

Les Dons en Nature

Pour les **Petites Associations** locales

les Professionnels de l'Occasion

... et tous ceux qui payent des Impôts...

Livre Blanc



Ce livre intéressera les **petites associations locales** qui recherchent des compléments modestes mais réguliers de financements de leurs activités.

Il intéressera toutes les bonnes âmes, entreprises et **particuliers qui payent des impôts et qui souhaitent les réduire** en faisant une bonne action sans rien payer.

Ce livre intéressera très sûrement aussi tous les professionnels de l'occasion : **commissaires-priseurs ; dépôts-ventes ; antiquaires ; brocanteurs ; récupérateurs indépendants**. En effet, pour eux, ce qui suit est une aubaine pour valoriser une nouvelle source d'activité, s'ils acceptent de nouer des partenariats éthiques, équitables et durables avec les associations œuvrant pour l'intérêt général.

Ce livre interpellera enfin les grandes associations caritatives de récupération qui, sous réserve d'adaptations organisationnelles, pourront encore mieux valoriser ce qu'elles pourraient faire déjà.

Pourquoi certaines formes de dons ne sont-elles pas fréquentes et comment faire pour qu'elles puissent bénéficier à tous ? C'est ce que nous allons voir pour les **Dons en Nature** assortis d'un reçu fiscal.



Les Dons en Nature vous connaissez déjà.

Chacun connaît les Restos du Cœur et sait qu'ils fonctionnent grâce aux dons en nature (produits alimentaires). Chacun d'entre nous a déjà eu le plaisir de donner un jour à la sortie d'un hyper-marché, parfois contre un reçu fiscal quand il était possible d'en déterminer la valeur avec le ticket de caisse.

Tout le monde connaît aussi les associations de charité telles Emmaüs ou l'Armée du Salut. Elles fonctionnent avec des dons venant de tous horizons pour approvisionner généralement une revente de « bric et de broc » au profit de la réinsertion de personnes en difficultés, vulnérables ou fragiles.

Tout le monde a déjà aussi entendu parler des collectes et des ventes au profit de telle ou telle association, ou de dons d'ordinateurs, de tables et autres matériels et biens à telle ou telle autre association locale.

En fait tout le monde connaît déjà les dons en nature sous différentes formes.

Oui mais la collecte est difficile, et il faut en avoir un usage.

Le **Don en Nature** diffère du don en argent par le fait qu'il est beaucoup moins facile à « manipuler » et à « utiliser » s'il n'est pas accompagné d'une organisation légale parfaitement adaptée. Par ailleurs sa mise en œuvre requiert une logistique réservée.

Sauf vocation, c'est donc de façon exceptionnelle et marginale que la majorité des associations peuvent en bénéficier.

Point besoin d'en avoir un usage pour en profiter un peu.

Vous le savez, point n'est besoin d'utiliser le don ou le cadeau qu'on vous a fait pour profiter d'une partie de sa valeur.

C'est ce que fait chacun d'entre-nous quand il reçoit des cadeaux qui ne lui conviennent pas, et qu'il s'empresse de les revendre par tous moyens adaptés.



Et si on revoyait les motivations de chacun des acteurs.

Regardons cela de très près. Dans cette affaire, mettons nous à la place de chacun des acteurs pour comprendre ses motivations.

Qui sont-ils ?

Il y a : Celui qui donne, le donateur, personne physique ou morale ; Celui qui reçoit, le donataire, l'association ; Celui qui valorise, le professionnel de l'occasion ; Et il y a, ne l'oublions pas, celui qui régleme et surveille, la loi et l'administration fiscale.

Comment raisonnent-ils ?

Pour celui qui donne un bien, sous toutes formes, qu'on appellera un « objet », c'est :

- pour faire plaisir et se faire plaisir
- pour faire une bonne œuvre sans contrepartie ou avec contrepartie,
- pour s'en débarrasser au mieux de ses intérêts, sans trop y perdre.

Pour la petite association, c'est :

- pour faire tourner l'association, pour rentrer de l'argent, comme elle peut, même un peu, même pas beaucoup, au mieux, pour sa cause

Pour celui qui valorise, c'est :

- pour profiter d'une aubaine, pour faire une bonne affaire

Pour la Loi et le Fisc, s'il y a un reçu fiscal et/ou des biens sujets à vérification d'origine et de licéité c'est :

- pour vérifier réglementairement que tout ceci est légal, éthique, sans trafic ou fraude d'aucune sorte.

Alors pourquoi ne pas mettre tout le monde d'accord, en jouant gagnant gagnant ?

