



“La loi *Pour une République numérique* du 8 octobre 2016 permet désormais aux organismes faisant appel public à la générosité de solliciter des dons par SMS”

- d'actions particulières auprès des entreprises.

Sans prétendre à la réalisation d'un inventaire des (nouveaux) modes de collecte, nous pouvons dresser une liste indicative en retenant cette classification.

#### **Nouveaux moyens de paiement**

A la collecte classique s'appuyant sur des campagnes de mailing et se concrétisant par la réception de dons par chèques, se sont ajoutés et/ou substitués des moyens de paiement alternatifs : versement de dons en ligne sur le site internet (paiement par carte bancaire ou virement), prélèvement automatique développé par les organismes pour sécuriser, automatiser et mieux répartir les encaissements en cours d'année, mais aussi accroître la fidélité des donateurs.

Les opportunités de s'adapter aux nouvelles façons de donner se sont multipliées ces dernières années : la loi « Pour une République numérique » du 8 octobre 2016 permet ainsi désormais aux organismes faisant appel public à la générosité de solliciter des dons par SMS. Cette faculté a été élargie aux associations culturelles par la loi pour un État au service d'une société de confiance.

Les paiements par SMS ont été rendus possibles à compter de 2016.

Les plateformes de financement participatif ont également contribué au développement de la collecte en ligne, en général pour un objectif de collecte d'un montant modeste associé à un projet bien circonscrit.

Le plus souvent, le mode de collecte n'est pas de nature à remettre en question la nature des versements opérés, qualifiés de dons au profit d'un organisme d'intérêt général, à la gestion désintéressée et aux activités non lucratives. Pour autant, dans le cadre des projets présentés par une plateforme de financement participatif, une attention particulière doit être portée :

- aux contreparties éventuelles afin de s'assurer que celles-ci restent dans les limites tolérées par l'administration, tant

en valeur relative au montant du don qu'en valeur absolue ;

- à la cause soutenue ainsi qu'à la notion de cercle restreint de bénéficiaires : l'administration fiscale ne pourrait-elle pas considérer que le soutien financier d'un projet tel que l'enregistrement d'un CD ou la publication d'un ouvrage est au bénéfice d'un artiste plus que de son public ?

#### **Manifestations de collecte**

Le dispositif de la manifestation de soutien est reconnu depuis de nombreuses années par l'administration fiscale qui accorde en outre un régime fiscal spécifique aux recettes induites par des kermesses par exemple.

Pour autant, ces manifestations se sont largement diversifiées au fil du temps. Ainsi de nombreuses manifestations sportives constituent le support d'une collecte initiée/relayée par le participant auprès de son entourage (familial, amical, professionnel...). Les dîners de charité, soirées de gala et autres concerts permettent souvent de collecter des fonds auprès des personnes, morales ou physiques, participantes.

Ces manifestations se prolongent également parfois par des recettes complémentaires telles des ventes de produits dérivés (CD, DVD, livres, tee-shirts,...). Les ventes aux enchères permettent souvent d'associer deux niveaux de contribution : la remise à titre gratuit de biens mobiliers, œuvres d'art,... objets des enchères, ainsi que le produit de la vente de ces objets.

#### **Actions de communication**

L'organisation de manifestations constitue, outre l'apport financier résultant de la collecte et des autres ressources financières liées, un support de communication de nature à engendrer ou développer d'autres ressources telles que des dons classiques. Certaines de ces manifestations constituent avant tout des opérations de communication médiatique ayant pour objectif une collecte auprès du public, à l'image par exemple du Téléthon.

### Quelques expériences concrètes de diversité des modes de collecte :

- Les restaurants du Cœur : Le concert des enfoirés, les ventes de CD/DVD
- Les petits frères des Pauvres : Les petits bonnets tricotés sur les jus de fruits Innocent pFP
- ARSLA Association pour la Recherche sur la Sclérose Latérale Amyotrophique : Ice Bucket Challenge
- Vaincre la Mucoviscidose : Les Virades de l'Espoir
- CCFD – Terre Solidaire : Catalogue de produits solidaires
- Comité français pour l'UNICEF : campagne de transformation de dons ponctuels en dons réguliers par prélèvement automatique
- Secours Catholique, Croix-Rouge française : expériences de dons par SMS

### Développement des ressources auprès des entreprises

La contribution des entreprises aux ressources des entités non lucratives s'est fortement accrue au cours des dernières années :

- Dans le cadre d'opérations de mécénat ouvrant droit à réduction d'impôt dès lors qu'elles respectent les conditions de mise en œuvre de l'article 238 bis du code général des impôts ; ces opérations sont financées soit directement par l'entreprise, soit par une fondation d'entreprise ou un fonds de dotation ;
- Mais aussi dans le cadre d'opérations qualifiées fiscalement de parrainage (au sens fiscal français du terme, et par opposition au mécénat) au regard des contreparties dont bénéficie l'entreprise, notamment en termes d'image et/ou de promotion de ses produits ou services (cas des produits partage par exemple).

