



DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE

*Quand on est une
association*

Découvrez le cadrage juridique

Activités non lucratives VS Activités lucratives

Les types d'activités commerciales

Une association loi 1901 peut exercer une activité commerciale de manière régulière ou occasionnelle. En tant qu'organisme sans but lucratif, elle n'est pas soumise aux impôts commerciaux.

Mais certaines règles restent à respecter pour en être exonérée :

- Une gestion **désintéressée** de l'association
- Des activités commerciales qui ne **concurrencent pas le secteur privé**
- Une activité lucrative qui représente **une part marginale du budget de l'association** et des activités non lucratives qui restent principales.
- **La règle des 4P** (voir mini-guide : mécénat)

Si ces règles ne sont pas respectées, **les activités de l'association deviennent lucratives** et donc imposables aux yeux de l'administration fiscale. La mission d'intérêt général de l'association peut être remise en cause.

L'association reste soumise aux impôts commerciaux **au-delà de 80 011 € de revenus générés en 2025¹** (franchise indexée à l'inflation et calculée chaque année) sauf cas particulier.

1. La vente de biens

Dans le cadre de ses activités, une association peut être amenée à vendre des produits **souvent en lien direct avec la mission de l'association**.

Exemples : objets vendus grâce à des dons, produits dérivés, affiches, CD, etc.

2. La prestation de services

La prestation de service est un travail ou un service qu'une association s'engage à réaliser **au profit d'un tiers en contrepartie du versement d'une rémunération**.

Exemples : vente de formations, location d'espaces, animation d'ateliers, sensibilisation, etc.

3. Les manifestations faisant appel à la générosité du public

Les associations peuvent organiser jusqu'à **six manifestations de bienfaisance ou de soutien** par an **exonérées d'impôts** commerciaux si elles restent exceptionnelles et au profit exclusif de l'organisme. Au-delà de ce seuil, les recettes deviennent imposables.

Exemples : Bals, concerts, spectacles, séances de cinéma ou de théâtre, ventes de charité ou de solidarité, expositions, kermesses, tombolas, loteries, divertissements sportifs



DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE

Les principaux avantages de l'activité commerciale

- **La diversification** de ses activités et de ses ressources et la consolidation de ses fonds propres.
- **La promotion des activités de l'association** qui amènent des entreprises à soutenir le projet associatif.
- En cas de filialisation : **la mutualisation de moyens** entre l'entreprise et l'association.
- **L'amélioration de l'offre pour les bénéficiaires** grâce aux revenus générés.

Développer des activités lucratives avec une association

Si les activités de l'association deviennent lucratives, **deux solutions évitent que l'association perde son statut de non-lucrativité ou que l'ensemble de la structure soit fiscalisée** :

- **La sectorisation** : elle permet de séparer **comptablement et fiscalement les activités lucratives et non lucratives**. Les activités lucratives et non lucratives doivent être dissociables (comptablement et organisationnellement parlant) et l'activité non lucrative doit rester prépondérante.
- **La filialisation** : elle entraîne **la création d'une filiale commerciale, structure nouvelle indépendante financièrement et juridiquement de l'association**. L'entreprise peut alors verser des dividendes à l'association (ces dividendes restent soumis aux impôts). Attention, l'entreprise filiale n'a pas le droit à des avantages fiscaux de la part de l'association mère.

Et les essentiels à connaître

Ce qu'il faut savoir avant de se lancer

- **Il est essentiel de mener une réflexion en profondeur sur la raison d'être de l'organisation.** Une activité commerciale doit toujours se faire **en cohérence avec l'objet initial de l'association, sa vision et ses valeurs**.
- En cas d'activité commerciale, **les statuts de l'association doivent la mentionner expressément**.
- Il est très important **d'être accompagné fiscalement et juridiquement** en cas d'activités lucratives.
- **Il est possible que l'activité ne soit pas rentable immédiatement**, anticipez au maximum les questions de marché, de prix de revient, de marketing ainsi que les coûts que vous devrez supporter.
- En cas de filialisation **les instances dirigeantes doivent être transparentes** : organigramme clair, répartition des rôles et des instances de décisions différenciées...