Oui, nous direz-vous, mais beaucoup de monde est déjà là sur le « coup » et si il y a de nouveaux arrivants, c'est sûr qu'il y aura des frottements. A cet argument là nous répondons : ce n'est pas si sûr, notamment parce que beaucoup de donateurs potentiels ont des « objets » à donner et qu'ils ne savent pas le faire ou ne peuvent pas le faire facilement.



Qui n'a pas chez lui un « objet » dont il ne sait que faire et qu'il ferait bien mieux de valoriser, si ça n'était pas l'effort à faire ou la difficulté à vaincre. Et à la télé, ne voit-on pas « un trésor dans votre maison ». Oui mais ils le vendent pour eux, nous direz-vous. Bien sûr, mais vous allez voir qu'on peut le faire autrement en conservant les intérêts du donateur et qu'il y a, du coup, certainement beaucoup de filons comme cela non exploités encore.

C'est quoi « faire autrement » ?

Avant de répondre à la question, imaginons les alternatives habituelles qui s'offrent à celui qui possède un « objet » dont il n'a pas besoin. Que pourrait-il se dire ? :

- Détruire, ou mettre en déchetterie ?

« Ça me libérerait. Il faut que je m'en occupe pour le démonter, le manipuler, le transporter, et, si c'est lourd et encombrant .. ? L'idéal serait qu'on vienne m'en débarrasser. Et si je détruis ou fait détruire, je vais dans le sens de la société de consommation et des adeptes de l'obsolescence programmée. Je vais essayer de prolonger sa vie . Et puis surtout, peut-être que je passe à côté de quelque-chose, peut-être que je gâche une opportunité, un mieux pour moi ».

- Faire débarrasser, gratuitement ?

« Si je fais venir quelqu'un, quel qu'il soit, pourquoi le ferait-il ? Soit il s'y retrouve, et je me suis fait peut-être avoir en lui donnant quelque chose de valeur, une valeur que je ne connais pas, soit je dois le payer pour sa prestation ».

- Donner à une association de mon choix ?

« Encore faudrait-il qu'elle en ai l'usage de mon « objet ». Elle ne va pas s'en encombrer, et elle n'a pas les moyens de venir le chercher, de le stocker et de le valoriser, sauf si elle est spécifiquement organisée pour cela. Mais ce n'est pas le cas de ma petite association préférée ».

- Donner au premier brocanteur ou antiquaire venu, qui sonne à ma porte ?

« Et bien là, je suis presque sûr que s'il me débarrasse de mon « objet » au prix qu'il me propose, c'est qu'il estime faire une bonne affaire, peut-être à mon détriment ».



- Vendre à un « cash » machin ?

« C'est pareil que pour le brocanteur de passage, avec le transport en plus ! C'est vrai que je touche un peu d'argent immédiatement, et que ça peut m'arranger dans certains cas d'urgence ».

- Passer une petite annonce ?

« Bon là c'est classique mais contraignant. Je peux le faire, mais j'attends les coups de fils, les rendez-vous etc. Je peux rencontrer n'importe qui, et recevoir chez soi, pour des personnes seules, âgées, handicapées Ben alors, je n'ai qu'à le faire, je passe une annonce. Mais si je ne l'ai pas fait jusqu'à présent, c'est peut être parce que j'attendais ce livre là ».

- Participer à un vide grenier ?

« Faut avoir envie de passer la journée exposé à tout, en trimbalant tout. Pourquoi pas. On voit du monde. Mais alors c'est pour autre chose, et il faut le faire pour cette raison là ».

- Placer en dépôt-vente ?

« Bon là c'est pas mal aussi. Mais ça va me coûter 20 à 30 % de frais au moins, sans garantie que mon « objet » soit bien vendu au prix du marché. Il faut que je le trimbale, parce que personne ne se déplace facilement sans facturer et donc que je le dépose, et si ça ne convient pas je repars avec. Et si pour une raison ou une autre le dépôt-vente doit vendre, faute de place par exemple, il le vendra à n'importe quel prix ».

- Mettre en salle des ventes, aux enchères ?

« Ici, aux enchères, je peux espérer gagner plus que ce qui est estimé, selon les enchères justement. Mais si ça ne marche pas il faut que je reprenne mon « objet » et/ou que je paie quelque chose. De toute façon il y a aussi 20 ou 30 % de frais ».



Poursuivons la réflexion en nous mettant à la place de n'importe quel trésorier ou président d'une petite association. Que pourrait-il se dire ? :

- Faire rentrer, gentiment, un peu d'argent !