### 3. Rôle de la gouvernance

Les organes de gouvernance (organe d'administration et organe délibérant) jouent un rôle essentiel dans le processus de collecte : ce sont eux qui définissent ou approuvent l'approche stratégique des ressources et moyens financiers de réalisation et mise en œuvre de l'objet associatif, décident de la mise en œuvre de tel ou tel outil de recherche de fonds, surveillent l'évolution de l'environnement législatif et réglementaire associé aux ressources de l'association, mais doivent aussi identifier/anticiper les évolutions de comportement des donateurs, personnes physiques et entreprises.

Ainsi, ces orientations relèvent d'un processus décisionnel équivalent à celui d'une entreprise du secteur lucratif :

- Le conseil d'administration d'une société commerciale étudie un projet dans ses différentes dimensions (étude de marché, investissement et retour sur investissement – business plan, calendrier, moyens de communication et de promotion, outils de reporting et de suivi) et décide ou non de lancer, par exemple, une nouvelle gamme de produits ou de services ; le conseil

d'administration d'un organisme non lucratif étudie un projet de diversification de ses ressources collectées auprès du public ou d'une cible de donateurs par l'organisation d'une manifestation (étude d'opportunité, investissements y compris en moyens de communication, prise de risque, outils de reporting et de suivi) et décide ou non d'engager l'action ;

- Une entreprise (prenons par exemple un constructeur automobile) établit une cartographie de ses risques, notamment commerciaux et dans ce cadre établit notamment une veille sur les évolutions de son environnement concurrentiel (constructeurs, de proximité et dans les marchés émergents) et de son marché (croissance des énergies alternatives, développement des objets connectés dans les automobiles, réglementations liées à la pollution, et actions des pouvoirs publics en faveur des transports en commun, modes de consommation en croissance : location, usages partagés,...) ; un organisme non lucratif établit également une cartographie des risques, notamment associés à ses modes de financement : surveillance de l'évolution des dispositifs législatifs destinés à soutenir la générosité (réductions d'impôts sur le revenu, sur les bénéfices des entreprises, sur la fortune) ; analyse de l'évolution de sa population de donateurs : le vieillissement de la population de donateurs peut être momentanément favorable grâce à une croissance du montant moyen des dons ainsi que des libéralités consenties, mais il peut constituer également un indicateur avancé de l'attrition future et du non renouvellement/rajeunissement de cette population de donateurs, signe d'une baisse à terme des ressources de la générosité.

Dans le processus décisionnel, la définition du modèle économique et financier de l'association constitue une phase clé : le financement provient-il principalement de financements publics ? de la collecte de dons et libéralités ? des revenus des activités développées ? des revenus patrimoniaux ?

Le statut juridique de l'organisme est-il approprié ? Les statuts comportent-ils des dispositions permettant de mettre en œuvre des dispositifs de collecte de la générosité ? N'y a-t-il pas de contradiction entre la collecte de dons et des activités présentant un caractère lucratif au plan fiscal, ces dernières remettant donc en question la condition de la gestion désintéressée, indispensable pour la mise en œuvre de dispositifs fiscaux de réduction d'impôts grâce aux dons ?

Outre son rôle dans la stratégie et la surveillance de l'environnement de la collecte, la gouvernance de l'organisme non lucratif a également un rôle clé dans le dispositif de contrôle interne :

- Que ce soit dans la surveillance du risque associé à la provenance des fonds collectés : risque de blanchiment, risque de voir le nom de l'organisme associé à celui de donateurs non souhaités ;
- Que ce soit dans la capacité de l'organisme à s'assurer d'une utilisation des fonds collectés conformément à son objet ainsi qu'aux messages de collecte : processus de sélection et définition des projets financés, contrôle de la mise en œuvre et maîtrise des conditions de réalisation de ces projets, surveillance du risque de détournement de fonds (fraude), voire du risque de financement du terrorisme.

#### 4. Dimensions opérationnelles et environnement de contrôle associés à la collecte

Les contrôles associés à la collecte découlent d'une analyse et d'une cartographie des risques établies par la gouvernance. En effet, le contrôle interne doit être sur mesure et adapté à chaque organisme. Par exemple, une association fonctionnant avec quelques bénévoles n'aura pas les mêmes procédures de contrôle interne qu'une association disposant de plusieurs centaines de salariés.

Cependant, il est possible de déterminer quelques standards en matière d'organisation des dispositifs de contrôle du processus de collecte, un traitement qui

du fait d'une volumétrie importante utilise de plus en plus l'outil informatique.

