

MECENAT D'ENTREPRISE : **LES BONNES QUESTIONS JURIDIQUES ET FISCALES A SE POSER**

QUELQUES RAPPELS...

BENEFICIAIRES DU MECENAT :

Tous les organismes ne sont pas éligibles au mécénat : l'article 238 bis du Code Général des Impôts précise les catégories de bénéficiaires : il s'agit essentiellement des structures visées par l'article 200 du CGI (pouvant recevoir des dons et octroyer des avantages fiscaux). S'y ajoutent notamment les musées et les organismes publics ou privés de recherche agréés.

LES AVANTAGES FISCAUX ATTACHES AU MECENAT D'ENTREPRISE :

Le versement effectué par une entreprise lui donne droit à une réduction d'impôt (IS ou IR) égale à 60% du montant des sommes versées, retenues dans la limite de 5 p. mille de son chiffre d'affaires hors taxes. Les excédents de réduction d'impôt peuvent être reportés successivement sur les 5 exercices suivants.

PRODUCTION D'UN REÇU FISCAL ?

Si le reçu est obligatoire pour les dons des particuliers, pour les entreprises, sa production n'est pas obligatoire. Cependant, il est demandé à l'entreprise d'apporter la preuve de la réalité du versement effectué dans le cadre de l'article 238 bis du CGI.

- En pratique, les entreprises demanderont aux organismes bénéficiaires de leur délivrer un reçu « cerfa ». Pour les dons en nature/mécénat de compétence, il peut être intéressant/prudent d'indiquer sur le reçu que la valeur a été fournie par l'entreprise elle-même.

VALORISATION DES DONS EN NATURE :

Pour les dons en nature (mise à disposition de personnel du bienfaiteur rémunéré par celui-ci, matériels informatiques etc.), **c'est l'entreprise qui** est responsable de la valorisation. Cependant, l'association doit être en mesure d'apprécier la pertinence de cette valorisation (Indispensable pour évaluer le montant à faire figurer sur un éventuel reçu fiscal et le respect du seuil de ¼ pour les contreparties) :

- pour les biens en stock : évaluation à la valeur du stock (0 si provisionné à 100%)
- pour les prestations de service : évaluation au prix de revient de la prestation (donc, hors marge commerciale)
- pour les biens inscrits en immobilisation : valeur vénale au jour du don

La valorisation présentée ci-dessus correspond à la valorisation du don pour l'entreprise donatrice, afin d'obtenir un avantage fiscal.

Concernant l'association ou la fondation qui reçoit le don en nature, le règlement comptable CRC 99-01 prévoit plusieurs cas de valorisation de ce type de dons dans les comptes des entités bénéficiaires du don. Le règlement traite des contributions volontaires en nature qui regroupent à la fois les dons

en nature des entreprises, mais aussi des particuliers, les mises à disposition de biens, les temps passés par les bénévoles...

Ainsi, le règlement prévoit-il que :

- Si les contributions en nature ne sont pas significatives, alors, il n'y a pas d'information à donner dans les comptes de l'organisme.
- Si elles sont significatives, alors, il faut savoir si elles sont quantifiables. Si elles ne sont pas quantifiables, il convient de mettre une mention qualitative dans l'annexe des comptes annuels (identification de la nature des contributions en nature, et notamment, des dons des entreprises).
- Si elles sont quantifiables, alors, il faut savoir si elles sont valorisables. Si elles ne sont pas valorisables, il convient de mettre une mention qualitative et quantitative dans l'annexe des comptes annuels (identification de la nature et des quantités en unités (temps, poids, nombre...) des contributions en nature, et notamment, des dons des entreprises).
- Si elles sont valorisables, alors, il convient d'indiquer la valeur en pied de compte de résultat, avec une mention en annexe sur la nature, les quantités et les méthodes de valorisation des contributions volontaires en nature. Les méthodes de valorisation résultent d'une décision de gestion de l'association ou fondation.

La valeur retenue comptablement par l'organisme bénéficiaire du don ne sera pas nécessairement identique dans tous les cas à la valeur déclarée du don par l'entreprise donnant lieu à avantage fiscal (Par exemple, l'association bénéficiaire pourrait valoriser la prestation de service au prix du marché (prix qu'elle aurait acquitté s'il avait payé la prestation) ; alors que la valeur du don éligible à avantage fiscal est égal au coût de revient de la prestation)

MECENAT / PARRAINAGE

Il est parfois délicat de distinguer ces deux opérations.

