



KATANGA



## MECENAT ET SPONSORING TRAITEMENT JURIDIQUE ET FINANCIER

*Le mécénat est une aide (sous forme d'argent, de biens ou de services) sans contrepartie. Le mécène entend par son action apporter son soutien à une association et valoriser ainsi son image.*

### **Mécénat : sans contrepartie**

Le mécénat est une aide (sous forme d'argent, de biens ou de services) sans contrepartie. Le mécène entend par son action apporter son soutien à une association et valoriser ainsi son image. Mais, la contrepartie doit être non quantifiable et disproportionnée par rapport à la dépense du mécène. En effet, elle ne doit pas pouvoir être considérée par les services fiscaux comme une prestation de services. L'association conserve alors son caractère désintéressé et l'entreprise donatrice a droit à une déduction fiscale. Si votre association est sectorisée, il faut que vous affectiez ces ressources au secteur non lucratif.

L'instruction fiscale du 17 décembre 2001 a admis que la seule mention du nom du donateur ne remet pas en cause ces dispositions. Elle précise que le nom de l'entreprise peut, par exemple, être mentionné sur les panneaux dans un stade où jouerait l'association sportive bénéficiaire, sur les T-shirts de l'équipe, à l'entrée d'une salle de spectacle ou sur les programmes, etc. Mais, les activités sponsorisées ne peuvent être pratiquées qu'en amateur. Si les membres de l'association participent à des manifestations ayant une certaine importance, une visibilité relativement grande (notamment les manifestations sportives de nature professionnelle ou les spectacles professionnels), les sommes perçues au titre du mécénat seront considérées comme des recettes publicitaires, donc comme une activité lucrative.

### **Sponsoring : une prestation de services**

Le parrainage (ou sponsoring) constitue un échange à titre onéreux : le parrain verse de l'argent, ou fournit un bien ou un service à l'association en échange d'une prestation de communication ou de publicité de la part de celle-ci. Le parrain attend donc en contrepartie de son soutien des retombées directes (en termes d'image) et à court terme,

proportionnelles à son investissement. De son côté, l'association joue vis-à-vis du parrain le rôle d'une agence de communication.

Le sponsoring a des conséquences économiques et publicitaires pour l'entreprise bienfaitrice, car son nom, sa marque, son message vont être largement affichés lors des manifestations de l'association, dans son local, sur son papier à lettre, des brochures, etc., espaces publicitaires qu'elle a acquis auprès de l'association par son parrainage. Le sponsor peut déduire de ses résultats imposables l'intégralité des dons effectués dans son « intérêt direct ». Il faut, pour cela, qu'ils soient assimilables à des charges d'exploitation, justifiés par rapport à l'ampleur de la campagne et déduits de l'actif de la société.

À l'inverse du mécénat, l'association est considérée comme prestataire de services rendus au sponsor. Si l'aspect commercial de l'action devient trop important, il peut modifier son statut fiscal et la soumettre aux impôts commerciaux.

Si l'action à laquelle le don est affecté n'est pas terminée à la clôture de l'exercice, une reprise du solde non utilisé doit être effectuée par les comptes 6895 et 195 pour être affecté à l'exercice suivant.

Le don étant, par essence, sans contrepartie, il constitue pour l'association une recette située en dehors du champ d'application des impôts dits « commerciaux » (TVA, impôts sur les sociétés, taxe professionnelle, etc.).

Le parrainage rémunère en revanche une prestation de publicité ou de communication rendue par l'association au profit de l'entreprise sponsor. La somme d'argent encaissée par l'association ou la valeur du bien ou du service fourni par l'entreprise constitue dès lors une recette à caractère économique ou commercial. Elle doit donner lieu à l'établissement par l'association d'une facture qui comportera, en principe, de la TVA.

En outre, cette recette entre également dans le champ d'application des autres impôts commerciaux tels que l'impôt sur les sociétés et la taxe professionnelle. Ces impositions ne seront évitées que si l'association démontre sa non-lucrativité sur le fondement de la démarche en trois étapes préconisée dans l'instruction fiscale de septembre 1998 et réunit les conditions d'exonération prévues par le Code général des impôts (notamment l'article 26 1-7-1) ou si elle peut faire état, mais uniquement pour la TVA...

L'activité de parrainage peut également échapper aux impôts commerciaux si elle contribue ou figure au nombre des activités lucratives accessoires de l'association lorsque les recettes correspondantes n'excèdent pas 38 €.

Le traitement comptable et fiscal dans l'entreprise Toute entreprise a droit à une réduction d'impôt sur les bénéfices égale à 66% du montant des dons effectués à une association habilitée à délivrer des reçus de dons. Cette réduction est toutefois limitée à 5 % de son chiffre d'affaires. Si la réduction est supérieure à ce plafond, l'entreprise mécène peut reporter l'excédent sur les années suivantes dans la limite de cinq ans.

Les dons peuvent être passés soit dans les charges d'exploitation (compte 6238 « Divers », subdivision du compte « Publicité, publication, relations publiques ») soit dans les charges exceptionnelles (compte 6713 « Dons, libéralités »). mais, les dépenses de mécénat constituent dans tous les cas une charge d'exploitation ordinaire et l'entreprise doit donc passer le montant du don en compte 6238. Néanmoins, pour bien faire apparaître qu'il ne s'agit pas de publicité, c'est-à-dire de sponsoring, il convient de créer un sous-compte (62381 par exemple) « Dépenses de mécénat ». Le résultat comptable de l'exercice tiendra donc compte du don. En revanche, dans le cas de parrainage, il convient de créer un sous-compte spécifique (62382 par exemple) « Dépenses de parrainage ». Considérées comme des charges de publicité ordinaires de l'entreprise, ces dépenses ne font ensuite l'objet d'aucune opération comptable ou fiscale particulière.

**Source : association mode d'emploi**

Un livre de référence : Mécénat et parrainage – guide juridique et fiscal

<http://www.sportstrategies.com/excerptlivre-42-Mecenat-et-parrainage-Guide-juridique-et-fiscal.html>

Vous pouvez lire également une synthèse sur le sujet :

[https://intranet.insa-toulouse.fr/view/143/content/dossier\\_mecenat\\_GI\\_2004.pdf](https://intranet.insa-toulouse.fr/view/143/content/dossier_mecenat_GI_2004.pdf)