

Bénéficiaire de dons : la notion d'intérêt général dans les associations



© 2024 Les Echos Publishing

Si toutes les associations peuvent recevoir des dons manuels (argent ou biens, par exemple), toutes ne peuvent pas délivrer à leurs donateurs (particuliers ou entreprises) un reçu fiscal leur permettant de bénéficier d'une réduction d'impôt (impôt sur le revenu ou impôt sur les sociétés). En effet, cette possibilité est réservée par les articles 200 et 238 bis du Code général des impôts à certaines associations, comme celles d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel, ou concourant à l'égalité entre les femmes et les hommes, à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises.

Cette notion d'intérêt général n'est pas définie par la loi mais est appréhendée à travers un faisceau d'indices élaboré par l'administration fiscale et les tribunaux. Ainsi, pour qu'une association soit d'intérêt général, elle ne doit pas exercer d'activité lucrative et elle ne doit pas fonctionner au profit d'un cercle restreint de personnes.

À savoir : le rescrit « mécénat » permet aux associations d'interroger l'administration fiscale pour savoir si elles

peuvent délivrer des reçus fiscaux.

L'absence de caractère lucratif

En présence de relations privilégiées avec des entreprises

L'association dont l'objet consiste à fournir des services aux entreprises qui en sont membres afin de leur permettre de développer leur activité est toujours considérée comme lucrative. En effet, elle entretient alors des relations privilégiées avec des entreprises qui en retirent un avantage concurrentiel puisqu'elle leur permet, de manière directe, de diminuer leurs dépenses, d'accroître leurs recettes ou de bénéficier de meilleures conditions de fonctionnement. Cette relation doit s'apprécier au regard du fonctionnement global de l'association. Dès lors, le fait que celle-ci réalise seulement à titre accessoire des prestations au profit d'entreprises ne suffit pas à caractériser une telle relation.

En l'absence de relations privilégiées avec des entreprises

Lorsque l'association n'entretient pas de relations privilégiées avec des entreprises, sa situation doit être analysée en trois étapes :

- sa gestion est-elle désintéressée ?
- exerce-t-elle une activité concurrente de celle d'une entreprise commerciale ?
- exerce-t-elle cette activité concurrente dans des conditions similaires à celles des entreprises commerciales ?

- Une gestion désintéressée ?

Une association non lucrative ne doit pas être guidée par la recherche d'un profit. Cette gestion désintéressée est reconnue lorsque sont réunies trois conditions :

- une gestion bénévole : l'association doit être gérée et administrée bénévolement par des personnes n'ayant elles-mêmes, ou par personne interposée, aucun intérêt direct ou

indirect dans les résultats de l'exploitation. En d'autres termes, ses dirigeants ne doivent pas, sauf exceptions, percevoir de rémunération ;

– pas de distribution de bénéfices : l'association ne doit procéder à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfices, sous quelque forme que ce soit ;

– pas d'attribution de l'actif : les membres de l'association et leurs ayants droit ne doivent pas pouvoir être déclarés attributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports.

S'il apparaît que la gestion de l'association est intéressée, l'analyse s'arrête là et celle-ci est considérée comme lucrative.

À l'inverse, si sa gestion est désintéressée, on passe alors à la deuxième étape de l'analyse.

À noter : chacun des dirigeants d'une association peut percevoir une rémunération brute inférieure ou égale à 75 % du Smic (1 325,19 € par mois en 2024), sans que soit remis en cause le caractère désintéressé de sa gestion. Par ailleurs, les associations dont les ressources financières propres dépassent une moyenne de 200 000 € sur les trois derniers exercices sont, sous certaines conditions, autorisées à rémunérer jusqu'à trois dirigeants, le montant perçu par chacun d'eux ne pouvant excéder trois fois le plafond de la Sécurité sociale (11 592 € par mois en 2024). Précisons que le cumul de ces deux dispositifs au sein d'une même association est interdit.

- Une activité concurrente ?

Une fois le caractère désintéressé de sa gestion constaté, il faut se demander si l'association concurrence une entreprise commerciale (peu importe sa forme juridique, ce qui inclut les entreprises privées, les établissements publics, les associations...), c'est-à-dire si elle exerce son activité dans

la même zone géographique d'attraction, si elle s'adresse au même public et si elle lui propose le même service.

Si ce n'est pas le cas, l'analyse s'arrête là et l'association est considérée comme non lucrative.

Si c'est le cas, l'activité de l'association sera considérée comme lucrative sauf si elle est exercée selon des modalités différentes de celles des entreprises.

- Les modalités de la concurrence

Comparer les modalités d'exercice de l'activité de l'association avec celles des entreprises concurrentes constitue l'étape finale de l'analyse.

L'administration applique ici la règle, dite des « 4 P », qui consiste à examiner quatre critères classés par ordre d'importance décroissant : le produit, le public, les prix et la publicité. Étant précisé que cette comparaison s'effectue au regard d'un faisceau d'indices : il n'est donc pas exigé que tous les critères soient remplis pour que les modalités d'exercice de l'activité de l'association soient considérées comme différentes de celles des entreprises.

– Produit proposé et public visé : l'association doit satisfaire des besoins insuffisamment pris en compte par le marché ou s'adresser à des personnes qui ne peuvent normalement pas accéder aux services offerts par les entreprises commerciales, notamment en raison de leur situation économique et sociale (personnes handicapées ou chômeurs, par exemple).

– Prix pratiqués : les prix pratiqués par l'association doivent être inférieurs à ceux du marché. Toutefois, cette condition peut être remplie si l'association, bien que pratiquant des prix comparables à ceux des entreprises commerciales, module ses tarifs en fonction de la situation des bénéficiaires. Elle est aussi respectée lorsque les tarifs

sont homologués par l'autorité publique.

– Recours à la publicité : en principe, une association ne doit pas recourir à la publicité commerciale. Cependant, ne pas respecter ce critère ne rend pas nécessairement l'association lucrative. Il permet juste de renforcer d'autres indices de lucrativité. Par ailleurs, l'administration admet qu'une association procède à des opérations de communication pour un appel à la générosité du public ou informe de ses prestations via, par exemple, son site internet, à condition toutefois que ceci ne s'apparente pas à de la publicité commerciale destinée à capter un public analogue à celui des entreprises.

Ne pas fonctionner au profit d'un cercle restreint de personnes

Une association fonctionne au profit d'un cercle restreint de personnes lorsqu'elle sert les intérêts particuliers d'une ou plusieurs personnes clairement individualisables. Ce critère s'analysant au regard de la mission de l'association et du public qui en bénéficie réellement. Ainsi, pour les tribunaux, fonctionnent au profit d'un cercle restreint de personnes les associations d'élèves ou d'anciens élèves, l'association dont le seul objet est de venir en aide à un enfant malade nommément désigné, celle dont l'activité est de servir les intérêts particuliers des habitants d'un lotissement, d'un quartier ou d'une rue déterminés pour améliorer ou préserver leur cadre de vie ou encore celle qui défend uniquement les intérêts de ses seuls adhérents (militaires, anciens combattants...).