

AVANT-PROPOS

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS

1. LA SITUATION ANTÉRIEURE

2. LA NOUVELLE INSTRUCTION

2.1 le contexte

2.2 Résumé de l'instruction

2.3 Stratégie proposée par le CNLRQ

3. LE DOSSIER TYPE

4. ANNEXE

Dossier réalisé par
Jean-Claude Frasnetti
V2F Conseil
Mareuil les Meaux

Dispositifs nouveaux et innovants, les Régies de Quartier ont une double appartenance. Par les activités qu'elles développent, elles se situent dans le champ économique, leur finalité citoyenne affirme leur vocation sociale. Le statut associatif qui est le leur confirme cette vocation, et permet la mise en tension de ces deux préoccupations.

Cependant ce positionnement, à l'articulation de l'économique et du social, a souvent été l'occasion de difficultés pour les Régies, et plus particulièrement en ce qui concerne le domaine de la fiscalité. Les dirigeants ont souvent eu du mal à faire reconnaître par les services de l'Etat la spécificité des activités de leur Régie et le droit à l'exonération des impôts commerciaux. Il a fréquemment été constaté que les appréciations portées sur des activités comparables pouvaient varier d'un département à l'autre.

Aussi, le Comité National (CNLRQ) a souhaité aider les Régies dans leurs démarches, en bâtissant un argumentaire qui permette de mettre en évidence le caractère marchand non concurrentiel des prestations d'une régie, dès lors qu'elles répondent à son objet social.

L'instruction sur la fiscalité des associations, en date du 15 septembre 1998, si elle ne change pas la Loi, apporte un éclairage nouveau à la définition du « marchand non concurrentiel ». Elle introduit également un faisceau de critères permettant d'apprécier l'utilité sociale de l'organisme.

Le Comité National a confié au cabinet V2F le soin de rédiger ce guide qui, en s'appuyant sur la réflexion du réseau, doit permettre aux dirigeants d'une Régie d'élaborer un dossier fiscal intégrant le sens global de son action. Sa finalité est bien d'accompagner les Régies de Quartier dans leur démarche de rapprochement avec les services fiscaux et de les aider à préciser les conditions d'exercice de chacune de leurs activités en toute transparence.

Plus encore, au delà d'une explicitation des aspects administratifs et juridiques, il a vocation à aider à mettre en place pour les Régies qui débutent ou à approfondir pour les plus anciennes, un véritable fonctionnement associatif, socle à partir duquel prend sens la non lucrativité et la gestion désintéressée. Il constitue donc un outil de consolidation des principes mêmes du dispositif Régie de Quartier.

1 LA SITUATION ANTÉRIEURE

Les associations sont généralement des organismes à but non lucratif et leur objet affiché n'est pas de réaliser des profits.

A ce titre, elles sont normalement à l'écart des impositions qui frappent les activités économiques. Seuls les revenus de la gestion patrimoniale sont imposés et, pour ces seuls revenus, elles bénéficient d'un régime d'imposition atténué.

Cependant, fiscalement, elles ne sont pas traitées uniquement en fonction des buts qu'elles poursuivent.

Puisqu'aucune disposition de caractère général ne les soustrait aux impositions de droit commun, en raison notamment de leur forme, tout ce qui peut les apparenter à des entreprises commerciales va conduire à un assujettissement identique aux mêmes impôts commerciaux.

Toutefois, lorsqu'elles préservent leur statut fiscal d'organisme à but non lucratif, alors même qu'elles exercent des activités économiques, le législateur ou la jurisprudence accorde, sous certaines conditions une exonération totale ou partielle des impositions commerciales.

CE RÉGIME FISCAL PRIVILÉGIÉ DES ASSOCIATIONS REPOSE SUR LA DOUBLE EXIGENCE DE NON LUCRATIVITÉ ET DE GESTION DÉSINTÉRESSÉE.

L'exonération fiscale est applicable lorsque les associations agissent sans but lucratif, et que leur gestion est désintéressée. La législation et la doctrine administrative font référence à ces deux exigences, pour l'impôt sur les sociétés, la taxe sur la valeur ajoutée et la taxe professionnelle.

Le respect de ces deux principes constitue une obligation pour tous les organismes à but non lucratif qui veulent prétendre à l'application du régime fiscal privilégié.

- A défaut de pouvoir répondre à cette double exigence de reconnaissance du but non lucratif et de gestion désintéressée,

les associations et organismes à but non lucratif ne peuvent prétendre à **aucune** exonération d'impôt.

- Lorsque cette double condition est respectée, le régime fiscal propre aux associations sera applicable, sans que cela se traduise obligatoirement par une absence totale d'exonération. En effet, la reconnaissance du but non lucratif et de la gestion désintéressée permet de bénéficier des exonérations légales pour les opérations visées par les textes, sans emporter une exonération générale.
- Un organisme à but non lucratif et à gestion désintéressée peut réaliser des opérations lucratives qui seront soumises à l'impôt sur les sociétés et à la taxe sur la valeur ajoutée dans les conditions de droit commun, alors que les autres opérations admises comme non lucratives continueront d'être exonérées.

Bien entendu, si le montant des recettes provenant d'opérations lucratives devenait prédominant, le caractère de lucrativité serait étendu à l'ensemble de l'activité de l'organisme qui deviendrait globalement imposable.

En tout état de cause, cette distinction entre opérations lucratives et opérations non lucratives, qui conduit à la sectorisation des activités, ne peut se rencontrer qu'au sein d'organismes ou associations qui agissent sans but lucratif et dont la gestion est désintéressée.

Deux instructions fiscales fixaient antérieurement la doctrine administrative :

- l'une en matière de TVA ; instruction du 17 mai 1976 (BODGI 3A-7-76),
- l'autre en matière d'impôt sur les sociétés, en date du 27 mai 1977 (BODGI 4H-2-77).

Ces textes posaient en premier lieu le principe de l'assujettissement des associations exerçant une activité économique ou commerciale et, **à titre d'exception**, leur exonération, si les critères légaux ou jurisprudentiels étaient respectés.

Les précédents critères d'exonération fiscale, réunis sous la dénomination **«doctrine des œuvres»**, étaient au nombre de cinq. Ils présentaient un caractère cumulatif, même si le dernier, celui de l' **«utilité sociale»** était prépondérant. Une association ne pouvait prétendre au bénéfice de l'exonération que si les conditions suivantes étaient respectées :

- L'activité exercée doit entrer strictement dans le cadre de l'activité désintéressée de l'association, et contribuer par sa nature et non simplement financièrement à la réalisation de cet objet.
- La gestion de l'association ne doit procurer aucun profit matériel direct ou indirect aux fondateurs, dirigeants ou membres de cette dernière.
- La réalisation d'excédents de recettes ne doit pas être systématiquement recherchée.
- Les excédents de recettes, lorsqu'ils existent, doivent être réinvestis dans l'œuvre elle-même.
- L'activité doit présenter une certaine utilité sociale.

Le critère fondamental de l'utilité sociale avait été défini, par le Commissaire du gouvernement Delmas-Marsalet, de la façon suivante :

«Le caractère social d'une institution ne découle pas du secteur dans lequel elle exerce son activité mais bien des conditions dans lesquelles elle l'exerce.

Tout secteur d'action socio-économique, qu'il s'agisse de la santé, de l'éducation, de la culture, ou demain, de la protection de l'environnement, peut, en effet, donner lieu à la fois à des activités lucratives et à des activités sociales».

Néanmoins, il s'agissait de **«pallier les insuffisances de l'économie de marché** :

- en fournissant, dans des conditions nécessairement désintéressées, des services qui ne sont pas assurés par le marché, faute d'être rentables,
- ou en pourvoyant aux besoins de ceux que le marché délaisse parce que leurs ressources trop modestes n'en font pas des clients intéressants»...

... c'est à dire les catégories les plus défavorisées, **«les laissés pour compte de la croissance économique»**.

Ainsi, l'utilité sociale n'a pas de définition précise.

L'utilité sociale s'apprécie en fonction d'indices non hiérarchisés, sur lesquels il n'existe pas de consensus.

Ceci explique les nombreux contentieux en cours, l'administration fiscale ayant progressivement concentré ses analyses sur l'impact économique des actions entreprises et plus particulièrement sur l'effet concurrentiel, aussi bien réel que potentiel, des activités développées par les organismes à but non lucratif.

1.1 La notion de caractère désintéressé de la gestion

Pour relever du régime fiscal des organismes à but non lucratif, l'association doit exercer une activité qui entre dans le cadre de son activité désintéressée, ou qui contribue, par sa nature, à la réalisation de son objet dans les conditions qui ne procurent aucun profit matériel direct ou indirect à ses fondateurs, dirigeants ou membres.

Ces principes sont explicitement énoncés à l'article 261.7.1° du C.G.I. qui instaure une référence légale à la notion de gestion désintéressée :

1.d - Le caractère désintéressé de la gestion résulte de la réunion des conditions ci-après :

L'ORGANISME DOIT ÊTRE GÉRÉ ET ADMINISTRÉ, 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

L'ORGANISME NE DOIT PROCÉDER À AUCUNE DISTRIBUTION DIRECTE OU INDIRECTE DE BÉNÉFICE, SOUS QUELQUE FORME QUE CE SOIT

LES MEMBRES DE L'ORGANISME 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

- **ABSENCE DE TOUTE RÉTRIBUTION DES DIRIGEANTS**
 - L'association ne peut verser de rémunération aux dirigeants ;
 - L'association ne peut verser de rémunération aux dirigeants de fait, mais peut utiliser le service de salariés ;
 - L'association ne peut verser de rémunérations complémentaires à des salariés exerçant des fonctions de responsabilité.

- **ABSENCE D'AVANTAGES PERSONNELS DIRECTS OU INDIRECTS AUX DIRIGEANTS**
 - L'association ne doit pas prendre en charge les dépenses personnelles des dirigeants ;
 - L'association ne doit pas être gérée dans l'intérêt de ses dirigeants directement ou indirectement ;
 - L'association ne doit pas valoriser le patrimoine privé de ses dirigeants.

1.2 Non lucrativité et impôts commerciaux

La notion de non lucrativité est transversale à la TVA, à l'impôt sur les sociétés et à la taxe professionnelle. Elle signifie qu'un organisme ne recherche le profit, ni pour lui-même, ni pour ses membres. Son contenu est le même à propos des trois impôts. Mais, si elle résume le champ de l'exonération à l'impôt sur les sociétés, elle ne suffit pas à définir celui de la TVA.

En ce domaine, s'agissant d'exonérer un impôt à la consommation, le législateur s'est montré plus rigoureux en exigeant :

- soit que l'association fournisse **à ses membres** des prestations de caractère social, culturel, éducatif ou sportif,
- soit qu'elle s'adresse **à toutes personnes** mais se présente comme une œuvre sociale ou philanthropique.

L'absence de caractère social de l'activité ou de l'œuvre entraîne donc parfois un assujettissement à la TVA alors que l'association demeure exonérée d'impôt sur les sociétés.

Afin de déterminer si une association exerce son activité dans des conditions analogues à celles d'un professionnel agissant dans un but lucratif, l'administration vérifie si les différents critères dégagés par la jurisprudence du Conseil d'État (faisceau de preuves) sont bien respectés :

1. L'activité doit entrer dans le cadre de l'objet désintéressé de l'association ou contribuer par sa nature à la réalisation de cet objet.
2. La gestion ne doit procurer aucun profit matériel, direct ou indirect, aux fondateurs, dirigeants ou membres de l'association.
3. La réalisation d'excédents de recettes ne doit pas être systématiquement recherchée.
4. Les éventuels excédents de recettes doivent être réinvestis dans l'œuvre elle-même.
5. L'activité en cause doit pouvoir être considérée comme œuvre d'utilité sociale.

1.2.1 UNE DÉFINITION COMMUNE DE LA NON LUCRATIVITÉ

Cette définition est désormais bien établie par la jurisprudence. Elle s'appuie à la fois sur la nature des activités exercées et sur les conditions dans lesquelles elles le sont.

Une association est considérée comme lucrative :

- en premier lieu, si des services analogues sont ou peuvent être rendus par des personnes physiques ou morales animées par la recherche de profit ;
- en second lieu, si les conditions d'exercice de l'activité considérée sont identiques à celles d'une entreprise lucrative :
 - soit parce que ces conditions révèlent une démarche commerciale,
 - soit parce que l'activité elle-même vise exclusivement à permettre aux membres de réduire leurs dépenses ou d'augmenter leurs recettes.

L'EXONÉRATION N'EST ACCORDÉE QUE SI LES CINQ CONDITIONS SONT SIMULTANÉMENT REMPLIES.

1.2.2 DES CHAMPS D'EXONÉRATION DISTINCTS

Au regard de l'impôt sur les sociétés, la définition de la non lucrativité est la même qu'elle s'applique à l'exploitation elle-même ou à des opérations prises séparément. Une association ayant des activités multiples peut en exercer certaines dans des conditions non lucratives et d'autres dans des conditions lucratives. Elle supportera l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun sur les résultats dégagés par ces dernières.

Les principaux textes d'exonération de TVA subordonnent en revanche son application non seulement au constat de la non lucrativité de l'association mais encore à certaines conditions tenant à la nature de l'œuvre ou

des prestations exercées. Le caractère social est alors plus déterminant.

Il existe plusieurs cas d'exonération explicite de la TVA et non spécifiques au statut associatif (actes ou établissement de soins, prestations d'enseignement primaire, secondaire, supérieur, formation professionnelle continue...).

Plus globalement le point 7 de l'article 261 s'applique aux organismes d'utilité générale.

Ces dispositions distinguent selon que l'association s'adresse exclusivement à ses membres (association fermée) ou à toutes personnes (association ouverte).

Les alinéas 1.a, 1.b, 1.c explicitent les conditions d'exonération.

ARTICLE 261 - SONT EXONÉRÉS DE LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE :

7. (organismes d'utilité générale)

1.a - Les services de caractère social, éducatif, culturel ou sportif rendus à leurs membres par les organismes légalement constitués agissant sans but lucratif, et dont la gestion est désintéressée.

Il en est de même des ventes consenties à leurs membres par ces organismes, dans la limite de 10 % de leurs recettes totales.

Toutefois, demeurent soumises à la taxe sur la valeur ajoutée, sous réserve des dispositions du b :

- Les opérations d'hébergement et de restauration,
- L'exploitation des bars et buvettes.

Ces dispositions sont également applicables aux unions d'associations qui répondent aux conditions ci-dessus, dans leurs rapports avec les membres des associations faisant partie de ces unions.

1.b - Les opérations faites au bénéfice de toutes personnes par des œuvres sans but lucratif qui présentent un caractère social ou philanthropique et dont la gestion est désintéressée, lorsque les prix pratiqués ont été homologués par l'autorité publique ou que des opérations analogues ne sont pas couramment réalisées à des prix comparables par des entreprises commerciales, en raison notamment du concours désintéressé des membres de ces organismes ou des contributions publiques ou privées dont ils bénéficient.

1.c - Les recettes de six manifestations de bienfaisance ou de soutien organisées dans l'année à leur profit exclusif par les organismes désignés au a et b ainsi que par les organismes permanents à caractère social des collectivités locales et des entreprises.

Ainsi, du fait de la disparité des textes, il apparaît qu'une association puisse être :

- regardée comme agissant sans but lucratif et à ce titre se trouve exonérée de l'impôt sur les sociétés, sous réserve que sa gestion est désintéressée,
- mais que ses prestations, ou certaines d'entre elles, soient soumises à la TVA :
 - * soit, parce que destinées aux seuls membres, elles ne sont pas de nature sociale, culturelle, éducative ou sportive,
 - * soit, parce que l'association qui les fournit sans exclusive, ne présente pas de caractère social ou philanthropique.

Dans ces conditions, avec à sa disposition des textes d'utilisation aussi subtile et subjective, il n'est pas surprenant que l'administration ait pu fiscaliser plus ou moins arbitrairement bon nombre d'associations de bonne foi.

Tout particulièrement les Régies de Quartier, pour lesquelles le développement d'actions économiques est un des supports essentiels à la réalisation de son objet, offrent un terrain très favorable à une interprétation extensive des règles fiscales.

En outre, la multiplication des textes fiscaux a permis à l'administration, bien que la liaison entre l'assujettissement à la TVA et aux autres impôts soit **seulement univoque**, de développer une analyse unique pour la détermination du statut fiscal des associations.

Cette approche est cependant abusive car si :

- l'exonération à la TVA entraîne explicitement l'exonération aux autres impôts (IS, TP, TA), comme l'indique l'article 207-1 5 bis :

«...Les organismes sans but lucratif mentionnés au 1° du 7 de l'article 261, pour des opérations à raison desquelles ils sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée...»

- aucun texte, ni même jurisprudence, n'autorise à considérer que l'assujettissement à la TVA devrait empêcher l'exonération d'impôt sur les sociétés et de taxe professionnelle.

Il est fort dommage que la nouvelle instruction qui ne modifie en rien les textes en vigueur érige en principe cet errement trop systématique de l'administration fiscale.

2 LA NOUVELLE INSTRUCTION

2.1 Le contexte

La nouvelle instruction fiscale relative aux associations a été rendue publique le 15 septembre 1998 par le Secrétaire d'Etat au Budget. Elle fait suite et s'inspire pour partie du rapport remis au printemps 1998 par Monsieur Guillaume Goulard, Maître des Requêtes au Conseil d'Etat.

La présentation de cette nouvelle instruction s'inscrit dans un contexte relativement favorable au mouvement associatif. Ainsi des mesures complémentaires d'accompagnement toutes aussi importantes que l'instruction elle-même ont également été annoncées.

