

Salut les amis. J'ai retrouvé un texte concernant le système associatif, au niveau fiscal et social. Je vous en fait part, car beaucoup de choses se disent, à tort. Bonne lecture.

Le statut associatif : Après avoir passé à la moulinette un certain nombre d'associations et opéré des redressements fiscaux redoutables et chirurgicaux, le fisc dans les années 1990, avait tendance à appliquer les règles dans un sens de plus en plus défavorable aux associations : la loi est la loi et nul n'est sensé l'ignorer. Le premier ministre, Lionel JOSPIN (le président était déjà Jacques CHIRAC), a confié à Guillaume GOULARD, membre du conseil d'état, une mission d'étude sur le régime fiscal des associations. Remis en mai 1998, le rapport GOULARD proposait une clarification et la publication d'une instruction administrative précise. La nouvelle instruction fiscale publiée au bulletin officiel des impôts le 15 septembre 1998 fait un effort de simplification. Elle indique que les associations ne sont pas soumises aux impôts commerciaux. Le principe est établi. Elles ne sont imposables que si elles exercent des activités lucratives. Le sens de l'activité lucrative est prise dans le sens d'une production apportant des ressources à la personne (revenus personnels des dirigeants ou distribution des bénéfices) La taxe professionnelle, la TVA, l'impôt sur les sociétés et les taxes annexes sont traité en commun. Si l'administration établit que l'on est soumis à l'un on est soumis aux autres. Inversement, si vous n'êtes pas soumis à l'un vous n'êtes pas soumis aux autres.

Il faut d'abord déterminer si la gestion de l'association est désintéressée. Si elle ne l'est pas, elle est soumise aux impôts. Si elle l'est, il faut vérifier que l'association ne concurrence pas le secteur commercial. Si l'association ne concurrence pas le secteur commercial elle est exonérée des impôts commerciaux. Si l'organisme concurrence d'autres entreprises, il faut examiner si elle exerce son activité de manière identique à celle des entreprises par le **Produit** qu'il propose, le **Public** qui est visé, les **Prix** qu'il pratique, et la **Publicité** qu'il fait. C'est la règle des 4 P. le choix du statut associatif dans le cadre d'entreprises équestres est parfaitement légitime. Il s'agit d'une option fiscale comme une autre. C'est important, car d'une certaine façon, beaucoup de vendeurs d'activités équestres croyaient être hors la loi en étant en association. Il faut le répéter ici, la notion de but lucratif ne veut pas dire que l'association n'a pas de revenus. Cela veut dire que les administrateurs ne peuvent pas se partager des bénéfices, ni récupérer le produit des ventes du matériel appartenant à l'association. D'ailleurs, le matériel de l'association, au cas de cessation d'activité, ne peut qu'être distribué à d'autres associations. L'association peut donc vendre des heures d'équitation, à ses adhérents ou autres, avoir des salariés tout en restant dans la légalité.

Les Produits : parce que la vente à des clients de produits identiques à ceux vendus par une entreprise, à des prix identiques sans pour cela payer de la TVA ou autres taxes ne pourra plus être accepté (mais une association peut décider d'être assujetti à la TVA car il peut être intéressant de devoir une TVA plus faible que celle qui nous est due (20 %). Ainsi, c'est l'entreprise qui perçoit de la TVA de la part des services fiscaux.

Le public : en effet, le but associatif est de faire bénéficier des adhérents et non des clients. Vous savez qu'en principe vous ne devriez proposer vos activités qu'à des membres associés. Certains clubs équestres ou ranches en bord de mer vendent des heures de promenades à cheval à des clients. Il n'est pas difficile en tout cas de faire adhérer tous les cavaliers. Il suffit de les inscrire, de leur faire signer une fiche et de leur faire payer leur adhésion (pourquoi pas comprise dans le prix de l'heure). Cela à l'avantage pour une association équestre d'être affiliée à une grande fédération sportive (FFE, FSGT) ou à une association nationale de cavaliers (FREF, Equi-liberté).

Le prix : Vous ne pourrez pas vendre votre heure de monte au même prix que le centre équestre professionnel de votre coin qui lui est en société. Il s'agit de faire en sorte que le prix de la prestation soit de nature à permettre la pratique de l'équitation à des cavaliers moins fortunés. On peut comprendre que certains prestataires ne puissent être défavorisés par rapport à d'autres. Attention, il ne faut pas oublier que certaines activités sont encadrées par des lois draconiennes (article 37 du ministère des sports) sur l'animation, l'encadrement ou l'accompagnement.

