

■ La pratique démontre que le financement participatif (ou *crowdfunding*) relève plus souvent d'un acte d'achat que d'un don.

■ Ce nouveau mode de financement s'est fortement développé sur le modèle du prêt.

FINANCEMENT
PRIVÉ

QUEL CADRE FISCAL À L'HEURE DU CROWDFUNDING ?

Bien qu'aucune règle fiscale propre au *crowdfunding* n'existe pour les associations, le droit fiscal s'y applique pleinement. Analyse des opportunités et des obstacles de la fiscalité pour les associations et les contributeurs.



AUTEUR Mathieu Castaigns
TITRE Expert-comptable mémorialiste,
membre du club « Associations »
de l'Ordre des experts-comptables

Le *crowdfunding*, traduit littéralement comme « financement par la foule », a de tout temps existé sous différentes formes : quêtes, tontines, marchés financiers... sans oublier le Téléthon et les Cigales pour la finance solidaire. Sa véritable innovation réside dans le vecteur utilisé : Internet et ses nombreuses plateformes de financement.

Riche en réformes, l'année 2014 a défini un cadre pour les plateformes de don (ou de préachat), de prêt et d'investissement en fonds propres¹. Développement des montants levés, mais aussi transparence des plateformes et protection des contributeurs font désormais partie des préoccupations majeures du législateur. Afin de relever

les défis du financement des associations, il est intéressant d'aborder les différentes formes de contribution à l'aune de la fiscalité.

CARACTÈRE DÉSINTÉRESSÉ DU DON

Le contributeur : donateur ou acheteur ?

Commençons par casser un mythe. Alors qu'une minorité de plateformes de *crowdfunding* est centrée uniquement sur le don sans contrepartie – si ce n'est la possibilité de bénéficier de reçus fiscaux sous certaines conditions –, la grande majorité des plateformes offre

la possibilité aux associations de proposer tout un panel de contreparties en échange de généreuses contributions. Ainsi, l'idée selon laquelle les plateformes de « dons contre dons » ou de « dons avec contrepartie » enregistreraient une majorité de dons se révèle inopérante d'un point de vue juridique et fiscal. Alors que l'acte de don procède d'une intention libérale « à titre gratuit, sans contrepartie directe ou indirecte au profit de la personne qui l'effectue »², force est de constater que les multiples contreparties offertes au public effacent bien souvent le caractère désintéressé des contributions, si généreuses

soient-elles. La dénomination courante de telles plateformes est donc un abus de langage si bien que la rigueur intellectuelle devrait amener à les considérer comme des plateformes de « (pré)ventes et de collecte de dons ». Une fois ce constat établi, il convient de s'intéresser aux ressorts du droit fiscal, qui n'a pas attendu le *crowdfunding* pour se positionner sur le sujet. Par souci de tolérance, la notion de contreparties « institutionnelles ou symboliques »³ s'est imposée. Elle autorise les associations à proposer des contreparties telles que le droit de vote aux assemblées générales ou encore le titre de membre bienfaiteur. Des contreparties matérielles ou immatérielles peuvent même être proposées (objets, chansons, revues)

1. Ord. n° 2014-559 du 30 mai 2014, JO du 31, JA n° 502/2014, p. 8 ; Décr. n° 2014-1053 du 16 sept. 2014, JO du 17, JA n° 505/2014, p. 7.

2. BOFIP-Impôts, BOI-IR-RICI-250-20, 12 sept. 2012, § 60.

3. *Ibid.*, § 80.

4. *Ibid.*, § 90.

5. Pour un dossier d'ensemble sur l'intérêt général, v. JA n° 464/2012, p. 20.

6. CGI, art. 757.

7. « Baromètre du *crowdfunding* 2014 », Association financement participatif France.