- **D'UNE PART UN TRIPLE DISPOSITIF DE SÉCURITÉ FISCALE DES ASSOCIATIONS EST MIS EN PLACE.**

- **UN CORRESPONDANT ASSOCIATION DANS CHAQUE DÉPARTEMENT**

Les associations qui le souhaitent pourront interroger le correspondant «association» de chaque direction départementale des services fiscaux qui les aidera à faire le point sur leur situation fiscale au regard du nouveau dispositif. La réponse de ce correspondant sera opposable à l'administration. La liste de ces correspondants figure en annexe.

- **L'ABANDON DES REDRESSEMENTS PESANT SUR LES ASSOCIATIONS DE BONNE FOI**

Les redressements passés ou présents fondés sur la remise en cause du caractère non lucratif des associations sont abandonnés si les associations sont de bonne foi. Cette bonne foi ne sera pas, notamment, reconnue lorsque la structure associative a été utilisée sciemment pour exercer des activités para-commerciales ou illicites.

- **L'OCTROI D'UN DÉLAI DE PLUS DE SIX MOIS AUX ASSOCIATIONS POUR SE CONFORMER AUX NOUVELLES DISPOSITIONS**

Au terme de ce délai, fixé au 31 mars 1999, les associations devront respecter les dispositions de la circulaire. Cette disposition permettra en particulier à certaines associations qui exercent une activité commerciale de régulariser leur situation sans que leur existence soit mise en péril par des rappels d'ampleur massive.

Enfin, pour les associations créées après 1^{er} avril 1999, et qui interrogeront l'administration, l'assujettissement aux impôts commerciaux ne prendra effet qu'à la date de la réponse de l'administration.

- **D'AUTRE PART, DANS LE CADRE DU PROJET DE LOI DE FINANCE POUR 1999, LE GOUVERNEMENT A PROPOSÉ AU PARLEMENT DES MESURES SPÉCIFIQUES.**

- La première permettra aux collectivités locales de porter de 50 % à 100 % l'exonération de taxe professionnelle qu'elles peuvent décider au profit d'associations du secteur culturel.
- La seconde améliorera les voies de recours des associations en cas de litige.

En effet, la commission départementale des impôts directs et des taxes sur le chiffre d'affaires comprendra désormais des représentants du monde associatif.

SITUATION ACTUELLE

Lorsque les associations se voient notifier des redressements selon la procédure de redressement contradictoire, elles peuvent, comme tout contribuable, saisir la commission départementale des impôts directs et des taxes sur le chiffre d'affaires du différend qui les oppose à l'administration fiscale, notamment sur leur caractère lucratif.

Mais, compte tenu de la composition de ces commissions, les représentants des contribuables sont un expert-comptable et deux représentants désignés par les chambres de commerce ou les chambres des métiers.

Les associations ne bénéficient donc pas d'une représentation adaptée à leur situation spécifique.

SITUATION NOUVELLE

Il est proposé d'adapter la composition de la commission départementale afin de permettre la représentation du monde associatif sans pour autant exclure la participation des représentants des professionnels.

Les représentants des associations seraient deux personnes désignées par les organismes représentatifs du monde associatif et une personne désignée par les chambres de commerce ou les chambres des métiers, dans un souci d'impartialité et de transparence vis-à-vis des entreprises du secteur concurrentiel.

Par ailleurs, l'association concernée pourra demander à ce que l'un des représentants du secteur associatif soit remplacé par un expert-comptable.

- Enfin, le régime fiscal des cotisations, versées par leurs membres aux associations, a fait l'objet d'interprétations diverses. Afin de clarifier l'application de la loi fiscale, **il sera désormais admis que les cotisations des membres bénéficient de la réduction d'impôt attachée aux dons faits aux organismes sans but lucratif à la condition que ces cotisations n'ouvrent droit à aucun avantage réel en contrepartie de l'adhésion.**

SITUATION ACTUELLE

Les particuliers bénéficient d'une réduction d'impôt au titre des versements et dons consentis au profit d'œuvres ou d'organismes d'intérêt général ou reconnus d'utilité publique.

Le critère d'intérêt général ou d'utilité publique implique que les versements éligibles à la réduction d'impôt soient consentis à titre gratuit sans contrepartie directe ou indirecte, au profit de la personne qui effectue les versements.

Cette dernière condition a donné lieu à des hésitations en ce qui concerne les cotisations versées par les membres.

SITUATION NOUVELLE

Il a été décidé de préciser les conditions de prise en compte des cotisations dans l'assiette de la réduction d'impôt : les cotisations seront assimilées à des dons lorsqu'elles n'ouvrent droit à aucun avantage réel en contrepartie de l'adhésion. Il en sera ainsi, en particulier, lorsque la cotisation n'ouvre droit qu'à la faculté de participer aux délibérations des organes de l'association et de recevoir des informations sur les initiatives engagées et le bilan des actions menées. Une instruction administrative sera prochainement publiée sur le sujet.

2.2 Résumé de l'instruction

Celui-ci est fourni dans le dossier de presse remis lors de la présentation de l'instruction par Monsieur Christian Sautter, Secrétaire d'Etat au Budget.

2.2.1 LE PRINCIPE DE L'EXONÉRATION

La loi qui dispose que les associations à but non lucratif sont exonérées des impôts commerciaux n'est pas modifiée. Mais, les critères qui permettent d'apprécier dans quelles conditions s'applique cette exonération sont clarifiés et adaptés.

Ainsi, une association ne peut se trouver assujettie aux impôts commerciaux que si :

- sa gestion est intéressée, c'est-à-dire que des rémunérations ou des avantages **significatifs** sont consentis aux dirigeants ou à des tiers,
- **ou**, si elle développe une activité exercée par une entreprise lucrative, en visant le même public, en pratiquant des prix comparables, et en ayant recours à des méthodes commerciales.

2.2.2 UNE MÉTHODE D'ANALYSE PAR ÉTAPES

L'instruction propose une nouvelle méthode d'analyse pour permettre d'apprécier la situation de chaque organisme.

La démarche à suivre est la suivante :

- **Un préalable** consiste à examiner si l'association n'exerce pas son activité principalement au profit d'entreprises. Dans ce cas, l'association est nécessairement soumise aux impôts commerciaux. A défaut, le principe d'égalité devant l'impôt ne serait pas respecté.
- Il convient ensuite de vérifier le **caractère désintéressé** de la gestion de l'organisme. Si la gestion est intéressée (rémunération significative des dirigeants, avantages en nature consentis à ces derniers et à leurs proches, etc ...), l'association est soumise aux impôts commerciaux.

- L'interrogation suivante en cas de gestion désintéressée consiste à déterminer si les **activités exercées** par l'organisme **ne concurrencent pas une entreprise**.

SI LA GESTION EST DÉSINTÉRESSÉE ET SI L'ACTIVITÉ N'EST PAS CONCURRENTIELLE, IL N'EST PAS NÉCESSAIRE DE POURSUIVRE L'ANALYSE, L'ORGANISME N'EST PAS SOUMIS AUX IMPÔTS COMMERCIAUX.

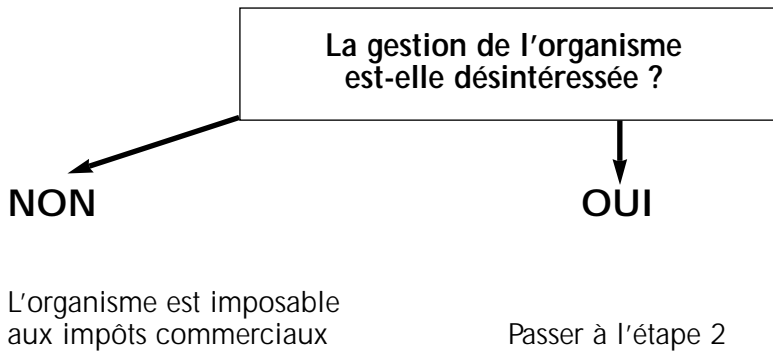
Dans le cas contraire, dès lors que l'activité est concurrentielle, **l'analyse** doit être **poursuivie**.

La dernière interrogation porte sur les modalités d'exercice de chaque activité de l'organisme. Ces modalités à examiner sont au nombre de quatre, classées par ordre d'importance décroissante :

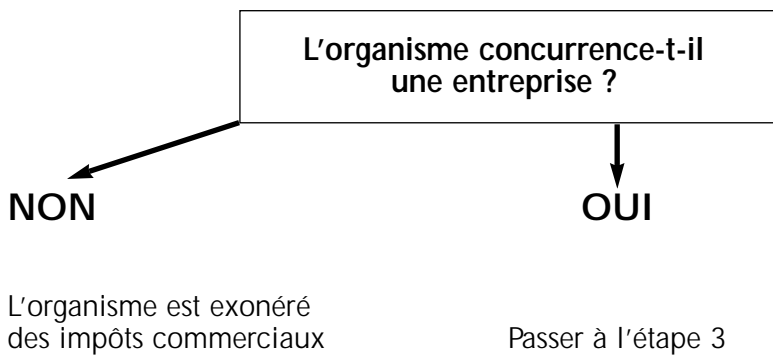
- le **«Produit»** : l'activité (prestation, vente) tend-elle à satisfaire des besoins déjà pris en compte par le marché, ou pas ?
- le **«Public»** concerné : l'activité est-elle réalisée au profit de catégories de personnes en situation difficile sur le plan moral, physique ou financier ?
- les **«Prix»** pratiqués : les tarifs sont-ils nettement inférieurs à ceux des organismes lucratifs ?
- la **«Publicité»** utilisée : l'organisme a-t-il recours aux mêmes méthodes et procédés commerciaux que les entreprises pour se créer une clientèle (recours à la publicité, etc.) ?

Cette démarche est synthétisée à la page suivante.

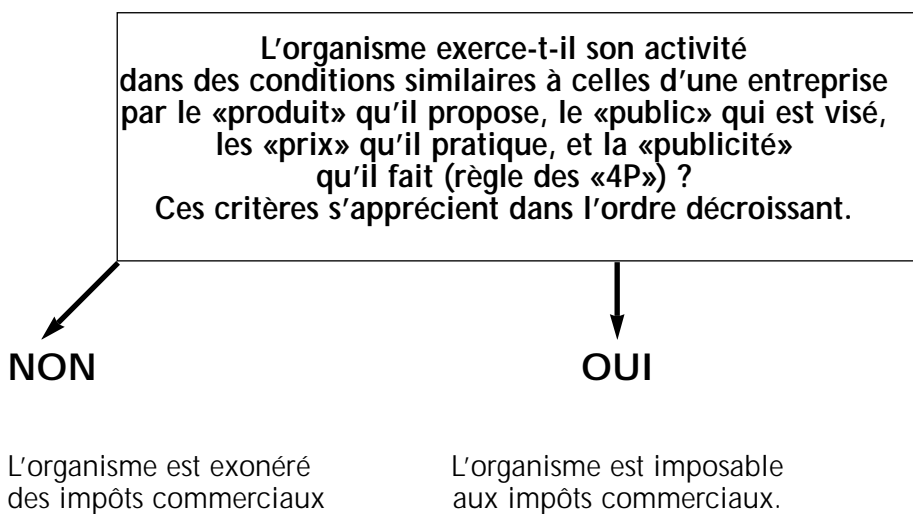
ETAPE 1



ETAPE 2



ETAPE 3



2.3 Stratégie proposée par le CNLRO

Avant d'arrêter les modalités à adopter pour profiter au mieux de ce nouveau contexte, il importe de bien intégrer les points suivants :

2.3.1.

Le nouveau texte présenté est une nouvelle instruction, c'est-à-dire qu'il ne modifie en aucune façon le contexte législatif antérieur.

L'INSTRUCTION N'EST QU'UNE AIDE À LA BONNE APPLICATION DES TEXTES EN VIGUEUR, LESQUELS N'ONT PAS ÉTÉ MODIFIÉS.

2.3.2.

Le délai de grâce accordé aux associations pour se conformer aux nouvelles dispositions et principalement pour celles exerçant une activité commerciale susceptible d'être fiscalisée expire le 31 mars 1999.

Durant cette période, les associations peuvent selon les cas :

- soit régulariser leur situation fiscale en se soumettant directement aux impositions dues ;
- soit interroger sur leur régime fiscal le "correspondant associations" de la direction départementale dont elles relèvent.

C'EST ÉVIDEMMENT CETTE DERNIÈRE HYPOTHÈSE QU'IL Y A LIEU DE PRIVILÉGIER.

2.3.3.

La situation de chacune des régies de Quartier est le plus souvent unique et les situations fiscales rencontrées sont multiples.

Les démarches entreprises doivent donc être spécifiquement adaptées même si une organisation commune des dossiers est recommandée (cf. point 4).

Il y a lieu de distinguer trois hypothèses de base :

- La Régie n'a jamais été fiscalisée ou seulement pour une part mineure de son activité

L'argumentaire doit être en cohérence avec la situation adoptée jusqu'à la nouvelle instruction et coller au plus près des opportunités offertes par le nouveau texte. Il importe de montrer que la démarche spécifique des Régies de Quartier s'inscrit complètement dans la logique d'analyse adoptée par l'instruction.

Ainsi, pour les Régies assujetties à la TVA pour une partie seulement de leurs activités, il importe de bien délimiter celles-ci et pour chacune d'elles :

- de repréciser les conditions dans lesquelles l'assujettissement a été choisi,
- de vérifier si l'application de la nouvelle instruction peut modifier le choix préalablement retenu,
- de ne demander une modification du statut fiscal que si cette activité se situe réellement en dehors du champ concurrentiel.

- La Régie a été contrainte par l'administration de fiscaliser ses activités

Deux options peuvent être envisagées selon l'historique propre à chaque Régie :

- Remettre le dossier à plat en argumentant globalement comme pour le cas des Régies non encore fiscalisées ;
- Reprendre les argumentaires échangés lors des contentieux ayant abouti à la fiscalisation et montrer que les arguments de l'administration sont en opposition avec la nouvelle instruction. Cette seconde option suppose que la Régie dispose, d'une part, d'arguments particulièrement solides, et d'autre part, d'un environnement de conseil (expert-comptable, CAC, fiscaliste) suffisamment étoffé.

- La Régie a elle-même choisi la fiscalisation par intérêt immédiat ou méconnaissance des orientations générales du réseau.

Un examen au cas par cas doit être effectué ne serait ce que pour valider les choix effectués.

L'interrogation des services fiscaux, en argumentant sur la transparence, pourrait avoir un effet favorable pour retarder ou préparer un contrôle fiscal ultérieur.

2.3.4.

LA PRÉPARATION DU DOSSIER

L'analyse développée par Juris Associations apparaît comme particulièrement pertinente :

L'administration fiscale a élaboré un questionnaire qui doit être complété par les associations souhaitant le consulter (cf. annexe).

Ce questionnaire doit être retourné au "correspondant associations" de la direction des services fiscaux compétente. Ce dernier examine les réponses et prend position sur le régime fiscal de l'association qui le consulte. Il peut, s'il le juge nécessaire, recevoir l'association pour engager un débat contradictoire.

Un tel questionnaire permet facilement de justifier la fiscalisation d'une association dans la mesure où il permet de sortir les éléments de réponse de leur contexte.

En effet, il a été élaboré pour permettre aux "correspondants associations" de vérifier que les critères de la non lucrativité sont respectés par les associations qui les interrogent, mais sans que soient pris en compte leur historique, leur éthique, leur mode de fonctionnement, leur positionnement au regard de la concurrence locale (notamment dans le cadre d'une démarche qualitative), leur rôle social, etc.

De plus, il ne permet pas à l'association de tenter de justifier ses exonérations en se fondant notamment sur la jurisprudence des tribunaux ou une argumentation technique.

C'est pourquoi, il est indispensable que l'association souhaitant consulter l'Administration joigne à son questionnaire (cf. dossier type) :

- une présentation de l'association et de ses activités insistant sur les éléments de fait susceptibles, le cas échéant, de justifier ses exonérations ;
- une argumentation technique fondée non seulement sur l'instruction du 15

septembre 1998, mais également sur les jurisprudences des tribunaux ou tout autre élément de nature à justifier sa position.

Ainsi, le "correspondant associations" ne pourra pas faire l'économie d'une argumentation technique répondant à l'analyse de l'association.

Il ne pourra donc pas, en principe, fonder son analyse sur les réponses à quelques questions, extraites de leur contexte.

2.3.5.

LA DÉMARCHE CONSEILLÉE

En tout premier lieu, il faut être conscient de l'importance de l'interrogation des services fiscaux, et tout particulièrement pour les Régies qui n'ont pas encore établi de dialogue avec l'administration fiscale.

Cette interrogation, à travers l'argumentaire qui va être présenté, engage fortement l'association.

Ce sont donc ses dirigeants -Président, Secrétaire, Trésorier- qui doivent signer les courriers (**et surtout pas le Directeur**) et, le cas échéant, se déplacer pour rencontrer le correspondant associations. La démarche doit faire l'objet d'un débat au sein du conseil d'administration de la Régie.

Par ailleurs, le correspondant ayant une compétence départementale, il est souhaitable que toutes les Régies d'un même département effectue une démarche commune, sur la base de dossiers semblables et reposant sur un argumentaire unique, avec l'appui du délégué en régions du CNLRO.

2.3.6.

CIRCULATION DE L'INFORMATION

Le CNLRO est à même de jouer son rôle de conseil et de mise en cohérence pour l'ensemble de l'opération. Il est souhaitable de l'informer des démarches entreprises et il est recommandé de lui soumettre les dossiers constitués.

Il importe également de lui communiquer les réponses et remarques de l'administration fiscale afin que ces précieuses informations puissent être redistribuées à l'ensemble des Régies pour éventuellement infléchir la démarche proposée et nourrir le dossier global qui continue d'être instruit au niveau de Bercy.

