LA CONVENTION

Le présent contrat a **une durée de 1 an renouvelable** sauf en cas de résiliation de la société

IX) RESILIATION

La présente convention pourra être résiliée :

- en cas de non-respect de ses engagements par l'une des parties
- pour cause de cessation d'activités de l'une des deux parties

La demande de résiliation doit être faite par mail ou courrier **au plus tard 1 mois** avant la date d'échéance de la convention de Mécénat.

Fait à CADILLAC le

En deux exemplaires

Pour la Société

M \_\_\_\_\_

Signature

Pour l'Association

Mme ICHEBOUDENE Zarida

Signature

# Quels types de mécénat ?

Le mécénat ne se résume pas uniquement à une donation financière. Voici les trois types de mécénat explicités dans la loi Aillagon :

- **le mécénat financier** : le plus connu et le plus courant. Il repose sur un versement en numéraire par chèque, ou par virement, paiement en ligne à l'organisme (culturel, social...).
- **le mécénat en nature** : le don d'un bien, d'une marchandise, d'un service. Cela concerne autant un véhicule qu'un rideau pour un théâtre ou des sièges.
- **le mécénat de compétences** : il permet d'intégrer un salarié dans la vie de l'entreprise mécène pour lui apporter des compétences d'organisation, de gestion et production.

## Des avantages pour tous

Les avantages du mécénat culturel touchent autant les donateurs que l'organisme qui reçoit. On peut les classer en deux catégories : le **financement** et la **dynamique culturelle**.

Avantages liés au financement :

- **diversification des sources de financement pour l'organisme receveur** : nouvelle répartition des risques financiers, plus sûre.
- **mise en visibilité de l'entreprise mécène** sur un projet qui incarne et concrétise ses valeurs.
- **réduction d'impôt à hauteur de 60 % du versement pour les entreprises** (dans la limite de 0,5 % du chiffre d'affaires hors-taxes). Selon la structure, cela peut être une réduction de l'impôt sur les sociétés ou l'impôt sur le revenu (entrepreneurs individuels).
- **réduction d'impôt à hauteur de 66 % du versement pour les particuliers**, dans la limite de 20% des revenus imposables.

Avantages liés à la dynamique culturelle :

- **partage de compétences et de cultures entre l'organisme culturel et l'entreprise** : organisation, stratégie, reporting, émergence de nouvelles méthodes et nouveaux outils.
- **élargissement de l'audience** : nouveaux spectateurs qui amènent un nouveau public à la salle.
- **fidélisation du public** : les contreparties (assister aux répétitions, rencontrer les artistes), créent une exigence unique très appréciée, création d'ambassadeurs pour les structures.

# Les contreparties

Au-delà de la réduction d'impôt, les mécènes peuvent aussi recevoir des contreparties. En échange des fonds reçus, votre organisme culturel peut faire bénéficier d'un programme de reconnaissance d'une valeur plus ou moins importante selon le don.

Les contreparties dans le monde du spectacle sont nombreuses, en voici quelques exemples :

## - Pour l'entreprise :

- places de spectacle pour le comité d'entreprise ;
- espace de visibilité sur les documents de promotions (affiche, dossier de presse) ;
- facilité d'utilisation des espaces (réception des clients et collaborateurs).

## - Pour le particulier :

- invitations au spectacle, avant-première, répétitions ;
- dîner avec les artistes ;
- visite des coulisses ;
- éléments numériques exclusifs en avant-première (vidéos, infos, images) ;
- objets dérivés (affiche, dvd du spectacle, album d'un orchestre) ;
- remerciements sur le site internet ou documents de communication.

Il y a néanmoins des limites à la contrepartie puisqu'**elle ne doit pas représenter plus de 25 % du don ou 65 € pour les particuliers**. Au-delà de cette somme, il faudra parler de sponsoring, ce qui obéit à des règles différentes. Dans ce cas, les ressources sont soumises à la TVA pour le bénéficiaire et le sponsor déclare son apport financier en tant que charges de communication.

On constate que le mécénat, plus qu'une simple aide financière, est une porte ouverte vers la fidélisation de nouveaux spectateurs dans le domaine du spectacle vivant. Il apporte une sécurité supplémentaire au financement d'un projet, ainsi qu'une richesse supplémentaire en matière d'expérience : celles de l'entreprise, du particulier et des acteurs de l'organisme culturel. Pour plus d'informations sur la loi Aillagon, consultez le texte intégral sur [le site du Ministère de la Justice](#).