« Pour faire tourner mon association il me faut des petites rentrées régulières hors cotisations et subventions. Pour moi l'important c'est de faire rentrer des petits sous, sans mobiliser tous les bénévoles ou des locaux, tranquillement et sans activité qui ferait passer mon association dans le registre de la lucrativité (impôts, TVA, etc.). Et si ça ne me pose pas trop de problèmes administratifs et comptables, c'est pas plus mal. Attention, il faut que ce soit légal, je ne veux pas de problèmes. Si en plus on peut proposer aux donateurs un vrai et bon service à l'occasion d'une opération de dons, tout le monde est content. Et ceux qui donnent vont sûrement préférer nous donner à nous ».

Terminons enfin par le professionnel de l'occasion, de basse, de moyenne et haute gamme. Que pourrait-il se dire lui aussi ? :

- Trouver des bonnes affaires à faire ?

« Comment puis-je trouver des bons « objets » à vendre avec de belles marges, en les prenant aux nez de réseaux déjà organisés, auxquels je n'ai pas accès, ou dans des niches qu'ils n'ont pas exploitées. Si une aubaine se présente il faut que je la saisisse. ». Quand il lira ce livre là, ce professionnel là se dira : « Au fait c'est vrai, une association qui reçoit un « objet » dont elle n'a pas usage, et qui veut le valoriser, au premier Euro s'il le faut, si cette association là m'en confie la vente et prend à sa charge tous les frais de cette organisation, il me reste de quoi couvrir largement mes frais d'évaluation, d'enlèvement, et prendre une bonne marge au passage. Bien entendu il faut que je reste sérieux si je veux que ça dure ».



Et la loi, et le fisc dans tout cela ? Les fonctionnaires, que pourraient-ils se dire ?

- Tout doit rester légal !

«Il n’y a rien de neuf dans ce qui se dit là. Les dons en nature c’est tout à fait légal. Mais nous devons avoir l’œil afin que tout se déroule dans l’ordre et la légalité la plus stricte. Il s’agit d’argent et de biens dont il faut s’assurer qu’ils ne proviennent pas de vols, de trafics, de blanchiment. Il faut également que le choix fiscal, qui est donné à chaque citoyen d’orienter un peu son impôt vers les œuvres d’intérêt général qu’il soutient, ne se transforme pas en fraude fiscale, avec complicités ».

Alors, vous y venez, c’est quoi « faire autrement »

Faire autrement, c’est mettre tout le monde d’accord en jouant gagnant-gagnant, et en mettant en place une organisation à trois, le fisc surveillant la transaction. C’est à dire organiser un Don en Nature, avec reçu fiscal contre-évalué et un mandat de revente immédiate, au mieux.

Chaque petite association peut faire ceci :

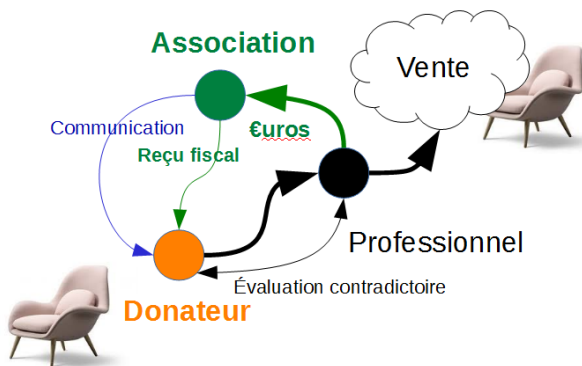
- Rechercher et mettre d'accord avec un ou plusieurs professionnels de l'occasion du coin, experts, évaluateurs, enleveurs, vendeurs ou un partenaire « tout en un ». Il y en a partout des petits, des plus gros, des louches et des parfaitement honnêtes. A l'association de choisir avec qui elle entretiendra de bonnes relations équitables sur le long terme. Il faudra peut être expliquer un peu. On peut utiliser ce livre pour ça.
- Lancer une campagne locale d'information auprès de donateurs potentiels de son réseau et leur dire ; « **Donnez sans Payer, et vous Recevrez** » © inpi 2014. Bien sûr ce slogan commercial fait immédiatement penser à une arnaque. Il doit être expliqué, notamment avec ce livre et vos supports de communication. Et l'association peut en trouver mille autres, Gagnant-Gagnant par exemple, mais ça aussi ça fait grande foire.
- Inviter les donateurs potentiels à appeler l'un ou l'autre des partenaires, professionnels de l'occasion, triés et choisis par l'association, bien sûr préalablement annoncés, pour qu'ils acceptent de venir ou de voir et d'évaluer, puis emporter ou prendre l' « objet » au nom de



l'association, contre un reçu fiscal qu'établira l'association.