C'est la fiscalité qui permet de les distinguer, avec la notion de CONTREPARTIE.

Le parrainage a une contrepartie : c'est une opération de communication externe assimilable à de la publicité, en contrepartie d'un versement par l'entreprise (financier le plus souvent, ou en nature), tandis que le mécénat implique que le soutien financier ou matériel apporté par l'entreprise n'ait pas de contrepartie directe.

Cependant, pour l'administration fiscale, le versement ou le don en nature peut avoir une contrepartie pour le mécène. Le critère, difficile à mettre en œuvre, est le caractère disproportionné de la contrepartie : l'opération est du mécénat tant qu'il a disproportion entre l'avantage obtenu par l'entreprise (en terme de communication, de développement commercial, d'image, etc...) et le montant du don.

Il est admis en pratique, sans qu'aucun texte ne le consacre, que le rapport de disproportion doit être de 1 à 4 : toute contrepartie valorisée pour plus de 25% du montant donné disqualifie l'opération en parrainage.

Il est très important de rédiger une convention (de mécénat ou de parrainage), qui fixe précisément les obligations de chacune des parties. L'administration fiscale n'est pas tenue par la dénomination formelle du contrat : elle analyse la réalité de l'opération.

TRAITEMENT FISCAL DES VERSEMENTS :

Les versements relevant du mécénat :

- Pour l'organisme : ne sont pas taxables à l'IS et à la TVA. Il peut émettre un reçu fiscal.
- Pour le donateur entreprise : ouvre droit notamment à la réduction d'impôt sur les sociétés (article 238 bis du CGI)

Les versements relevant du parrainage (assimilables au paiement de prestations de publicité) :

- Pour l'organisme : sont taxables à l'IS et à la TVA comme la rémunération d'une activité lucrative taxable (éventuellement sectorisée si le seuil de la franchise de 60 K€ est dépassé). Il émet une facture.

- Pour le donateur entreprise: charge déductible fiscalement de son résultat taxable à l'IS et TVA déductible.

PRODUITS-PARTAGE : MECENAT OU PARRAINAGE ?

Les organismes sans but lucratif peuvent conclure des accords avec des entreprises industrielles ou commerciales aux termes desquels ils perçoivent un montant fixe ou proportionnel au chiffre d'affaires réalisé sur la vente de chaque produit ou service vendu.

Le produit-partage n'est pas une qualification juridique, et ses conséquences fiscales dépendent donc de la réalité de l'opération. Un projet de fiche de la Direction de la Législation Fiscale donne des critères pour que l'opération de produit-partage soit qualifiée de mécénat :

- Commercialisation du bien ou du service par l'entreprise
- Coûts de communication entièrement à la charge de l'entreprise
- Pas d'augmentation du prix de vente (versement pris sur la marge de l'entreprise). Il faut vérifier que c'est bien l'entreprise qui donne, et pas le client
- Don minimum dont le montant est déconnecté du succès ou de l'échec de l'opération
- Transparence : sur les supports de vente, information de la part du prix reversé
- Campagne de publicité par l'entreprise possible avec le logo de l'organisme bénéficiaire, avec indication du reversement. En revanche, l'organisme bénéficiaire ne doit pas faire de publicité incitant à l'achat du produit ou du service.
- Organisme bénéficiaire éligible au mécénat / Absence de contrepartie au versement

La fiche de la DLF n'est qu'un projet : c'est un document sans valeur juridique, qui peut cependant servir de base à la réflexion.

Il semble que les opérations de produits-partage autour de la vente de produits nouveaux, ou créés spécialement pour l'opération ne peuvent pas être qualifiées de mécénat. Il s'agit pour l'administration de publicité, et donc de parrainage.

TERMES A EVITER ET TERMES A PRIVILEGIER DANS LE CADRE D'UN CONTRAT DE MECENAT

TERMES ADAPTES	TERMES A EVITER
Appel à don Reçu fiscal	Facture
Mécène	Client Prestataire / Fournisseur
Engagement Contribution	Contrepartie
Versement Don, Libéralité	Prix
Communication	Publicité
	TVA TTC
Intention libérale	Intérêt commercial, développement du chiffre d'affaires Accès privilégié aux services de l'association
Mécénat	Parrainage / Sponsoring

Remarque : le terme « Partenariat » n'a pas de sens juridique. Il convient en conséquence de qualifier si possible le contrat en « contrat de mécénat » ou « contrat de parrainage », en fonction de la situation.