De façon assez commune, les dispositifs de contrôle interne assignés au traitement de la collecte devraient intégrer quelques contrôles clés comme par exemple :

- Contrôles de premier niveau : le rapprochement global entre les dons en comptabilité, le total des dons de la base des donateurs et le total des reçus fiscaux émis. Ce rapprochement est rarement concordant à l'euro près. En effet, il peut y avoir des dons sans reçus fiscaux, des dons enregistrés directement dans la comptabilité sans passer par la base des donateurs ainsi que des reçus fiscaux associés à des contributions volontaires en nature, donc sans flux financiers. A ce stade, un système informatique permettant de lier chaque don de la base des donateurs à un encaissement en banque et à un reçu fiscal est de nature à renforcer le dispositif de contrôle et démontrer la justification des reçus fiscaux émis.
- Contrôles de deuxième niveau visant à confirmer la fiabilité du contrôle interne :
  - Des tests par sondages permettent de réaliser un rapprochement entre le don en comptabilité et le reçu fiscal correspondant...
  - Un contrôle consiste à vérifier que les dons comptabilisés sur l'année N correspondent bien à des dons de cette année en vérifiant la date d'encaissement effective du don en banque.

Cependant, compte tenu de la volumétrie importante des dons, ces contrôles de deuxième niveau ne permettent pas une couverture importante. Ainsi, il est possible d'utiliser des programmes et requêtes informatiques qui testent toutes les lignes de la base donateurs. Les tests réalisés peuvent être :

- Un rapprochement pour chaque donateur entre les dons, les encaissements et les reçus fiscaux édités,
- L'exécution de sélections sur la base des dons afin de s'assurer de la qualité des données, par exemple :

#### Article 17 de la LFR pour 2016

- Contexte : Possibilité pour l'administration fiscale de contrôler sur place la conformité des montants portés sur les reçus fiscaux avec les dons et versements effectivement reçus.
- Nota bene : Les opérations réalisées lors de ce contrôle ne constituent pas une vérification de comptabilité.
- Les conséquences : Les organismes qui délivrent des reçus fiscaux sont tenus de conserver pendant un délai de 6 ans à compter de la date à laquelle ils ont été établis les documents et pièces de toute nature permettant à l'administration fiscale d'effectuer ses contrôles (Art. L 102 E nouveau LPF).

- Identification des éventuels doublons,
- Identification des montants négatifs,
- ...
- La vérification de la séquentialité des reçus fiscaux,
- La réalisation de statistiques (dons moyens, proportions des dons par virement, par chèque...).

Ces démarches sont nécessaires non seulement pour garantir la sécurisation et la fiabilité de la collecte mais également pour couvrir le risque fiscal. En effet, la loi de finances rectificative pour 2016 a institué un contrôle sur place de la délivrance des reçus fiscaux émis par les OSBL (Article 17). Cela concerne les reçus fiscaux émis à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2017.

Par ailleurs, le dispositif de contrôle interne devra intégrer le risque de fraude (détournement de chèques, d'espèces, de reçus fiscaux...) en mettant en place des dispositifs de séparation des tâches ainsi que des procédures de contrôle et de sécurisation des moyens de paiements et des reçus fiscaux.

Il est également nécessaire d'identifier l'origine des dons afin de se prémunir au regard des dispositions liées au blanchiment et au financement du terrorisme.

Quel que soit l'événement organisé pour collecter des fonds et au-delà des dispositions spécifiques susceptibles de s'appliquer telles qu'exposées précédemment : l'événement et/ou la manifestation s'inscrit-il dans le cadre d'un Appel Public à la Générosité (APG) ? au sens de l'article 3 de la loi du 7 août 1991 modifié par l'ordonnance du 23 juillet 2015 :

*« Les organismes qui, afin de soutenir une cause scientifique, sociale, familiale, humanitaire, philanthropique, éducative, sportive, culturelle ou concourant à la défense de l'environnement, souhaitent faire un appel public à la générosité sont tenus d'en faire la déclaration préalable auprès du représentant de l'Etat dans le département lorsque le montant des dons collectés par cette voie au cours de l'un des deux exercices précédents ou de l'exercice en cours excède un seuil fixé par décret.*

*Cette déclaration précise les objectifs poursuivis par l'appel public à la générosité.*

*Les organismes effectuant plusieurs appels au cours de la même année civile peuvent procéder à une déclaration annuelle. »*

Ainsi, en général, les opérations de collecte/communication sont bien des appels publics à la générosité. Ce qui entraîne une déclaration préalable des campagnes à la préfecture du département du siège social. Cette déclaration préalable précise les objectifs poursuivis, les campagnes envisagées, la période prévisionnelle de réalisation et les modalités auxquelles il est prévu de recourir.

Cas particulier des fonds de dotation : le fonds de dotation ne peut faire appel public à la générosité qu'après autorisation préfectorale (critères à produire identiques à la déclaration préalable établie par les autres organismes plus une attestation de chacun des membres du conseil d'administration précisant qu'ils n'ont pas fait l'objet d'une condamnation pour l'une des infractions listées par le décret n°2009-158 du 11 février 2009 relatif aux fonds de dotation).

A noter que la Cour des Comptes a précisé qu'un appel aux dons sur internet doit nécessairement s'analyser comme un Appel Public à la Générosité ; analyse qui a été confirmée par une Réponse Ministérielle du 25 Juin 2013 (Rép. Min. n°16632 JOAN p 6704).

