



# SOLUTIONS JURIDIQUES POUR L'ESS # 2



## ZOOM SUR LES STRUCTURES EN DÉVELOPPEMENT !



Suivez-nous sur les réseaux :



## **Votre association évolue : quels enjeux juridiques et fiscaux ?**

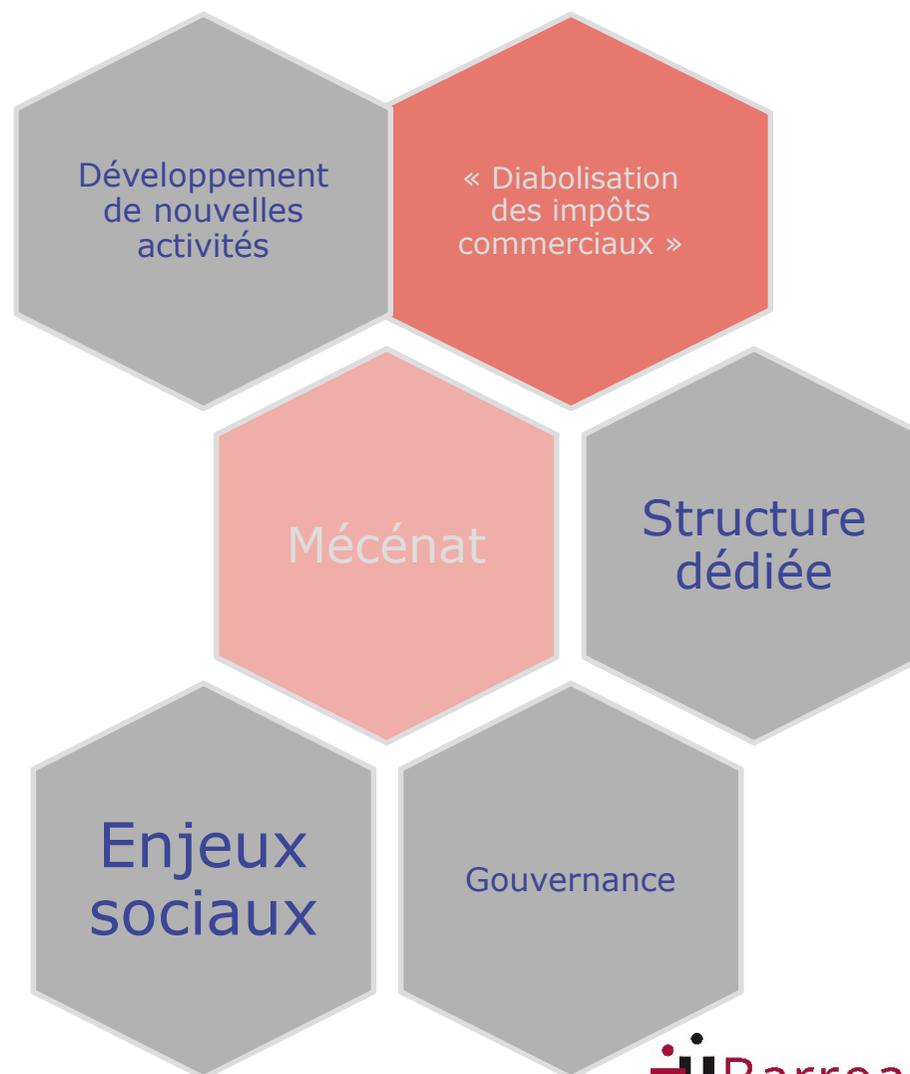
# Sommaire

---

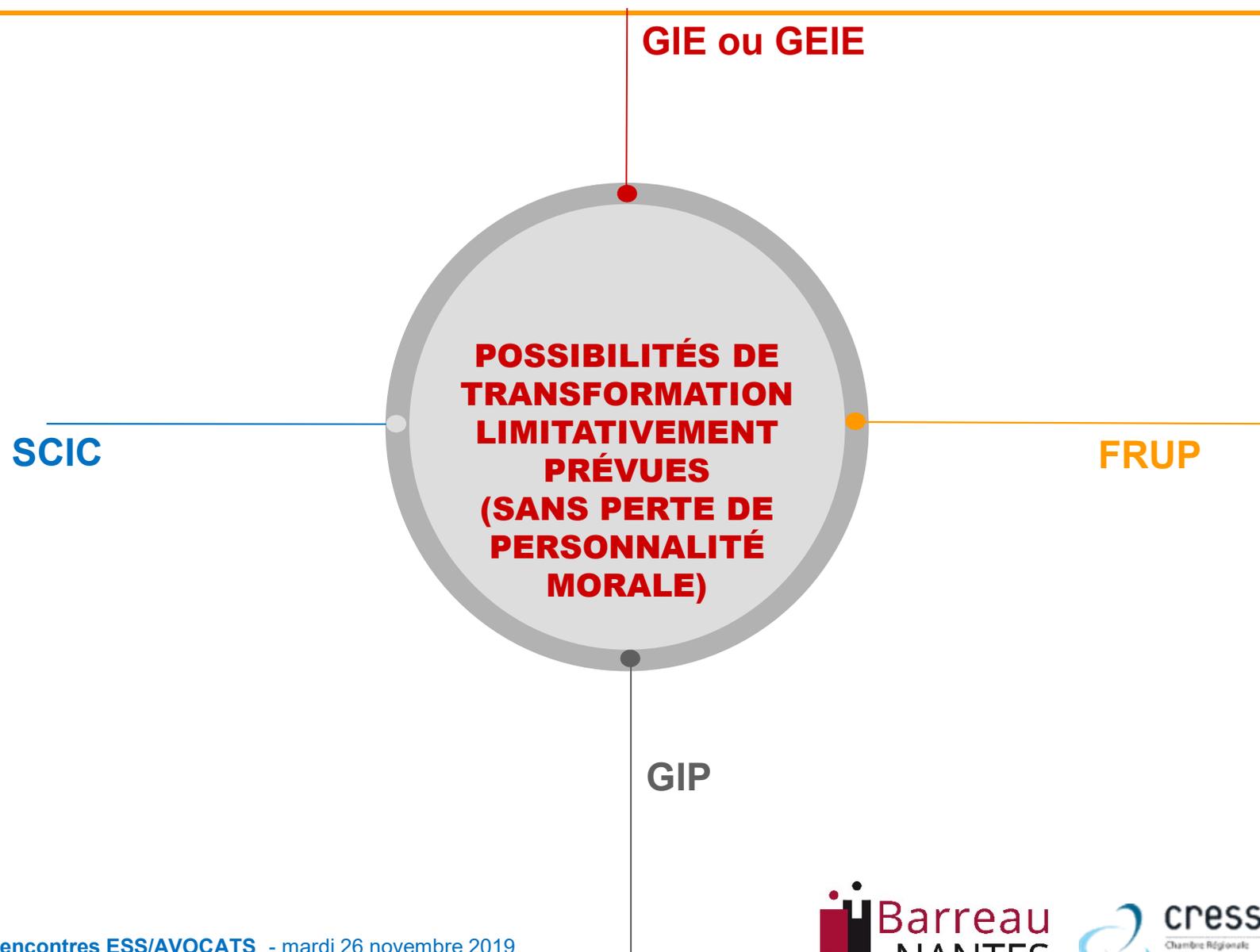
1. Transformation de l'association
2. Franchise des activités lucratives accessoires
3. Sectorisation
4. Filialisation
5. Fiscalisation totale
6. Synthèse : avantages et inconvénients

# Introduction

---



# Transformation de l'association



# Franchise des activités lucratives accessoires

## FRANCHISE DES ACTIVITES LUCRATIVES ACCESSOIRES



### SOUMISE AU RESPECT DE CONDITIONS

- La gestion de l'organisme doit être désintéressée.
- Les activités non lucratives de l'association doivent être significativement prépondérantes.



### APPLICATION OBLIGATOIRE

Lorsque les conditions sont remplies, la franchise s'applique obligatoirement : il n'est pas possible d'y renoncer même si l'assujettissement aux impôts commerciaux serait plus avantageux.



### SEUIL DE 63.059 €

La franchise s'applique sous réserve que les recettes des activités lucratives accessoires n'excèdent pas 63.059 € (seuil révisé chaque année - seuil pour 2019).

