



HEBDO | 29 NOVEMBRE-05 DÉCEMBRE 2021

#693

SPORT STRATÉGIES

LE SPÉCIALISTE DU MARKETING SPORTIF

BROOKS, marque exemplaire



RÉACTION À CHAUD

L'affaire Peng Shuai secoue le monde du sport

FISCALITÉ

DES ASSOCIATIONS SPORTIVES

L'association est de loin la structure juridique la plus utilisée pour la création et la gestion de clubs et regroupements sportifs. Parfaitement adaptée du fait de la simplicité de constitution et de sa souplesse de fonctionnement, elle doit également une partie de son succès aux nombreuses exonérations fiscales dont elle peut bénéficier.



Mathieu Bultel
Avocat au sein du cabinet Bignon Lebray

« Le code du sport impose en effet aux associations sportives organisant des manifestations payantes et atteignant certains seuils de recettes et de rémunérations de constituer une société sportive dans laquelle elles sont tenues de loger leurs activités professionnelles »

CONDITIONS ET PÉRIMÈTRE DES EXONÉRATIONS FISCALES DES ASSOCIATIONS

Une association bénéficie d'une exonération des impôts commerciaux (impôt sur les sociétés, TVA, contribution économique territoriale) si, cumulativement :

- sa gestion est désintéressée. Fondateurs et dirigeants doivent être bénévoles ou rémunérés dans les limites admises par l'administration fiscale et ne doivent pas avoir de droits sur les biens et ressources de l'association ;
- son objet et ses activités présentent un caractère non-lucratif ; soit parce que ces dernières ne sont exercées par aucun autre acteur économique sur un marché concurrentiel, soit parce qu'elles sont exercées par l'association dans des conditions qui les placent de facto hors du marché concurrentiel. L'administration admet toutefois qu'une association puisse conserver le bénéfice de l'exonération si son activité non-lucrative demeure prépondérante et que les recettes annuelles provenant de l'exercice de son activité lucrative sont inférieures à 72 432 euros. Par ailleurs, le caractère bénéficiaire ou déficitaire d'une activité n'a pas d'incidence directe sur l'appréciation de sa lucrativité : une activité non-lucrative peut être bénéficiaire, et vice-versa.

A noter, les associations exerçant simultanément des activités lucratives et non-lucratives ne sont pas exclues du régime d'exonération. Elles peuvent, lorsque les activités sont aisément détachables et que les activités non-lucratives sont prépondérantes, circonscrire l'application des impôts commerciaux à leur activité lucrative, voire créer une filiale afin d'éviter tout risque d'imposition globale.

A noter également, cette exonération n'est pas absolue : certains revenus qualifiés de « patri-

moniaux », tels que les loyers ou les dividendes, demeurent soumis à l'impôt sur les sociétés à un taux réduit. Et elle ne fait pas non plus obstacle à l'application des impôts non commerciaux éventuellement applicables tels que la taxe sur les salaires pour les associations disposant de salariés, ou la taxe foncière pour les associations propriétaires de terrains ou autres installations sportives (salles d'entraînement, vestiaires, bureaux, etc.). Enfin, cette exonération peut être remise en cause s'il s'avère que les activités de l'association ont pour objet ou comme effet de favoriser une entité commerciale, en lui permettant de réaliser des économies, de maximiser des recettes ou de faciliter son fonctionnement.

Or, s'il est rare en pratique que les associations sportives de petite taille entretiennent des relations significatives avec des entreprises, les connexions entre structures associatives et sociétés sportives sont en revanche fréquentes dans le sport de haut niveau.

L'INCIDENCE FISCALE DES LIENS ENTRE ASSOCIATIONS ET SOCIÉTÉS SPORTIVES

Le code du sport impose en effet aux associations sportives organisant des manifestations payantes et atteignant certains seuils de recettes et de rémunérations de constituer une société sportive dans laquelle elles sont tenues de loger leurs activités professionnelles ; les autres activités relevant de la branche « amateur » demeurant quant à elles dans le giron de l'association.

Il impose aussi à ces structures de conclure une convention de collaboration (i) définissant le périmètre de leurs activités respectives, (ii) répartissant les rôles de ces entités en matière de formation des sportifs, (iii) décrivant les conditions dans lesquelles elles partageront l'usage des installations sportives, et (iv) précisant les conditions

dans lesquelles la société pourra faire usage du nom, des marques et autres signes distinctifs du club.