**DOSSIER-TYPE DE REPONSE
A L'INTERROGATION
DES SERVICES FISCAUX**

3 DOSSIER TYPE - SOMMAIRE

3.1 Contexte général : Les Régies de Quartier

3.1.1. LE DISPOSITIF "RÉGIE DE QUARTIER"

3.1.2. LE CNLRQ ET LA LABELLISATION

3.1.3. LA CHARTE

3.1.4. LE MANIFESTE

3.2 Contexte local : La Régie de Quartier

3.2.1. LES STATUTS DE L'ASSOCIATION

3.2.2. LA COMPOSITION DU
CONSEIL D'ADMINISTRATION

3.2.3. L'ORGANIGRAMME DE FONCTIONNEMENT

3.2.4. LA DÉMARCHE STRATÉGIQUE

3.2.5. HISTORIQUE DE LA SITUATION FISCALE

3.2.6. DOSSIER DE PRESSE

3.3 Détermination du régime fiscal

3.3.1. LE QUESTIONNAIRE

3.3.2. RÉPONSE À LA QUESTION PRÉALABLE

3.3.3. LA GESTION DÉSINTÉRESSÉE

3.3.4. LES ACTIVITÉS DÉVELOPPÉES

3.1 Contexte général : Les Régies de Quartier

3.1.1. LE DISPOSITIF "RÉGIE DE QUARTIER"

Une Régie de Quartier regroupe en partenariat des collectivités locales, logeurs sociaux, et habitants, pour intervenir ensemble dans la gestion du territoire.

SES PARTENAIRES

La Régie de Quartier est une association loi 1901 composée d'administrateurs bénévoles et salariés qui sont :

- **les habitants**, usagers des services, bénéficiaires des emplois et acteurs de la mobilisation démocratique,
- **les collectivités locales**, principalement la municipalité,
- **les logeurs sociaux**,
- **les autres acteurs locaux**, entreprises, associations, travailleurs sociaux.

SES ACTIVITÉS

Les activités —nettoyage des espaces collectifs, sortie de containers, maintenance, second oeuvre du bâtiment, remplacement de gardiens, services de proximité...— intègrent une mission de médiation. Elles se situent nécessairement sur le quartier et contribuent à insérer des habitants en difficulté et à faire émerger de nouvelles formes d'activités ou de services de proximité.

Sa mission technique «nettoyer, entretenir, embellir la ville et veiller sur elle» concourt à un objectif plus global : «recréer ou renforcer le lien social, mobiliser les acteurs, inventer des modes de gestion urbaine partagée, et surtout construire avec les habitants une citoyenneté active sur le quartier».

3.1.2. LE CNLRO ET LA LABELLISATION

Les Régies de Quartiers sont regroupées dans un réseau national : (Comité National de Liaison des Régies de Quartier).

Son organisation démocratique lui permet d'assurer une triple mission pour «conforter et démultiplier au niveau national la dynamique de citoyenneté active orchestrée par les Régies de Quartiers».

SES MISSIONS

- **Animer** la vie démocratique du réseau, les travaux des commissions, les échanges et les transferts de savoir-faire.
- **Représenter** le réseau auprès des pouvoirs publics et les partenaires nationaux.
- **Développer** le réseau par un appui à la création de nouvelles structures, et une aide aux Régies existantes pour atteindre leurs objectifs.

SES ACTIONS

- **L'appui aux porteurs de projet**

Le CNLRO soutien la création de nouvelles Régies par une procédure d'expertise permettant d'apprécier la faisabilité politique et partenariale du projet. Cette procédure est accompagnée d'un «parrainage» par une personne-ressource d'une Régie ancienne.

- **Le plan de formation**

Il concerne l'ensemble des acteurs et comprend des modules décloisonnés qui permettent l'appropriation par tous du projet «Régie de Quartier» et des formations spécifiques dans le but de qualifier les métiers et les nouvelles formes d'activités générées par les Régies.

- **Une aide fonctionnelle aux Régies**

Elle comprend un soutien individuel, une mise à disposition d'outils méthodologiques, l'élaboration de supports de communication...

UN MOUVEMENT

- **Le CNLRO est le mouvement** de tous les acteurs, impliqués localement dans un projet «Régie de Quartier».
- **Le Label Régie de quartier est une marque collective**, fondée sur l'adhésion au Comité National et la signature de la Charte.
- **Le réseau fonctionne sur le mode de la réciprocité** : échange, connaissance mutuelle, partage des compétences, transfert de savoir-faire.

3.1.3.

LA CHARTE NATIONALE DES RÉGIES DE QUARTIER

PRÉAMBULE

La présente charte a pour objet de proposer un mode d'adhésion clair aux Régies de Quartier. Elle servira notamment, à travers l'engagement des structures, à l'attribution de la marque collective Régie de Quartier détenue par le C.N.L.R.Q.

ARTICLE 1

Le dispositif Régie de Quartier articule une double démarche d'entreprise en vraie grandeur et de développement social et communautaire. Ce n'est pas un dispositif public mais la résultante d'une volonté partenariale locale.

Le projet économique doit en particulier être transparent et ne peut en aucun cas s'appuyer sur l'unique mise en place d'un dispositif de traitement social du chômage ou du relais d'une politique (RMI, CES,...) : une place peut par contre être faite dans l'entreprise pour ces mesures, dans le respect des réglementations en vigueur.

La viabilité économique du projet a pour base les conditions de prix du marché.

ARTICLE 2

La démarche Régie de Quartier repose sur une triple exigence qui en fait son originalité :

- Une intervention territorialisée qui vise à améliorer les modes de gestion technique urbaine (à l'échelle d'une cité, d'un ou plusieurs quartiers...) en les mettant en synergie avec un mode de gestion sociale qui priorise la participation directe des habitants comme salariés et au sens le plus large comme acteurs;
- Le souci, sur ce territoire, de l'insertion des personnes les plus en difficulté. Les Régies de Quartier montrent en cela qu'elles sont l'une des structures d'insertion par l'Économie telles que définies dans le Rapport ALPHANDERY.
- La re-création de lien social sur le territoire, une dimension de développement social visant à reconstruire de nouveaux modes de démocratie dans la gestion du local à partir d'une logique communautaire.

ARTICLE 3

Les Régies de Quartier s'engagent sur la participation effective des habitants au projet, à tous les niveaux, (salariés, usagers, administrateurs)

au démarrage ou à terme, (cette dernière notion s'entend comme la nécessité de prévoir, et d'organiser avec les moyens appropriés cette participation même si son accomplissement se fait progressivement).

Cette exigence qui décline les processus de construction de nouvelles formes de démocratie locale confère au dispositif Régie de Quartier une dimension politique, qu'il ne faut point redouter puisqu'elle en traduit l'opérationalité.

ARTICLE 4

La réalisation du projet nécessite, dès l'amorce des réflexions, la construction d'un partenariat le plus large possible qui mette au contact : les habitants, les institutions, (en particulier villes, bailleurs...), les associations, les travailleurs sociaux et plus généralement les acteurs du développement économique et social local rejoignant en cela la politique de la ville.

ARTICLE 5

Le dispositif Régie de Quartier nécessite pour la consolidation de ce partenariat la création d'une structure ad-hoc -l'association loi 1901 paraît la plus appropriée et en tout cas la plus à même d'assurer une véritable représentation et participation des habitants-.

Elle peut par ailleurs, s'articuler aux autres dispositifs d'insertion par l'économie : elle peut avoir, pour une part de ses activités, celle d'une E.I. ou contractualiser certains services avec une A.I. partenaire.

ARTICLE 6

L'entreprise Régie de Quartier se situe dans le champ de l'économie locale.

Elle double son exigence économique de développement d'une réflexion sur l'ECONOMIE DU LOCAL. Celle-ci vise en particulier à analyser les imputations des dépenses relatives aux marchés et aux prestations qu'elle peut être amenée à contractualiser.

La présence significative des habitants au sein des structures dirigeantes permet d'aborder cet enjeu capital de la maîtrise des coûts (loyers, charges, fiscalité locale, prix...).

De même la Régie de Quartier peut être support et initiateur de services de proximité dans une logique de mobilisation conjointe de l'offre et de la demande.

ARTICLE 7

La Régie de Quartier permet aussi la maîtrise du développement social du territoire par les habitants eux-mêmes.

Cette dimension importante ne doit pas conduire la Régie à se recroqueviller sur le territoire, mais à faire évoluer celui-ci :

- dans le maintien d'une cohérence physique et sociale
- au fur et à mesure du désenclavement, de la requalification du quartier et donc de sa remise en relation avec le reste de la ville.

En cela, elle joue pleinement son rôle d'insertion par l'habitat.

ARTICLE 8

La Régie de Quartier qui adhère à la présente charte s'engage vis-à-vis du CNLRQ à fournir à celui-ci tout document et informations pour que le réseau soit en mesure de vérifier que les principes en sont respectés.

Le Conseil d'Administration du CNLRQ pourra

ainsi accorder le label, le maintenir ou le retirer le cas échéant (cf. procédure de labellisation). Avant toute procédure de retrait du label, la Régie concernée pourra faire valoir ses arguments devant le Conseil d'Administration du CNLRQ.

ARTICLE 9

Toute Régie adhérente à la charte pourra se prévaloir du label et utiliser la marque collective conformément au règlement d'utilisation déposé à l'INPI.

Assemblée Générale
du CNLRQ le 22 juin 1991

3.1.4. LE MANIFESTE DES RÉGIES DE QUARTIER

Le développement de l'exclusion, sous toutes ses formes, touche des populations de plus en plus nombreuses et variées, accentue les fractures sociales et interroge la société dans son ensemble.

Le seul mot de «banlieues», porteur aujourd'hui de tant d'images négatives relayées parfois complaisamment par le «pouvoir médiatique», renforce le sentiment d'exclusion, d'abandon et de relégation de ceux qui y vivent.

Pour en finir avec le développement du seul discours sur ces mécanismes d'exclusion, il faut raconter, montrer, expliquer tout ce qui se construit de positif, de dynamique dans ces quartiers populaires.

La société doit comprendre que le malaise des villes n'est qu'une manifestation du problème plus global qui se pose en elle. En conséquence, elle se doit de modifier fondamentalement son comportement, son regard sur les quartiers et leurs habitants.

Plus que jamais, c'est à l'ensemble de la population de rechercher de nouveaux axes pour un projet social, construit pour les hommes par des hommes.

La remise en cause est globale, tout comme la recherche des solutions devra l'être. Aucun des thèmes majeurs du travail, de la sécurité, du logement, de la santé, de la formation, de l'intégration, de l'éducation, ne peut se passer de la compréhension des autres pour s'éclairer lui-même.

A leur échelle, les Régies de Quartier et leurs partenaires portent cette préoccupation depuis quelques années. Ils entendent la promouvoir pour briser avec les stratégies d'abandon et de renoncement.

La Régie de Quartier est une réponse originale et efficace. Elle se singularise en contribuant à recréer, réorganiser et revitaliser le territoire à partir d'activités économiques de proximité.

Celles-ci trouvent leur source dans le maintien et l'amélioration du cadre de vie, la mobilisation et l'implication des habitants.

Les Régies de Quartier mettent en synergie trois approches essentielles :

UNE APPROCHE SOCIALE

Par l'activité salariée qui lui est proposée, l'habitant du quartier reprend pied et se trouve confronté à une réalité de travail avec ses contraintes mais aussi ses atouts.

Cela restaure le sentiment d'appartenance à un groupe, la confiance en soi et en l'autre. Cela met en valeur les aspects structurants du travail. Les Régies engagent le pari de la reconstruction d'une vie de quartier par l'investissement collectif de ses propres acteurs et leur participation effective. Se mettent alors en place des mécanismes d'autorégulation sociale.

Les Régies de Quartier s'affirment comme des structures vivantes refusant une logique défaitiste. Proches de la vie des gens et des réalités quotidiennes, elles favorisent ou renforcent des expériences communautaires originales.

Grâce à l'activité des Régies et le temps qu'elles se donnent, les tensions présentes dans les quartiers se transforment en forces positives, chacun comprenant son intérêt à progresser avec les autres en s'appuyant sur son implication personnelle.

Les partenaires locaux trouvent là pour s'impliquer un objet neuf qui force leur respect et leur adhésion.

Les Régies de Quartier, en plaçant leur dispositif dans un partenariat local vivant, développent à terme de nouvelles expériences sociales, collectives et politiques.

S'élabore ainsi un projet pour vivre ensemble construit avec les habitants et pour les habitants.

UN ANCRAGE ÉCONOMIQUE

Contrairement aux entreprises du secteur concurrentiel et au secteur public, les Régies conjuguent services de proximité, demande sociale et droit au travail.

Les habitants des quartiers ne peuvent se satisfaire de la seule «Solidarité Nationale» qui les laisse impuissants à maîtriser leur avenir ou à formuler leurs propres projets.

Les Régies de Quartier participent à la construction d'une économie solidaire basée sur l'amélioration de la gestion urbaine d'un territoire et sur la redistribution des flux financiers ainsi collectés.

Cette solidarité choisie est dans les quartiers une valeur positive. Elle restaure les valeurs de droit et de justice remises en cause par des politiques urbaines aberrantes du passé.

Elle appelle bien sûr à une urbanisation à vocation plus humaine, favorisant des valeurs de convivialité et de solidarité.

Les Régies de Quartier sont un lieu d'apprentissage. Elles crédibilisent aux yeux des habitants la volonté de la société de faire respecter ce droit au travail.

L'ENJEU DE LA CITOYENNETÉ

Le principe fondateur de toute Régie de Quartier est la participation, l'implication et la responsabilisation des habitants, seuls gages d'améliorations durables.

La Régie de Quartier s'efforce donc de rendre possibles tous les apprentissages successifs nécessaires à cette finalité, en particulier ceux de la formation à la compréhension des mécanismes à l'oeuvre dans la vie quotidienne des quartiers.

Sa structure associative permet :

- de déplacer les partenaires sur le terrain des habitants,
- de favoriser l'expression directe des habitants et leur créativité,
- d'accéder, au travers de la tâche immédiate de gestion du territoire, aux décisions du long terme.

Ce degré de responsabilité ne peut s'envisager sans une réelle circulation de l'information.

A travers ces trois approches, les Régies de Quartier s'affirment comme

UN OUTIL DE PROXIMITÉ

Chacun doit pouvoir identifier les différents acteurs et peser sur une gestion construite à l'échelle humaine. C'est une condition

pour la prise de responsabilité des habitants qui ne saurait se limiter à l'exécution pure et simple d'une prestation de service.

Des réalisations très concrètes touchant à la vie quotidienne des gens en sont un moyen prioritaire.

UN MOYEN D'INTERVENTION ÉCONOMIQUE

La crédibilité et le rayonnement des Régies résultent :

- de leur capacité à gérer des marchés et à exécuter des prestations de qualité,
- de leur aptitude à initier et à réaliser des services toujours mieux adaptés aux besoins des habitants.

C'est là le champ d'intervention prioritaire des Régies si elles ne veulent pas courir le risque d'une perte d'identité, d'une dilution de compétences et d'une diminution d'efficacité.

En gardant leur singularité, elles seront reconnues avec et par leurs partenaires dans les dynamiques créées aujourd'hui pour le développement local : cela fonde leur légitimité.

UNE DÉMARCHE D'INSERTION

Les Régies sont porteuses d'une démarche d'insertion par l'économique qui se construit à travers des projets précis faisant l'objet d'évaluations.

Pour y parvenir elles doivent offrir des conditions de travail décentes, une politique de formation et une aide à l'élaboration d'un projet professionnel.

Les parcours sont bâtis avec les partenaires de l'insertion et de l'environnement économique.

UN LIEU DE VIE ASSOCIATIVE PRINCIPALEMENT ANIMÉ PAR LES HABITANTS

La participation des habitants se concrétise dans les Régies de Quartier à deux niveaux, le salariat et la prise de responsabilité dans les différentes instances de l'association. Cette dernière doit être significative : c'est la garantie d'authenticité dans les réponses apportées par l'ensemble des acteurs.

Cette double présence est fondamentale. Les Régies de Quartier se veulent un lieu privilégié de rencontre -entre les habitants, les acteurs institutionnels et les collectivités locales- où s'exerce pleinement le droit des populations à décider de ce qui les concerne.

Assemblée Générale du CNLRO
15 et 16 Mai 1993 à Bierville (91)

3.2 Contexte local : La Régie de Quartier

3.2.1. LES STATUTS DE L'ASSOCIATION

Les statuts de la Régie doivent être précis en ce qui concerne l'objet social et les modalités de la vie associative afin de mettre en évidence sa réalité.

Voici ce qu'idéalement les statuts devraient préciser :

ART-1 DÉNOMINATION

ART-2 BUT OU OBJET DE L'ASSOCIATION

Insister sur le caractère social de ce but : l'amélioration de la vie des quartiers, la participation et la responsabilisation des habitants, la mise en oeuvre de la citoyenneté, l'insertion des habitants les plus en difficulté...;

ART-3 TERRITOIRE

La délimitation du territoire de la Régie est un des facteurs déterminant du caractère marchand non concurrentiel de ses activités. Si cette délimitation peut ne pas être exclusivement fermée, elle doit préciser le territoire de base de la Régie.

ART-4 SIÈGE

ART-5 DURÉE

ART-6 COMPOSITION DE L'ASSOCIATION

Les membres de l'association sont le plus généralement désignés par collègue :

-les membres de droit ou membres fondateurs parmi lesquels les représentants des institutions, Ville et Bailleurs,

-les membres actifs parmi lesquels sont représentés les habitants et/ou les associations d'habitants qui ne font pas partie des membres de droit,

-un collège de membres associés, le cas échéant.

ART-7 RADIATION

ART-8 RESSOURCES/MOYENS/FONDS DE RÉSERVE

ART-9 FONCTIONNEMENT

Il est important de préciser le rythme des Assemblées Générales et les modalités de

leur convocation

ART-10 COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

La composition du Conseil d'Administration illustre la réalité d'une gestion partagée de la Régie entre les institutionnels et les habitants, et constitue ainsi un facteur déterminant du caractère d'utilité sociale de l'association. C'est l'équilibre entre les différents collègues et la volonté d'associer pleinement les habitants que doit mettre en évidence cette composition. Dans le cas où il existe un collège des salariés, le nombre de salariés de la Régie, administrateurs, doit rester inférieur à 25% du nombre total d'administrateurs.

