mouvens
Etudes & Conseil

LA FISCALISATION DES CLUBS DE CANOË-KAYAK : RISQUE OU OPPORTUNITE ?

Fédération Française de Canoë-Kayak et des sports de pagaie

28 JANVIER 2021

WEBINAIRE

FFCK
Canoë Kayak et Sports de Pagaie

SUPPORT

L'INTERVENANT

SYLVAIN CHILLET

Consultant senior au sein du cabinet MOUVENS

17 ans d'expérience dans l'accompagnement des acteurs du sport : mouvement sportif et collectivités

Expertise dans les modèles économiques des acteurs du sport

LES POINTS ABORDES

- **Eléments de rappel sur la fiscalité applicable aux associations sportives**
- **Être fiscalisé ou non : un paramètre stratégique avant tout**
- **La sécurisation fiscale des activités des clubs de canoë-kayak**

LES ENJEUX LIES A LA FISCALISATION DES ACTIVITES DES CLUBS DE CK

Une activité associative en principe non lucrative

Mais un poids de plus en plus **prépondérant des activités économiques** sous l'effet de la diversification des activités (tourisme, santé, hébergement…)

Une règlementation plutôt favorable avec une démarche d'analyse définie

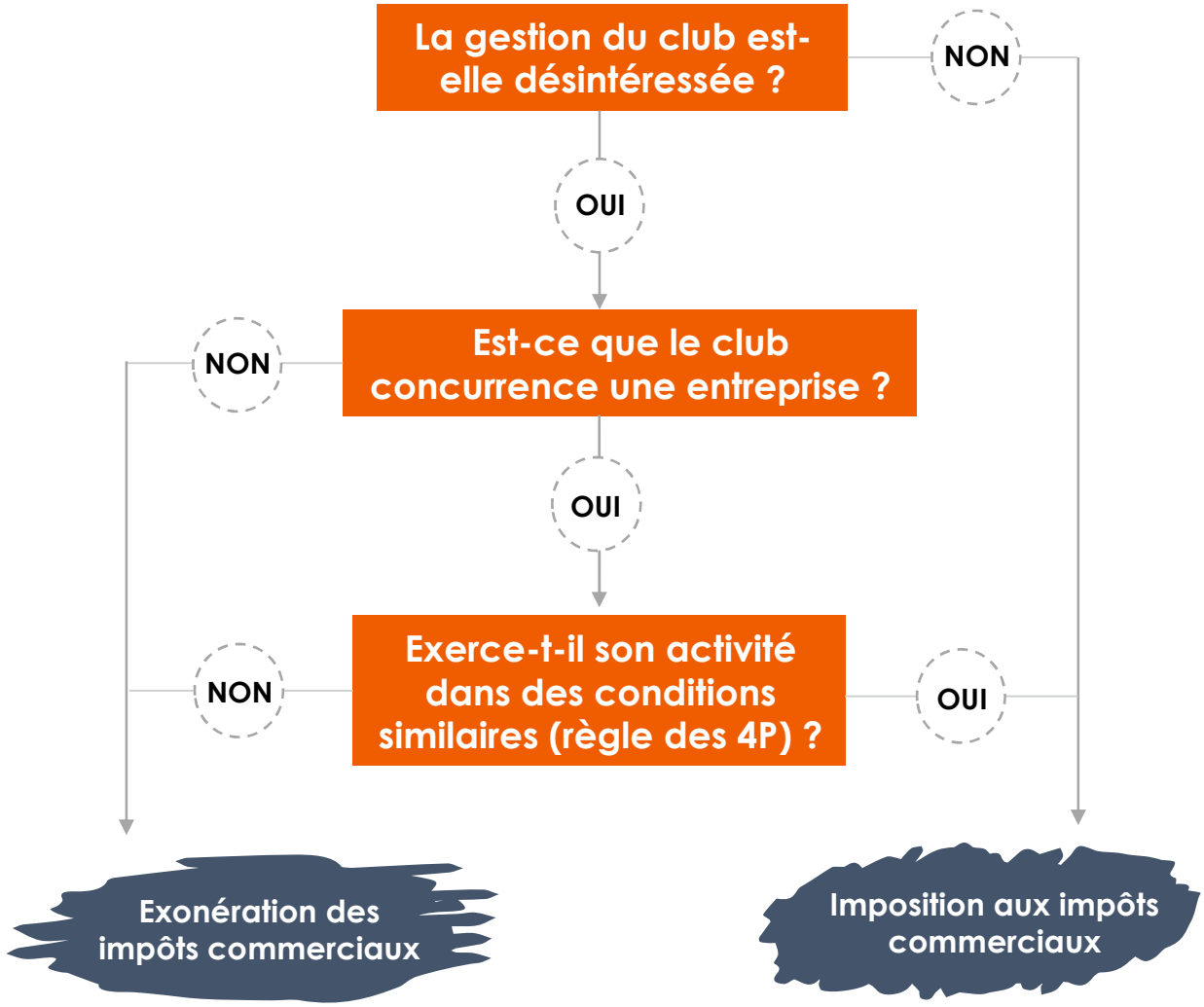
Mais des enregistrements comptables et une **analyse fiscale soumis à des interprétations** (subventions vs prestations, concurrence…)