# Sectorisation

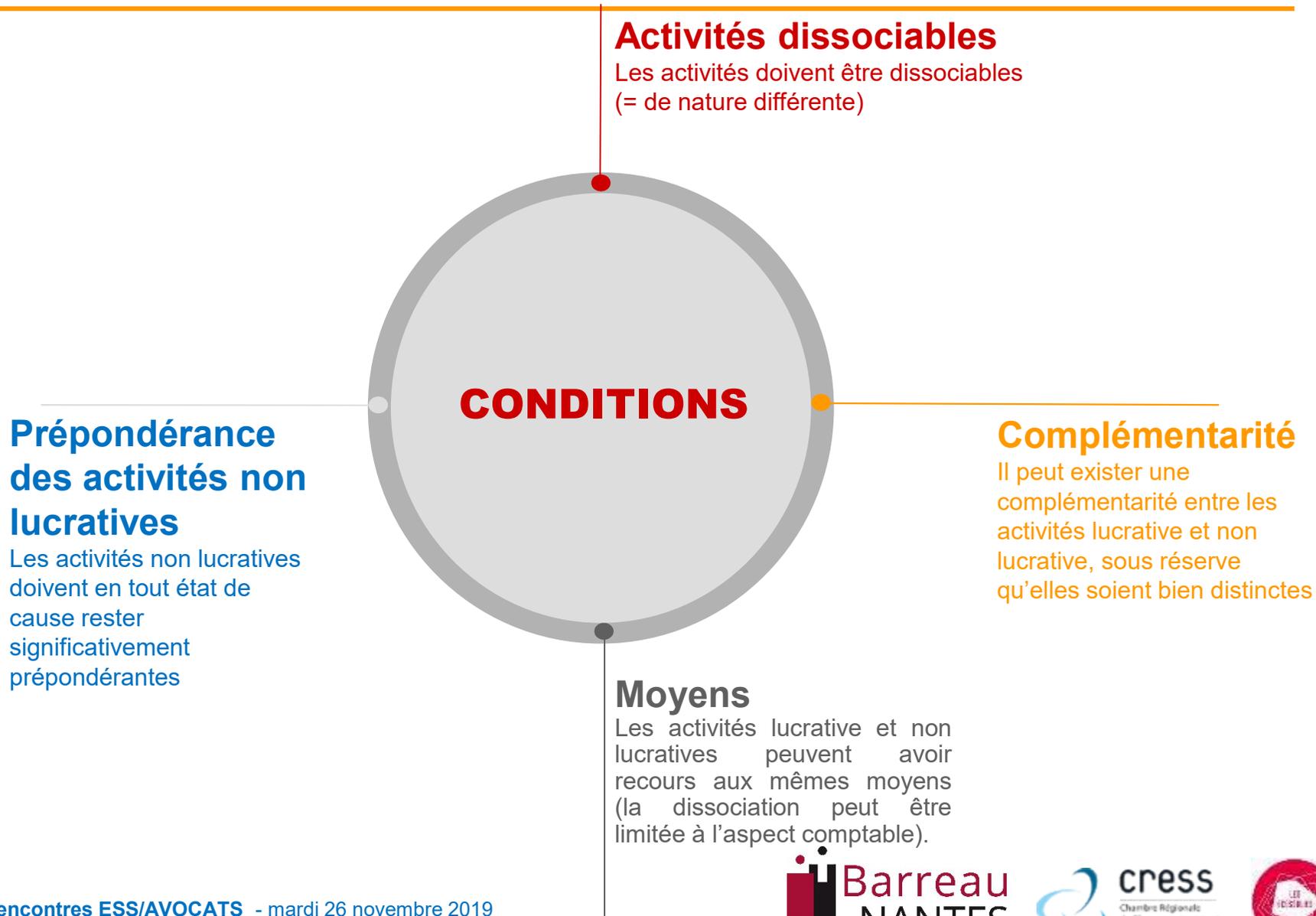
---

En matière de **CET**, la sectorisation n'a pas de conséquence car les activités non lucratives ne sont jamais taxables

En matière **d'IS** et de **TVA**, la sectorisation permet d'éviter une fiscalisation intégrale de l'organisme par un **effet de « pollution »**



# Sectorisation



# Sectorisation

## LES OPÉRATIONS LUCRATIVES DOIVENT ÊTRE DISSOCIABLES DE L'ACTIVITÉ NON LUCRATIVE

- Les activités lucratives doivent correspondre à des prestations de **nature différente** de l'activité principale non lucrative de l'organisme.
- L'activité non lucrative ne doit pas avoir pour objet principal le développement d'une clientèle ou **l'accroissement des résultats de l'activité lucrative**.
- **L'existence de complémentarité** entre les activités lucrative et non-lucrative n'est pas de nature à remettre en cause la sectorisation.

## L'ACTIVITÉ NON LUCRATIVE DOIT DEMEURER SIGNIFICATIVEMENT PRÉPONDÉRANTE

- Application privilégiée du **critère comptable** du rapport des recettes lucratives sur l'ensemble des moyens de financement de l'organisme (recettes, subventions, dons, legs, ...) : un **seuil de 70 %** semble sécurisant mais n'a jamais été reconnu par la doctrine, la jurisprudence ou le législateur.
- Admission d'autres critères : **effectifs, moyens** affectés, etc.

# Sectorisation

01

Sectorisation impôt sur les sociétés



Création du secteur distinct



Détermination des résultats de chaque secteur



Modalités d'imposition

# Sectorisation

01

Sectorisation impôt sur les sociétés



## Création du secteur distinct

### Affectation des moyens d'exploitation

- Affectation des moyens d'exploitation (locaux, matériels, salariés...) aux deux secteurs lucratif et non lucratif.
- Moyens communs aux deux secteurs : répartition au **prorata du temps d'utilisation dans le cadre de l'activité lucrative.**

### Etablissement d'un bilan fiscal de départ

- Un bilan fiscal de départ doit être établi à la date du premier jour du premier exercice soumis aux impôts commerciaux.
- Ce bilan fiscal doit comprendre tous les éléments d'actif et de passif affectés aux opérations lucratives.
- Il doit mentionner les éléments d'actif et de passif pour leur valeur réelle à la date de son établissement.

Le bilan fiscal de départ doit être porté à la connaissance de l'administration au moyen des tableaux annexes joints à la déclaration de résultat du premier exercice imposé.

# Sectorisation

01

Sectorisation impôt sur les sociétés

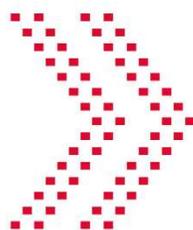


## Détermination des résultats de chaque secteur



### PRINCIPE

Les bénéfices et revenus correspondant respectivement aux opérations lucratives et non lucratives sont déterminés distinctement selon les règles qui leur sont propres.