Dans ces conditions, sécuriser le bénéfice du régime fiscal de faveur des associations est un exercice complexe : tout en veillant à ce que les services rendus par l'association soient justement rétribués afin qu'il ne soit pas considéré qu'elle favorise la société sportive, il faut que le montant de cette rémunération demeure maîtrisé afin que l'association ne soit pas considérée comme déployant une activité lucrative soumise aux impôts commerciaux !

Les décisions rendues par les tribunaux, principalement au regard de l'impôt sur les sociétés et de la TVA, en témoignent. A cet égard, on peut déplorer que les prises de position antérieures de l'administration fiscale, plutôt favorables aux associations se cantonnant strictement aux obligations légales posées par le code du sport, n'aient pas été reprises dans sa doctrine fiscale.

Compte tenu des conséquences sévères que la perte de l'exonération fiscale peut avoir sur la trésorerie, les relations entretenues entre ces structures doivent faire l'objet d'une vigilance particulière.

Il conviendra notamment de limiter les liens structurels existants entre l'association sportive et la société sportive, par exemple en veillant à ce que la direction des deux structures ne soit pas assurée par les mêmes personnes (ce qui est du reste interdit par certaines fédérations) et à ce que l'association n'intervienne pas activement dans la gestion de la société sportive dont elle est actionnaire.

Il convient aussi de cartographier et d'analyser les caractéristiques des opérations et flux ponctuels ou récurrents entre ces structures (nature, objet, fréquence, modalités de calcul des montants facturés, etc.), au minimum lors de leur mise en place, pour identifier et documenter les éventuels sujets fiscaux.

MÉCÉNAT, SPONSORING : QUEL TRAITEMENT FISCAL ?

Les fonds versés par des entreprises à des associations sportives - qui peuvent représenter une fraction considérable de leurs ressources - sont susceptibles de relever du régime fiscal du mécénat ou de celui du sponsoring.

Le mécénat se définit comme un soutien financier accordé sans contrepartie au bénéfice de l'association sportive - il s'agit véritablement d'un don - tandis que le sponsoring se définit à l'inverse comme un versement effectué à l'association en contrepartie d'une prestation de service ou d'un bien d'une valeur équivalente.

Du point de vue de l'association, les versements sont dans les deux cas comptabilisés parmi ses recettes. Mais attention, les versements opérés dans le cadre d'un sponsoring - i.e. le plus souvent en contrepartie de la mise en avant du nom et/ou des activités de l'entreprise versante sur des tenues, équipements, panneaux ou autres surfaces, dans des conditions et proportions qui confèrent à cette exposition un caractère éminemment publicitaire - constituent la rémunération d'une prestation de services et il convient donc de tirer toutes les conséquences au plan fiscal en matière d'impôt sur les sociétés et de TVA.

Si la distinction est aisée sur le plan théorique, il en est parfois tout autrement sur le plan pratique. La principale difficulté réside dans l'appréciation de la valeur des contreparties consenties par l'association bénéficiaire d'un versement. Ainsi, il est admis qu'une association bénéficiaire d'un versement de la part d'une entreprise peut citer ou faire apparaître le nom de son donateur tout en restant dans le cadre du régime fiscal du mécénat, si cette exposition demeure mesurée (mais comment apprécier la juste mesure ?). Il en va autrement lorsque le nom de l'entreprise versante apparaît de manière répétée et très ostensible sur de nombreux supports, par exemple lorsqu'il bénéficie d'une exposition de premier plan lors d'une compétition sportive ou d'un événement médiatique. La renommée et l'exposition médiatique de l'association bénéficiaire sont également à prendre en compte dans l'analyse de la valeur de la contrepartie octroyée.

Conclusion : Sur la question de la fiscalité applicable aux associations sportives on se gardera bien d'apporter une réponse de principe. Celles-ci peuvent certes bénéficier d'exonérations considérables mais, comme il a été vu plus haut, ces exonérations ne sont pas sans limites et, surtout, elles ne sont acquises qu'à la condition d'en respecter strictement les conditions ; et il n'est pas toujours simple en pratique de tracer la ligne rouge distinguant les pratiques tolérées des pratiques susceptibles de les remettre en cause. Solliciter un audit ou un conseil en cas de doute ne saurait donc qu'être recommandé !

Mathieu Bultel,
avocat au sein du cabinet Bignon Lebray