Tout organisme faisant appel à la générosité du public :

- est soumis à certaines obligations tenant notamment à l'établissement d'un compte d'emploi annuel des ressources collectées auprès du public (dénommé CER) ;
- entre dans le périmètre de contrôle notamment de la Cour des Comptes et de l'Inspection Générale des Finances Publiques.

En termes de communication et s'agissant d'appel public à la générosité, la loi impose l'élaboration et la communication du compte d'emploi des ressources collectées auprès du public dans les comptes annuels de l'organisme.

Ce compte d'emploi des ressources collectées auprès du public présente les caractéristiques suivantes :

- Il est présenté selon les règles et le modèle du règlement CRC n° 2008-12, (caractère obligatoire).
- Il doit donner la ventilation des ressources y compris les ressources collectées antérieurement à l'exercice en cours selon les rubriques d'emplois suivantes : missions sociales, frais de recherche de fonds, frais de fonctionnement.
- Il est élaboré à partir d'une comptabilité en adéquation avec les dispositions des règlements ANC n° 2014-03 (Plan Comptable Général) et n°99-01 du CRC (Spécificités comptables des associations et fondations<sup>1</sup>).
- Les règles d'élaboration imposent à l'organisme de définir précisément les notions et méthodes utilisées, particulièrement la notion de mission sociale, ainsi que les règles d'affectation des coûts ou de répartition des charges communes.

Cependant, les organismes ont plus de latitude pour les autres supports de communication financière : rapport de gestion, l'Essentiel, ... ce qui n'exonère pas de s'assurer de la concordance des données chiffrées et de définir les notions retenues sur ces supports, en particulier les ratios.

Il convient d'anticiper et de prendre en compte l'impact de l'effort consenti pour « gagner » de nouveaux donateurs (par exemple street marketing) sur le ratio des frais de recherche de fonds. En effet, il y a souvent un décalage temporel entre la période d'« investissement », charge comptabilisée lors de l'exercice de réalisation de la prestation par le fundraiser, et celle d'encaissement des dons au fil du temps.

### 5. Environnement juridique

Si la diversification des modes et/ou dispositifs de collecte, est indéniablement opportune voire nécessaire, elle nécessite néanmoins « de maîtriser » les contraintes juridiques qui sont susceptibles d'y être associées.

Méconnaître le dispositif légal et/ou réglementaire applicable à tel événement ou telle manifestation, c'est exposer l'organisateur et ses représentants légaux à l'application d'éventuelles sanctions.

Aussi toute organisation d'événements et/ou manifestations impose de s'interroger : sur ce qui peut être fait, dans quelles conditions et/ou selon quelles modalités, avec quelles limites et/ou quelles implications.

**L'organisation de loteries et tombolas** illustre à ce titre parfaitement cette mise en garde.

En effet, l'organisation de loteries et tombolas est par principe interdite, et braver cette interdiction constitue un délit puni d'une peine d'emprisonnement, d'une amende et susceptible d'entraîner la dissolution judiciaire de la personne morale l'ayant organisée.

1. Règlements CRC 99-01 et CRC n° 2008-12 en cours de révision par l'Autorité des Normes Comptables : le nouveau règlement devrait être applicable aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020.



Ce n'est que par exception (strictement encadrée) qu'une association, une fondation ou un fonds de dotation peut organiser de tels événements.

Dans quelles conditions et selon quelles modalités l'organisation de loteries et tombolas par un organisme à but non lucratif est-elle admise ?

En fait, par application des dispositions des articles L 322-1 et suivants du Code de la Sécurité Intérieure, l'organisation d'une loterie ou d'une tombola n'est juridiquement possible que sur autorisation accordée sur demande faite auprès du Maire du Siège Social de l'association et après éventuel avis du Directeur Départemental ou Régional des Finances Publiques ; sachant que l'autorisation peut être subordonnée à la fixation d'un montant maximum de frais d'organisation prélevés par l'organisme demandeur et à l'engagement pris, par ce dernier, de justifier de l'affectation des fonds recueillis.

#### Quels sont les critères de délivrance de l'autorisation ?

Pour la délivrance de l'autorisation, le respect de trois critères est exigé tenant respectivement :

- À la nature de l'organisme sollicitant l'autorisation, lequel doit statutairement avoir pour activité principale la bienfaisance, l'encouragement des arts ou encore la pratique d'une activité sportive ;

- À l'affectation des fonds recueillis au « financement » d'actions directes, matérielles et immédiates au profit de personnes dites déshéritées ;
- Et enfin au montant du capital d'émission et des frais d'organisation, lequel doit correspondre aux besoins réels créés par les actions envisagées.

De la même manière, l'organisation d'une vente aux enchères d'œuvres reçues par voie de donation oblige à s'intéresser au droit de suite prévu par les dispositions de l'article L 122-8 du Code de la Propriété intellectuelle en vertu duquel sous certaines conditions, doit être versé aux artistes ou à leurs ayants-droit un pourcentage du prix de chacune des reventes successives de leurs œuvres.