L'association doit affecter les **charges et produits directs** à chaque secteur et ventiler les **charges et les produits communs** chaque secteur.

**Il convient d'affecter au secteur non lucratif les seules recettes des activités non lucratives**

**Il convient d'affecter au secteur lucratif les seules charges des activités lucratives**



**Clés de ventilation**

# Sectorisation

01

Sectorisation impôt sur les sociétés



## Modalités d'imposition



Souscription d'une déclaration n° 2065-SD pour les résultats du secteur lucratif



IS au taux réduit de 15% pour les associations dont le chiffre d'affaires est inférieur à 7.630.000 € à concurrence d'un montant de bénéfices plafonné à 38.120 € par période de 12 mois



IS au taux normal de 28 % dans la limite de 500.000 € de bénéfice imposable par période de 12 mois et à 31 % au-delà de cette limite

# Sectorisation

02

Sectorisation TVA  
impôt sur les  
sociétés



Crèches



Soins

**Il existe des exonérations  
de TVA spécifiques**

Une activité, même considérée  
comme lucrative et soumise à  
l'IS, peut être exonérée de TVA.



Enseignement, FPC



Location de locaux d'habitation

## La création de secteurs distincts d'activité obéit à des règles spécifiques

- **Plusieurs activités doivent être exercées** : la pluralité d'activités s'apprécie en relation avec un certain nombre de critères relatifs à la nature économique de chaque activité, à l'utilisation de moyens différents d'exploitation (investissements, personnels distincts) et à la tenue d'une comptabilité séparée (**notion de pluralité d'entreprises**).
- **Les différentes activités exercées ne doivent pas être soumises à des dispositions identiques au regard de la TVA.**

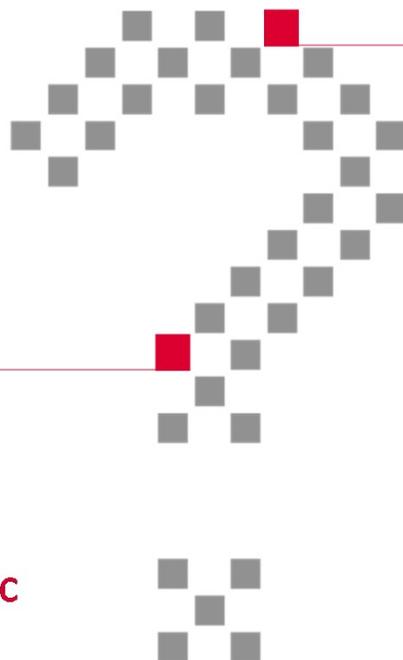
# Filialisation

---

Les activités non lucratives ne sont plus significativement prépondérantes

Sociétés et impôt sur les sociétés

L'association souhaite développer une activité véritablement autonome, seule ou en partenariat avec d'autres structures



# Filialisation

---



**Création d'une nouvelle structure**  
**(le plus souvent une société commerciale mais on pourrait également imaginer la création d'une nouvelle association)**

**Apport vers cette nouvelle structure**

# Filialisation - Choix de la structure juridique

## Principes généraux

### Association

Convention deux personnes au minimum  
Intérêt collectif qui dépasse les intérêts individuels des membres

Absence de capital social

Interdiction de distribution de revenus, de bénéfices ou de dividendes aux membres de l'association

Possibilité d'exercer des activités lucratives

### Société commerciale

Hormis la société anonyme qui nécessite deux actionnaires, une société commerciale peut être constituée par une seule personne physique ou morale (SASU ou EURL)

Capital social obligatoire mais plus de minimum requis pour la SAS ou la SARL

Vocation à réaliser des bénéfices et à les distribuer aux associés ou actionnaires

# Filialisation - Choix de la structure juridique

## Gouvernance

### Association

Les statuts déterminent librement les modalités de fonctionnement et de représentation à l'égard des tiers

Toutefois, il faut doter la personne morale d'au moins un représentant personne physique pour exercer les droits de l'association

### Société commerciale

Strictement fixée par le code de commerce

Exception : la SAS (société par actions simplifiée) dont les statuts déterminent librement la nature et les fonctions des organes de direction et les conditions et formes des prises de décisions – seule est imposée la représentation par un Président habilité à engager la société

