

Non-fiscalisation de l'association, sectorisation, filialisation

Impôts sur les sociétés

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23575>

si le bénéfice annuel est <38120€, l'IS est de 15% de ce bénéfice

Si > 500 000€, l'IS est de 28%

<https://www.impots.gouv.fr/portail/professionnel/imposition-des-resultats>

L'IS se paye 4 fois par an, sur l'exercice d'avant: le 15 mars, 15 Juin, 15 Septembre, 15 Décembre

Fiscalité

Rescrit Fiscal

- Rescrit fiscal, il y en a deux type qui concerne l'intérêt général :
 - Un qui permet de ne pas être soumis aux impôts, mais qui ne permet pas de délivrer des reçus fiscaux
 - Un qui ouvre la possibilité d'émettre des reçus fiscaux (quand on reçoit des dons)

Méthode pour obtenir un rescrit fiscal

Se faire accompagner par un cabinet d'expert comptable

Ne le faire que si c'est vraiment nécessaire (l'administration n'a pas le temps de traiter les dossiers, c'est une procédure longue)

Activité non commerciale (non

Lucrative)

Si une association décide de mener une activité lucrative, elle peut continuer d'être **exonérée des impôts dits commerciaux**, si elle remplit **toutes** les conditions suivantes :

<https://www.service-public.fr/associations/vosdroits/F31838>

1. Sa gestion doit être désintéressée,
2. ses activités commerciales **ne doivent pas** concurrencer le secteur privé
 1. méthode des 4 "P": <https://www.service-public.fr/associations/vosdroits/F34104>
 2. Voir cette partie.
3. les activités non lucratives doivent rester prépondérantes.
 1. L'activité lucrative doit rester une activité accessoire et non principale (les experts comptable conseillent entre **35% et 40 % max**)
 2. et un seuil maximum de **72 000€**

“ En cas d'enquête de l'administration fiscale, l'association doit justifier que ses activités lucratives présentent une utilité sociale. C'est-à-dire avec des tarifs, des publics cibles, des modes de publicité et des projets de réemploi qui ne concurrencent pas le secteur privé.

Différence activité lucratives et non lucratives

En règle général l'aspect lucratif / non lucratif est déterminé **par le type de financement**:

- **Activité non lucratives:**

- Mécénat
- Subvention

- **Activité lucratives:**

- Vente de matériel

- Vente de prestation



AAP d'entreprise type "Action sociale" (AG2R, APICIL ...)



Commande publique (marchés publics ...)



Animation d'atelier financé par les **PASS APTIC**

Cas spécifiques

Il existe cependant des cas spécifiques où ce n'est pas le type de financement qui permet de définir la lucrativité de l'activité.

Lucratif

- **WeeeSell classique** (350€/pc, vendu à n'importe qui)

- **WeeeCollect**



WeeeWorskhop (Animation d'atelier: même si on est OF, on sera exonéré de TVA, mais l'activité restera dans le champ Lucratif)

Non lucratif



WeeeSell solidaire (~150€/pc, vendu à des publics en précarités)



WeeeSell solidaire via association intermédiaire (~150€/pc vendu à des asso qui les donnent à des publics en précarités)

- à confirmer, l'expert comptable pense que ça se défends

Sectorisation

Si on dépasse ces 72 000€ on paye des impôts, et il faut alors sectoriser les activités (tenir une compte à part), pour être imposé que sur la partie activité lucrative.

Comment se passe la sectorisation concrètement?

On doit dans tous les cas garder un revenu en activité lucrative qui soit non majoritaire si on veut rester d'intérêt général

Théoriquement dès qu'on dépasse les 72k€ on doit mettre en place la TVA le mois suivant le dépassement et avec de la rétroactivité depuis le début de l'année. -> à anticiper!

Si on dépasse de peu les 72k€

- En pratique, on doit faire un courrier à l'administration fiscale en disant, désolé on savais pas, on met en place la TVA à partir de l'année suivante.
- Par contre on doit payer les impôts sur les sociétés

Si on dépasse de beaucoup les 72k€

- On met en place la TVA dès le mois suivant et avec de la rétroactivité depuis le début de l'année

Quel est l'impact de la sectorisation sur mon association?