ART-11 MODALITÉS DE FONCTIONNEMENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

ART-12 GRATUITÉ DU MANDAT

Facteur important pour la mise en évidence du caractère désintéressé de la gestion de l'association.

ART-13 POUVOIRS DU CONSEIL

La liste de ses pouvoirs doit mettre en évidence le fait que les membres du Conseil sont bien les dirigeants de l'association.

ART-14 RÔLE ET MODALITÉS DE FONCTIONNEMENT DU BUREAU

Les rôles respectifs des membres du Bureau sont à préciser.

ART-15 ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE

ART-16 ASSEMBLÉE GÉNÉRALE EXTRAORDINAIRE

ART-17 DISSOLUTION

ART-18 RÈGLEMENT INTÉRIEUR

ART-19 FORMALITÉS

3-2-4 LA DÉMARCHE STRATÉGIQUE DE LA RÉGIE DANS SON TRAVAIL QUOTIDIEN

On trouvera ci-dessous un exemple d'argumentaire qu'il est nécessaire d'adapter au cas particulier de chaque Régie.

LE CARACTÈRE D'UTILITÉ SOCIALE

des activités de la Régie est lié à la réalisation de sa mission première et aux conditions de son exercice : permettre l'accès à la citoyenneté des habitants de son territoire et la création du lien social.

L'ACCÈS À LA CITOYENNETÉ

est favorisé par le statut associatif de la Régie en responsabilisant les habitants sur la gestion urbaine et sur le développement social et économique de leur quartier aux cotés des institutionnels (bailleurs) et politiques (ville).

LE TERRITOIRE DE LA RÉGIE,

son périmètre d'intervention, (...à préciser...) représente l'entité géographique et sociale définie à une échelle de proximité telle que le partenariat peut s'exercer et le lien social se tisser par une connaissance réciproque et un travail en commun.

LA DIMENSION ÉCONOMIQUE

des activités constitue le moyen privilégié de la réalisation de sa mission sociale : ces activités contribuent à l'amélioration du cadre de vie des habitants et au rétablissement du lien social qui ne saurait se réduire à un service marchand. Elles comportent une réelle fonction de médiation sociale, qui ne peut se développer que dans une proximité territoriale.

LES SALARIÉS DE LA RÉGIE

sont des habitants de son territoire qui sont en grande difficulté d'insertion sociale et professionnelle : adultes chômeurs de longue durée, voire de très longue durée, mères de famille monoparentale en recherche d'emploi, jeunes sans qualification ni expérience professionnelle.

La stratégie de la Régie, depuis sa création (date...) (ou dans ses projets) est de développer des activités (...liste...) dans un double objectif : répondre à des besoins du quartier non satisfaits et non pris en

charge par l'économie marchande traditionnelle et offrir des emplois qui, s'ils ne requièrent pas de qualification particulière, sont valorisés par leur rôle social.

La Régie a mis en place un **accompagnement social et professionnel** des salariés qui fait appel à un **savoir faire particulier** (...à préciser les modalités...).

L'insertion s'effectue en deux étapes : un soutien à l'adaptation au poste de travail (...réunions d'équipe, entretien régulier, encadrement de type tutoral...) et la mise en place d'un parcours d'insertion individualisé, construit avec chaque salarié en collaboration avec les partenaires locaux (...à préciser...).

3-2-5 HISTORIQUE DE LA SITUATION FISCALE

Indiquer : la situation fiscale de la Régie à son origine (TVA ou non TVA), les démarches entreprises depuis auprès des services fiscaux, le cas échéant, en faveur de l'exonération de la TVA, les mesures prises et les régularisations éventuelles, la fiscalisation de certaines activités qui entrent dans le champ marchand concurrentiel (...co-traitance, sous-traitance, appel d'offre...), la situation actuelle.

3-2-6 DOSSIER DE PRESSE

Faire une sélection d'articles de presse qui puissent illustrer les activités de la Régie, son partenariat et son impact sur le quartier.

3.3 Détermination du régime fiscal

3.3.1. LE QUESTIONNAIRE

Le support présenté ci-après vise à préciser les points importants et l'attitude à tenir.

règle du 1/4 est bien respectée et qu'aucun salarié n'est membre du bureau (et tout particulièrement le Directeur). Rester vigilant sur les dirigeants communs à plusieurs associations ayant des liens économiques avec la Régie de Quartier.

I. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX CONCERNANT L'ORGANISME

1. IDENTIFICATION

A remplir de façon signalétique sauf l'objet statutaire qu'il faut renvoyer aux statuts

2. COMPOSITION DE L'ORGANISME

Les collectivités et les bailleurs doivent être considérés comme des personnes morales, ainsi que les organismes divers qui sont membres de la Régie en tant que tel.

3. QUALITÉ DES MEMBRES

Renvoyer aux statuts.

4. MOYENS MIS EN ŒUVRE

Joindre le fichier des immobilisations. Concernant les locaux qui sont souvent affectés gratuitement par un bailleur ou la collectivité, le préciser et le valoriser.

II. GESTION DE L'ORGANISME

1. DIRECTION

Pour la liste des dirigeants, joindre la liste du conseil d'administration et le tableau adressé annuellement à la Préfecture précisant la composition du Bureau (cf le 3-2-2). Pour les collègues salariés, s'assurer que la

2. RÉMUNÉRATIONS DIVERSES

Les dirigeants ne reçoivent que des remboursements de frais réels, c'est-à-dire sur pièces justificatives. Ces frais sont comptabilisés. Joindre le règlement intérieur ou, à défaut, des extraits de procès verbal du Conseil d'Administration traitant de cette question.

3. ATTRIBUTION DE L'ACTIF

Renvoyer aux statuts et s'assurer que l'attribution est effectivement au bénéfice d'une autre association.

III. ACTIVITÉS EXERCÉES

L'analyse fiscale doit être effectuée au niveau le plus fin, c'est-à-dire au niveau de chacune des activités. Ne faire aucune réponse globale. Faire une présentation de chaque activité en distinguant :

- celles qui n'entrent pas dans le champ économique ou concurrentiel (les plus nombreuses),*
- celles qui peuvent éventuellement s'inscrire dans le champ concurrentiel.*

Dans le premier cas, il n'y a pas lieu d'examiner la situation fiscale au sens de la circulaire en déroulant les 4 P.

Dans la seconde, il est recommandé de dérouler l'analyse et éventuellement, si l'argumentaire pour une non fiscalisation apparaît trop limité, de renforcer la conclusion en rappelant le rôle d'insertion de la régie :

Cette activité "en principe" lucrative est indissociable de son activité principale non lucrative en contribuant par nature à la réalisation de son objet social.

IV. MODALITÉS D'EXERCICE DE(S) L'ACTIVITÉ(S)

- L'analyse doit être faite pour chacune des activités.
- Le «public» regroupe les bénéficiaires ou les usagers de l'activité.
- Etre précis pour chacune des activités.
- Les dépliants ou «documents» réalisés par les Régies relèvent d'une démarche informative auprès des habitants du quartier et non d'une démarche commerciale.

V. LIENS DE L'ORGANISME AVEC DES TIERS

Lorsque la régie entretient des liens privilégiés avec une entreprise commerciale notamment en cas de partenariat, il y a lieu de distinguer :

- le cas des régies pour lesquelles ces opérations sont ponctuelles et économiquement limitées et s'inscrivent parfaitement dans les perspectives de placement des salariés ou de complément de formation,
- le cas des régies dont la fréquence et l'importance des opérations de sous-traitance les apparentent à des entreprises d'insertion.

Dans ce dernier cas la non fiscalisation ne peut être envisagée et il n'est pas souhaitable d'essayer de s'y soustraire.

VI. OBSERVATIONS PARTICULIÈRES

Bien préciser que toutes les rubriques sont soit renseignées, soit renvoyées en annexe.

LE SIGNATAIRE DU DOSSIER ET DU COURRIER DE TRANSMISSION DOIT ÊTRE LE PRÉSIDENT ET ÉVENTUELLEMENT L'ENSEMBLE DU BUREAU.

3.3.2. RÉPONSE À LA QUESTION PRÉALABLE

La régie entretient-elle des relations privilégiées avec des organismes du secteur lucratif qui en retirent un avantage concurrentiel ?

(points 9 et 33 de l'instruction).

La Régie n'entretient des relations privilégiées avec aucun organisme du secteur lucratif.

En revanche, elle est en relation permanente avec la collectivité locale et ses services et l'ensemble des bailleurs sociaux intervenant sur le quartier.

Les deux entités fondatrices de la Régie et membres permanents de son Conseil d'Administration sont partie prenante dans la conception même du dispositif "Régie de Quartier" qui réunit **obligatoirement** :

- les locataires et habitants du quartier,
- la collectivité locale,
- les bailleurs sociaux.

Pour réaliser son objet, la Régie s'adresse prioritairement à ces deux entités et contractualise l'exécution de prestations en direction exclusivement des habitants du quartier.

Cette contractualisation s'effectue le plus souvent sous la forme de contrats négociés à des conditions économiques permettant à la fois :

- d'équilibrer l'activité développée à ce titre par la Régie,
- de fournir aux habitants des prestations de qualité, à un coût limité, en visant à terme à réduire le montant des charges locatives.

EN TOUT ÉTAT DE CAUSE, LE BÉNÉFICIAIRE RÉEL EST L'HABITANT DU QUARTIER.

3.3.3. LA GESTION DÉSINTÉRESSÉE

La définition du caractère désintéressé de la gestion à but non lucratif est codifiée à l'article 261 7-1°d du code général des impôts :

- l'organisme est géré et administré 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 ;
- l'organisme ne procède à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfice, sous quelque forme que ce soit ;
- les membres de l'organisme et leurs ayants droits ne peuvent être attributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports. Pour l'appréciation de ces diverses conditions, il convient d'examiner les points suivants :

SOUS-SECTION I - L'ASSOCIATION EST GÉRÉE ET ADMINISTRÉE A TITRE BÉNÉVOLE

- L'activité des dirigeants est exercée à titre bénévole.
- Aucune rémunération n'est versée aux dirigeants quelque soit leur fonction excepté d'éventuels remboursements de frais de déplacement (rares et pris en charge par l'association).
- L'association ne fournit aucun débouché, à une entreprise particulière et n'exerce aucune activité complémentaire d'une entreprise du secteur lucratif.
- L'association a recours à une main d'œuvre salariée :
 - Les salaires versés correspondent tous à un travail effectif. L'éventail des salaires est compris entre <.....> et <.....>.
 - Les salariés sont représentés au Conseil d'Administration :
 - * en nombre inférieur à un quart des administrateurs avec voie délibérative,
 - * ils ne siègent pas au bureau.

SOUS-SECTION II - PRÉLÈVEMENT SUR LES RES- SOURCES

- L'association ne procède à aucune distribution et n'attribue aucun avantage particulier à ses dirigeants.
- Aucun complément de rémunération n'est accordé en dehors des heures supplémentaires pouvant être accomplies.

SOUS SECTION III - ATTRIBUTION DES POSTES D'ACTIF

- En cas de dissolution le patrimoine de l'association est dévolu à un autre organisme à but non lucratif (art. des statuts).

3.3.4. LES ACTIVITÉS DÉVELOPPÉES

Regrouper les activités par secteur économique et réaliser une fiche pour chacune d'entre elles :

3.3.4.1 EN DEHORS DU CHAMP CONCURRENTIEL à détailler suivant la régie

3.3.4.2 POUVANT S'INSCRIRE DANS LE CHAMP CONCURRENTIEL à détailler par la régie

3.3.4.3 DEUX EXEMPLES D'ARGUMENTAIRE

1. ACTIVITÉ LAVERIE
Fiche ci-après
2. ACTIVITÉ ENTRETIEN DES ESPACES EXTÉRIEURS
Fiche ci-après

PRESENTATION DE L'ACTIVITE

La régie propose un service de laverie automatique.
 Les machines à laver sont installées dans un local situé ...
 Les personnes intéressées sont accueillies par un salarié de la régie
 (roulement de 3 personnes : 8 h 30 - 15 h / 15 h - 21 h et le week-end).
 Par ailleurs, une quatrième personne peut assurer le ramassage puis la livraison du linge, exclusivement aux habitants du quartier.
 Les tarifs pratiqués sont inférieurs de 25 % aux prix du marché (30 F au lieu de 40 F).

DETERMINATION DU REGIME FISCAL

Question préalable : cf. note chapeau.

- ETAPE 1** : La gestion de la régie est-elle désintéressée ?
 ↓
 Cf. note chapeau.
- ETAPE 2** : La régie concurrence-t-elle une entreprise ?
 ↓
 La mise à disposition de machines à laver automatiques est assurée par le secteur concurrentiel.
- ETAPE 3** : Les modalités d'exercice
- Produit → Public → Prix → Publicité →

Produit

Le service n'existe pas dans le quartier. En revanche, il existe dans le centre ville et jusqu'à présent quelques habitants du quartier se déplaçaient pour laver leur linge. Contrairement à une laverie automatique de type classique, un accueil est assuré en permanence par un salarié de la régie et un service de ramassage/livraison est proposé exclusivement dans le quartier.

L'ACCUEIL ET L'ACCOMPAGNEMENT DES CLIENTS EST UN SERVICE EXCLUSIF DANS CE TYPE D'ACTIVITÉ. LE COÛT INDIUIT SERA TOUT JUSTE ÉQUILIBRÉ PAR LES RECETTES ESCOMPTÉES.

Public

Le public visé, compte tenu de la situation géographique du quartier, est essentiellement celui du quartier.

LES FAMILLES NOMBREUSES ET À BAS REVENU SONT PRINCIPALEMENT VISÉES. L'OBJECTIF EST D'ASSURER UN SERVICE DE PROXIMITÉ À FORTÉ VALEUR AJOUTÉE SOCIALE.

Prix

Les prix proposés sont sensiblement inférieurs à ceux du centre ville : 30 F au lieu de 40 F.

CET EFFORT SE FERA AU DÉTRIMENT DE LA RENTABILITÉ DE L'ACTIVITÉ QUI DEVRA ÊTRE ÉQUILIBRÉE PAR DES SUBVENTIONS.

Publicité

La régie ne fait pas de publicité. Seuls les habitants du quartier ont été informés de la mise en place du service par affichage interne au local de la régie.

L'OBJECTIF EST DE LIMITER L'ACTIVITÉ AU PÉRIMÈTRE DÉFINI PAR LE QUARTIER.

CONCLUSION

L'ouverture de la laverie, bien que potentiellement concurrentielle, n'a pas eu pour effet de "ramener" des habitants extérieurs, vers le quartier.

En effet, compte tenu de la "spécificité" du quartier, il n'est pas envisageable que des habitants extérieurs au quartier utilisent ce service.

Il s'agit bien d'une activité s'exerçant dans un champ concurrentiel mais à vocation affirmée d'utilité sociale :

- Elle s'adresse prioritairement aux habitants du quartier ;
- Elle leur permet d'éviter des déplacements pénibles en centre ville ;
- Elle propose des tarifs adaptés au niveau de vie particulièrement bas des habitants du quartier ;
- Elle offre un support d'insertion pour :
 3 personnes assurant l'accueil,
 1 personne assurant le ramassage.

CETTE ACTIVITÉ DOIT ÊTRE EXONÉRÉE DES IMPÔTS COMMERCIAUX.

PRESENTATION DE L'ACTIVITE

La régie propose un service d'entretien des espaces extérieurs, c'est-à-dire les espaces verts en pied d'immeuble, et le réseau d'assainissement d'eaux pluviales. L'objectif est à la fois de fournir une prestation technique de qualité et de maintenir une présence quotidienne. Il importe en effet d'assurer la pérennité des actions engagées et de développer une mission de médiation sociale. Le périmètre est circonscrit au quartier. Les salariés sont obligatoirement des habitants du quartier, jeunes ou public prioritaire (chômeurs longue durée, Rmistes ...).

DETERMINATION DU REGIME FISCAL

Question préalable : cf. note chapeau.

- ETAPE 1** : La gestion de la régie est-elle désintéressée ?
Cf. note chapeau.
- ↓
- ETAPE 2** : La régie concurrence-t-elle une entreprise ?
L'entretien des espaces verts peut être effectué par le secteur concurrentiel.
- ↓
- ETAPE 3** : Les modalités d'exercice
Produit → Public → Prix → Publicité →

Produit

L'objectif technique à atteindre est le maintien en état de propreté permanent des abords des immeubles et du bon fonctionnement des réseaux pluviaux. Ceci suppose une surveillance constante que seuls les habitants du quartier peuvent réellement assurer.

L'objectif social, en dehors des emplois proposés, est de permettre aux habitants, salariés ou utilisateurs, de se réapproprier un espace dont ils sont les principaux acteurs. Il est nécessaire de construire les conditions du dialogue entre les habitants et de favoriser une meilleure régulation sociale.

Public

Le public visé est exclusivement constitué des habitants du quartier tant pour les salariés embauchés que pour les bénéficiaires des prestations.

LES POSTES CRÉÉS SONT AU NOMBRE DE TROIS. IL S'AGIT DE POSTES D'INSERTION RÉSERVÉS PRINCIPALEMENT AUX JEUNES OU AU PUBLIC PRIORITAIRE (CHÔMEURS LONGUE DURÉE, RMISTES...).

Prix

Les prix facturés tant à la collectivité qu'aux bailleurs s'élèvent à 75 F. Ils permettent d'équilibrer les coûts directs élevés du fait d'un surencadrement et d'un allongement des temps passés.