- Comme il sait le faire, sans rien changer à son fonctionnement, il restera au professionnel de l'occasion de vendre au mieux l'« objet » devenu propriété de l'association et remettre à l'association le produit de la vente, au mieux, déduction faite de tous ses frais de service et en prenant sa marge.

Bien entendu, il y a des règles strictes à mettre en place, des obligations et des outils administratifs incontournables (dossiers, justificatifs, conservation, etc.). On n'a rien sans rien. Ici, le propos n'est pas de les détailler. Mais ça reste « manuellement » accessible aux petites associations, pour quelques opérations selon leur organisation.



Questions fréquemment posées

« Si c'est si génial, pourquoi ça ne se fait pas déjà partout ? »

En fait nous n'en savons rien. Mais cela se fait ici et là, au coup par coup, régulièrement, sans soucis. Il y a déjà plusieurs années, l'idée de généraliser la méthode a été présentée à plusieurs grandes associations. Et celles-ci, conseils d'administrations en tête, ont balayé ce qui leur paraissait curieux et obscur pour n'y avoir peut-être pas pensé avant ; après avoir consulté experts comptables, commissaires aux comptes, avocats fiscalistes et autres directeurs financiers. Tout cela fait effectivement peur pour des décideurs ne maîtrisant pas toutes ces exigences. Peut-être qu'à l'époque nous n'avions pas suffisamment expliqué quelque-chose qui nous paraissait évident. Peut-être que l'enjeu était trop faible au regard de leurs budgets. Peut-être qu'ils ne voulaient pas faire de l'ombre à d'autres associations. Peut-être parce que c'est finalement « autrement » et que personne ne le fait vraiment. Alors ils n'ont pas souhaité, eux aussi, le faire « autrement ». Et puis, pour ces grosses associations le jeu n'en valait pas la chandelle parce qu'on ne peut pas dépasser 62 250 € (texte fiscal 2018) par an au risque d'être reclassé « activité lucrative ». Mais la vente à perte



d'un don ou d'un cadeau au profit d'une association d'intérêt général, sans but lucratif, constitue-t-elle une activité lucrative ? Dans ce contexte, le bon sens resterait-il à démontrer et à juger ?

Une autre raison non-dite est que ça demande une organisation particulière, vite débordante sans rigueur et outillage, et sûrement embêtante à mettre en place.

Une telle organisation est inaccessible à grande échelle aux petites associations. Tant mieux, ces dernières, avec ces montants là, sur des petites opérations, y verront à l'évidence un intérêt plus que certain.

« Oui, mais c'est la porte ouverte à n'importe quoi !? »

Oui, et non si on sait comment bien fermer la porte à la fraude. Le problème se situe au niveau de l'évaluation du bien qui est sous la seule responsabilité du donateur lequel bénéficie du reçu fiscal (sauf changement de loi). Mais le risque pour les autres dans la transaction c'est de se rendre complice de fraude par intérêt commun. Et dès lors une éthique globale stricte et une organisation avec séparation des tâches s'imposent. Cette organisation doit en effet réduire les risques et faire en sorte que l'évaluation soit effectivement faite au prix auquel le donateur aurait pu prétendre s'il vendait lui-même son

« objet » sans frais d'intermédiaires et de services supplémentaires (texte de loi fiscale). Les dires du donateur dans cette organisation sont confrontés à l'évaluation d'un professionnel de l'occasion, qui, même s'il ne vend pas pour lui, est directement intéressé à ce que la « bonne opération » se fasse. Il doit donc, et c'est de rigueur, tenir un rôle impartial d'évaluateur. L'organisation d'un contrôle est à prévoir avec l'association et le professionnel de l'occasion, pour garantir cette déontologie stricte sur le long terme, et donc ne pas se rendre complice de sur-évaluations, et donc de fraude fiscale. Ici il faut jouer gagnant-gagnant pour toutes les parties. A titre de remarque, ce qui se passe habituellement se fait entre un donateur et un donataire. Ici, dans cette organisation là, entre en jeu un troisième acteur : l'évaluateur, professionnel de l'occasion. Cela doit contribuer à renforcer la sécurité contre la fraude. C'est gagnant-gagnant pour tout le monde.

« Oui, mais je n'ai pas l'argent, il faut que j'attende et j'y perds !? »

Telle est la remarque d'un donateur qui n'a pas compris que cette solution est une alternative à d'autres. Qu'il vende donc son « objet » autrement. Par ailleurs la déduction fiscale est, en terme de bénéfice, du même



ordre que celui qu'il aurait pu obtenir après déduction des frais de vente. Il est vrai par contre qu'il faut attendre un an pour en récupérer les fruits. Mais la logique c'est aussi le don à une œuvre d'intérêt général. Ça ne convient pas à tout le monde.