8. BOFIP-Impôts, BOI-IS-CHAMP-10-50-10-20, 12 sept. 2012.

9. CGI, art. 206, 1 bis et 261.7, 1^{er}, b ; BOFIP-Impôts, BOI-IS-CHAMP-10-50-20-20, 18 mars 2013.

10. Pour un dossier d'ensemble sur la filialisation, v. JA n° 428/2010, p. 18.

11. CGI, art. 1740 A.

12. Ord. du 30 mai 2014 et décr. du 16 sept. 2014, préc.

13. L. n° 41-2532 du 13 juin 1941, JO du 6 juill.

14. Obligatoire pour les plateformes de prêt, le statut d'IFP est

■ La participation collaborative (ou *crowdsourcing*) pourrait bientôt réinventer les relations entre associations, particuliers et entreprises mécènes.

“ À la faveur de réglementations ayant animé l’année 2014, le *crowdfunding* a bouleversé le monopole bancaire acquis depuis la loi de 1941 ”

sous réserve de garder un caractère « disproportionné »⁴. En l’occurrence, la valeur des contreparties offertes ne peut excéder 25 % du don effectué sans pouvoir dépasser 65 euros (cette dernière condition ne s’appliquant pas pour les dons de personnes morales).

Traitement fiscal des dons et des ventes

La distinction entre acte de don et acte de vente n’est pas sans conséquence fiscale. Pour les associations d’intérêt général⁵, seuls les dons seront susceptibles de donner lieu à la délivrance d’un reçu fiscal, tandis que les ventes n’auront pas cette possibilité. Il incombe donc à chaque association de bien définir ses contreparties qui, bien souvent, seront différentes selon les niveaux de contributions. Pour les associations n’étant pas d’intérêt général, la nature de la transaction aura également une importance capitale. Contrairement aux associations d’intérêt général, les associations non éligibles au mécénat sont en effet tenues de révéler l’existence de l’ensemble de leurs dons aux impôts de manière spontanée ou subie⁶. Dans l’attente d’une évolution législative souhaitable visant l’exonération des droits de mutation à titre gratuit pour l’ensemble des associations, l’administration fiscale est ainsi autorisée à ponctionner 60 % des sommes recueillies (sans compter les pénalités), et ce, dès le premier euro. Alors que les plateformes de *crowdfunding* restent très discrètes sur de telles contraintes, et que les services fiscaux adoptent une définition de plus en plus restrictive de la notion d’intérêt général, un risque fiscal plane bel et bien sur les associations non éligibles au mécénat. Au vu des sommes en jeu, soit 38 millions d’euros de dons en 2014⁷, il convient pour ces dernières de s’en prémunir, quitte à assumer le fait que la présence de contreparties donne lieu à des actes de vente. Dans cette hypothèse, elles devront éditer des factures de vente. Les associations fiscalisées collecteront la TVA sur les ventes. Les associations non fiscalisées pourront dans certains cas prouver le caractère non lucratif de cette activité⁸ ou bénéficier de la franchise d’impôt⁹ sous certaines conditions. Dans le cas contraire, elles devront sectoriser leurs activités lucratives accessoires pour être imposables uniquement sur celles-ci, voire filialiser leurs activités lucratives si elles deviennent prépondérantes afin de ne pas être assujetties aux impôts commerciaux sur l’ensemble de leur activité¹⁰.

La délivrance irrégulière d’un reçu fiscal ou d’une facture de vente entraîne l’application d’une amende égale à 25 % des sommes

indûment mentionnées¹¹. Pour se prémunir de tout risque, bien que n’étant qu’intermédiaires et *a priori* non responsables juridiquement, certaines plateformes exigent la copie du rescrit fiscal d’intérêt général ou du décret valant reconnaissance d’utilité publique. Dédiée uniquement aux associations, HelloAsso est l’une des rares plateformes prenant en charge la gestion et l’édition de reçus fiscaux concomitamment à la collecte de dons. Elle propose également la gestion permanente des cotisations des adhérents de même qu’un service de billetterie en ligne pour des événements.