LES ENTREPRISES COMMERCIALES NE PEUVENT ASSURER DE MANIÈRE PÉRENNE UN SERVICE AUSSI SPÉCIFIQUE À UN PRIX AUSSI FAIBLE.

Publicité

La Régie ne fait pas de publicité.

CONCLUSION

L'activité réellement développée est essentiellement tournée vers une modification des conditions de vie des habitants à travers l'exercice d'une prestation technique. Elle s'inscrit parfaitement dans l'objet à caractère social très marqué, poursuivi par la Régie.

Cette activité ne peut donc en aucun cas être réalisée par une société commerciale à but lucratif.

CETTE ACTIVITÉ DOIT ÊTRE EXONÉRÉE DES IMPÔTS COMMERCIAUX.

4

ANNEXE

4.1

Texte de l'instruction fiscale du 15 Septembre 1998

BULLETIN OFFICIEL DES IMPÔTS
DIRECTION GÉNÉRALE DES IMPÔTS - SERVICE DE LA LÉGISLATION FISCALE

4 H-5-98

N° 170 du 15 SEPTEMBRE 1998

4 F.E. / 30

Instruction du 15 septembre 1998

IS. Dispositions diverses. collectivités autres que les sociétés. organismes sans but lucratif.

(C.G.I., art. 206-5, 206-1°)

nor : ECO F 9810039J

[S.L.F. - Bureau B 2, C 1, C 2, D 1 ; D.G.I. - Bureau IV B 2]

INTRODUCTION

La loi du 1er juillet 1901, en posant le principe de la liberté d'association définit l'association comme « la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun d'une façon permanente leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices ». Cette définition signifie que la démarche de ces personnes doit être désintéressée et que l'association n'est pas guidée par la recherche du profit.

En conséquence, ces associations et plus généralement les organismes réputés être sans but lucratif (fondations, congrégations religieuses...) ne sont pas en principe soumis aux impôts dus par les personnes exerçant une activité commerciale (notamment la taxe sur la valeur ajoutée, l'impôt sur les sociétés et la taxe professionnelle).

Ces organismes bénéficient en effet de larges exonérations fiscales (cf. annexe).

Toutefois, si ces organismes exercent des activités lucratives, ceux-ci doivent être soumis aux impôts commerciaux afin de garantir le respect du principe d'égalité devant les charges publiques et d'éviter des distorsions de concurrence.

Compte tenu de l'évolution du secteur associatif et de la jurisprudence, les critères, désignés sous le vocable de « doctrine des oeuvres » précédemment utilisés pour caractériser le non assujettissement des associations aux impôts commerciaux de droit commun, sont abandonnés.

Cette instruction a pour objet d'exposer les nou-

veaux critères qu'il convient de prendre en compte pour apprécier si une association peut ne pas être soumise à ces impôts.

A cette fin, il convient de procéder à l'analyse suivante :

1- Examiner si la gestion de l'organisme est désintéressée (chapitre premier - section 1) ;

Si la gestion est intéressée, l'organisme est nécessairement soumis aux impôts commerciaux.

2- Si la gestion est désintéressée, examiner si l'organisme concurrence le secteur commercial (chapitre premier - section 2 - A) ;

S'il ne concurrence pas le secteur commercial et que sa gestion est désintéressée, l'organisme n'est pas imposable.

3- S'il concurrence le secteur commercial, examiner si l'organisme exerce son activité selon des modalités de gestion similaires à celles des entreprises commerciales (chapitre premier - section 2 - B).

Pour cela, quatre éléments doivent être pris en compte, mais leur importance dans l'appréciation de la « commercialité » n'est pas la même. Ainsi, il convient d'étudier dans l'ordre décroissant : le « Produit » proposé par l'organisme, le « Public » qui est visé, les « Prix » qu'il pratique et la « Publicité » qu'il fait (règle des « 4 P »).

Ce n'est que s'il exerce son activité selon des méthodes similaires à celles des entreprises commerciales, que l'organisme sera soumis aux impôts commerciaux de droit commun.

Les points 1 à 3 doivent être examinés successivement (cf. schéma)

Attention, les associations qui exercent leur activité au profit d'entreprises sont, dans tous les cas, imposables aux impôts commerciaux (chapitre deuxième).

Cette instruction commente également les exonérations spécifiques à certains organismes non lucratifs (chapitre troisième) et expose les règles applicables aux organismes qui exercent à la fois des activités lucratives et non lucratives directement ou par l'intermédiaire d'une filiale (chapitre quatrième).

Le cadre légal du régime fiscal des organismes non lucratifs est présenté en annexe à la présente instruction.

CHAPITRE PREMIER

LES CRITÈRES D'APPRÉCIATION DE L'EXONÉRATION

Compte tenu de l'évolution du secteur associatif et de la jurisprudence, les critères, désignés sous le vocable de « doctrine des oeuvres » précédemment utilisés pour caractériser la non application des impôts commerciaux de droit commun aux associations, sont abandonnés. Les dispositions de l'instruction du 27 mai 1977 publiée au bulletin officiel des impôts 4 H-2-77 sont donc rapportées.

1. Une association à but non lucratif n'est pas soumise aux impôts commerciaux, sauf lorsque l'administration établit que :

- 1 sa gestion est intéressée (chapitre premier - section 1) ;
- 2 ou si la gestion est désintéressée, que l'organisme concurrence le secteur commercial (chapitre premier - section 2 - A) ;

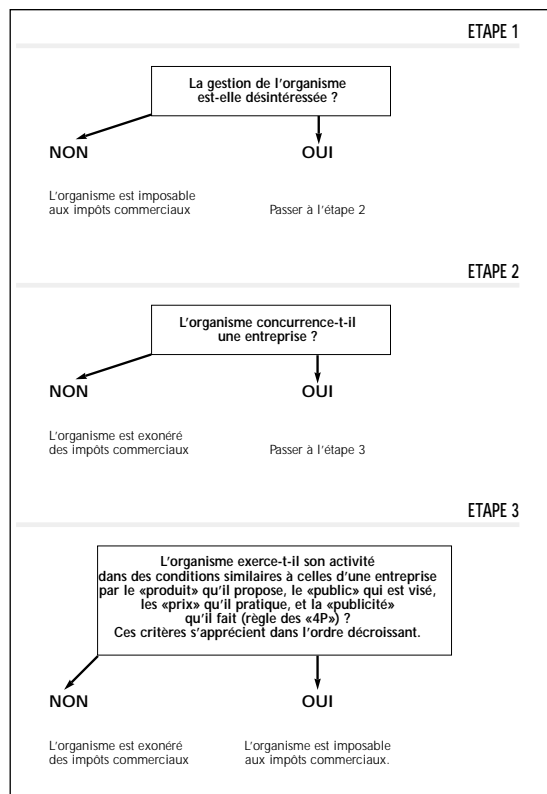
S'il ne concurrence pas le secteur commercial et que sa gestion est désintéressée, l'organisme n'est pas imposable.

- 3 s'il concurrence le secteur commercial, l'organisme exerce son activité selon des modalités de gestion similaires à celles des entreprises commerciales (chapitre premier - section 2 - B). Pour cela, quatre éléments doivent être pris en compte, mais leur importance dans l'appréciation de la « commercialité » n'est pas la même. Ainsi, il convient d'étudier dans l'ordre décroissant : le « produit » proposé par l'organisme, le « public » qui est visé, les « prix » qu'il pratique et la « publicité » qu'il fait (règle des « 4 P »).

L'analyse ci-dessus décrite (points 1 à 3) est commune aux trois impôts : impôt sur les sociétés de droit commun, taxe professionnelle et taxe sur la valeur ajoutée. Ainsi, une association qui n'est pas soumise à l'impôt sur les sociétés de droit commun et à la taxe professionnelle du fait de sa non lucrativité n'est pas soumise non plus à la taxe sur la valeur ajoutée.

Ces critères ne s'appliquent pas au cas des associations qui exercent leur activité au profit d'entreprises qui sont, dans tous les cas, imposables aux impôts commerciaux (cf. chapitre deuxième).

Le schéma suivant illustre la démarche à suivre (voir schéma page 12) :



Section 1

CARACTÈRE INTÉRESSÉ OU DÉSINTÉRESSÉ DE LA GESTION

2. Pour ne pas être soumis aux impôts commerciaux, les organismes sans but lucratif doivent avoir une gestion désintéressée.

3. La définition du caractère désintéressé de la gestion à but non lucratif est codifiée à l'article 261-7-1°-d) du code général des impôts.

- l'organisme est géré et administré 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 ;
- l'organisme ne procède à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfice, sous quelque forme que ce soit ;

- les membres de l'organisme et leurs ayants droit ne peuvent pas être déclarés tributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports. Pour l'appréciation de ces diverses conditions, il convient d'examiner les points suivants.

SOUS-SECTION 1 L'ASSOCIATION EST GÉRÉE ET ADMINISTRÉE A TITRE BÉNÉVOLE

4. La gestion d'un organisme est désintéressée si l'activité de ses dirigeants est exercée à titre bénévole (1) . Toutefois, une rémunération peut être admise dans certaines limites. Ceci n'interdit pas à l'organisme de recourir à une main d'oeuvre salariée. Cela étant, les rémunérations versées à ce titre ne doivent pas présenter un caractère excessif.

A. LES DIRIGEANTS

I. LA NOTION DE DIRIGEANT

5. Constituent des dirigeants :
- les membres du conseil d'administration ou de l'organe délibérant qui en tient lieu, quelle qu'en soit la dénomination, ainsi que, pour les fondations, les fondateurs de l'organisme ;
 - les personnes qui assumeraient en fait(2) la direction effective d'un organisme.

II. RÉMUNÉRATION OU AVANTAGES DES DIRIGEANTS

1. RÉMUNÉRATION REÇUE DE L'ORGANISME

6. Il est admis que le caractère désintéressé de la gestion de l'association ne soit pas remis en cause, si la rémunération brute mensuelle totale versée aux dirigeants de droit ou de fait n'excède pas les trois quarts du SMIC. La rémunération totale des dirigeants de plusieurs associations liées entre elles ne doit pas excéder ce seuil.

7. Par rémunération, il convient d'entendre le versement de sommes d'argent ou l'octroi de tout autre avantage consenti par l'organisme ou l'une de ses filiales. Sont notamment visés les salaires, honoraires, avantages en nature et autres cadeaux, de même que tout remboursement de frais dont il ne peut être justifié qu'ils ont été utilisés conformément à leur objet(3) . Dans le seuil, ne doivent pas être pris en compte les remboursements au franc le franc des frais engagés dans le cadre de l'action de l'organisme.

8. Le seuil s'applique y compris lorsque le versement est la contrepartie d'une activité effective (enseignement par exemple), exercée par la personne concernée au sein de l'organisme à un titre autre que ses fonctions de dirigeant.

2. AUTRES AVANTAGES

9. La gestion d'un organisme n'est pas désintéressée si celui-ci a pour but exclusif ou principal de fournir des débouchés à une entreprise ou d'exercer une activité complémentaire de celle d'une entreprise du secteur lucratif dans laquelle un dirigeant de l'organisme aurait, directement ou indirectement, des intérêts.

10. Ainsi, la jurisprudence a remis en cause le caractère désintéressé de la gestion d'une association dont le dirigeant était également celui d'une société qui exécutait des prestations de services au profit de cette association [CE - « AFACE » - 6 mars 1992 - Requête 100445]. De même, la jurisprudence a considéré qu'une association qui mettait en contact ses adhérents avec une agence matrimoniale exploitée par la dirigeante de l'association, dont le siège, la direction de fait et certaines données comptables étaient communs, ne pouvait être considérée comme ayant une activité non lucrative, l'activité de l'association étant le prolongement de celle de l'agence.

11. Le caractère désintéressé de la gestion de l'organisme est remis en cause quand l'organisme opère des versements au profit des ayants droit du dirigeant de droit ou de fait ou de toute autre personne ayant avec ces personnes une communauté d'intérêt. Il en est ainsi également quand l'organisme octroie des avantages (emplois...) à ces mêmes personnes en raison des liens existant entre le(s) dirigeant(s) et la ou les personnes visées. Toutefois, le fait qu'un parent du dirigeant soit salarié de l'organisme ne suffit pas à lui seul pour contester la gestion désintéressée de celui-ci, dès lors que la rémunération est conforme aux usages du secteur et qu'elle est justifiée compte tenu du travail fourni.

B. LES SALARIÉS

12. L'emploi de salariés par une association correspond à une méthode de gestion usuelle. Une association peut donc recourir à une main d'oeuvre salariée sans que cela ne remette en cause le caractère désintéressé de sa gestion. Cependant, si le montant des salaires alloués ne correspond pas à un travail effectif ou est excessif eu égard à l'importance des services rendus, compte tenu des usages professionnels, le caractère désintéressé de la gestion ne peut pas être admis. Les salariés peuvent être membres de l'organisme employeur à titre personnel.

Tel est notamment le cas lorsqu'une réglementation, externe à l'organisme, exige l'adhésion personnelle de certains salariés : il en est ainsi des entraîneurs de clubs sportifs affiliés à une

fédération nationale qui doivent être titulaires d'une licence au sein du club où ils exercent leur activité salariée.

En revanche, les salariés ne doivent pas être dirigeant de droit ou de fait de l'association.

13. Enfin, il est admis que le conseil d'administration, ou l'organe collégial qui en tient lieu, comprenne des salariés, dès lors qu'ils ne représentent pas plus du quart(4) des membres du conseil d'administration et qu'ils y figurent en qualité de représentants élus des salariés dans le cadre d'un accord concernant la représentation du personnel. Ils ne sauraient, néanmoins, exercer, dans ce cadre, un rôle prépondérant au sein de ce conseil ou de cet organe dirigeant ; en particulier, ils ne doivent pas siéger au bureau (composé généralement du président, du trésorier et du secrétaire).

Enfin, la présence, à titre de simple observateur, d'un salarié au conseil d'administration est admise.

SOUS-SECTION 2 : PRÉLÈVEMENT SUR LES RES-SOURCES

14. Un organisme, qui procède à des distributions directes ou indirectes de ses ressources ne s'inscrivant pas dans la logique de son objet statutaire, revêt un caractère lucratif.

Cette disposition vise les rémunérations, les distributions directes des résultats et tous les avantages injustifiés, de quelque nature qu'ils soient (prise en charge de dépenses personnelles, rémunérations exagérées ou injustifiées, service de rémunérations de comptes courants, prélèvements en nature, prêts à des taux préférentiels, etc.) et quel que soit le bénéficiaire (fondateurs, membres, salariés, fournisseurs ...).

15. Par ailleurs, le fait de prévoir un complément de rémunération déterminé en considération d'un résultat physique (nombre de contrats conclus ou d'articles vendus), une modulation déterminée en fonction du chiffre d'affaires de l'organisme ou d'un solde comptable affecte le caractère désintéressé de la gestion de l'organisme et constitue l'indice d'une démarche commerciale. En revanche, un intéressement lié à l'amélioration du service non lucratif rendu par l'organisme ne caractérise pas une gestion intéressée.

SOUS-SECTION 3 : ATTRIBUTION DE PARTS D'ACTIF

16. Le caractère désintéressé de la gestion d'un organisme n'est pas remis en cause lorsqu'en cas de dissolution son patrimoine est dévolu à un autre organisme ayant un but effectivement non lucratif.

Il en serait autrement si toute autre personne morale ou toute personne physique était déclarée attributaire d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports sti-

pulé lors de la réalisation desdits apports.

La gestion désintéressée d'un organisme est une condition nécessaire de la non lucrativité au sens fiscal, elle n'est cependant pas suffisante.

Section 2

L'ORGANISME CONCURRENCE UNE ENTREPRISE

SOUS-SECTION 1 :

En cas de gestion désintéressée, le caractère lucratif d'un organisme ne peut être constaté que si celui-ci fait concurrence à des organismes du secteur lucratif.

17. La situation de l'organisme s'apprécie par rapport à des entreprises ou des organismes lucratifs exerçant la même activité, dans le même secteur.

18. L'appréciation de la concurrence ne s'effectue donc pas en fonction de catégories générales d'activités (spectacles, tourisme, activités sportives...) mais à l'intérieur de ces catégories. C'est à un niveau fin que l'identité d'activité doit être appréciée.

19. Ainsi, les activités de tourisme s'adressant aux enfants ne présentent pas un caractère identique à celles qui s'adressent aux étudiants ou aux familles. De même, des compétitions de sports différents ne sont pas des spectacles comparables. Il n'y a pas non plus concurrence entre un organisme qui organise des spectacles de variétés musicaux et un théâtre. Enfin, un organisme, lucratif ou non, dont l'activité consiste en l'enseignement d'une discipline sportive ne fait a priori pas de concurrence à un autre organisme qui se borne à donner en location le matériel nécessaire à l'exercice de ce sport.

En définitive, la question qu'il convient de se poser est de savoir si le public peut indifféremment s'adresser à une structure lucrative ou non lucrative. Cet élément s'apprécie en fonction de la situation géographique de l'organisme.

SOUS-SECTION 2 :

L'organisme concurrence une entreprise et ses conditions de gestion sont similaires

20. Le fait qu'un organisme à but non lucratif intervienne dans un domaine d'activité où il existe aussi des entreprises commerciales ne conduit pas ipso facto à le soumettre aux impôts commerciaux. Il convient en effet de considérer l'utilité sociale de l'activité, l'affectation des excédents dégagés par l'exploitation, ainsi que les conditions dans lesquelles le service est

accessible, enfin les méthodes auxquelles l'organisme a recours pour exercer son activité.

21. Ainsi, pour apprécier si l'organisme exerce son activité dans des conditions similaires à celle d'une entreprise, il faut examiner successivement quatre critères selon la méthode du faisceau d'indices : le « Produit » proposé par l'organisme, le « Public » qui est visé, les « Prix » qui sont pratiqués, enfin les opérations de communication (Publicité) réalisées.