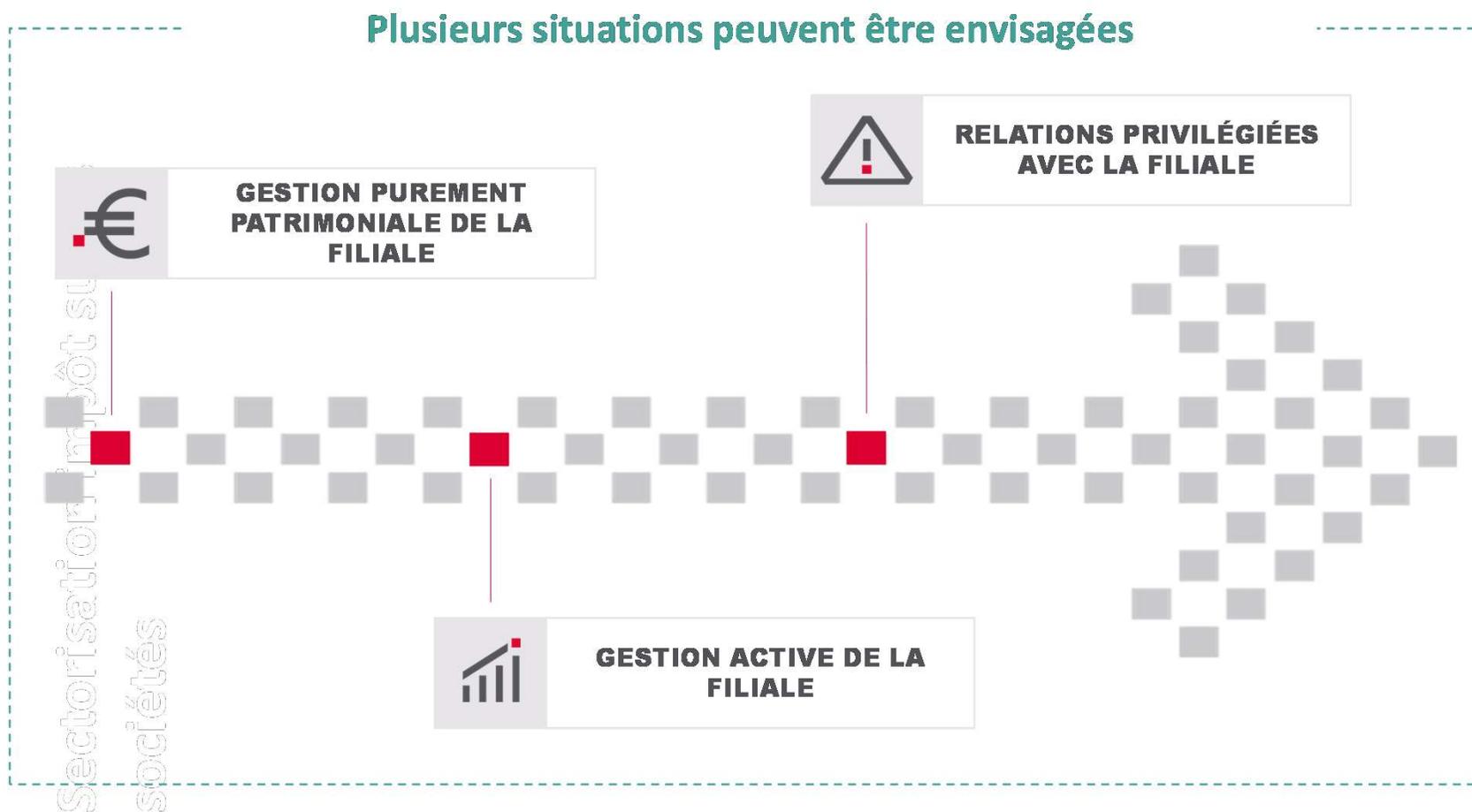
# Filialisation - Choix de la structure juridique

---

## PRECONISATION

- La gouvernance des SARL et SA est strictement fixée par le code de commerce, sans possibilité de dérogation.
- En cas d'option pour une société commerciale, le choix de la SAS pourrait s'imposer si une adaptation spécifique devait être réalisée : les statuts déterminent librement la nature et les fonctions des organes de direction, et les conditions et les formes dans lesquelles sont prises les décisions. Seule contrainte : la représentation par un président
- Il convient d'éviter qu'un dirigeant bénévole de l'association (c'est-à-dire un membre du CA) soit dirigeant dans la filiale.
- En revanche, un salarié de l'association pourrait être dirigeant de la structure, rémunéré ou non au titre de son mandat.

# Filialisation – Enjeux fiscaux



# Filialisation – Enjeux fiscaux

## 1 GESTION PUREMENT PATRIMONIALE DE LA FILIALE

La détention du capital de la filiale est minoritaire (gestion passive présumée)

L'association a un rôle d'actionnaire passif / n'a pas un rôle de gestion active



### PRINCIPE

Imposition des dividendes perçus par l'association au taux réduit de 15%



### EXCEPTION

Affectation des titres reçus à un secteur lucratif, créé le cas échéant à cette occasion, si la filialisation est opérée par voie d'apport partiel d'actif placé sous le régime fiscal de faveur (afin de respecter les modalités de calcul des plus-values imposables dont sont grevés les titres)

# Filialisation – Enjeux fiscaux

## 2 GESTION ACTIVE DE LA FILIALE

La participation de l'association est majoritaire dans le capital de la société

Il existe des liens économiques entre les deux entités

Les dirigeants de la filiale sont les mêmes ou ont des liens de parenté avec les dirigeants de l'association

### CREATION D'UN SECTEUR DISTINCT

Les titres doivent être inscrits à l'actif du bilan fiscal que l'association est tenue d'établir.