#### 6. Fiscalité

##### • Fiscalité applicable aux événements, dîners de galas, loteries, bals, concerts et autres

Toute opération et/ou tout événement organisé en vue de collecter des fonds pour financer des actions d'intérêt général ne constitue pas d'un point de vue fiscal une opération de mécénat.

Bien au contraire et par principe, les « recettes » perçues à l'occasion d'une manifestation, qu'il s'agisse d'un dîner de gala, d'une loterie, d'une tombola, d'un concert (...) constituent par principe, d'un point de vue fiscal, des recettes soumises

aux impositions dites commerciales (IS-TVA) et ce dans les conditions de droit commun.

En effet ne peuvent recevoir la qualification de dons ou de mécénat que les sommes reçues sans contrepartie, pour le donateur ou le mécène, ou à tout le moins moyennant une contrepartie dont la valeur est sans rapport avec le montant « donné ».

Pour autant, les fonds recueillis dans le cadre de dîners de gala ou autres manifestations peuvent échapper à l'imposition, sans toutefois bien entendu ouvrir droit, pour les participants au bénéfice des réductions d'impôts dites dons-mécénat.

Pour bien comprendre, un bref rappel du régime fiscal applicable aux associations et autres organismes sans but lucratif s'impose.

### Bref rappel du régime fiscal applicable aux organismes sans but lucratif :

En principe et de façon générale, en vertu des dispositions combinées des articles 206-1, 256 et 1447 du CGI :

- L'impôt sur les sociétés (IS) de droit commun s'applique à l'ensemble des personnes morales se livrant à une exploitation ou à des opérations de caractère lucratif ;
- Sont soumises à TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) et donnent donc lieu à collecte, les opérations économiques réalisées par un assujetti agissant en tant que tel ;
- Sont passibles de la CET - Contribution Economique Territoriale (CFE – Contribution Foncière des Entreprises + CVAE – Contribution sur la Valeur Ajoutée des Entreprises), les activités exercées en France, à titre habituel et à titre professionnel non salarié.

Mais il existe des régimes d'exonération exprès applicables aux OSBL à savoir :

- L'exonération dite « générale » aux impôts commerciaux (IS-TVA-CET) en application de la Doctrine Administrative ;
- Et à titre subsidiaire, des exonérations spécifiques liées en matière d'IS et de TVA en application des dispositions combinées des articles 207-5° bis et 261-7° du Code Général des Impôts.

En d'autres termes, d'un point de vue fiscal, les organismes sans but lucratif (associations, fondations, fonds de dotation) sont soumis aux impôts dits commerciaux dans les conditions de droit commun :

- Lorsque les critères de non lucrativité au sens de la Doctrine Administrative ne sont pas remplis ;
- S'ils ne bénéficient pas d'une des exonérations spécifiques propres aux OSBL ;
- Et ce sauf bénéfice d'exonérations spécifiques propres à chaque impôt (IS-TVA-CET).

*Quels sont les critères de la lucrativité au regard de la Doctrine administrative ?*

En application de la Doctrine est considérée comme ayant, d'un point de vue fiscal, un caractère lucratif, l'association :

- Qui entretient des relations privilégiées avec des entreprises du secteur marchand ;

- OU dont la gestion n'est pas désintéressée ;
- OU dont la gestion est désintéressée mais dont certaines activités sont concurrentielles et sont exercées dans les mêmes conditions ou selon les mêmes modalités que celles du secteur dit marchand (règle dite des « 4 P » : Prestation, Public, Prix, Publicité).

Ainsi, la méthodologie d'analyse de la situation fiscale d'une association se trouve être la suivante

#### **Etape préliminaire : L'association entretient-elle des relations privilégiées avec des entreprises du secteur marchand ?**

Cela suppose de s'assurer qu'aucun organisme du secteur lucratif ne retire un avantage concurrentiel du fait de l'existence de relations « privilégiées » avec l'association.

#### **Etape 1 : La gestion de l'organisme est-elle désintéressée ?**

Cela suppose de vérifier les points suivants :

- La gestion bénévole de l'association (la rémunération des dirigeants est possible mais seulement sous certaines conditions) ;
- L'absence de distribution de bénéfices, directement ou indirectement ;
- L'absence de partage d'actifs.

#### **Etape 2 : L'organisme concurrence-t-il le secteur commercial et, en cas de réponse positive, dans quelles conditions ?**

Cela suppose d'analyser le secteur concurrentiel pour chacune des activités exercées par l'association ; étant précisé que les concurrents sont les organismes fiscalisés (sociétés commerciales ou associations fiscalisées) qui exercent la même activité sur un secteur géographique identique.

