

AVIS D'EXPERT

Cadeaux d'affaires : les règles à respecter

*Par Grégoire LECLERCQ, PDG de Itool Systems,
éditeur de solutions comptables en ligne*

Fin d'année oblige, de nombreuses entreprises réfléchissent aux cadeaux d'affaires, remis dans le cadre d'une relation commerciale. S'ils peuvent être déduits du résultat comptable et ouvrent droit à la récupération de la TVA, ils font aussi l'objet d'une surveillance de la part de l'administration fiscale et répondent à des règles précises. Voici quelques conseils.

Grand classique de la relation commerciale, le cadeau d'affaires obéit à un régime fiscal particulier, pour lequel l'Administration est particulièrement attentive. A plus forte raison qu'il peut être déduit du résultat de l'entreprise et qu'il peut aussi ouvrir droit à la récupération de la TVA. Il convient donc de connaître les règles à suivre pour éviter les mauvaises surprises.

1/ Charge déductible

Les cadeaux offerts par l'entreprise à ses clients représentent une charge déductible des bénéfices imposables – impôt sur le revenu ou sur les sociétés – lorsqu'ils sont effectués dans l'intérêt direct de l'entreprise. Si ce cadeau n'excède pas 69 euros TTC par bénéficiaire ou que ce cadeau est spécialement conçu pour la publicité (avec inscription publicitaire apparente et indélébile), cela ne nécessite pas de déclaration particulière.

En revanche, les cadeaux devront être inscrits dans un relevé détaillé des frais généraux lorsque leur montant s'avèrera supérieur à 3000 euros pour l'exercice :

- sur le relevé spécial n° 2067 à joindre à la déclaration de résultats des sociétés, quel que soit leur régime fiscal ;
- sur l'annexe n° 2031 ter à la déclaration de résultats, dans le cadre réservé à cet effet, pour les entreprises individuelles soumises à un régime réel d'imposition.

Dans tous les cas, il s'agit de rester raisonnable dans la mesure où l'appréciation du caractère éventuellement exagéré du cadeau sera évaluée par l'administration fiscale. Elle pourrait, si cela était nécessaire, réintégrer son montant aux bénéfices imposables.

2/ Seuil de récupération de la TVA.

Conçus à titre publicitaire ou non, les cadeaux d'affaires remis sans contrepartie et dont la valeur est estimée comme « très faible » ouvrent droit à la récupération de la TVA, à condition que l'objet en lui-même n'excède pas 69 euros TTC par année et par destinataire. La valeur du cadeau d'affaires doit correspondre à son prix d'achat ou à son prix de revient si l'entreprise décide soit de le fabriquer elle-même ou de faire procéder à sa fabrication. Les frais de distribution à la charge de l'entreprise doivent être inclus (emballage, port, etc.).

Si le cadeau d'affaires est constitué de plusieurs objets distribués isolément, la valeur d'ensemble est retenue. Elle ne pourra excéder le seuil des 69 euros TTC, par an et par destinataire !

Enfin, une exception importante : si le cadeau d'affaires est remis dans le cadre d'un contrat, gracieusement ou à un prix très inférieur à son prix normal, aucune déduction de TVA ne sera

possible ! Par exemple, les brasseurs qui offrent aux bars avec lesquels ils ont un contrat des chaises, tables et parasols. Ou encore les torrificateurs qui offrent aux cafetiers des tasses et soucoupes... En effet, le fisc estime qu'il est interdit de déduire la TVA grevant des biens offerts sans contrepartie suffisante.

A noter ! Ce principe d'interdiction de récupération de la TVA ne vise que les cadeaux offerts sous forme de biens, les services ouvrant donc droit à déduction (dès lors qu'ils sont rendus dans l'intérêt de l'entreprise).

3/ Conseils

Même si le cadeau d'affaires fait l'objet d'une certaine souplesse réglementaire, il est toutefois recommandé de constituer un fichier ou un relevé qui pourra, si nécessaire, justifier son usage, son montant et son bénéficiaire mais aussi les factures qui peuvent s'y rapporter. Vous éviterez ainsi toute confusion en cas de contrôle fiscal.

Une charte interne simple peut également vous aider. Offrez des cadeaux :

- s'il n'y a pas d'intention d'obtenir une contrepartie particulière;
- si l'avantage est en rapport avec l'activité de votre client;
- s'il est d'un coût modéré;
- s'il n'y a aucune règle interne qui interdit au salarié de votre client de l'accepter.
- s'il ne s'agit ni de remise d'argent, de prise en charge de frais de transport de proches ou d'invitation à des événements sans lien avec l'activité professionnelle.