



La cotisation

La cotisation est obligatoire pour tous les membres de la société de développement commercial (SDC). Elle est réputée être une taxe d'affaire spéciale en vertu de la Loi sur la fiscalité municipale. De ce fait, le greffier ou le secrétaire-trésorier de la municipalité dispose des pouvoirs conférés par cette loi en vue de voir à la perception de la cotisation. Omettre ou refuser de payer la cotisation dans les délais prescrits par le règlement du conseil expose le membre fautif à des mesures pouvant aller jusqu'aux recours judiciaires.

Les règles régissant le calcul de la cotisation, le nombre de versements et leur date d'échéance sont établis par règlement de la municipalité. Il demeure de la responsabilité de la SDC de présenter à la municipalité la formule de cotisation qui lui convient le mieux et de s'assurer que la municipalité l'adopte.

Plusieurs formules peuvent être utilisées pour établir la cotisation annuelle de chacun des membres d'une SDC. Il suffit d'être créatif et de choisir la formule qui s'adapte le mieux à son territoire, à ses besoins et aux demandes des membres. Voici quelques exemples :

Montant forfaitaire

Description

Chaque membre paie le même montant de cotisation. Ce montant doit être approuvé par un vote en assemblée générale annuelle ou au cours d'une assemblée extraordinaire convoquée à cette fin.

Démarche

- 1) Faire approuver un budget annuel de fonctionnement de la SDC par les membres en assemblée générale.
- 2) Déterminer la cotisation de chacun des membres selon la formule suivante :

$$\frac{\text{Budget annuel de la SDC}}{\text{Nombre de membres de la SDC}} = \text{Cotisation}$$

Avantages/Inconvénients

Méthode simple, mais qui ne tient pas compte du type de commerce, de sa localisation et de la capacité de payer de chacun des membres.

Fonction du rôle de valeur locative

Description

Le rôle de valeur locative est l'inventaire dans lequel sont consignées les valeurs locatives annuelles de chacun des locaux où sont exercés, à des fins lucratives ou non, des activités économique ou administrative en matière de finance, de commerce, d'industrie ou de services, un métier, un art, une profession ou toute autre activité constituant un moyen de profit, de gain ou d'existence. Il sert principalement à l'imposition d'une taxe professionnelle. Dans les cas où un rôle de valeur locative est en vigueur, une SDC peut s'en inspirer pour établir son taux de cotisation.

Démarche

- 1) Faire approuver un budget annuel de fonctionnement de la SDC par les membres en assemblée générale.
- 2) Déterminer le taux de cotisation de chacun des membres selon la formule suivante :

$$\frac{\text{Budget SDC (\$)}}{\text{Superficie totale des locaux non résidentiels taxables (m}^2\text{)}} = \text{Taux de cotisation}$$

- 3) Avec le taux de cotisation, déterminer la cotisation de chacun des membres selon la formule suivante :

$$\text{Superficie du local commercial} \times \text{Taux de cotisation} = \text{Cotisation}$$

Avantages/Inconvénients

Méthode plus équitable qu'un montant forfaitaire, car elle tient compte de la superficie commerciale « de vente » des commerces. Par contre, ce facteur n'est pas représentatif de la capacité de payer des entreprises et peut désavantager les entreprises de services ou les bureaux de professionnels qui ont parfois de grands besoins en espace. De plus, cette méthode ne tient pas compte de la localisation du local commercial dans le district.

Fonction du rôle de valeur foncière

Description

Le rôle de valeur foncière est le document où figure l'inventaire de tous les immeubles situés sur le territoire d'une municipalité et compile l'ensemble des caractéristiques de chacun d'entre eux. Il sert à évaluer la juste part du fardeau fiscal municipal auquel chaque propriétaire doit contribuer pour bénéficier de l'ensemble des services municipaux (Beaudoin, 1998).

