

LA PAUSE ACTU

JURIDIQUE



Sponsoring, mécénat, dons manuels

Quelles différences et
quelle fiscalité ?



Sponsoring, mécénat, dons manuels : de quoi parle-t-on ?

Le critère clé pour distinguer ces trois dispositifs est simple : recevez-vous **une contrepartie commerciale significative** en échange de votre versement ?



Sponsoring

Dépense engagée en échange d'une **contrepartie publicitaire directe et quantifiable** (logo, stand, posts co-brandés...).

Objectif : visibilité et retombées commerciales mesurables.



Mécénat

Don en numéraire, en nature, en compétences ou technologique versé à un **organisme d'intérêt général, sans contrepartie directe équivalente**. La contrepartie symbolique acceptée ne doit pas dépasser 25 % du montant versé.

Objectif : valoriser l'image institutionnelle de l'entreprise



Don manuel

Transfert gratuit d'argent ou d'un bien, sans acte notarié, **au profit d'un organisme éligible**.

Objectif : soutenir rapidement un organisme de proximité sans convention formelle.

Quelle fiscalité pour le sponsoring ?

Le sponsoring est traité comme une **dépense de publicité**. Son mécanisme fiscal repose sur la déductibilité de la charge : la somme engagée réduit votre résultat imposable avant le calcul de l'impôt.

Charge déductible du résultat imposable, sans plafond

La dépense doit respecter les conditions générales de déductibilité des charges

TVA récupérable

L'organisme parrainé doit émettre une facture. Votre entreprise peut récupérer la TVA, comme pour toute prestation publicitaire.

Attention à la proportionnalité

Si l'entreprise n'est pas clairement identifiable ou si la dépense est excessive au regard du chiffre d'affaires et des retombées, la charge peut être réintégrée fiscalement.

Mécénat et dons manuels : comment fonctionne la réduction d'impôt à 60 % ?

Contrairement au sponsoring, le mécénat n'est pas une charge déductible. Il ouvre droit à une **réduction d'impôt** qui se soustrait directement du montant de l'IS ou de l'IR à payer.

60 %

du don pour la
fraction ≤ 2 M€

40 %

au-delà de 2 M€
(sauf exceptions
maintenues à 60 %)

Plafond

20 000 € ou 5 ‰ du
CA HT (le plus élevé
retenu). L'excédent
est reportable sur les
5 exercices suivants.

Pas de TVA

Le mécénat est hors
champ commercial :
aucune TVA n'est
collectée sur un don
sans contrepartie.



Le reçu fiscal Cerfa n°16216 : pourquoi est-il indispensable ?

Sans reçu fiscal, aucune réduction d'impôt ne peut être revendiquée. Le Cerfa n°16216 est la pièce maîtresse pour **justifier votre don auprès de l'administration fiscale.**

Seuls les organismes éligibles peuvent le délivrer

Œuvres d'intérêt général, fondations reconnues d'utilité publique... listés à l'article 238 bis du CGI.

L'entreprise donatrice ne peut pas s'auto-délivrer de reçu

Il doit obligatoirement être obtenu de l'organisme bénéficiaire.

Un reçu de complaisance expose à de lourdes sanctions

Remise en cause de l'avantage fiscal pour le donateur, amende fiscale pour l'organisme émetteur.

Conservez tous les justificatifs pendant 6 ans

Et déclarez via l'annexe n°2069-RCI si vos dons dépassent 10 000 € sur un exercice.

Comment éviter le risque de requalification fiscale ?

Une mauvaise qualification peut coûter cher : perte de la réduction d'impôt, rappel d'IS, TVA mal traitée. Voici les bonnes pratiques à adopter avant tout engagement.



Analysez votre objectif

Retour sur investissement commercial = Sponsoring.
Soutien à une cause = Mécénat.



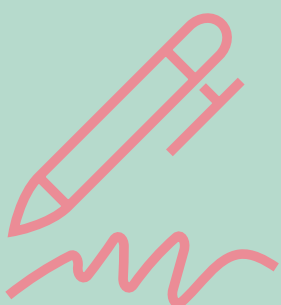
Qualifiez l'opération

Y a-t-il une contrepartie publicitaire significative ?
Si oui, c'est du sponsoring, pas du mécénat.



Vérifiez l'éligibilité de l'organisme pour votre don

Demandez ses statuts, une attestation d'intérêt général, voire un rescrit fiscal.



Formalisez par une convention

Rédigez une convention de mécénat précisant l'absence de contrepartie et la valorisation du don.

Sponsoring ou mécénat : comment faire le bon choix stratégique ?

Le sponsoring est un outil marketing qui réduit votre résultat imposable. Le mécénat est un engagement RSE qui diminue directement votre impôt. Deux logiques différentes, deux impacts fiscaux distincts.



Sponsoring

Objectif : visibilité et notoriété commerciale

Mécanisme : charge déductible du résultat

Justificatif : facture avec TVA

Risque : requalification si contrepartie insuffisante



Mécénat / Don manuel

Objectif : soutien à une cause, engagement RSE

Mécanisme : réduction d'impôt à 60 %

Justificatif : reçu Cerfa n°16216

Risque : perte avantage fiscal sans reçu conforme

Vous souhaitez en savoir plus sur le sponsoring et le mécénat ?

Retrouvez notre
article complet sur :

implid.com

Nos experts vous
accompagnent dans
votre démarche.

**Contactez-nous dès
aujourd'hui.**

imp/id