Un fonctionnement et une gestion a priori désintéressée

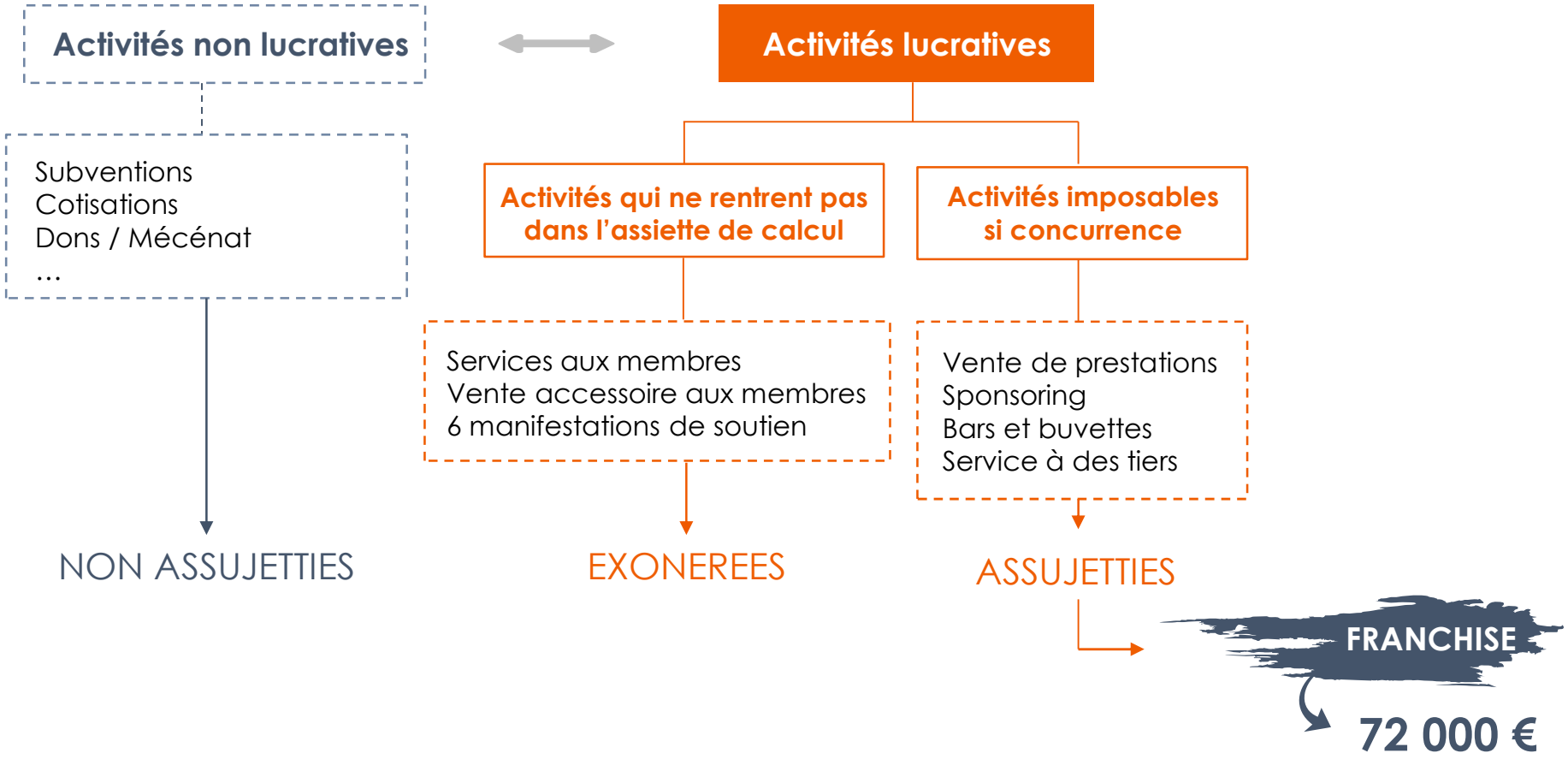
L'émergence de **nouvelles formes de gouvernance** et de statuts (Société Coopérative d'Intérêt Collectif - SCIC, Société Coopérative et Participative -SCOP…)

ACTIVITES LUCRATIVES OU NON ?