Ça prends beaucoup de temps à mettre en place un tas de trucs très relou permettant d'être réglo vis-à-vis des impôts.

Si vous voulez faire ça, ayez un bon RAF ou un bon expert comptable!

Gestion de la comptabilité

- Chez WeeeFund on a du s'amuser à:
 - créer 3 journaux fournisseurs différents:
 - achats imposables (lié à l'activité lucrative)
 - achats non imposables (lié à l'activité non lucrative)
 - achats mixtes (lié à toutes les activités, de manière indistincte)
 - Définir des clés de répartition pour répartir tout ce qui est des le journal mixte:
 - en l'occurrence on a pris la part de l'activité dans le budget (%CA)

Gestion de la TVA

- Idem que pour les journaux, on a du créer 3 type de TVA (à l'achat):
 - TVA déductible (liée à l'activité lucrative)
 - TVA non déductible (lié à l'activité non lucrative)
 - TVA Mixte
- On applique la même clé de répartition:
 - On fait des déclarations de TVA chaque trimestre avec une clé de répartition basée sur du prévisionnel
 - A la fin de l'année on fait une régularisation en fonction de la clé de répartition réelle.

Risque

L'administration fiscale peut effectuer un contrôle et un redressement si elle considère que les clés de répartitions appliquées ne sont pas réalistes, voire on été optimisée

Les optimisations à éviter

On pourrait être tenter de faire tout un tas d'optimisation pour payer moins de taxes (grand capital quand tu nous tiens), voici ce qu'il faut à tout prix éviter si on ne veut pas se faire redresser:

- Faire passer tous les achats comme des achats lucratifs (pour récupérer la TVA)
- Augmenter artificiellement les RH affectés à l'activité commerciale (pour réduire le résultat et donc les impôts (IS...), et diminuer la taxe sur les salaires si vous la payez)

Filialisation

- sinon on peut créer une filiale (entreprise), l'asso peut être actionnaire majoritaire/unique (Filiale)
- l'asso à le mandat de gérance et désigne une personne pour la gérer. (éviter de mettre le directeur de l'asso, mettre plutôt un membre du CA)

Il y a 3 cas de figure régissant le lien asso - filiale

1. une gestion patrimoniale ne remettant pas en cause le caractère non lucratif général de l'organisme
2. une gestion active de la filiale ne remettant pas en cause la non lucrativité de tout l'organisme

1. A priori on sera dans ce cas là.

2. **Attention toutefois à ce que la société n'ait pas des liens trop privilégiés avec l'association car les activités de l'association et de la filiale doivent pouvoir être dissociables. (sinon on passe au cas ci-dessous)**

3. des relations privilégiées avec la filiale qui entraînent la lucrativité de l'ensemble de l'organisme

1.

à éviter, sinon l'asso est fiscalisée également

Vous trouverez ci-joint le document de l'administration fiscale concernant les liens entre l'association et sa filiale (Fonctionnement Filialisation (InExtenso)). BOFIP: Sectorisation / Filialisation

3ème cas (à éviter)

De façon générale, un organisme qui entretient avec une société du secteur lucratif des relations privilégiées caractérisées par une complémentarité économique est considéré comme lucratif pour l'ensemble de ses activités, sans possibilité de sectorisation.

“ Tel est notamment le cas lorsqu'il existe entre eux une complémentarité commerciale, une répartition de clientèle, des échanges de services, une prise en compte par la société de charges relevant normalement de l'activité non lucrative, etc.

La notion de complémentarité commerciale désigne **à la fois la situation dans laquelle l'activité non lucrative tend à développer l'activité de la société commerciale, et celle dans laquelle cette dernière confère à l'activité non lucrative de l'organisme, par contagion de ses propres buts et pratiques commerciales, tout ou partie des avantages liés au recours au marché.**

Il n'y a pas lieu de relever l'existence d'une telle complémentarité du seul fait de l'existence d'une filiale ou d'un lien entre l'activité non lucrative de l'organisme et celle, lucrative, de la filiale.