Mais ces critères n'ont pas tous la même importance. L'énumération qui précède les classe en fonction de l'importance décroissante qu'il convient de leur accorder. Par exemple, le critère de publicité ne peut à lui seul permettre de conclure à la lucrativité d'un organisme. A l'inverse, une attention toute particulière doit être attachée aux critères de l'utilité sociale (« Produit » et « Public ») et de l'affectation des excédents.

A. LE CARACTÈRE D'UTILITÉ SOCIALE DE L'ACTIVITÉ (« PRODUIT » ET « PUBLIC »)

I. LE « PRODUIT »

22. Est d'utilité sociale l'activité qui tend à satisfaire un besoin qui n'est pas pris en compte par le marché ou qui l'est de façon peu satisfaisante.

Certaines administrations, notamment celles de l'État, ont mis en place des procédures de reconnaissance ou d'agrément des organismes sans but lucratif qui, agissant dans leur secteur d'intervention, peuvent contribuer à l'exercice d'une mission d'intérêt général, voire de service public. Dès lors qu'ils prennent en compte la nature du besoin à satisfaire et les conditions dans lesquelles il y est fait face, ces agréments peuvent contribuer à l'appréciation de l'utilité sociale d'un organisme.

Cela étant, les relations avec des organismes publics et les procédures d'agrément visées aux deux alinéas précédents constituent un élément qui n'est ni nécessaire ni suffisant pour établir ce caractère d'utilité sociale.

II. LE « PUBLIC » VISÉ

23. Sont susceptibles d'être d'utilité sociale les actes payants réalisés principalement au profit de personnes justifiant l'octroi d'avantages particuliers au vu de leur situation économique et sociale (chômeurs, personnes handicapées notamment, ...).

Ce critère ne doit pas s'entendre des seules situations de détresse physique ou morale. Par exemple, le fait que le public visé nécessite un encadrement important relevant du travail d'assistance sociale dans un village de vacances contribue à l'utilité sociale de l'organisme organisateur.

B. AFFECTATION DES EXCÉDENTS

24. Il est légitime qu'un organisme non lucratif dégage, dans le cadre de son activité, des excédents, reflet d'une gestion saine et prudente. Cependant, l'organisme ne doit pas les accumuler dans le but de les placer. Les excédents réalisés, voire temporairement accumulés, doivent être destinés à faire face à des besoins ultérieurs ou à des projets entrant dans le champ de son objet non lucratif (5).

C. LES CONDITIONS DANS LESQUELLES LE SERVICE EST ACCESSIBLE AU PUBLIC CONCERNÉ (« PRIX »)

25. 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. Cette condition peut éventuellement être remplie lorsque l'association pratique des tarifs modulés en fonction de la situation des clients.

26. Cette condition de prix est réputée respectée lorsque les tarifs de l'organisme se trouvent homologués par la décision particulière d'une autorité publique(6) ; ceci suppose que l'organisme soit soumis à une tarification qui lui est propre.

D. LE CARACTÈRE NON COMMERCIAL DES MÉTHODES UTILISÉES (« PUBLICITÉ »)

27. En principe, le recours à des pratiques commerciales est un indice de lucrativité.

Mais, l'organisme peut, sans que sa non lucrativité soit remise en cause, procéder à des opérations de communication pour faire appel à la générosité publique (exemple : campagne de dons au profit de la lutte contre les maladies génétiques).

Il peut également réaliser une information sur ses prestations sans toutefois que celle-ci s'apparente à de la publicité commerciale destinée à capter un public analogue à celui des entreprises du secteur concurrentiel.

Pour distinguer l'information de la publicité, il convient de regarder si le contenu des messages diffusés et le support utilisé ont été sélectionnés pour tenir compte du public particulier auquel s'adresse l'action non lucrative de l'organisme en cause.

28. Ainsi, une association peut présenter les prestations qu'elle offre dans un catalogue si ce catalogue est diffusé soit par l'association elle-même aux personnes ayant déjà bénéficié de ses prestations ou qui en ont exprimé la demande, soit par l'intermédiaire d'organismes sociaux.

29. En revanche, la vente de ce catalogue en kiosque, la diffusion de messages publicitaires payants (passage de messages dans les journaux, à la radio, location de panneaux publicitaires, etc.) sont des éléments susceptibles de remettre en cause le caractère non commercial de la démarche. Il en serait de même de l'utilisation d'un réseau de commercialisation (agences de voyages, courtiers, participation à des foires ou salons dont les exposants sont principalement des professionnels, etc.).

E. LE CAS PARTICULIER DES ORGANISMES SANS BUT LUCRATIF DONT L'OBJET MÊME CONDUIT À LA RÉALISATION D'ACTES PAYANTS.

30. Certains organismes ont pour objet d'aider des personnes défavorisées en leur permettant d'exercer une activité professionnelle et en commercialisant sur le marché leurs produits ou leurs prestations. Dans ce cas, l'organisme n'est pas soumis aux impôts commerciaux si les conditions suivantes sont remplies :

- l'organisme a pour objet l'insertion ou la réinsertion économique ou sociale de personnes qui ne pourrait être assurée dans les conditions du marché ;

- l'activité ne peut pas être exercée durablement par une entreprise lucrative(7) en raison des charges particulières (8) rendues nécessaires par la situation de la population employée (adaptations particulières des postes de travail, productivité faible, etc.) ;

- les opérations en principe lucratives sont indissociables de l'activité non lucrative, en contribuant par nature et non pas seulement financièrement à la réalisation de l'objet social de l'organisme.

Bien entendu, l'organisme ne doit pas faire prévaloir la recherche du profit et sa gestion doit rester désintéressée (cf. n° s 2 et svts).

31. Dans ces conditions, l'organisme bénéficie, pour cette activité, du régime fiscal des organismes non lucratifs (cf. annexe).

32. Peuvent notamment bénéficier de cette mesure les centres d'aides par le travail (CAT) et les ateliers protégés. En effet, la réalisation de la même activité, dans les mêmes conditions, ne pourrait pas être rentable si elle était soumise aux conditions normales du marché en raison des surcoûts occasionnés par l'emploi de personnes handicapées. En l'occurrence, le service rendu n'est pas tant destiné aux clients du CAT ou de l'atelier protégé qu'aux personnes mêmes qui y sont employées.

CHAPITRE DEUXIÈME

L'ORGANISME ENTRETIENT DES RELATIONS PRIVILÉGIÉES AVEC LES ENTREPRISES

33. Un organisme sans but lucratif peut détenir des titres d'une ou plusieurs sociétés en conservant son caractère non lucratif (cf. chapitre quatrième).

34. En revanche, l'organisme est dans tous les cas soumis à l'impôt sur les sociétés, à la taxe professionnelle et à la taxe sur la valeur ajoutée s'il entretient des relations privilégiées avec les organismes du secteur lucratif qui en retirent un avantage concurrentiel.

35. La jurisprudence du Conseil d'État fournit plusieurs exemples.

36. Cette jurisprudence considère qu'une association, même si elle ne poursuit pas la réalisation de bénéfices et ne procure aucun avantage personnel à ses dirigeants, intervient dans un but lucratif dès lors qu'elle a pour objet de fournir des services aux entreprises qui en sont membres dans l'intérêt de leur exploitation [CE - 20 juillet 1990 - « Association pour l'action sociale » - Requête 84846 - CE - 6 novembre 1995 - « Service médical industriel de la Mayenne » - Requête 153024 - « Association patronale des services médicaux du travail » - Requête 153220 et « Centre interservices de santé et de médecine du travail en entreprise » - Requête 147388].

37. Est lucratif un organisme qui permet aux professionnels de réaliser une économie de dépenses, un surcroît de recettes, ou de bénéficier de meilleures conditions de fonctionnement, quand bien même cet organisme ne rechercherait pas de profits pour lui-même.

La jurisprudence a ainsi considéré qu'exerçait une activité lucrative une association constituée entre plusieurs entreprises pour coordonner leurs moyens d'information, d'études et de recherche, l'objet essentiel de cette association étant de permettre à ses membres de réaliser une économie de charges et de leur procurer divers avantages de nature à accroître leurs profits.

Est également lucrative l'activité d'un syndicat professionnel qui organise des journées d'information constituant une forme de publicité collective et prolongeant l'activité économique des adhérents de ce syndicat, sans qu'y fasse obstacle la circonstance que l'organisation de ces journées soit encouragée par les pouvoirs publics, que cette activité ne donne pas lieu à perception de cotisations spéciales, et qu'il n'y ait aucune publicité de marque précise, ni aucune prise de commande [CE - « Syndicat des

pâtes alimentaires » - 27 novembre 1987 - Requêtes 47042 et 47043].

Dans le même esprit, il a été jugé qu'une association de gestion agréée, dont le régime juridique est défini par l'article 64 de la loi de finances pour 1977, qui a pour objet de « développer l'usage de la comptabilité et de faciliter l'accomplissement de leurs obligations administratives et fiscales par les membres des professions libérales » et qui rend à ses adhérents, en contrepartie d'une cotisation annuelle, des services administratifs (tenue de documents comptables, demande de renseignements,...) et fiscaux (souscriptions de déclarations,...), a une activité de nature lucrative et est par suite soumise à la TVA, à l'impôt sur les sociétés et à la taxe professionnelle [CE - « Association de gestion agréée des professionnels de santé » - 20 mai 1987 - requêtes 57562 et 58414].

38. A l'inverse, une association qui se contenterait de défendre les intérêts collectifs de ses membres au plan national ou international (par exemple, la défense des principes comptables français dans les instances comptables internationales) est non lucrative.

CHAPITRE TROISIÈME

MESURES D'EXONÉRATION PROPRES À CHAQUE IMPÔT

39. Un certain nombre de dispositions légales permettent à des organismes réputés sans but lucratif, mais qui ne satisfont pas à certains des critères de non lucrativité exposés au chapitre premier, de bénéficier en tout état de cause d'exonérations de taxe sur la valeur ajoutée (Section 1), d'impôt sur les sociétés (Section 2), d'imposition forfaitaire annuelle (Section 3) ou bien encore de taxe professionnelle (Section 4).

Section 1

TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE SOUS-SECTION 1 :

Le cas des organismes qui rendent à leurs membres des services sportifs, éducatifs, culturels ou sociaux.

40. Si ces organismes rendent des services à des tiers, il convient d'utiliser les critères exposés au chapitre premier pour apprécier si ces services sont exonérés.

En revanche, ces organismes, si leur gestion est désintéressée, sont exonérés de taxe sur la valeur ajoutée pour les services qu'ils rendent à leurs membres dès lors que les conditions suivantes sont remplies (article 261-7-1°-a) du C.G.I.).

A. LES SERVICES SONT RENDUS À DE VÉRITABLES MEMBRES.

41. Sont ainsi considérés comme membres d'un organisme les personnes :

1- qui ont adhéré à l'association, sont personnellement titulaires du droit de participer aux assemblées générales et sont éligibles au conseil d'administration.

En ce qui concerne les mineurs, seule la condition d'adhésion à l'association est exigée. Les droits attachés à la qualité de membre du mineur peuvent être exercés par son représentant légal.

Les ayants droit des membres (conjoint par exemple) constituent des tiers vis-à-vis de l'association dès lors qu'ils n'en sont pas membres à titre personnel.

Les associations doivent établir que les membres sont mis en mesure d'exercer effectivement leurs prérogatives et notamment sont convoqués individuellement aux assemblées générales (pour les membres mineurs, cette exigence peut concerner le représentant légal).

42. Les personnes morales qui adhèrent à une association ne sont pas considérées comme des membres, pour l'application des exonérations fiscales, parce qu'elles ne sont pas les bénéficiaires directes des prestations qui sont, en réalité, rendues à leur personnel. Bien entendu, le personnel employé par ces personnes morales n'étant pas lui-même membre de l'association, les prestations qui lui sont rendues ne peuvent pas bénéficier de cette exonération.

En revanche, les associations fédérées par des unions d'associations (ex. : fédération) sont considérées ainsi que leurs membres comme des membres de l'union.

43. 2- et qui ont souscrit une adhésion présentant réellement un caractère de permanence. Cette condition n'est pas remplie dans le cas de personnes qui adhèrent à l'association, ou acquittent une cotisation, pour une durée a priori limitée et inférieure à l'année.

Ainsi, les personnes qui « adhèrent » ou « cotisent » à l'organisme pour une journée, une semaine, etc., pour pouvoir bénéficier des services offerts par l'organisme, ne constituent pas des membres pour la détermination du régime fiscal applicable. Il en va de même des personnes qui, ne devant bénéficier que de façon occasionnelle des services de l'association, acquittent de ce fait une cotisation minorée.

B. L'ORGANISME REND DES SERVICES À CARACTÈRE SPORTIF, ÉDUCATIF, CULTUREL OU SOCIAL

44. Sont concernés les seuls services à caractère :

- sportif : enseignement de la discipline sportive, mise à disposition des installations et de matériels ou équipements nécessaires à l'exercice du sport ;

- éducatif ou culturel, tels que l'organisation de conférences, de concerts, de séances de théâtre ou de cinéma, de location de disques, de livres, etc. ;
- social, tel que le soutien à des enfants malades et à leurs parents.

45. Sont expressément exclues de l'exonération les opérations d'hébergement et de restauration, de même que l'exploitation de bars et buvettes. En revanche, les ventes accessoires (fanions, brochures, épinglettes, articles de sport, ...) consenties aux membres dans la limite de 10 % des recettes totales bénéficient de l'exonération.

46. Enfin, pour pouvoir bénéficier de ces exonérations, l'organisme ne doit pas avoir recours à des pratiques commerciales. Cette condition doit être appréciée avec rigueur. Ainsi, l'organisme ne doit pas procéder à une publicité de type commercial à destination de personnes non membres pour faire connaître ses activités.

47. Attention : les associations qui rendent des services à leurs membres (associations dites « fermées ») et qui exercent à titre principal ou accessoire une activité d'hébergement ou/et de restauration sont, au regard des dispositions de l'article 261-7-1°-a) du code général des impôts, imposables à la taxe sur la valeur ajoutée (et aux autres impôts commerciaux de droit commun) pour cette activité.

Mais cette activité de restauration et d'hébergement peut être exonérée des impôts commerciaux de droit commun si les conditions de l'exonération prévue à l'article 261-7-1°-b) du même code et exposées aux chapitres 1 et 2 ci-dessus sont remplies.

SOUS-SECTION 2 :

LES MANIFESTATIONS DE SOUTIEN OU DE BIENFAISANCE

48. L'article 261-7-1°-c) du code général des impôts exonère de taxe sur la valeur ajoutée les recettes de six manifestations de bienfaisance ou de soutien organisées dans l'année, à leur profit exclusif, par les organismes désignés aux a) et au b) du même article, ainsi que par les organismes permanents à caractère social des collectivités locales et des entreprises.

Les rémunérations versées au personnel recruté à l'occasion et pour la durée des manifestations de bienfaisance ou de soutien qui sont exonérées de taxe sur la valeur ajoutée en vertu de l'article 261-7-1°-c) du code général des impôts, sont exonérées de taxe sur les salaires en application de l'article 231 bis L du même code (Cf. Documentation administrative 5-L-1322 § 17 à 26).

SOUS-SECTION 3 :

EXONÉRATIONS PARTICULIÈRES

49. Les ventes portant sur les articles fabriqués par des groupements d'aveugles ou de travailleurs handicapés, agréés dans les conditions prévues par la loi n° 72-616 du 5 juillet 1972, ainsi que les réparations effectuées par ces groupements, sont exonérées de taxe sur la valeur ajoutée en application de l'article 261-7-3° du code général des impôts. Ces groupements peuvent toutefois, sur leur demande, renoncer à l'exonération dans les conditions et selon les modalités prévues par les articles 195 B à 195 D de l'annexe II au code général des impôts.

50. Les associations intermédiaires et les associations agréées de services aux personnes sont exonérées de taxe sur la valeur ajoutée en application de l'article 261-7-1° bis et 1° ter du code général des impôts.

51. Les ventes de publications périodiques, autres que celles mentionnées à l'article 298 septies du code général des impôts, éditées par les organismes sans but lucratif sont exonérées de taxe sur la valeur ajoutée dans les conditions prévues à l'article 298 duodecies du même code.

52. Attention, les associations peuvent comme les entreprises bénéficier de la franchise de taxe sur la valeur ajoutée prévue par les articles 293 B et suivants du code général des impôts.

Section 2

Dispositions applicables en matière d'impôt sur les sociétés

En matière d'impôt sur les sociétés, les organismes peuvent être exonérés au titre de certaines opérations qu'ils réalisent (SOUS-SECTION 1) ou encore en raison même de leur activité (SOUS-SECTION 2).

SOUS-SECTION 1 :

EXONÉRATION « LIÉE »

53. L'article 207-1-5° bis du code général des impôts dispose que les opérations exonérées de taxe sur la valeur ajoutée aux termes de l'article 261-7-1° du même code sont également exonérées d'impôt sur les sociétés.

54. Cette exonération bénéficie aux organismes sans but lucratif, dont la gestion est désintéressée, dont l'activité ne constitue pas un prolongement de l'activité économique des membres et qui réalisent des opérations, placées dans le

champ d'application de l'article 206-1 du code précité.

Cette exonération s'applique :

- aux associations qui rendent des services sportifs, éducatifs ou culturels à leurs membres, pour les opérations exonérées de taxe sur la valeur ajoutée ;
- aux six manifestations de soutien ou de bienfaisance visées à l'article 261-7-1°-c) du code général des impôts.

55. Bien que l'organisme soit exonéré de l'impôt sur les sociétés prévu à l'article 206-1 du code général des impôts, il demeure redevable de l'impôt sur les sociétés aux taux réduits prévu à l'article 206-5 du même code (cf. annexe). Il en irait autrement si les revenus mentionnés à cet article ne pouvaient être dissociés de l'activité lucrative ainsi exonérée (cf. Documentation administrative 4-H-1372 § 4).