- La mission d'intérêt général n'empêche pas d'avoir des activités lucratives « à titre accessoire »
- Appréciation hiérarchique et successive des critères pour déterminer la lucrativité d'une activité



L'ASSUJETISSEMENT DES ACTIVITES LUCRATIVES AUX IMPÔTS (TVA, CET, IS)



Attention au respect des statuts lorsque les clubs pratiquent la prise d'adhésion à l'association pour les « clients »

LUTTER CONTRE LES IDEES RECUES : LA FISCALISATION EST UNE CONSEQUENCE DE LA STRATEGIE DU CLUB

- **L'examen du statut fiscal est un paramètre du projet** et non une fin en soi : il doit être intégré dans une démarche globale de développement ou de mutation du projet du club et de son modèle économique
- **La fiscalisation** peut accompagner l'essor du projet et **ne signifie pas la perte de son utilité sociale**, voire de la gestion désintéressée

AVANTAGES FISCALISATION	INCONVENIENTS
▪ Elimination des coûts cachés (taxe sur les salaires, revenus patrimoniaux, TVA non déductible…)	▪ Hausse des tarifs pour compenser l'application de la TVA
▪ Nouvelles perspectives et potentiels de développement (aides aux entreprises, réponse à des marchés publics, diversification des activités et services, commercialisation…)	▪ Pertes d'avantages fiscaux et sociaux (mécénat, 6 manifestations de soutiens, franchises en base des éducateurs…)
▪ La possibilité de rechercher des marges économiques plus fortes sur les activités lucratives pour financer les activités non lucratives	▪ Contraintes administratives et comptables
▪ L'ouverture à une réflexion sur des nouvelles formes de gouvernance et place des salariés	▪ Image parfois mal perçue auprès de partenaires et financeurs
▪ Des gains possibles en fonction des profils de clubs et des politiques d'achats	▪ Un repositionnement du modèle économique qui peut détourner le club de son objet statutaire

SECURISER LE CADRE FISCAL

Fiscaliser l'ensemble des activités du club

Sectoriser les activités lucratives

Filialiser les activités lucratives

LA FISCALISATION DE L'ENSEMBLE DES ACTIVITES : UN SURCOUT ?

- A budget constant et à l'équilibre, une **analyse chiffrée des impacts** d'une fiscalisation des activités s'avère indispensable
- Elle doit identifier les gains / pertes et la **requalification de certaines recettes** (mécénat, manifestations de soutien…)
- Un questionnement nécessaire sur les conditions d'un **maintien des subventions en cas de fiscalisation** de l'ensemble des activités du club
- Une **lecture fine des impacts sur chaque impôt** selon les activités proposées *(exemple : des exonérations de TVA peuvent s'appliquer indifféremment que l'organisme soit lucratif ou non lucratif - exemple des OF)*

Club CK	Non assujetti	Assujetti
Vente de prestations	50 000	55 000
TVA collectée à 20 %		**-9 167**
Bar / Buvette	3 000	3 000
TVA à 5,5 %		**- 165**
Mécénat	5 000	
Subventions	120 000	120 000
Cotisations	15 000	15 000
TVA collectée à 20 %		**- 3 000**
Total des produits	**193 000**	**180 668**
Achats divers	-110 000	-110 000
TVA déductible 20 %		22 000
Charges de personnel	- 63 000	- 63 000
Taxe sur les salaires (abatt : 21 k€)	0 €	
Allègement charges pat. (ex. CICE)		3 000
Total des charges	**173 000**	**148 000 €**
Impôts sur les sociétés (26,5%)		4 900
Résultat	**+ 20 K€**	**+27 k€**

SECTORISER LES ACTIVITES LUCRATIVES : REGLES ET PRINCIPES

2 règles pour pouvoir sectoriser ses activités

- Les **activités** commerciales et non commerciales **doivent être dissociables**…
- …Pour être considérées comme dissociables, les activités non lucratives et lucratives doivent **correspondre à des prestations de nature différentes**
- Les **activités non commerciales doivent être prépondérantes** (elles s'apprécient par rapport à une moyenne pluriannuelle)