## 2 GESTION ACTIVE DE LA FILIALE

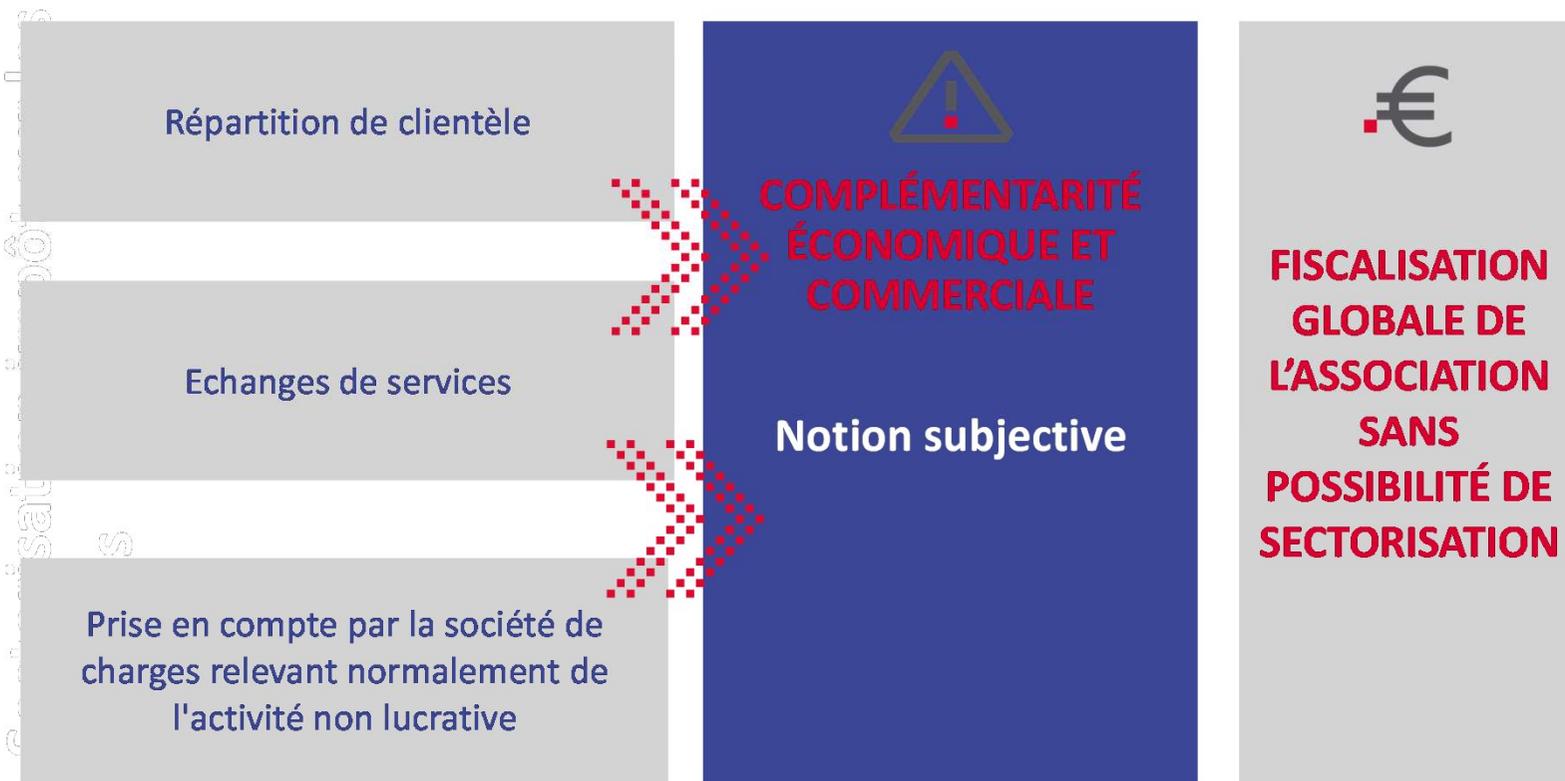


Une association crée, pour financer son activité non lucrative d'alphabétisation, une EURL qui assure des séances de formation de personnels d'entreprise. Les dividendes retirés de l'EURL (100.000 € annuels) sont la seule ressource de l'association, qui réalise son activité non lucrative avec la participation d'une cinquantaine de bénévoles. L'association salarie une personne comme secrétaire-comptable chargée de s'occuper, notamment, de la gestion des titres de l'EURL.

- La seule détention par l'association des titres de l'EURL rend la gestion de ces titres lucrative.
- L'association peut sectoriser son activité de gestion de titres : bien que le dividende représente la totalité des ressources de l'association, l'importance relative des bénévoles affectés à l'activité non lucrative au regard de la personne salariée affectée en partie à la gestion de la filiale permet de conclure à la prépondérance de l'activité non lucrative.