Si l'activité est concurrentielle, il convient d'observer si l'association exerce cette activité dans des conditions similaires à celles d'une entreprise du secteur dit marchand par le « produit » qu'elle propose, le « public » qui est visé, les « prix » qu'elle pratique et la « publicité » qu'elle fait (règle des « 4P »).

#### **Quels sont les régimes d'exonération en matière d'IS et de TVA propres aux OSBL**

A défaut de pouvoir bénéficier du régime d'exonération dit « général », un organisme sans but lucratif, dont la gestion est désintéressée, est susceptible, pour certaines de ses activités ne satisfaisant pas aux autres critères généraux de non lucrativité (c'est-à-dire pour certaines de ces activités concurrentielles et exercées dans les mêmes conditions que le secteur marchand) de bénéficier, en application des dispositions de l'article 207-5° bis du Code Général des Impôts d'une exonération d'impôt sur les sociétés et ce pour les opérations à raison desquelles il est exonéré de TVA en application des dispositions de l'article 261-7 1° a et c 1° bis, 1° ter et 1° quater du Code Général des Impôts.

Ainsi notamment sont exonérés de TVA et subséquemment d'IS :

- Les services de caractère social, éducatif, culturel ou sportif rendus à leurs membres par les OSBL, ainsi que les ventes consenties aux membres par ces mêmes OSBL dans la limite de 10 % des recettes annuelles ;
- Les organismes philosophiques, religieux, politiques ou syndicaux ;
- Ou encore les recettes de six manifestations de bienfaisance ou de soutien organisées dans l'année.

De ce qui précède, il résulte qu'un événement tel qu'un dîner de gala ou encore une loterie, une tombola ou un concert répond à la définition fiscale d'activité concurrentielle, toutefois susceptible d'être exonérée d'impôt sur les sociétés et de TVA s'il répond à la définition de « manifestation de bienfaisance ou de soutien », à concurrence de six manifestations dans l'année.

• **Fiscalité des dons et mécénat**

Compte tenu des sanctions attachées à la délivrance de reçus fiscaux ouvrant droit à avantage fiscal en matière de dons et mécénat et applicables à l'organisme « fautif », toute association, fondation ou Fonds de dotation doit préalablement s'assurer que les conditions d'éligibilité au régime de dons et mécénat sont respectées, c'est-à-dire s'assurer qu'il remplit les conditions posées par les dispositions du Code Général des Impôts et la Doctrine fiscale et que les sommes perçues répondent bel et bien à la définition de dons et/ou mécénat.

*Dans quelles conditions un organisme peut-il être éligible au régime des dons et mécénat ?*

Pour prétendre au régime dit du mécénat, l'organisme bénéficiaire doit

**cumulativement :**

- Être pourvu de la personnalité morale ;
- Être au sens fiscal d'intérêt général, c'est-à-dire :
  - Exercer des activités fiscalement non lucratives au sens de la doctrine fiscale (BOI-IS-Champ 10-50-10-10), i.e. des activités non concurrentielles ou, à tout le moins, exercer dans des conditions différentes de celles du secteur marchand au regard du produit, du prix, du public et de la publicité ;
  - Avoir une gestion désintéressée ;
  - Ne pas fonctionner au bénéfice d'un cercle restreint de personnes.
- Présenter un des caractères prévus par les dispositions de l'article 200 du Code Général des Impôts (mécénat des particuliers) et/ou par les dispositions de l'article 238 bis du Code Général des Impôts (mécénat d'entreprise), notamment aux b et d de l'article 200 du Code Général des Impôts et au 238 bis 1-a et 238 bis 4 du Code Général des Impôts, à savoir et notamment avoir un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourant à la mise en valeur du patrimoine, à la défense

**Le prélèvement à la source** - mis en œuvre à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019 - ne remet pas en cause les réductions d'impôts en lien avec les dons aux associations. Les réductions d'impôts, dont celles auxquelles les contribuables ont droit en contrepartie des dons réalisés au profit des associations d'intérêt général, sont maintenues. Les dons effectués en 2018 seront donc bien pris en compte. Ils seront signalés au moment de la déclaration de revenus réalisée au printemps 2019. La réduction d'impôt sera calculée au moment du solde de l'impôt à la fin de l'été 2019. Plus généralement, les dons réalisés au cours d'une année N ouvriront droit à une réduction fiscale en N + 1. Le montant de la réduction d'impôt sera automatiquement calculé au moment de la régularisation mi-N + 1.

Présenté le 27 septembre 2017 par le Gouvernement, le projet de loi de finances 2018 remplace dès 2018 l'Impôt de Solidarité sur la Fortune (ISF) par **l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI)**. Cette mesure a été adoptée en première lecture par l'Assemblée nationale, le 30 décembre 2017.

