

Activités lucratives des associations sportives

I – DE QUOI S’AGIT-IL ?

Il s'agit d'activités procurant des bénéfices à l'association. En effet, il n'est pas interdit à celle-ci de réaliser des excédents, cela est même indispensable dans le cadre de sa gestion globale et, lorsqu'elle prévoit des investissements importants. Ce qui est prohibé, c'est le partage de ces bénéfices entre les membres ou dirigeants de l'association et, de manière plus large, l'utilisation de ces bénéfices pour des dépenses ne s'inscrivant pas dans l'objet de l'association.

II – EXEMPLES

Les activités lucratives réalisées par une association peuvent être les suivantes :

- ❖ ventes de produits divers (calendriers, épinglettes, fanions, tee-shirts, brochures, matériel...),
- ❖ manifestations sportives payantes,
- ❖ facturation de prestations de services (mise à disposition d'enseignants qualifiés, location d'installations, prêt de matériel...),
- ❖ vente d'espaces publicitaires,
- ❖ exploitation de buvettes, bars et points de restauration,
- ❖ etc.

III – LES AVANTAGES

Lorsque l'association développe efficacement des activités à caractère lucratif, elle augmente ses sources de financements, accroît son rayonnement, renforce son identité, implique un nombre important de membres dans le fonctionnement de l'association. Ce type de recettes doit être prévu dans les statuts de l'association sous la rubrique “ressources”.

IV – LES CONSEQUENCES

Un certain nombre de questions se posent à l'association qui souhaite s'engager dans le développement d'activités lucratives :

- ❖ est-ce que le club va conserver son statut d'association de type loi 1901 ou, est-ce qu'il risque d'être requalifié en société ?
- ❖ y a-t-il une TVA et des impôts à payer sur les activités réalisées ?
- ❖ existe-t-il des seuils en deçà desquels l'association n'a aucune déclaration et acquittement d'impôts à prévoir ?
- ❖ le fait de réaliser accessoirement des opérations commerciales, soumet-il la totalité de l'activité de l'association aux impôts commerciaux et est-il possible de limiter ce risque ?

La réponse à ces différents questionnements est particulièrement complexe et variée en fonction des situations rencontrées. Pour exemple, la vente de produits dérivés se verra appliquer des règles différentes, selon que cette vente s'adresse exclusivement aux membres de l'association ou à des tiers. La règle applicable sera encore différente si la vente qui s'adresse exclusivement aux adhérents, se

situe au-delà ou en deçà d'un seuil de 10 % des recettes totales du club. Sans entrer dans le détail, nous donnerons toutefois, ci-après, quelques éléments de réponse. Pour des informations plus précises et plus complètes, il convient de se rapporter à la rubrique “pour en savoir plus”.

• **Sur le statut de l'association**

Il y a perte des avantages du statut associatif, lorsque les opérations commerciales exercées cessent, manifestement, de présenter un caractère accessoire. Ainsi, à titre indicatif, une association sera imposable sur l'ensemble de son activité, dès lors que ses recettes commerciales excèdent la moitié des recettes totales du club (sens de l'instruction fiscale du 29/12/1994 relative à la situation des clubs de golf). Par ailleurs, l'administration appliquera la règle dite des “4 p” pour déterminer si une association exerce son activité selon des modalités identiques à celles des structures commerciales :

- ❖ le produit proposé par l'organisme,
- ❖ le public visé,
- ❖ les prix pratiqués,
- ❖ la publicité faite.

Si, après analyse, les activités sont requalifiées en activités commerciales, l'association se verra dans l'obligation d'acquitter les impôts commerciaux. Par ailleurs, elle peut être mise en cause par des structures privées intervenant dans le même domaine pour concurrence déloyale.

• **Sur les impôts à payer**

Certaines activités seront exonérées de tout impôt, et d'autres, seront soumises spécifiquement au paiement des impôts commerciaux (TVA, impôts sur les sociétés, taxe professionnelle) avec application, ou non, d'un seuil minimum d'activité pour le calcul de l'impôt à payer (voir la rubrique “pour en savoir plus”).

• **Sur la fiscalisation générale de l'association**

Afin de bien séparer l'activité associative traditionnelle de ses activités à but lucratif, l'association peut utiliser principalement deux types de dispositifs :

- ❖ la sectorisation (dans la comptabilité de l'association le secteur des activités lucratives est clairement identifié),
- ❖ la filialisation (il y a alors création d'une personne morale par exemple : société anonyme ou société à responsabilité limitée). Celle-ci permet une amélioration de la gestion par une séparation comptable franche, et par l'appui sur une structure juridiquement plus adaptée au développement d'activités commerciales, et permettant de bénéficier des dispositifs favorables du droit commercial.