# Filialisation – Enjeux fiscaux

## 3 RELATIONS PRIVILÉGIÉES AVEC LA FILIALE



# Filialisation – Enjeux fiscaux

## 3 RELATIONS PRIVILÉGIÉES AVEC LA FILIALE



Pour se conformer à l'obligation imposée par le Code du sport, une association a confié à une société commerciale dont elle est actionnaire la gestion et l'animation de ses activités physiques et sportives relatives à la pratique du rugby, donnant lieu tant à l'organisation de manifestations payantes qu'à versement de rémunérations. Elle lui rétrocède son équipe de rugby professionnelle, l'usage des installations sportives nécessaires, le personnel salarié affecté à cette activité, la disposition de son logo et l'exploitation des produits dérivés. Elle participe également à la formation des nouveaux joueurs.

La CAA de Marseille considère que l'association a offert à la société la possibilité d'accroître ses recettes et lui a également permis de réaliser des économies grâce à la mise à disposition, pour un coût modique, des équipements sportifs. L'association participe ainsi de manière indirecte à l'activité lucrative de sport professionnel dévolue à la société, alors même que sa gestion ne comporte pas de recherche d'excédents de recettes, et n'est, dès lors, pas dépourvue de but lucratif. Elle doit, dès lors, être assujettie à l'impôt sur les sociétés et à la TVA.

# Filialisation – Enjeux fiscaux

## Préconisations

Sectorisation impôt sur les sociétés



Eviter impérativement les dirigeants communs



Développer l'autonomie de la filiale par rapport à l'association (moyens de fonctionnement, fichier client...)



Maximiser l'étanchéité entre l'association et la filiale



Augmenter dans la mesure du possible le nombre d'associés dans la filiale



Limiter les flux financiers entre les deux structures (l'activité non lucrative ne doit pas financer l'activité lucrative filialisée)



Appliquer des conditions normales dans les relations commerciales entre l'association et la filiale.

# Filialisation globale

Les activités non lucratives ne sont plus significativement prépondérantes

SC  
(CL)

L'association n'a pas sectorisé ses activités lucratives

SC

L'association entretient des relations privilégiées avec une société commerciale ou une association fiscalisée

SC SC  
SC (CL)