SOUS-SECTION 2 :

ORGANISMES EXONÉRÉS À RAISON DE LEUR ACTIVITÉ

Un certain nombre d'organismes sont exonérés d'impôt sur les sociétés à raison de leur activité.

56. Il s'agit, d'une part, des associations qui organisent, avec le concours des communes ou des départements, des foires, des expositions, des réunions sportives et autres manifestations publiques correspondant à l'objet défini dans leurs statuts et présentant, du point de vue économique, un intérêt certain pour la commune ou la région, qui bénéficient de l'exonération prévue à l'article 207-1-5° du code général des impôts (cf. Documentation administrative 4-H-1371).

57. Sont également exonérées les associations de mutilés de guerre et d'anciens combattants émettant des participations à la Loterie Nationale, qui bénéficient de l'exonération visée à l'article 208-4 du code précité (cf. Documentation administrative 4-H-1373).

58. Il en va de même, en application de l'article 208-5 du même code, des organismes de jardins familiaux qui ont pour but de grouper les exploitants de jardins familiaux pour favoriser cette exploitation et en favoriser le développement (cf. Documentation administrative 4-H-1374).

59. L'ensemble de ces organismes demeurent toutefois assujettis à l'impôt sur les sociétés aux taux réduits prévu à l'article 206-5 du code général des impôts.

60. Les associations intermédiaires et les associations agréées de services aux personnes relèvent expressément, par application de l'article 206-5 bis du code général des impôts, des dis-

positions prévues à l'article 206-5 du même code (cf. Documentation administrative 4-H-1161 § 62 à 73).

Section 3

DISPOSITIONS APPLICABLES EN MATIÈRE D'IMPOSITION FORFAITAIRE ANNUELLE

61. Bénéficient de l'exonération d'imposition forfaitaire annuelle, les associations dont l'activité consiste à animer la vie sociale au profit de la population d'une ou plusieurs communes voisines, en application des dispositions prévues au premier alinéa de l'article 223 octies du code général des impôts (cf. Documentation administrative 4-L-6124 § 7 à 9). Tel est notamment le cas des associations à objet culturel (théâtres, orchestres, ...).

62. Sont exonérés également d'imposition forfaitaire annuelle en application du deuxième alinéa de l'article 223 octies du code précité, les groupements d'employeurs(9) de même que les centres de gestion et les associations de gestion agréés (cf. Documentation administrative 4-L-6124 § 10).

Section 4

DISPOSITIONS APPLICABLES EN MATIÈRE DE TAXE PROFESSIONNELLE

63. Sont exonérées de taxe professionnelle les associations de mutilés de guerre et d'anciens combattants qui émettent des participations à la Loterie Nationale (conformément aux dispositions de l'article 1462-2° du code général des impôts - cf. Documentation administrative 6-E-136 § 11).

64. Sont exonérés de même, par application de l'article 1461-5° du même code, les organismes de jardins familiaux, définis à l'article L 561-2 du code rural, qui ont pour but de grouper les exploitants de jardins familiaux pour faciliter l'exploitation et le développement de ces derniers. L'exonération s'applique lorsque leur activité, considérée dans son ensemble, s'exerce dans des conditions telles qu'elle peut être tenue pour désintéressée (cf. Documentation administrative 6-E-136 § 9).

65. Bénéficient également d'une exonération de taxe professionnelle certains établissements privés d'enseignement constitués notamment sous forme associative (cf. Documentation administrative 6-E-1331 § 2 et svts).

Tel est le cas :

- des établissements scolaires privés du premier

degré qui dispensent un enseignement conforme aux programmes officiels de l'enseignement primaire, conformément aux dispositions de l'article 1460-3° du CGI (sont ainsi exonérés les établissements qui ont passé un contrat avec l'État) ;

- des établissements privés d'enseignement du second degré, lorsqu'ils ont passé un contrat avec l'État en application de la loi 59 1557 du 31-12-1959 modifiée, conformément aux dispositions de l'article 1460-1° du CGI ;
- des établissements privés d'enseignement supérieur lorsqu'ils ont fait l'objet d'une reconnaissance d'utilité publique ou ont passé une convention avec l'État ayant pour objet d'étendre à ces établissements les modalités de contrôle des connaissances prévues pour l'enseignement supérieur public (art. 1460-1° du CGI).

66. Enfin, en application de l'article 1464 A du code général des impôts, les collectivités locales et leurs groupements peuvent, sur délibération, exonérer de taxe professionnelle, dans la limite de 50 %, les entreprises de spectacles vivants constituées notamment sous la forme d'association, relevant des catégories ci-après : les théâtres nationaux, les autres théâtres fixes, les tournées théâtrales et les théâtres démontables exclusivement consacrés à des spectacles d'art dramatique, lyrique ou chorégraphique, les concerts symphoniques et autres, les orchestres divers et les chorales, les théâtres de marionnettes, les cabarets artistiques, les cafés-concerts, les musics-halls et cirques à l'exclusion des établissements où il est d'usage de consommer pendant les séances.

L'exonération ne bénéficie pas aux entreprises donnant des représentations visées au 2° de l'article 279 bis du code général des impôts.

CHAPITRE QUATRIÈME

EXERCICE D'ACTIVITÉS LUCRATIVES ET NON LUCRATIVES : SECTORISATION ET FILIALISATION DES ACTIVITÉS LUCRATIVES

Section 1 : Principe

67. Un organisme, dont l'activité principale est non lucrative, peut réaliser des opérations de nature lucrative. Ce peut être notamment le cas quand l'organisme estime nécessaire à l'exercice de son activité non lucrative le développement d'une activité à caractère commercial.

68. Dans cette hypothèse, le caractère non lucratif d'ensemble de l'organisme n'est pas contesté si les opérations lucratives sont dissociables de l'activité principale non lucrative par leur nature.

Il est en outre nécessaire que l'activité non lucrative demeure significativement prépondérante. La partie lucrative ne doit pas en effet orienter l'ensemble de l'activité de l'organisme. 69. En matière d'impôt sur les sociétés et de taxe professionnelle, l'absence de remise en cause du caractère non lucratif de l'activité principale de l'organisme suppose, toutefois, également que les opérations lucratives soient réalisées dans le cadre d'un secteur d'activité distinct ou d'une filiale(10). En matière de taxe sur la valeur ajoutée, une sectorisation est en tout état de cause prévue par les dispositions réglementaires (cf. n° 75).

70. Dans ce cas, l'imposition est limitée aux seules opérations du secteur lucratif.

Cependant, le caractère non lucratif sera remis en cause si, au fil du temps, les conditions d'exercice des activités se modifient pour comporter des liens de nature à établir leur lucrativité globale, ou si l'activité non lucrative de l'organisme perd son caractère prépondérant ou autonome.

Section 2 : Modalités

71. En matière d'impôt sur les sociétés, chaque organisme pourra donc scinder ses activités entre un secteur non lucratif et un secteur lucratif (sur la simultanéité des deux régimes d'imposition cf. Documentation administrative 4-H-6123) ou filialiser son activité lucrative dans une structure commerciale.

Il lui appartiendra de procéder à une exacte répartition de ses charges entre la structure ou l'entité fiscalisée et la structure non fiscalisée. En effet, chaque activité doit assumer toutes les charges qui lui incombent, et seulement celles-ci. La sectorisation, ou la filialisation, ne pourrait avoir pour conséquence d'entraîner des transferts de charges au détriment de l'activité assujettie aux impôts commerciaux, dégageant de ce fait des bénéfices dans les seules structures non fiscalisées.

72. Dès lors que l'association se borne à percevoir les dividendes de sa filiale sans prendre aucune part à la gestion de la société, son caractère non lucratif n'est pas remis en cause du seul fait de la participation qu'elle a prise dans la société.

73. En matière d'imposition forfaitaire annuelle, seul le chiffre d'affaires du secteur lucratif est retenu pour l'application du barème de cet impôt.

74. En matière de taxe professionnelle, les organismes qui auront opéré une sectorisation de leur activité, seront assujettis à cette taxe sur la seule partie lucrative. Seuls les moyens d'ex-

ploiement affectés à cette dernière devront être compris dans ses bases d'imposition. La répartition des éléments d'imposition communs à l'activité imposable et à l'activité non imposable devra s'effectuer conformément aux dispositions prévues par la Documentation administrative 6 E - 2211 n°s 27 et 28 et 6 E - 231 n°9.

Ainsi, lorsque les deux activités sont exercées dans des locaux et avec du personnel distincts, la taxe professionnelle ne porte que sur les locaux où est exercée l'activité imposable et sur le matériel et le personnel qui s'y rattachent. De la même façon, lorsque les deux activités sont exercées dans les mêmes locaux ou/et avec un matériel et des salariés communs, il convient alors de ne retenir que la fraction de la valeur locative des terrains, bâtiments ou matériels, calculée au prorata du temps d'utilisation pour l'activité taxable. L'organisme doit alors estimer sous sa propre responsabilité dans quelle proportion le local ou le matériel est affecté à l'activité imposable. Pour les salaires, cette fraction doit être calculée au prorata du temps de travail consacré à l'activité imposable.

L'attention est toutefois appelée sur le fait que cette répartition doit être cohérente avec celle retenue en matière d'imposition sur les sociétés.

75. En matière de taxe sur la valeur ajoutée, même lorsqu'elles ne remettent pas en cause le caractère non lucratif de l'organisme, les opérations lucratives, réalisées par un organisme mentionné au a) ou b) de l'article 261-7-1° du CGI, sont imposées à la taxe dans les conditions de droit commun. La sectorisation retenue pour l'application de l'impôt sur les sociétés et de la taxe professionnelle est sans incidence sur les règles relatives à la constitution de secteurs distincts dont l'application est par ailleurs exigée pour l'exercice des droits à déduction de la taxe sur la valeur ajoutée.

La création de secteurs distincts est, en effet, régie par les dispositions de l'article 213 de l'annexe II au code général des impôts. Cette création peut également résulter de dispositions spécifiques (notamment l'article 242 B de la même annexe).

Le Directeur Général des Impôts
Jean-Pascal BEAUFRET

Le Directeur, Chef du Service
de la législation fiscale
Hervé LE FLOC'H-LOUBOUTIN

ANNEXE

CADRE LÉGAL DU RÉGIME FISCAL DES ORGANISMES SANS BUT LUCRATIF

IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

Les organismes sans but lucratif ne sont pas assujettis à l'impôt sur les sociétés de droit commun prévu à l'article 206-1 du code général des impôts. Ils ne sont redevables que de l'impôt sur les sociétés aux taux réduits prévu à l'article 206-5 du même code sur leurs seuls revenus patrimoniaux énumérés à cet article : revenus fonciers, bénéfices agricoles, revenus de capitaux mobiliers.

Le taux d'imposition des revenus patrimoniaux est fixé par l'article 219 bis du code général des impôts à 24 %. Toutefois, pour certains revenus de capitaux mobiliers, il est abaissé à 10 % (cf. Documentation administrative 4-H-6112).

Les fondations reconnues d'utilité publique qui relèvent de ce régime d'imposition bénéficient, par application du III de l'article 219 bis du code général des impôts, d'un abattement de 100 000 Francs sur l'impôt sur les sociétés dû à ce titre (cf. Documentation administrative 4-H-5412 § 30 à 32).

IMPOSITION FORFAITAIRE ANNUELLE

Les organismes sans but lucratif relevant exclusivement du régime fiscal prévu à l'article 206-5 du code général des impôts ne sont pas redevables de l'imposition forfaitaire annuelle prévue à l'article 223 septies du même code.

TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE

Les opérations des organismes sans but lucratif et dont la gestion est désintéressée sont exonérées de taxe sur la valeur ajoutée dans les conditions prévues à l'article 261-7-1° a) et b) du code général des impôts.

Taxe professionnelle

Les organismes sans but lucratif sont placés hors du champ d'application de la taxe professionnelle, tel qu'il résulte de l'article 1447 du code général des impôts. Dans ce cas, les locaux meublés conformément à leur destination et à usage privatif, occupés par ces organismes privés sont imposables à la taxe d'habitation en application de l'article 1407-I-2° du code précité (cf. Documentation administrative 6-D-112).

AUTRES IMPÔTS

L'assujettissement à certains impôts, notamment ceux assis sur les salaires, dépend de l'assujettissement ou du non assujettissement à l'un des prélèvements évoqués dans les autres sections de ce chapitre. Ainsi, l'existence d'opérations exonérées de TVA entraîne l'assujettissement de l'organisme à la taxe sur les salaires. De même, l'assujettissement à l'impôt sur les sociétés aux taux réduits prévu à l'article 206-5 du code général des impôts entraîne le non assujettissement à la taxe d'apprentissage. Ces règles ne découlent donc pas directement du caractère lucratif ou non lucratif de l'organisme.

Note de renvoi

(1)

La jurisprudence a ainsi considéré que le fait, pour l'organisme, de verser un salaire à son président donnait à son exploitation un caractère lucratif en remettant en cause le caractère désintéressé de sa gestion, alors même que la somme allouée était la contrepartie normale des services rendus par le bénéficiaire, indépendamment de ses fonctions de président, que l'activité était exercée dans des conditions différentes du secteur concurrentiel et que les bénéfices étaient affectés à la réalisation des objectifs poursuivis par l'association [CE - 28 avril 1986 - Requête n° 41125].

(2)

Sur cette notion, la documentation administrative 5 H-1112 § 10 et suivants pourra être utilement consultée.

(3)

Le fait qu'un organisme prenne en charge le remboursement d'emprunts contractés par le directeur en titre et seul gestionnaire en fait, ainsi que le remboursement de ses dépenses de train de vie, est de nature à remettre en cause le caractère désintéressé de la gestion [CE - « Institut International d'Études Françaises » - 10 avril 1992 - Requêtes 77318 et 77319]. La prise en location d'un immeuble pour lequel le bail comprend une clause visant à mettre à la charge de l'organisme locataire l'ensemble des dépenses relatives à cet immeuble, y compris les dépenses incombant normalement au propriétaire dirigeant de l'organisme, avec retour gratuit en fin de bail à ce propriétaire des améliorations apportées par le locataire, est également de nature à remettre en cause le caractère désintéressé de la gestion.

(4)

Sous réserve de dispositions plus contraignantes prévues par la loi.

(5)

La situation des fondations ou organismes assimilés, qui tendent à la réalisation d'un projet déterminé en s'appuyant sur un patrimoine et sont contraintes de placer en réserve une partie de leurs excédents, doit être ici clairement distinguée de celles des associations.

(6)

En revanche les dépassements des tarifs homologués sont de nature à caractériser une activité lucrative.

(7)

L'absence d'imposition aux impôts commerciaux a ici pour but d'éviter des distorsions de concurrence au détriment des organismes non lucratifs ; elle n'a évidemment pas pour but de permettre une distorsion au détriment des entreprises du secteur concurrentiel, notamment par des prix significativement plus bas.

(8)

En tenant compte néanmoins du niveau éventuellement faible des rémunérations.

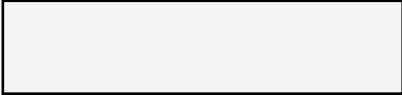
(9)

L'article 13 de la loi de finances pour 1997 a étendu à tous les groupements d'employeurs l'exonération d'I.F.A. réservée jusque là aux seuls groupements constitués de personnes physiques ou morales exerçant une activité artisanale ou agricole (cf. Documentation Administrative 4 - L 6124 § 11 et svts).

(10)

Ces dispositions s'appliquent même si la filialisation se fait par l'intermédiaire d'une structure commerciale dans laquelle l'organisme est majoritaire (exemple : EURL).

© Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, 09/98



Guide Préparatoire à l'interrogation des services fiscaux - CNLRO / V2F - 02/1999



COMPLÉMENT AU DOSSIER FISCAL

ARGUMENTAIRE

Réponse à la question préalable

LA RÉGIE ENTRETIENT-ELLE DES RELATIONS PRIVILÉGIÉES AVEC DES ORGANISMES DU SECTEUR LUCRATIF QUI EN RETIRENT UN AVANTAGE CONCURRENTIEL ?

(points 9 et 33 de l'instruction).

La Régie n'entretient des relations privilégiées avec aucun organisme du secteur lucratif.

En revanche, elle est en relation permanente avec la collectivité locale et ses services et l'ensemble des bailleurs sociaux intervenant sur le quartier.

Les deux entités fondatrices de la Régie et membres permanents de son Conseil d'Administration sont partie prenante dans la conception même du dispositif "Régie de Quartier" qui réunit **obligatoirement** :

- les locataires et habitants du quartier,
- la collectivité locale,
- les bailleurs sociaux.

Pour réaliser son objet, la Régie s'adresse prioritairement à ces deux entités et contractualise l'exécution de prestations en direction exclusivement des habitants du quartier. Cette contractualisation s'effectue le plus souvent sous la forme de contrats négociés à des conditions économiques permettant à la fois :

- d'équilibrer l'activité développée à ce titre par la Régie,
- de fournir aux habitants des prestations de qualité, à un coût limité, en visant à terme à réduire le montant des charges locatives.

EN TOUT ÉTAT DE CAUSE, LE BÉNÉFICIAIRE RÉEL EST L'HABITANT DU QUARTIER.

