



Titre : Ressources hybrides et fiscalité des tiers-lieux
Nom de l'intervenant.e : Alice Sayh - Finacoop Bordeaux

Introduction

Les tiers-lieux sont des espaces hybrides qui combinent diverses activités et ressources lucratives et non lucratives. Cette dualité soulève des questions complexes : comment concilier des objectifs financiers avec une mission désintéressée ? Cette diversité des activités - entre associatif et actions commerciales - soulève également des enjeux fiscaux. Il est ainsi nécessaire de se poser la question de la nature des différentes activités et de leur impact fiscal pour la structure.

Message clé #1 – Comment savoir si son tiers-lieu est d'intérêt général ?

Qu'est-ce que l'intérêt général ? Comment détermine-t-on ses caractéristiques ?

Pour qu'une organisation soit considérée d'intérêt général, elle doit remplir plusieurs conditions cumulatives essentielles.

Tout d'abord, elle ne doit pas s'adresser à un cercle restreint de personnes. Son action doit bénéficier à un large public, sans exclure une catégorie précise de la population.

Ensuite, elle doit adopter une gestion désintéressée, c'est-à-dire que les dirigeants et responsables de l'organisation ne doivent pas tirer de bénéfices personnels de leur engagement.

Enfin, l'organisation ne doit pas pratiquer d'activités lucratives de façon prépondérante. Bien que des revenus puissent être générés, ceux-ci ne doivent pas dominer l'objectif principal, qui doit rester l'intérêt collectif plutôt que la recherche de profit.

Message clé #2 – Comment savoir si son tiers-lieu a des activités lucratives et donc soumises à la fiscalité ?

Une activité peut-elle être lucrative sans intention de profit ? Mes activités, qu'elles soient importantes ou non, régulières ou occasionnelles, relèvent-elles de la logique lucratives ? Et, si oui, quelles en sont les implications fiscales ?

Le tiers-lieu doit valider plusieurs critères essentiels.

Il faut d'abord s'assurer de l'absence de relations privilégiées, garantissant ainsi l'objectivité de l'organisation. La gestion doit être désintéressée, avec des dirigeants bénévoles ou rémunérés en dessous de $\frac{3}{4}$ du SMIC, avantages en nature inclus.

Ensuite, une analyse de la concurrence est nécessaire pour savoir si des concurrents existent dans la même zone géographique et, si oui, si les activités proposées se distinguent clairement (produit, prix, public, publicité).

Enfin, les recettes encaissées des activités lucratives sur l'année civile doivent être inférieures à 78 596€, et les activités non lucratives doivent être prépondérantes en termes de ressources et/ou de temps.

Message clé #3 : Quelles solutions en présence de multi-activités lucratives et non lucratives ?

Quelles solutions sont disponibles pour organiser, encadrer et optimiser cette coexistence ? Quelles réponses permettent de répondre à cet enjeu tout en respectant les contraintes légales et fiscales ?

Si vous pratiquez à la fois des activités lucratives et non lucratives, plusieurs solutions s'offrent à vous pour organiser votre structure.

La première option consiste à créer une seule association totalement fiscalisée, c'est-à-dire que l'ensemble de vos activités, qu'elles soient lucratives ou non, seront soumises à fiscalité. La deuxième option est de mettre en place une seule association sectorisée, où vous séparez clairement les activités lucratives des non lucratives au sein de la même structure. Seules les activités lucratives de l'association seront alors soumises à fiscalité.

Enfin, vous pouvez choisir de créer une société commerciale fiscalisée et une association non fiscalisée, en organisant une filialisation. Dans ce cas, la société prendra en charge les activités lucratives et sera soumise à une fiscalité classique, tandis que l'association gèrera les activités non lucratives, non soumises à l'imposition.

Message clé #4 : Avantages et inconvénients de la sectorisation

La sectorisation fiscale, qui consiste à répartir les activités économiques en différents secteurs pour adapter le traitement fiscal à leur nature, est un levier stratégique. Elle permet de concilier activités lucratives et non lucratives, financements publics et privés. Cependant, les associations peuvent percevoir dans la sectorisation autant d'opportunités que de contraintes. Quels sont alors les véritables avantages et inconvénients de cette pratique ?

Avantages :

La sectorisation permet avant tout de réduire le risque fiscal en clarifiant la distinction entre les différentes activités.

Elle offre également l'ouverture du droit à la déduction partielle de la TVA, ce qui peut alléger certains coûts.

La sectorisation permet d'émettre des reçus fiscaux, facilitant les dons et le mécénat, tout en donnant accès au bénévolat.

Elle permet aussi de conserver le statut d'intérêt général, ce qui est un atout pour l'image et les financements publics. De plus, cette organisation améliore le suivi et la gestion par activité, ce qui peut optimiser l'efficacité de l'ensemble de l'organisation. Enfin, elle permet de répondre aux obligations nécessaires lors de demandes de subventions ou de financements.

Inconvénients :

Toutefois, la sectorisation présente aussi des inconvénients.

Elle ne permet pas de déduire la totalité de la TVA, ce qui peut entraîner des coûts supplémentaires.

En outre, elle alourdit et complexifie les obligations fiscales, car chaque activité doit être traitée indépendamment sur le plan fiscal. La sectorisation fiscalise le résultat lucratif séparément du non lucratif, ce qui peut rendre la gestion financière plus complexe.

*Cette organisation augmente le coût des honoraires comptables, car elle nécessite un suivi plus rigoureux. Les processus comptables sont également plus complexes, ce qui nécessite une gestion plus minutieuse et alourdit la gestion administrative.
De plus, dans certains cas, elle peut augmenter les coûts fiscaux.
Enfin, une vérification régulière et annuelle est nécessaire pour assurer la conformité des activités, ce qui ajoute une charge supplémentaire à la gestion.*