

Les critères de non-lucrativité



© 2019 Les Echos Publishing

Des relations privilégiées avec des entreprises

L'association qui entretient des relations privilégiées avec des entreprises est lucrative.

Une association dont l'activité consiste à fournir des services aux entreprises qui en sont membres afin de leur permettre de se développer est toujours considérée comme lucrative. Pour l'administration fiscale, l'association entretient alors des « relations privilégiées avec des entreprises qui en retirent un avantage concurrentiel ». L'association leur permettant, de manière directe, de diminuer leurs dépenses ou encore d'accroître leurs recettes.

L'administration précise toutefois que la relation privilégiée doit s'apprécier au regard du fonctionnement global de l'association. Le fait que celle-ci réalise seulement à titre accessoire des prestations au profit d'entreprises ne suffit donc pas à caractériser des relations privilégiées.

En l'absence de relations privilégiées avec des entreprises

Dès lors que l'association n'entretient pas de relations privilégiées, sa situation s'analyse au regard des critères suivants : une gestion désintéressée, une activité concurrente, les modalités de la concurrence.

Une gestion désintéressée

Une association non lucrative ne doit pas être guidée par la recherche d'un profit. Cette gestion désintéressée étant reconnue par la réunion de trois conditions :

Une gestion bénévole

Premièrement, l'association doit être gérée et administrée, à titre bénévole, 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, les dirigeants de l'association ne doivent pas, en principe, percevoir de rémunération.

Toutefois, les dirigeants d'une association peuvent percevoir une rémunération brute inférieure ou égale aux 3/4 du Smic (soit à 1 140,91 € par mois en 2019) sans remettre 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, à certaines conditions, autorisées à rémunérer jusqu'à trois dirigeants, le montant perçu par chacun d'entre eux ne pouvant pas excéder trois fois le plafond de la Sécurité sociale, soit 10 131 € par mois en 2019. Précisons que le cumul de ces deux dispositifs au sein d'une même association

est interdit.

Pas de distribution de bénéfices

Deuxièmement, l'association ne doit procéder à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfices, sous quelque forme que ce soit.

À savoir : une association peut dégager des bénéfices mais elle ne doit pas les accumuler dans la seule optique de les placer. Les bénéfices doivent être destinés à l'exécution de ses activités. L'administration ayant précisé qu'une utilisation manifestement abusive des excédents (rémunération de nombreux dirigeants, engagement de dépenses somptuaires au profit des membres...) aurait pour effet de priver l'association de tout caractère non lucratif.

Pas d'attribution de l'actif

Troisièmement, 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.

Une activité concurrente

Une fois le caractère désintéressé de la gestion de l'association constaté, il convient de passer à la question suivante : l'association concurrence-t-elle une entreprise commerciale ? Tel est le cas lorsque l'association exerce son activité dans la même zone géographique d'attraction qu'une entreprise, qu'elle s'adresse au même public et lui propose le même service.

Pour autant, l'association peut encore échapper aux impôts commerciaux si elle exerce son activité dans des conditions différentes de celles des entreprises avec lesquelles elle se trouve en concurrence.

Les modalités de la concurrence

Comparer les modalités d'exercice de l'activité constitue la dernière étape. Cette comparaison s'effectue au regard de plusieurs critères, selon la méthode du faisceau d'indices. Il n'est donc pas exigé que tous les critères soient remplis pour que les conditions d'exercice soient considérées comme différentes de celles des entreprises commerciales.

L'administration applique ici la règle dite des « 4 P » qui consiste à examiner quatre critères, classés par ordre d'importance décroissante, à savoir le produit, le public, les prix et la publicité.

Produit proposé et public visé

Soit l'association satisfait des besoins insuffisamment pris en compte par le marché, soit elle s'adresse 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 également respectée, selon l'administration, 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 de renforcer d'autres indices de lucrativité (besoins déjà

satisfaits par le marché, prix élevés, etc.). L'administration admet, par ailleurs, qu'une association puisse procéder à des opérations de communication pour faire un appel public à la générosité ou réaliser une information sur ses prestations, par exemple avec un site internet, à condition toutefois que celle-ci ne s'apparente pas à de la publicité commerciale destinée à capter un public analogue à celui des entreprises.

L'association qui exerce une activité dans des conditions similaires à celles des entreprises commerciales concurrentes est donc soumise aux impôts commerciaux.

Quid des activités lucratives accessoires ?

Les associations dont la gestion est désintéressée échappent aux impôts commerciaux lorsque leurs activités lucratives accessoires n'excèdent pas une certaine limite et que leurs activités non lucratives restent significativement prépondérantes.

Les associations dont les activités lucratives présentent un caractère accessoire échappent aux impôts commerciaux. Trois conditions doivent être cumulativement réunies. D'abord, la gestion de l'association doit être désintéressée. Ensuite, les activités non lucratives doivent demeurer significativement prépondérantes. Enfin, le montant des recettes d'exploitation (hors TVA) encaissées au cours de l'année civile au titre des activités lucratives ne doit pas excéder 63 059 € (seuil pour 2019).

Comme les associations non lucratives, ces associations restent toutefois soumises, le cas échéant, aux impôts non commerciaux (taxe sur les salaires, taxe foncière...) et à l'impôt sur les sociétés sur leurs revenus patrimoniaux

(revenus fonciers, revenus mobiliers...). En revanche, si l'une des trois conditions n'est plus respectée, l'association perd le bénéfice de cette franchise et est assujettie aux impôts commerciaux, selon les règles normales.

Important : à défaut de bénéficier de la franchise des impôts commerciaux ou d'une exonération spécifique, une association qui exerce des activités lucratives non significativement prépondérantes peut, à certaines conditions, constituer un secteur lucratif qui sera seul soumis à l'impôt sur les sociétés.

© 2019 Les Echos Publishing