La publicité : Elle témoigne du caractère commercial de l'activité. IL faut distinguer l'information sur les activités de l'association d'une publicité commerciale. Logiquement, comme vous ne vendez pas à des clients extérieurs, vous ne devriez pas faire de la publicité. En fait, un catalogue à destination des membres et clients, diffusés par vos propres moyens et tout à fait légitime. Vous pouvez apposer un panneau à l'entrée de votre établissement. Vous pouvez utiliser les revues locales privées ou territoriales pour informer le public de vos activités.

Les textes prévoient qu'il faut additionner l'ensemble des contraintes pour n'être pas imposable. Toutefois, les quatre critères seront examinés successivement de façon à rassembler un faisceau d'indices. Un seul des critères ne suffit pas à établir la lucrativité de l'association. Il est clair en tout cas, que vous pouvez rester en association mais qu'elle peut être imposable. Etre imposable n'est pas grave si l'on ne fait pas de bénéfice. Vous n'êtes pas obligé de changer de statut juridique tout de suite. Il reste quelques obligations associatives auxquelles vous ne pourrez échapper : un administrateur ne peut être salarié de l'association pour son action ; vous ne pouvez partager les bénéfices qui peuvent survenir en fin de l'exercice comptable ; vous ne pourrez-vous distribuer le capital si par cas l'association est dissoute. Vous pouvez allouer des défraiements à des administrateurs dès lors qu'elles ne dépassent pas les trois quart du SMIG. Il est clair que le législateur a voulu préserver l'idée associative qui est un des fondements de notre vie sociale. L'adhésion à une idée, à un projet, à des activités culturelles, sportives doivent résister à la logique économique-libérale actuelle.

Vous pouvez donc : créer une association de propriétaires de chevaux, et demander une participation pour les pensions ou pour la vie collective. Les usagers seront adhérents à l'association. Créer une association de cavaliers indépendants, faire payer une cotisation, une participation aux activités ou aux randonnées. Vous pouvez salarier un moniteur d'équitation si vous le souhaitez, ou encore un palefrenier pour les chevaux. Attention, qui dit salaire, dit déclaration à la MSA. Créer une association d'activités équestres de loisirs ou sportives. Dans ce cas, les clients deviennent des adhérents; les prix sont adaptés pour permettre l'accès à tous, les cours d'équitation sont donnée pas un moniteur diplômé et les promenades encadrées par un accompagnateur diplômé s'ils sont salariés. La plupart du temps, ces heures de formation n'entrent pas dans le prix de l'heure. Elles sont payées à part. Dans le cas d'un loueur d'équidés qui met des bénévoles à dispositions des cavaliers, soient pour de la mise en selle soit pour un guidage lors des promenades, le prix de l'heure d'équitation doit en tenir compte. Le centre doit être déclaré en mairie dès lors qu'il accueille du public. En tout état de cause, il s'agit de vente d'heures de cheval auxquelles peuvent se rajouter des heures de cours d'équitation.

Une association à but non lucratif peut réaliser des opérations commerciales. Le caractère non lucratif d'ensemble de l'association ne sera pas contesté. Il faut pour cela que les activités commerciales soient distinctes de l'activité principale non lucrative. C'est le cas pour des grosses associations sportives qui ont des chiffres d'affaires très importants. Toutefois, le

choix d'être assujetti aux taxes et autres impôts paraît dans le cas d'associations faisant du commerce être naturel. Vous noterez un changement important dans le fonctionnement de la filière cheval. L'ensemble des activités cheval sont aujourd'hui passées dans le giron du milieu agricole. Que ce soit la MSA, les chambres agricoles où les lois sur l'agriculture, c'est de cela qu'il faut vous préoccuper et c'est là qu'il faut vous renseigner. Enfin, la filière équestre se structure dans le cadre qui est le sien : l'agriculture. Il faut le redire avec force, vous n'avez pas à avoir peur du système associatif. Il est facile d'utilisation, le coût de la déclaration est peu élevée, vous avez tous les droits d'exercer. En toute honnêteté, c'est actuellement le statut fiscal le plus intéressant dans le cadre des activités équestres. Ne vous hasardez pas à des pratiques douteuses. Pensez bien à votre projet. Structurez-le convenablement, tenez vos comptes à jour, et décidez quel sera votre statut juridique.

Gilbert DE KEYSER