« C'est vite problématique pour l'association ? »

Oui. Si pour quelques coups isolés c'est assez facile, si cela prend de l'importance, le trésorier ou l'administration de l'association sont vite débordés par la complexité des papiers, des discussions, des suivis et des coûts. Des mails, des coups de fil, un dossier à conserver, des rappels, un reçu fiscal, un timbre sur un don de 50 € c'est très vite décourageant. Il faut donc réduire ses ambitions ou s'équiper (voir en fin de livre).

« Mais quel est l'intérêt pour celui qui évalue et débarrasse ? »

A lui, ne lui faites pas trop de dessins. Bien expliqué, il comprend très très vite, même avec des frais de service et d'enlèvement s'il s'organise.

Avez-vous des exemples de situations où ça doit se passer particulièrement bien ?

Oui quelques-uns, mais vous pouvez en supposer d'autres

- Quand l'association a trouvé un partenaire local sérieux, travaillant sur la durée, avec une vraie valeur d'équilibre démontrée et un vrai service, aimable, rapide.
- Quand l'association est motivée pour s'organiser et communiquer localement sur ce sujet, en bouche à oreille, en réseau local.
- Quand les dons se font avec des « objets » d'une certaine importance, des lots, un ou plusieurs objets « clairs » en bon état, lors de successions, de débarras de maisons ou de greniers, de déménagements, d'une mise en maison de retraite, etc.
- Quand les personnes qui donnent sont des personnes vulnérables ou fragiles ne pouvant prendre en charge seules la transaction, et qui leur faut de la sérénité et de la tranquillité,
- Quand les personnes qui donnent ne souhaitent pas ouvrir leur domicile à des gens qu'ils ne connaissent pas ou n'ont pas été présentés,



- Quand les personnes qui donnent ne veulent aucunes tracasseries, d'aucune sorte, tout en faisant un bon geste,
- Etc.

Conclusion

Pour vous, **petites associations**, n'est-ce pas une idée à exploiter ? Mais attention, il faudra sérieusement s'en occuper ! En réalité, vous vous embêterez pour peu rentrer si vous n'êtes pas parfaitement organisées et outillées. Beaucoup de petites opérations de quelques dizaines ou centaines d'euros, rarement plus, exigeant discussions et papiers, décourageront vite les non-organisés. Et un conseil, nouez des partenariats forts avec des professionnels sérieux. La contre-évaluation du don et la remise d'un reçu fiscal sont une responsabilité absolue.

Pour vous, **ceux qui payez des impôts**, voici une façon de réduire vos impôts sans rien payer et en faisant une bonne action. Ça pourrait même vous intéresser de vous débarrasser d'objets et de les recycler.

Pour vous, **professionnels de l'occasion**, n'est-ce pas un moyen d'orienter vers vous des flux d'activités très intéressants ? Mais attention, professionnalisme, service, éthique et équité seront les seuls éléments qui vous maintiendront dans cette opportunité.

Et que chacun regarde chez lui. Nous avons tous sans doute déjà au moins 50 ou 100 € d'équivalent de Dons en Nature à faire immédiatement, y compris pour nos propres associations. Et un reçu fiscal c'est toujours bon à prendre n'est-ce pas ?

En matière de **Dons en Nature**, il y a très sûrement des « bons filons » non encore exploités. Ces filons ne sont pas spécialement visibles et faciles à transformer, mais vous pouvez essayer. En tout cas voici un sujet qui, nous l'espérons, vous aura interpellé.

Suggestion

Peut-être que ce **livre** pourra intéresser votre entourage ou vos connaissances. Divulgez le largement. Il est en diffusion libre sous © copyright.



La suite

En 2019, pour les petites associations, nous vous proposerons le « comment » et « avec quels outils » vous pourriez mieux vous s'organiser pour collecter des **Dons en Nature sans tracasseries**, tout en renforçant la sécurité légale. Faites-vous connaître si vous voulez en savoir plus.

Qui a écrit ce livre.

L'auteur de ce livre est un acteur bénévole senior du Monde Associatif investi dans le Handicap. Autiste Asperger, il s'est pris au jeu de tout détailler pour vous en faire profiter. Vous pouvez lui envoyer vos messages et le questionner. [Cliquez ici](#)

Pour le Handicap, et toutes les personnes vulnérables, pensez aussi à faire un don à DEDICI. [Cliquez ici](#)

Merci

Jean-Luc LEMOINE
www.dedici.org