La gestion désintéressée

La définition du caractère désintéressé de la gestion à but non lucratif est codifiée à l'article 261 7-1°d du code général des impôts :

- l'organisme est géré et administré 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 ;
- l'organisme ne procède à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfice, sous quelque forme que ce soit ;
- les membres de l'organisme et leurs ayants droits ne peuvent être tributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports. Pour l'appréciation de ces diverses conditions, il convient d'examiner les points suivants :

L'ASSOCIATION EST GÉRÉE ET ADMINISTRÉE À TITRE BÉNÉVOLE

- L'activité des dirigeants est exercée à titre bénévole.
- Aucune rémunération n'est versée aux dirigeants quelque soit leur fonction excepté d'éventuels remboursements de frais de déplacement (rares et pris en charge par l'association).
- L'association ne fournit aucun débouché, à une entreprise particulière et n'exerce aucune activité complémentaire d'une entreprise du secteur lucratif.
- L'association a recours à une main d'œuvre salariée :
 - Les salaires versés correspondent tous à un travail effectif. L'éventail des salaires est compris entre <.....> et <.....>.
 - Les salariés sont représentés au Conseil d'Administration :
 - * en nombre inférieur à un quart des administrateurs avec voie délibérative,
 - * ils ne siègent pas au bureau.

PRÉLÈVEMENT SUR LES RESSOURCES

- L'association ne procède à aucune distribution et n'attribue aucun avantage particulier à ses dirigeants.
- Aucun complément de rémunération n'est accordé en dehors des heures supplémentaires pouvant être accomplies.

ATTRIBUTION DES POSTES D'ACTIF

- En cas de dissolution le patrimoine de l'association est dévolu à un autre organisme à but non lucratif (art. des statuts).

1

ACTIVITES REGULIERES D'ENTRETIEN DES QUARTIERS

Présentation de l'activité

ENTRETIEN RÉGULIER DES PARTIES COMMUNES DES IMMEUBLES ET ESPACES PUBLICS DU QUARTIER.

Exemples d'activités concernées

- entretien des parties communes des immeubles : escaliers, halls, coursives, ascenseurs, etc.,
- nettoyage et entretien courant des espaces verts, voies de circulation, parking, etc.,
- vérification des systèmes d'écoulement des eaux pluviales,
- nettoyage des aires de jeux, maintenance préventive des équipements de jeu, des cours d'écoles, etc.,
- répurgation : sortie et entrée des conteneurs d'ordures ménagères, gestion des points de collecte sélective, etc.,
- enlèvements des encombrants des espaces extérieurs et des parties communes,

Ces prestations sont réalisées par les salariés de la régie, tous habitants des quartiers d'intervention. Elles sont accompagnées d'action d'éducation et de médiation¹ visant à responsabiliser les habitants sur la propreté et à obtenir une meilleure efficacité des prestations effectuées.

La bonne réalisation de ces prestations conditionne la vie quotidienne des habitants et usagers des quartiers en assurant, outre un aspect agréable au quartier, le maintien de l'hygiène, la sécurité (absence de produits ou matériaux dangereux ou toxiques).

Produit

Les quartiers d'habitat social sont souvent caractérisés par une division des responsabilités de gestion de l'espace. Cette division est due à la présence dans un même quartier de plusieurs bailleurs, au partage des responsabilités entre bailleurs et collectivité locale.

La réalisation de ces prestations est organisée par la régie à partir d'un principe de gestion de proximité qui tient compte d'abord de l'organisation spatiale et sociale du quartier. Elle recompose une intervention cohérente d'entretien répondant aux demandes des différents acteurs publics².

Les salariés, habitants, sont investis d'une responsabilité et d'une capacité d'initiative, leur présence permanente dans le quartier, leur reconnaissance par les autres habitants permet un service de veille permanente garantissant une intervention rapide en cas de problème³.

En résumé : le produit est la combinaison de plusieurs prestations techniques d'entre-

tien, assuré selon une organisation territoriale, dans des conditions de souplesse et d'intervention maximum, intégrant des actions de médiation et d'éducation. Ceci est rendu possible par le dispositif particulier de la régie :

- centrage de son activité sur les quartiers,
- présence des habitants dans les instances de décision,
- recrutement des salariés parmi les habitants,
- formation des salariés et des acteurs.

Public

Le public bénéficiaire des ces actions est l'ensemble des habitants et usagers des quartiers.

Les donneurs d'ordre sont des bailleurs sociaux⁴, des collectivités locales.

Les salariés de la régie sont tous habitants des quartiers connaissant des difficultés d'insertion professionnelle.

Prix

L'essentiel de ces prestations entre dans le cadre réglementaire des charges récupérables. Elles sont in fine payées par les habitants. De ce fait, les prix pratiqués par la régie sont calculés de telle sorte que les habitants ne supportent pas un niveau de charge supérieur à celui qui serait généré par l'intervention d'entreprises prestataires ou par la prise en charge des interventions par les régies internes des bailleurs.

En réalité, le prix de revient pour la régie est supérieur au prix facturé compte tenu notamment d'un surencadrement qui est le garant de l'efficacité technique et de l'accompagnement des salariés vers une meilleure insertion, des coûts des actions de médiation et d'éducation⁵. L'équilibre économique de la régie repose sur une hybridation des ressources : vente de prestation + subventionnement des prestations sociales et de la fonction insertion.

Par comparaison au secteur marchand, à service équivalent, les prix pratiqués par la régie sont nettement inférieurs. En effet, pour assurer ces prestations dans les mêmes conditions de souplesse et d'efficacité technique, des entreprises extérieures devraient rémunérer des agents sur un rôle de veille et de contrôle préventif et ce pour chaque secteur technique, cela les amèneraient à facturer à des prix sans comparaison avec ceux d'une simple prestation technique de nettoyage et d'entretien.

Publicité

La régie ne fait aucune publicité sur cette activité strictement limitée au territoire défini par ses statuts et aux donneurs d'ordre énoncés plus haut.

Synthèse

- Les bénéficiaires directs de cette activité sont les résidents des quartiers d'habitat social.
- Les conditions techniques de fonctionnement sont différentes des entreprises.
- Les prix pratiqués par la régie sont nettement inférieurs, à service équivalent, à ceux du secteur marchand.

L'ACTIVITÉ NE CONCURRENCE PAS CELLE D'UNE ENTREPRISE DU SECTEUR MARCHAND, ELLE DOIT ÊTRE EXONÉRÉE DES IMPÔTS COMMERCIAUX.

NOTE

1 : Chaque régie précise concrètement la forme de ces actions (formation des salariés, réunions avec les locataires, horaires de travail, etc..)

2 : A illustrer par des exemples précis type nettoyage des entrées pour le bailleur social et simultanément des pièges à eau pour la collectivité locale.

3 : Illustration : un frigo traîne sur une pelouse. Une entreprise chargée de l'entretien des pelouses se contentera de signaler le fait et d'attendre que l'entreprise chargée de l'enlèvement des encombrants s'en occupe. Les salariés de la régie qui s'en apercevront (y compris parfois en dehors de leur horaire de travail) réagiront immédiatement quitte à décaler légèrement les prestations prévues ce jour là.

4 : Voir le cas particulier des copropriétés dégradées.

5 : Illustrer le propos par le plan de formation, le décompte des horaires de travail non directement productifs, etc.

2

INTERVENTIONS DANS LES LOGEMENTS AU BENEFICE DES OCCUPANTS

Présentation de l'activité

LA RÉGIE RÉALISE DIVERS PETITS TRAVAUX DE RÉPARATIONS, D'ENTRETIEN, DE MAINTENANCE DANS LES LOGEMENTS. IL S'AGIT DE TRAVAUX QUI INCOMBENT AUX LOCATAIRES OCCUPANTS.

Exemples d'activités concernées

- service d'intervention rapide : électricité, petite plomberie, etc.,
- aide à l'amélioration des logements : revêtements muraux, réparations revêtements de sols, petits agencements (placards, meubles sous éviers, ...),
- réparations locatives avant état des lieux définitifs,
- etc.,

Ces interventions sont réalisées par des salariés de la régie, à la demande des habitants. Elles répondent à un besoin qui n'est pas correctement pris en compte par les entreprises du secteur marchand en terme de délai, de prix et de mode d'intervention.

Elles permettent aux habitants d'adapter leur logement à l'évolution de leur famille, de le personnaliser, d'y intégrer des éléments de confort qui n'étaient pas prévus initialement¹.

Elles facilitent la mobilité au sein des parcs sociaux ou vers l'extérieur en limitant les coûts d'état des lieux.

Produit

La régie réalise des petites interventions d'entretien et de réparation : changement d'ampoules, d'interrupteurs, débouchage de siphons, joints de robinetterie, etc. Ces interventions ne sont pas assurées par les bailleurs.

Elle effectue des réparations de revêtements de sols et muraux, portes intérieures de l'appartement, changement de vitrages, etc...

Elle prend en charge la réfection des appartements avant état des lieux pour la part qui concerne le locataire.

Elle effectue des petits travaux d'embellissement et d'amélioration : placards, revêtements muraux, etc...

Ces travaux sont en règle générale réalisés avec le locataire occupant qui y participe. La régie peut intervenir seule dans certains cas particuliers : personnes très âgées, handicapées, malades.

Ces services ont été le plus souvent développés à la demande des habitants qui ne trouvaient pas de réponse satisfaisante du

secteur marchand ou des services de prêts d'outillage des régies.

Public

Le public est celui des habitants des quartiers. Leurs ressources sont le plus souvent insuffisantes pour qu'ils fassent appel au secteur marchand concurrentiel lorsqu'il est susceptible de répondre².

La majorité des régies ne propose ce type de services qu'à leurs adhérents.

Prix

Les prix pratiqués par la régie sont notablement inférieurs à ceux du secteur marchand : pas de déplacement facturé, pas de forfait temps, matériaux et petites pièces acquises à prix préférentiel, réparations limitées à ce qui est absolument indispensable.

Certaines régies pratiquent une modulation des prix selon les ressources des personnes.

Publicité

Le service n'est accessible qu'aux habitants du territoire défini par les statuts qui sont informés de son existence. La régie ne fait aucune publicité au sens réel du terme.

Synthèse

- Le service répond à un besoin mal satisfait par le secteur marchand ou inaccessible au public concerné.
- Les prix pratiqués sont, à service comparable, nettement inférieurs au secteur marchand.

OPTION

- Les prix sont modulés selon les ressources du public concerné et sont de ce fait le plus souvent nettement inférieurs au secteur marchand.
- Les conditions techniques de réalisation (réalisation avec le locataire occupant visant à lui faire acquérir une plus grande autonomie) sont différentes des entreprises.

L'ACTIVITÉ NE CONCURRENCE PAS CELLE D'UNE ENTREPRISE DU SECTEUR MARCHAND, ELLE DOIT ÊTRE EXONÉRÉE DES IMPÔTS COMMERCIAUX.

NOTE

¹ : Exemples : placards intégrés, évacuation des sèches-linges, ...

² : Ce qui n'est pas toujours le cas. Quel artisan accepte de se déplacer pour changer un interrupteur ou deux dalles de sol ?

3

SERVICES DE PROXIMITE

Présentation de l'activité

LES SERVICES DE PROXIMITÉ MIS EN OEUVRE PAR LES RÉGIES DE QUARTIER RÉPONDENT À DES BESOINS COLLECTIFS LOCAUX NON SATISFAITS

exemples d'activités concernées :

- atelier mécanique de petites réparations, mise à disposition de moyens de mobilité (vélos, mobylettes),
- récupération, remise en état, transformation de petits mobiliers récupérés (atelier bois),
- garage associatif,
- résidence hôtelière,
- laverie, atelier de repassage, friperie,
- aide à la manutention et aux transports d'objets (caisses, déménagement, port de matériel lourd),¹

Tous ces services présentent un caractère de plus-value sociale indéniable. La prestation technique se double d'une prestation sociale qui intègre un accueil et un accompagnement spécifiques des utilisateurs, individuellement ou collectivement.

Certains services se prolongent par l'organisation d'activités ou actions collectives qui participent à la convivialité et au renforcement du lien social dans le quartier.

De plus, réalisés sous la responsabilité de l'encadrement permanent de la Régie, ils constituent un lieu d'échanges, de diagnostic et d'interface avec les acteurs institutionnels de la vie du quartier.

Produit

Les services de proximité n'existent pas dans le quartier sous cette forme. De plus, si certains existent en centre ville, ils ne sont pas accessibles à beaucoup d'habitants dépourvus de moyens de locomotion.

La dimension de plus-value sociale, liée à la mission elle-même d'une Régie et à son impact sur le quartier, ne peut pas être assurée par une entreprise commerciale traditionnelle.

Public

Le public bénéficiaire de ces services est l'ensemble des habitants du quartier qui ont de réelles difficultés économiques pour beaucoup.

Prix

Les prix de la prestation technique proposée sont sensiblement inférieurs à ceux du marché. Cet effort se fait au détriment de la rentabilité économique dont l'équilibre ne peut être atteint que par une hybridation de ressources au sein de la Régie (aides aux postes, subventions..).

Publicité

La Régie ne fait pas de publicité. Seuls les habitants du quartier sont informés de la mise en place du service par affichage interne à la Régie. L'objectif est de limiter l'activité au périmètre défini par le quartier.

Synthèse

- Les bénéficiaires directs de ces services sont les résidents des quartiers d'habitat social.
- Si les services ont un caractère technique et peuvent s'exercer dans le champ concurrentiel, ils ont une vocation affirmée d'utilité sociale :
 - . ils s'adressent prioritairement aux résidents des quartiers d'habitat social,
 - . la prestation comportent une dimension d'utilité sociale,
 - . les prix sont adaptés au niveau de vie particulièrement bas des bénéficiaires,
 - . les services offrent un support d'insertion pour des personnes du quartier.

LE SERVICE NE CONCURRENCE PAS CELUI D'UNE ENTREPRISE DU SECTEUR MARCHAND, IL DOIT ÊTRE EXONÉRÉ DES IMPÔTS COMMERCIAUX.

NOTE

1 : Chaque Régie précise la prestation d'utilité sociale

4

ACTIVITÉS DE MÉDIATION

Présentation de l'activité

LES RÉGIES DE QUARTIER ONT DÉVELOPPÉ DES ACTIVITÉS DONT LE BUT PRINCIPAL EST D'ASSURER UN RÔLE DE MÉDIATION SOCIALE.

Certaines visent l'animation globale du quartier. Il s'agit d'une animation de lieux conviviaux qui répondent à une carence dans le quartier et qui s'inscrivent dans un secteur économique à faible marge :

- café associatif,
- petite restauration,
- espace créatif...

D'autres ont un rôle important de socialisation et de régulation sociale. Elles participent ainsi à la mise en place de politique sécurisante et éducative :

- éducateurs canins,
- intervenants de rue,
- correspondants de nuit,
- correspondants de proximité,
- correspondants de parking,
- agents d'accueil... ¹

Par leur action sociale et économique dans leur quartier, les Régies de quartier acquièrent une reconnaissance et une légitimité vis-à-vis des habitants. C'est à ce titre que les actions de médiation qu'elles développent, rencontrent l'adhésion des habitants et remplissent leur rôle.

CES ACTIVITÉS SE SITUENT AINSI HORS DU CHAMP DE LA CONCURRENCE. ELLES DOIVENT ÊTRE EXONÉRÉES DES IMPÔTS COMMERCIAUX.

NOTE

1 : Chaque Régie décrit l'activité et ses particularités

5

ACTIVITÉS DE SECOND OEUVRE DE BÂTIMENT

Présentation de l'activité

SECOND OEUVRE DE BATIMENT DANS LES PARTIES COMMUNES DES IMMEUBLES, ÉQUIPEMENTS PUBLICS DU QUARTIER, LOGEMENTS SOCIAUX.

Exemples d'activités concernées :

Travaux de peinture dans les parties communes (halls d'entrée, caves, escaliers et ascenseurs, ...).

Travaux d'améliorations de ces espaces : pose de revêtements de sols et muraux, de rénovation des menuiseries, remplacements de boîtes à lettres, ...

Petits travaux de réparations dans les logements entre deux locataires.

Travaux dans le cadre de réhabilitations d'immeubles, d'amélioration ou de création d'équipements publics.

Ces travaux sont réalisés par les salariés de la régie, habitants des quartiers d'intervention. Leur caractère technique en fait le support d'actions de qualification visant à assurer l'insertion des salariés dans l'entreprise. La réalisation de ces travaux par des habitants permet une concertation entre donneurs d'ordre et usagers, une réelle information permanente des habitants, une meilleure tolérance aux nuisances qu'ils entraînent.

Produit

Lorsqu'ils ont un caractère régulier, ces travaux de second œuvre sont le complément du volet « activités régulières d'entretien des quartiers » des régies de quartier. Ils constituent une activité de gros entretien qui s'effectue dans les mêmes conditions que les activités de nettoyage. Ponctuels, ces travaux s'inscrivent dans des actions de réhabilitation et de requalification des quartiers qui nécessitent une participation active des habitants pour réussir.

Au-delà de la prestation technique réalisée, la réalisation par la régie de quartier assure (par l'association des habitants) l'information, la responsabilisation, la gestion immédiate des plaintes, le recueil des souhaits des usagers.

Public

Le public bénéficiaire de ces actions est l'ensemble des habitants et usagers des quartiers.

Les donneurs d'ordre sont des bailleurs sociaux, des collectivités locales, des associations.

Les salariés de la régie sont tous habitants des quartiers connaissant des difficultés d'insertion professionnelle.

Prix

Les prix pratiqués sont ceux du secteur marchand pour la seule prestation technique, voire inférieurs. L'activité intègre la formation des salariés, l'information des usagers, la gestion des conflits et nuisances, la sensibilisation et l'éducation des habitants qui sont indissociables de la prestation technique.

De ce fait, en tenant compte de la prestation globale assurée, les prix sont inférieurs à ceux du marché.

Publicité

La régie ne fait aucune publicité sur cette activité strictement limitée au territoire défini par ses statuts et aux donneurs d'ordre énoncés plus haut.

Synthèse

Les bénéficiaires directs de cette activité sont les résidents des quartiers d'habitat social.

Les conditions techniques de fonctionnement sont différentes des entreprises par le caractère souvent ponctuel de l'activité et la limitation à un territoire précis et restreint.

Les prix pratiqués par la régie sont inférieurs, à service équivalent, à ceux du secteur marchand.