CARACTÈRE INCITATIF DU PRÊT

La fin du monopole bancaire

À la faveur de réglementations ayant animé l’année 2014¹², le *crowdfunding* a bouleversé le monopole bancaire acquis depuis la loi de 1941¹³. Loin devant les autres formes de contribution, avec 88 millions d’euros collectés en 2014, les plateformes de prêt connaissent un succès croissant. Elles sont désormais tenues d’être immatriculées auprès de l’Organisme pour le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (Orias) afin d’obtenir le statut d’intermédiaire en financement participatif (IFP)¹⁴. Elles permettent de répondre à des besoins allant de quelques milliers à plusieurs centaines de milliers d’euros et visant le financement d’un investissement, d’un besoin en fonds de roulement ou la création d’une nouvelle activité.

Intermédiation vs désintermédiation

Pour les plateformes mettant directement en lien prêteurs et associations, les intérêts perçus par le prêteur, forcément personne physique en l’état actuel de la réglementation, sont considérés comme des revenus de placement à revenu fixe¹⁵. Ils font l’objet d’une retenue à la source des prélèvements sociaux (CSG, CRDS) de 15,5 %¹⁶ à laquelle s’ajoute un acompte forfaitaire de 24 % sur l’impôt ●●●

optionnel pour les plateformes de (pré)ventes et de collecte de dons.

15. BOFIP-Impôts, BOI-RPPM-RCM-10-10, 12 sept. 2012.

16. CSS, art. L. 136-7 s., art. L. 245-14 à 16 ; CASF, art. L. 14-10-4.

17. CGI, art. 125 A.

18. BOFIP-Impôts, BOI-RICI-90-10-20-10, 13 janv. 2014, § 130 ;

BOI-PAT-ISF-40-30-10-20, 5 juin 2014, § 160.

19. C. mon. fin., art. L. 214-164 al. V. a).

20. L. n° 2014-856 du 31 juill. 2014, JO du 1^{er} août.

21. CGI, art. 199 *terdecies*-o A, VI.

22. CGI, art. 885-o V bis.

23. BOFIP-Impôts, BOI-RPPM-RCM-10-20-10, 12 sept. 2012.

24. CGI, art. 117 *quater*.

25. CGI, art. 158.

26. Pour un dossier d’ensemble sur

les fonds propres, v. JA n° 487/2013, p. 18.

27. V. JA n° 499/2014, p. 38.

28. V. recommandations du rapport Vercamer d’avr. 2010, p. 44 et du rapport définitif HCVA du 13 mars 2014, p. 17, v. JA n° 499/2014, p. 6.

29. Rapp. A. Bocquet, F. Dumas, Ass.

nat. n° 2383, tome 1 sur les difficultés du

●●● sur le revenu¹⁷. Au risque de nuire à l'esprit désintermédié du *crowdfunding*, les modèles de financements indirects tendent à se développer dans l'économie sociale et solidaire (ESS) : J'adopte un projet, Fadev. Les avantages qu'ils procurent (fiscalité attractive pour les contributeurs¹⁸, éligibilité à recevoir les fonds de l'épargne salariale solidaire¹⁹) offrent un intéressant levier de financement, sous réserve que la structure intermédiaire soit reconnue entreprise solidaire d'utilité sociale (ESUS). Selon l'article 11 de la loi relative à l'ESS du 31 juillet 2014²⁰ sont notamment assimilés aux ESUS les organismes de financement dont l'actif est composé d'au moins 35 % de titres émis par des entreprises de l'ESS au sens de l'article 1 de ladite loi, et dont au moins 25 % sont émis par des ESUS. De manière originale, Spear, l'une des premières plateformes de prêt dédiée à l'ESS, propose à ses contributeurs personnes physiques et morales l'achat de parts sociales de sa coopérative financière en indiquant le projet de leur choix. Les sommes ainsi récoltées permettent aux partenaires bancaires de Spear d'octroyer des emprunts à des taux minorés, et de ne pas faire peser le risque de défaut de paiement sur les contributeurs. Pour les personnes physiques contributrices, la plateforme est apte à délivrer une réduction d'impôt au titre la souscription au capital de PME (18 % au titre de l'impôt sur le revenu²¹ ou 50 % au titre de l'impôt de solidarité sur la fortune²²) et à verser des intérêts de parts sociales sur ses résultats (le « dividende coopératif »). Ces derniers sont considérés comme des produits de placement à revenu variable²³. Ils sont assujettis aux prélèvements sociaux de 15,5 % effectués à la source et donnent lieu à un acompte forfaitaire non libératoire de 21 % de leur montant²⁴ qui s'imputera sur l'IR. Ils sont ensuite imposés au barème progressif de l'impôt sur le revenu après abattement de 40 % de leur montant²⁵. Cet abattement leur permet de bénéficier d'un traitement fiscal plus avantageux que les revenus fixes tels les intérêts sur prêts.