Démarche

- 1) Faire approuver un budget annuel de fonctionnement de la SDC par les membres en assemblée générale.
- 2) Déterminer la valeur foncière cotisable (VFC) pour chaque local commercial selon la formule suivante :

$$\frac{\text{Valeur totale de l'immeuble (\$)}}{\text{Superficie du bâtiment (m}^2\text{)}} \times \text{Superficie de chaque local non résidentiel taxable (m}^2\text{)} = \text{Valeur foncière (\$) cotisable pour chaque local commercial (VFC)}$$

- 3) Déterminer la VFC totale de la SDC

$$\sum \text{ des VFC de tous les locaux commerciaux présents sur le territoire de la SDC} = \text{VCFT}$$

- 4) Déterminer le taux de cotisation de chacun des membres selon la formule suivante :

$$\frac{\text{Résultat de l'étape 1}}{\text{Résultat de l'étape 3}} = \text{Taux de cotisation}$$

- 5) Déterminer la cotisation de chacun des membres selon la formule suivante :

$$\text{Résultat de l'étape 2} \times \text{Résultat de l'étape 4} = \text{Cotisation}$$

Avantages/Inconvénients

Idéal pour les SDC où les commerces sont majoritairement voués au commerce de détail. Par contre, ne tient pas compte de la localisation du local commercial (positionnement sur rue, étage, etc.). Méthode longue et laborieuse lorsque le nombre de membres est important.

Fonction de la localisation et du type de commerce

Description

Cette méthode de calcul permet de déterminer un montant de cotisation pour chaque membre de la SDC en fonction de différents facteurs. Ces facteurs peuvent être liés à la localisation, au type de commerce ou aux heures d'ouverture. Une fois combinés, ces facteurs permettent d'établir un montant de cotisation représentatif des bénéfices que chaque membre retire de la présence de la SDC.

Démarche

- 1) Faire approuver un budget annuel de fonctionnement de la SDC par les membres en assemblée générale.
- 2) Définir des catégories de commerce en fonction de leur champ d'activité (restaurant-bar, bureau professionnel, détaillant, service, etc.). Une catégorie devrait regrouper tous les commerces exerçant une même fonction. Il peut y avoir un nombre indéfini de catégories mais chacun des commerces présents sur le territoire de la SDC ne doit appartenir qu'à une seule catégorie.
- 3) Définir des tranches de commerces en fonction de leur superficie (499 m² et moins, 500-999 m², etc.). Les tranches doivent représenter des regroupements logiques.
- 4) Définir un montant de cotisation pour chacune des catégories définies à l'étape 2. Ce montant doit être représentatif des services reçus par la SDC et devra permettre d'atteindre le budget annuel. Faire croître ces montants en fonction des tranches de commerce définies à l'étape 3. Plus la superficie sera grande, plus la cotisation sera importante.
- 5) Au besoin, définir des diminutions de cotisation pour les commerces qui ne sont pas situés au rez-de-chaussée ou sur les artères principales. Par exemple, diminution de 25 % pour les commerces à l'étage et diminution de 50 % pour les commerces sur les rues secondaires.
- 6) Au besoin, définir un ratio de cotisation en fonction des heures d'ouverture. Calculer le montant hebdomadaire total d'heures d'ouverture et établir le ratio pour chaque commerce. De cette manière, plus un commerce demeure ouvert longtemps, plus sa cotisation sera élevée.

Avantages/Inconvénients

La cotisation étant souvent un élément de discordance entre les membres d'une SDC, cette formule permet de satisfaire le plus grand nombre de membres, puisqu'elle est le résultat d'une consultation et d'un accord mutuel sur ses principes. Par contre, la mise en place de cette méthode de calcul demande beaucoup de temps, de préparation et entraîne une négociation importante entre les partenaires. De plus, il est difficile de déterminer la cotisation exacte pour atteindre le budget. Il faut travailler avec les différents paramètres pour en arriver à un montant le plus près possible du budget voté.