LES BONNES QUESTIONS A SE POSER

Amont de la négociation :

- 1) L'organisme a-t-il un positionnement par rapport aux Partenariats avec les entreprises ? Des règles ou un cadre de négociation ont-ils été fixé par l'organisme ? Y-a-t-il des critères de choix des mécènes ? Plusieurs mécènes d'un même secteur peuvent-ils financer un même projet ?
- 2) Si c'est le cas, cela fait-il l'objet d'une charte ? d'une procédure ? d'une décision du Conseil d'administration ? Autre ?

Période de négociation :

- 1) La question du traitement fiscal de l'opération a-t-elle été évoquée ?
- 2) De même pour la qualification du partenariat ?
- 3) Un contrat écrit a-t-il été prévu ? Une date limite de signature calée ?
- 4) En cas de produit-partage, un minimum garanti a-t-il été évoqué ?
- 5) La question des engagements réciproques a-t-elle été abordée ?
- 6) Les pourparlers ont-ils été formalisés par écrit ?

Contrat :

1) **Préambule :**

L'opération est-elle décrite¹? Simplyment ? Qualifiée juridiquement?

Le préambule présente-t-il les parties ? Les activités non lucratives de l'organisme ? Les motivations du mécène (intention libérale de l'entreprise) ?

2) **Les parties au contrat**

Qui sont les parties au contrat ?

Qui est le signataire du contrat pour l'association ou la fondation ? A-t-il le pouvoir d'engager la structure ? La chaîne des délégations de pouvoir a-t-elle été respectée ?

Un transfert de contrat est-il possible ? Si oui, à quelles conditions ?

En cas d'opération internationale, comment les relations sont-elles organisées ?

Toutes les parties prenantes sont-elles signataires ? Si non, d'autres contrats ont-ils déjà été signés ? Si non, les responsabilités de chacun et les chaînes de responsabilités ont-elles été discutées ?

3) **Objet du contrat**

L'opération est-elle clairement décrite ? Quels en sont les objectifs.

En cas de versement financier, est-il affecté ? Si oui, à un projet ? A une thématique ?... (voir également obligations de chacun)

Quelles en sont les modalités de mise en œuvre ?

La possibilité de prélèvement de frais de fonctionnement sur la somme versée a-t-elle été évoquée/prévue ? Si la question est prévue, les modalités de prélèvements sont-elles précisées (date ? quid en cas d'engagement pluri-annuel ?)

Quelles sont les modalités de versement des fonds ? Quelles sont les dates de versement.

Dans le contrat :

- Décrire l'opération envisagée et les objectifs recherchés par les parties prenantes
- Présenter les modalités de mise en œuvre de l'opération
- Déterminer les modalités de versement des fonds et leur affectation

4) **Obligations de chacun :**

¹ Par opération on entend l'opération de mécénat elle-même. Le terme « projet » renvoie à ce qui est financé par l'opération.

Les obligations de chacun sont-elles clairement établies ? La prise en charge des frais éventuels attachés à l'opération ?

En cas de don affecté, y a-t-il un compte-rendu de prévu ? Selon quelles modalités ? Une visite du partenaire sur place est-elle prévue ? Si oui, à quelles conditions (dates, financement, etc...).

Y a-t-il une procédure de contrôle de l'exécution du programme ?

Y a-t-il des critères d'évaluation des résultats des projets qui ont été mis en place ? Des critères d'évaluation de l'opération de mécénat ?

Opération :

En cas de produits-partage :

En cas de versement proportionnel à des ventes : des règles de contrôle des ventes sont-elles précisées ? Si oui, sont-elles décrites ?

Le sort des biens invendus à l'issue de l'opération est-il prévu ?

Si un maximum de versement est prévu (notamment dans le cas d'opération digitale), le consommateur/internaute est-il informé ?