AVENIR DU CROWDFUNDING

Une incitation fiscale à inventer pour les fonds associatifs

Parmi les pistes d'avenir, il est fort à parier que le *crowdfunding* parvienne un jour à satisfaire les besoins criants de renforcement « haut de bilan » des associations. À l'heure où de nombreuses plateformes interviennent sur le financement en capital social – une quinzaine agréées par l'Autorité des marchés financiers (AMF) –,



aucune ne s'est encore développée sur le financement des fonds associatifs. Plusieurs plateformes s'interrogent sur l'opportunité d'expérimenter ce mode de financement, que ce soit de manière directe ou intermédiée. Apports avec droit de reprise, prêts participatifs, titres associatifs²⁶, debentures²⁷, obligations classiques, ou encore titres à impact social (*social impact bonds*)... nul doute que ces outils feront un jour partie intégrante de la révolution financière promise par le *crowdfunding*. Afin de soutenir l'investissement dans les associations, il conviendrait tout au moins que la réglementation fiscale propose un mécanisme incitatif comparable à la souscription au capital de PME²⁸, et que la réglementation de l'AMF prenne en compte la « spécificité associative »²⁹ pour faciliter une structuration financière tant attendue par le secteur associatif.

L'intelligence socio-économique non lucrative

Loin de se réduire à un acte financier dématérialisé, le *crowdfunding* a toutes les raisons de devenir le point de départ d'un renouveau de l'action citoyenne. Proposé par des plateformes comme Babeldoor, Colligence ou Koéo, la participation collaborative (ou *crowdsourcing*) comprend le bénévolat, le mécénat de compétences, la mise en réseau, ainsi que des formes d'actions collectives nouvelles comme la conception collaborative (élaboration d'un concept, production cinématographique, édition) ou l'accompagnement participatif. Inscrite en filigrane parmi les 55 recommandations du rapport sur les difficultés du monde associatif³⁰, la démocratisation du mécénat de compétences bénéficie d'une réglementation fiscale considérée comme la plus avantageuse au monde³¹. Plateforme dédiée à l'univers de la culture, Culture Time s'est ainsi spécialisée sur le mécénat de compétences afin de mettre en contact la foule avec les acteurs culturels. À n'en pas douter, de telles initiatives contribueront à réinventer l'espace citoyen des particuliers comme celui des entreprises. La recherche d'« intelligence socio-économique non lucrative »³² n'a jamais été autant facilitée que depuis l'avènement du *crowdfunding*. Gageons que la connaissance et l'engagement collectifs sauront donner, en retour, une pleine dimension à l'économie collaborative dont cette révolution financière se réclame. ■

monde associatif, 20 nov. 2014, p. 73, v. JA n° 510/2014, p. 6.

30. Ibid.

31. CGI, art. 200 et 238 bis : réservé aux associations dites « d'intérêt général », le mécénat peut être

financier ou en nature (ce dernier inclut le mécénat de compétences).

32. H. Sybille, postface in V. Tchernonog,

Le Paysage associatif français, Mesures et évolutions, Juris éditions – Dalloz, 2^e éd., 2013.