

A lire avant tout.

Important à différencier

Il faut bien **différencier un don**, matériel ou numéraire, qui est par définition dénuée de toute contrepartie, **d'un partenariat** qui associe un paiement en contrepartie de prestations définies dans le contrat (ou convention).

Mais pas incompatibles

Ces deux notions ne sont pas incompatibles et peuvent être combinées de façon avantageuse pour le Partenaire comme pour l'ATM.

A la condition essentielle de porter une attention toute particulière à la distinction de chacune des actions d'un point de vue comptable et administratif.

Par exemple :

1. Une entreprise peut d'une part réaliser un don sans aucun retour en contrepartie
 - ⇒ Don numéraire ou matériel à l'attention de l'ATM.
 - ⇒ Document Cerfa n°11580*4, correspondant à la valeur du don, édité par l'ATM.
 - ⇒ Aucune contrepartie, sauf « remerciement officiel de l'ATM au généreux donateur »
 - ⇒ Réduction d'impôt correspondant 66% de la somme du don, au bénéfice de l'entreprise.
2. Cette même entreprise peut alors investir dans le cadre d'une convention de partenariat avec l'ATM, financé par toute ou partie de la somme correspondante à la réduction d'impôt liée au don préalable.
 - ⇒ Convention de partenariat décrivant les obligations de chacune des parties.
 - ⇒ Paiement de la convention à l'ATM, par le partenaire.
 - ⇒ Réalisation des actions par l'ATM, telles que prévues dans la convention de partenariat
 - ⇒ Bénéfices récoltés par le partenaire grâce à sa visibilité sur les événements ATM
3. Dans un exemple chiffré cela peut se traduire de la façon suivante :

Exemple	Coût pour l'entreprise	Bénéfice pour l'ATM
<i>Don à l'ATM</i>	+ 10 000 €	+ 10 000 €
<i>Réduction d'impôt</i>	- 6 000 €	
<i>Partenariat ATM</i>	+ 5 000 €	+ 5 000 €
<i>Bénéfice du partenariat</i>	(à évaluer)	
Total	+ 9 000 € – bénéfice du partenariat	+ 15 000 €