Dans le contrat :

- Obligations du mécène et modalités du versement (avec échéancier et précisions sur le régime fiscal)
 - Dons en espèces
 - Abandons de revenus ou de produits
- Préciser les obligations de l'organisme, en utilisant une terminologie adaptée au mécénat (voir tableau)
- L'affectation éventuelle du don à une action thématique/un projet précis de l'organisme, ce projet doit être rattaché à une activité non lucrative :
 - Impossibilité de financer les activités lucratives de l'organisme grâce au mécénat reçu
 - Aucun reversement sous forme d'aides (directe ou indirecte) à une structure lucrative (y compris à une filiale commerciale ou à une association fiscalisée)
- La délivrance d'une attestation de versement au mécène. Il peut s'agir d'un reçu fiscal, respecter le formalisme si reçu fiscal, sinon, établir un courrier de remerciement par exemple
 - Au-delà d'obligations formelles de l'organisme, il peut accorder à titre de remerciement des « cadeaux » qui doivent être limités, sous peine de requalification de l'opération en parrainage
 - Les contreparties à proscrire totalement :
 - Obligation pour l'organisme de se fournir en matériel auprès de l'entreprise donatrice
 - Attribution à l'entreprise des droits de propriété intellectuelle résultant de travaux de l'organisme
 - Lien direct entre le site internet de l'organisme et le site commercial du financeur (à la différence du site institutionnel).

5) Durée du contrat :

Est-ce un contrat à durée déterminée ? Indéterminée ?

Y a-t-il une possibilité de reconduction tacite ? de prorogation ? La conclusion d'un avenant est-elle envisagée ?

En cas d'opération de produit-partage :

Qu'est-il prévu après la durée de l'opération ? Celle-ci est-elle la même que la durée du contrat ? Le sort des biens invendus à l'issue de l'opération est-il prévu ? Le sort de la PLV et des outils de communication ? La durée de l'opération est-elle la même que la durée de l'exécution du contrat ?

Quelles sont les conditions de résiliation ?

Dans le contrat :

- Durée de la convention
- Clause de résiliation de la convention
- Hypothèses :
Non-respect de l'une des clauses du contrat par l'une des parties
Cessation d'activité de l'une des deux parties

- Prévoir le sort des fonds versés, par exemple :

En stipulant qu'en cas d'inexécution du contrat du fait du mécène, les sommes versées resteront acquises à l'association. Une perte des avantages fiscaux peut également être envisagée.

En stipulant qu'en cas d'inexécution du fait de l'organisme bénéficiaire, celui-ci devra restituer au mécène les sommes qui lui auront déjà été versées, non utilisées et non engagées. Pour les sommes déjà engagées, prévoir une possibilité de négociation (ex. réaffectation des sommes).

6) Propriété intellectuelle :

Une utilisation de la marque/ du logo de l'association ou de la fondation est-elle prévue ? A quelle condition ? Un BAT préalable et express est-il prévu ? Quelle est la durée d'utilisation contractuelle ? Les supports possibles sont-ils listés ?

En cas d'utilisation de photographies : les droits d'utiliser, de reproduire, d'adapter, de représenter les visuels (idem logo) sont-ils décrits ? Limités dans le temps ? Dans l'espace ? Sur les supports ? La chaîne des droits d'utilisation est-elle claire ? Les droits d'auteurs sont-ils prévus ? Un copyright doit-il être indiqué ?

Dans le contrat :

- Modalités et délai de validation pour les bons à tirer
- Utilisation, reproduction, adaptation, représentation (de photo, du nom, du logo, etc...) : doivent être encadrées dans espace et temps. Il faut prévoir les supports de diffusion le cas échéant.

7) Communication

La durée de la communication est-elle précisée ? La mention du mécénat sur des plaquettes ou le site internet de l'association est-elle prévue ? Y a-t-il un renvoi vers le site institutionnel (pas commercial) du mécène ? La mention du partenariat est-elle prévue sur les outils de communication de l'entreprise versante ? Y-t-il un renvoi vers le site de l'organisme bénéficiaire ? Un communiqué de presse est-il prévu ? Si oui, est-il commun ? Si oui, à quel moment intervient-il ? Pour les opérations de produits-partage, est-il bien prévu après la fin de l'opération ?

Dans le contrat :

- Modalités de communication institutionnelle

8) Litiges éventuels

Une phase de concertation (médiation ou arbitrage) est-elle prévue avant toute saisine des tribunaux ? Quel est le tribunal compétent en cas de litige ? Quelle est la loi applicable (française ? étrangère ?)

Des clauses de responsabilité sont-elles prévues ?

Dans le contrat :

- Clause de négociation
- Clause attributive de compétence