La gestion de l'association est intéressée



**FISCALISATION TOTALE IS**  
**ENJEU MECENAT**

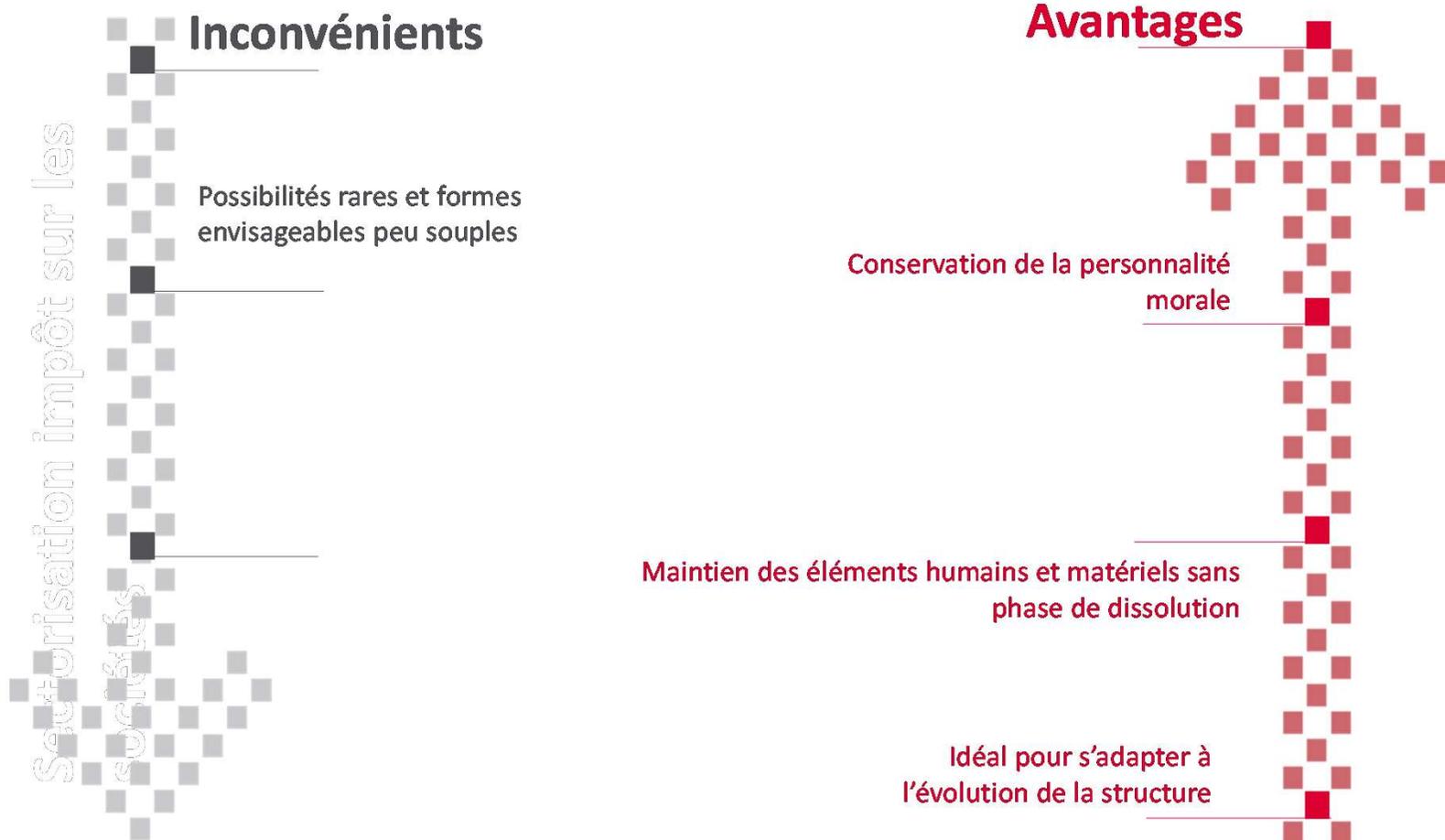


La CET ne sera due que sur les seules activités lucratives

L'association pourra appliquer les exonérations spécifiques prévues en matière de TVA

# Synthèse

## Transformation



# Synthèse

## Sectorisation des activités lucratives



# Synthèse

## Filialisation des activités lucratives

Souterrain  
sociétés  
impôt sur les

### Inconvénients

Nécessite une autonomie importante des activités

Les relations entre l'association non lucrative et la filiale commerciale doivent être limitées au maximum

Les titres détenus dans la filiale devraient en tout état de cause être inscrits au sein de l'association dans un secteur d'activité fiscalisé.

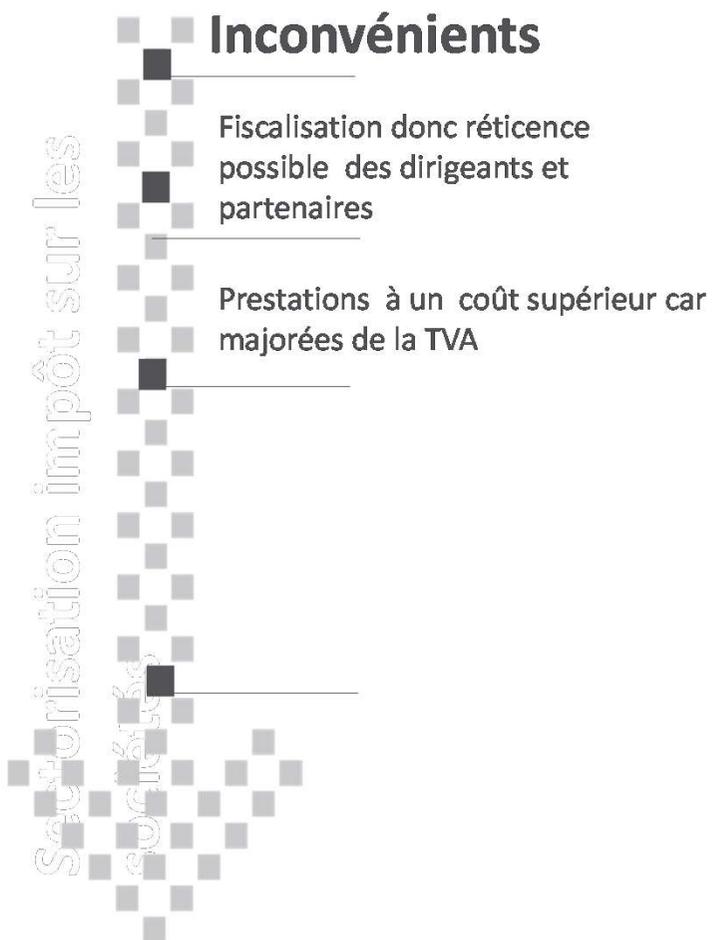
### Avantages

Permet de scinder clairement, au sein de deux structures distinctes, les activités lucratives de celles non lucratives.

Le mécénat, versé à la structure non lucrative est nécessairement présumé financer ces activités.

# Synthèse

## Fiscalisation globale



# Contacts

---



## **Fabienne OLIVARD**

**Avocat Associé – Droit fiscal**  
Pôle Droit des Associations et de  
l'Economie Sociale et Solidaire

[fabienne.olivard@fidal.com](mailto:fabienne.olivard@fidal.com)

02 40 14 26 00



## **Marjorie TRITSCHLER**

**Avocat Associé – Droit des  
structures**

[marjorie.tritschler@fidal.com](mailto:marjorie.tritschler@fidal.com)

02 40 14 26 00



## **Chloé DUREY**

**Responsable Développement  
Economique et Territoires**

[Chloe.durey@cress-pdl.org](mailto:Chloe.durey@cress-pdl.org)

02 40 74 74 24