L'IFI se limite aux actifs immobiliers détenus au 1<sup>er</sup> janvier 2018 (immeubles, maisons, appartements, placements immobiliers) qui ne sont pas affectés à l'activité professionnelle, détenus en pleine propriété ou usufruit. Ne sont plus pris en compte les placements financiers, l'épargne, les valeurs mobilières du patrimoine. Les contribuables soumis à l'impôt sur la fortune immobilière peuvent bénéficier d'une réduction de leur IFI 2018 (ex-ISF) en cas de dons à certains organismes d'intérêt général à but non lucratif. Cette réduction d'IFI est égale à 75% du montant de leurs versements et elle est plafonnée à 50 000 euros.

de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises.

Etant précisé qu'en application de la Doctrine Administrative (BOI-BIC-RICI-20-30-10-10-20170510), sont également éligibles au mécénat les dons et versements faits à des organismes qui ont pour objet, à partir de la France ou d'un Etat membre de l'Espace Economique Européen, d'organiser des actions hors des frontières de l'Espace Economique Européen<sup>2</sup> sous réserve que ces organismes :

- Définissent et maîtrisent le programme à partir de la France ou de l'Etat membre où ils ont leur siège ;
- Financent directement les actions entreprises ;
- Et soient en mesure de justifier des dépenses exposées.

Et qu'ils s'agissent d'actions à caractère humanitaire,...

*Qu'est-ce qu'un don ouvrant droit à avantage fiscal ?*

En principe, seuls ouvrent droit à avantage fiscal les versements faits dans une intention libérale, c'est-à-dire sans aucune contrepartie directe ou indirecte au profit de son auteur.

Ainsi les contreparties prenant la forme d'un bien ou d'une prestation de services excluent en principe tout avantage fiscal. Il s'agit, par exemple, de la remise d'objets matériels, de l'octroi d'avantages financiers ou commerciaux, du service d'une revue, de la mise à disposition d'équipements ou installations de manière exclusive ou préférentielle, de l'accès privilégié à des conseils, fichiers ou informations de toute nature.

Cela étant la frontière entre Mécénat et Parrainage n'est pas toujours aisée.

Les « produits-partage » en constituent une récente illustration.

2. L'Espace économique européen (EEE) a été créé en 1994 pour étendre les dispositions de l'Union européenne applicables à son marché intérieur aux pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE). La Norvège, l'Islande et le Liechtenstein font parties de l'accord EEE, mais pas la Suisse.












Bien que non légalement défini, le « produit-partage » s'entend d'un bien ou service vendu par une entreprise et dont une partie du prix de vente est reversée à un organisme sans but lucratif.

Ce reversement constitue-t-il pour l'organisme bénéficiaire un don ou du mécénat ou constitue-t-il la contrepartie d'une opération de publicité, c'est-à-dire d'une opération de parrainage ?

Le Conseil d'Etat a tranché. Les « produits-partage » doivent recevoir selon la haute juridiction, la qualification d'opération de parrainage et non d'action de mécénat dès lorsqu'ils permettent à une entreprise commerciale de mettre en avant ses produits et/ou services et de maintenir ou d'accroître le chiffre d'affaires.

### 7. Grille d'analyse des modes de collecte

















Pour conclure cette newsletter, nous vous proposons, à titre purement indicatif, une grille d'analyse des modes de collecte sous l'angle de notre approche d'experts-comptables, commissaires aux comptes et avocats. Nul doute qu'une telle grille mériterait d'être complétée sur des aspects plus opérationnels tels que les outils de communication...

Symbole	Rubriques
	Objectifs du mode de collecte.
	Nature du mode de collecte - Caractéristiques.
	Qualification : - dons/autres ressources ; - mécénat/parrainage.
	Critères de qualification de l'appel public à la générosité, au sens de l'article 3 de la Loi du 7 Août 1991 (impliquant une déclaration, ou une demande d'autorisation, à la préfecture et la présentation, dans les comptes annuels, d'un compte d'emploi annuel des ressources).
	Complexité de mise en œuvre et de contrôle. Risques et contrôle interne. Organisation de contrôle : visite de responsables de projets, audit interne, évaluation externe (expert indépendant), audit externe (attestation, contrôles des dépenses).
	Risques et précautions juridiques : réglementation spécifique applicable (lotos et loteries, manifestation accueillant du public...).
	Impôts commerciaux : l'activité, les ressources sont-elles assujetties aux impôts commerciaux ?
	Emission de reçus fiscaux : les activités de l'association et les modalités de collecte des fonds respectent-elles les conditions d'émission des reçus fiscaux ? - La gestion de l'organisme est-elle désintéressée ? - L'organisme exerce-t-il des activités non lucratives/non concurrentielles ? - La cause soutenue est-elle identifiée par le Code général des Impôts (articles 200 et 238bis) ? - L'organisme est-il d'intérêt général ?
	L'activité est-elle exercée sur le territoire français, ou sur celui d'un Etat membre de l'Espace Economique Européen ? Les activités autorisées exercées à l'étranger sont-elles contrôlées depuis la France ?

De façon plus synthétique et à titre d'illustration, nous proposons une analyse pour :

- Les soirées/Dîners de charité ;
- Les ventes aux enchères ;
- Les produits partage.