OBJECTIF : LIMITER L'IMPOSITION AUX SEULES ACTIVITES LUCRATIVES

La sectorisation se traduit avant tout par une **ventilation appropriée des activités en comptabilité** (comptabilité analytique)

La sectorisation permet de définir la fiscalité applicable et de justifier :

- Le volume d'activité lucrative
- Les exonérations appliquées
- Les bases déclarées

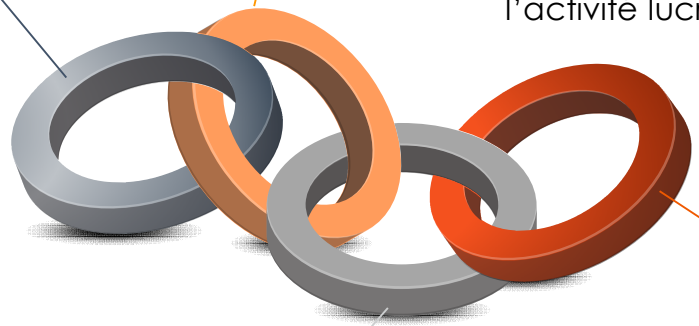
LES GRANDES ETAPES DE LA SECTORISATION DES ACTIVITES LUCRATIVES

1. Détermination des activités lucratives

Dissociation des activités lucratives en fonction de leur nature ou de l'existence d'une concurrence privée pour évaluer leur poids

2. Organisation de la comptabilité

- Clarification et **sécurisation du traitement des subventions** (vérification de l'absence d'une contrepartie et de l'existence d'une réelle initiative associative)
- **Affectation directe des moyens d'exploitation** sur chaque secteur. En cas d'utilisation mixte, les moyens doivent être répartis au prorata du temps d'utilisation dans le cadre de l'activité lucrative



3. Inscription auprès de l'administration fiscale

4. Définition du bilan de départ

Etablissement d'un bilan fiscal de départ comprenant tous les éléments d'actif et de passif affectés aux opérations lucratives et soumis aux impôts commerciaux directs

FILIALISER LES ACTIVITES : UNE EXTERNALISATION DES ACTIVITES LUCRATIVES DEVENUES PREPONDERANTES

> **La filialisation consiste à transférer l'activité lucrative dans une structure juridiquement autonome (une société) dont l'association serait associée**

Conditions pour la mise en œuvre

- La **conformité aux statuts du club** pour que son objet intègre la possibilité à détenir des participations dans des sociétés
- Une **réelle autonomie de la nouvelle société** dans son mode d'exploitation (moyens propres en personnel et matériel)

FILIALISER LES ACTIVITES : LES IMPERATIFS

- Toute **structure juridiquement distincte doit être dotée des moyens humains**, matériels et financiers propres à assurer son fonctionnement (risque de « contamination fiscale »)

- Les relations entre les différentes structures composant le « groupe » doivent être **contractualisées et structurées**

- L'identité statutaire de chaque entité doit être respectée : **non cumul des mêmes administrateurs d'une structure à l'autre**, organes statutaires, règles conventionnelles

- Une réflexion préalable sur **l'évolution des modèles économiques de chaque entité** : quelle compensation du transfert des activités lucratives pour l'association ? Quel potentiel de développement commercial pour la filiale ?

- Un questionnement préalable sur le **choix du statut** de la filiale et de ses conséquences

- La capacité du club à organiser un **transfert partiel d'actifs** (bateaux par exemple) dès lors que des **subventions d'investissement** ont été perçues pour procéder à leur achat

EN CONCLUSION…

- La **fiscalité dépend de la nature des activités** et de l'existence d'une concurrence dans des conditions d'exercice similaires
- Le choix d'une fiscalisation est une **conséquence de la stratégie du club** et du potentiel de développement de ses activités lucratives
- La fiscalisation des activités ne se traduit **pas forcément par un surcout** en fonction de la politique d'achat du club (TVA déductible)
- Il est possible de sectoriser pour sécuriser le cadre fiscal mais les **activités lucratives devront rester non prépondérantes**
- La filialisation ouvre de nouvelles perspectives mais **implique de sectoriser dans le même temps la gestion de titres de participation** pour le club
- Une analyse et une réflexion à mener avec **l'appui de son expert-comptable**

QUESTIONS / REPONSES