Liens entre les structures

Les dépenses de structure:

- Les dépenses directes de la SAS sont à comptabiliser directement dans la SAS.
- **La SAS ne doit pas prendre en charge des dépenses de l'association.**
- Les dépenses de structure :
 - il faudrait les identifier de manière précise et **dans le meilleur des cas essayer que deux factures** soient établies (association et société).
 - Exemple : nos honoraires seront isolés pour la prestation comptable / pour la paie éventuellement une refacturation sera faite – Loyer : le mieux est de faire un avenant.
- L'optimisation de TVA est à utiliser avec précaution / je vous laisse lire la 3ème hypothèse

dans le document ci-joint qu'il faudrait éviter.

L'organisation RH

On peut avoir plusieurs organisations RH différentes. Chez WeeeFund on a choisi de garder tous les salariés dans l'association, puisque nous avons aujourd'hui aucun salarié qui travaille à 100% sur la SAS.

1. Dans ce cas de figure, l'asso va refacturer à la SAS la mise à disposition du personnel:
 1. les salarié.e.s qui sont partagé.e.s peuvent rester salarié.e.s de l'association, le temps de travail affecté à des activités lucratives sera refacturé à la société (au compte 7084 « Mise à disposition de personnel facturée) au coût réel sans marge pour que cela ne soit **pas considéré comme une activité lucrative**.

Quel est l'impact de la filialisation?

Idem que sectorisation, ça prends du temps, de l'énergie à ne pas sous-estimer, mais il y a quelques bonus administratifs:

- Création d'une structure juridique (sans dec'), d'un compte en banque, souscription de part sociales
- Gestion du transfert d'activité et du stock
- Frais d'honoraires supplémentaires (clôture comptable, avocats statuts ...)

Avantage

Possibilité de booster les activités lucratives sans limite.

Risques

- Se retrouver dans le cas 3 (des relations privilégiées caractérisées par une complémentarité économique)

 - Dans ce cas c'est toute l'asso qui est fiscalisée
 - plus de possibilité d'émettre des reçus fiscaux, de bénéficier de sub ...
 - Pour éviter ça il faut:
 - Clarifier et différencier les activités de l'asso et de la SAS
 - Rédiger un document qui résume les activités des 2 et si possible les mesure prises pour limiter les risques de porosité, le faire signer par le Board, le communiquer ...

Les optimisations à éviter

- Idem que pour la sectorisation:
 - Optimisation de TVA en faisant passer tous les achats sur la SAS

- Optimisation des impôts en surchargeant artificiellement le temps passé par les salariés sur la SAS pour réduire le résultat et les impôts
 - s'applique uniquement si les salariés sont dans une structure est mis à disposition une partie du temps sur l'autre)
-

Concurrence du secteur marchand

- <https://www.service-public.fr/associations/vosdroits/F34104>
- le « **produit proposé** » : a-t-il vocation à satisfaire un besoin qui n'est pas pris en compte par le marché ou qui l'est de façon peu satisfaisante,
- le « **public bénéficiaire** » : sont susceptibles d'être d'utilité sociale, les actes payants réalisés principalement au profit de personnes justifiant l'attribution d'avantages particuliers au vu de leur situation économique et sociale (chômeurs, personnes handicapées, ...),
- les « **prix pratiqués** » : il convient d'évaluer si les efforts faits par l'organisme pour faciliter l'accès du public se distinguent de ceux accomplis par les entreprises du secteur lucratif, notamment par un prix nettement inférieur pour des services de nature similaire,
- les opérations de communication réalisées (« **publicité** ») : en principe, le recours à des pratiques commerciales est un indice de lucrativité.

Ces critères n'ont pas tous la même importance et sont classés en fonction de l'importance décroissante qu'il convient de leur accorder. Il n'est pas exigé que tous les critères soient remplis pour que les conditions d'exercice soient considérées comme différentes de celles des entreprises du secteur lucratif

Révision #14

Créé Tue, Feb 4, 2020 7:09 AM par Cyprien Lefebvre

Mis à jour Fri, Jun 16, 2023 11:02 AM par Cyprien Lefebvre