## Diversification des modes de collecte

Soirée de gala/Dîner de charité	
Caractéristiques	 Il peut s'agir de sollicitation ciblée ou non. Il existe une contrepartie (dîner, spectacle...). La collecte peut être affectée ou non.
Appel public à la générosité	 Si sollicitation ciblée : pas d'appel public à la générosité. Si sollicitation non ciblée : appel public à la générosité.
Risque et contrôle interne	 Risque sur la qualification d'appel public à la générosité ou non <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle interne : définir le cadre de la collecte et en tirer les conséquences.</li> </ul> Risque sur la contrepartie et l'émission du reçu fiscal <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle interne : identifier le montant de la contrepartie qui ne doit pas faire l'objet d'un reçu fiscal.</li> </ul> Risque sur les impôts commerciaux en cas de dépassement des 6 manifestations <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle interne : recenser et suivre les manifestations.</li> </ul> Risque sur l'affectation des dons <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle interne : traçabilité des dons en fonction de l'affectation par le donateur.</li> </ul>
Emission d'un reçu fiscal	 Oui pour la partie qui constitue un don. Non pour la partie qui comporte une contrepartie (repas, spectacle...)
Impôts commerciaux	 Exonération au titre des manifestations de soutien dans la limite de 6 manifestations par an.
Vente aux enchères	
Caractéristiques	 Il peut s'agir du don d'une œuvre ou d'un objet par un artiste ou propriétaire. Le produit de la vente constitue la ressource pour l'organisme bénéficiaire. L'œuvre ou l'objet constitue une contrepartie pour l'acquéreur.
Appel public à la générosité	 A priori non, s'agissant de don en nature (œuvre ou objet) sollicité auprès de personnes identifiées et en nombre limité.
Risque et contrôle interne	 Risque sur la contrepartie et l'émission du reçu fiscal <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle interne : seul le donateur peut bénéficier d'un reçu fiscal correspondant au prix de revient de l'œuvre ou de l'objet.</li> </ul> Risque sur l'affectation des dons <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle interne : traçabilité des dons en fonction de l'affectation par le donateur.</li> </ul>
Emission d'un reçu fiscal	 Oui pour le donateur dans la limite du prix de revient de l'œuvre/objet. Non pour l'acquéreur qui a une contrepartie (Œuvre/Objet).
Impôts commerciaux	 Pas d'impôts commerciaux pour l'organisme qui bénéficie du don d'un objet.
Produits partage	
Caractéristiques	 Il s'agit en général de produits grand public distribués par des circuits commerciaux classiques, dont une partie du prix de vente au client est versée par le distributeur à un organisme non lucratif, affectée à une cause sociale, humanitaire, scientifique...
Qualifications	 Il ne s'agit pas de dons car le consommateur bénéficie d'une contrepartie (produit acheté), sans qu'il existe une disproportion marquée entre le montant versé et la valeur du produit.
Appel public à la générosité	 Non (pas de dons)
Risque et contrôle interne	 Risque sur l'exhaustivité des fonds/contrôle interne : contractualisation, capacité de l'organisme bénéficiaire à s'assurer de l'exhaustivité des sommes qui lui sont versées. Risque sur l'affectation des fonds. Contrôle interne : traçabilité des fonds en fonction de l'affectation.
Emission d'un reçu fiscal	 Pas de reçu fiscal au profit de l'entreprise commerciale (prestation par nature fiscalement lucrative) ni au profit du client qui trouve une contrepartie significative dans le produit acheté.
Impôts commerciaux	 Les montants versés à l'organisme bénéficiaire constituent la rémunération d'une prestation publicitaire (résultant de l'association du nom d'un organisme caritatif à celui d'une marque ou d'un produit), par nature commerciale, donc fiscalisée.

## Contacts

### Jean-Claude Marty

#### Associé

Tél : + 33 1 55 61 54 36

Mobile: + 33 6 30 92 36 23

[jmarty@deloitte.fr](mailto:jmarty@deloitte.fr)

### Stéphanie Vandalle

#### Associée

Tél : + 33 3 20 14 94 23

Mobile: + 33 6 78 45 33 22

[svandalle@taj.fr](mailto:svandalle@taj.fr)

### Djamel Zahri

#### Directeur

Tél : + 33 1 40 88 25 61

Mobile: + 33 6 30 48 96 34

[dzahri@deloitte.fr](mailto:dzahri@deloitte.fr)

### Jack-Yves Bohbot

#### Senior manager

Tél : + 33 1 55 61 53 96

Mobile: + 33 6 73 56 17 73

[jbohbot@deloitte.fr](mailto:jbohbot@deloitte.fr)

# Deloitte.

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL (ou « Deloitte Global ») ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus sur notre réseau global de firmes membres : [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about). En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte  
6 place de la Pyramide - 92908 Paris-La Défense Cedex

© Septembre 2018 Deloitte SAS - Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited  
Tous droits réservés - Studio graphique France

PARTENAIRE

#FRANCE  
2023