



I.- Fiscalité associative : Clarifier n'est pas forcément soulager...

Le sport associatif comme l'ensemble du monde associatif attendait avec impatience le rapport G. Goulard (1) et au delà, surtout, la révision du régime fiscal des associations promise par le Premier ministre.

Ce rapport synthétique (40 pages), présenté en mars 1998, se découpe en deux parties. La première rappelle les objectifs à concilier, le cadre légal de la fiscalité associative, l'insécurité fiscale au regard de l'ampleur des redressements notifiés par les services fiscaux, et propose de rétablir la sérénité en instituant une garantie contre les redressements. Cette garantie se traduirait notamment par le fait "qu'une association ayant saisi l'administration fiscale pour savoir si son activité est lucrative ne pourra faire l'objet d'un redressement pour la période antérieure à la date de la réponse". La seconde partie du rapport, plus volumineuse, intéressera beaucoup plus les praticiens du droit fiscal puisqu'elle rappelle, à partir de 14 fiches synthétiques le droit positif applicable et les points méritant un éclairage explicatif particulier.

Sur le fond, les préconisations du rapport n'ont rien de profondément novatrices. Comment pourrait-il d'ailleurs en être autrement ? Le droit fiscal se trouve prisonnier du sacro-saint principe d'égalité des contribuables de-

(1) Rapport présenté par M. G. GOULARD au Premier ministre, *Clarifier le régime fiscal des associations*, mars 1998.

vant l'impôt. La forme juridique associative ne saurait en l'espèce pouvoir constituer un paravent à l'activité économique et commerciale, surtout lorsque cette dernière présente un caractère habituel. Le réalisme caractérisant le droit fiscal ne saurait se laisser abuser par un tel artifice.

Or, la problématique de toute la fiscalité associative repose, depuis ces dernières années, sur le caractère archaïque de la règle fiscale applicable aux associations. Cette dernière s'est historiquement construite et reste, encore aujourd'hui, fortement imprégnée des notions de philanthropie et de caritativisme qui conviennent mal à l'évolution qu'ont connue un certain nombre de secteurs comme le sport au cours de ces vingt dernières années. Le décalage en résultant est source d'incompréhensions pour nombre de dirigeants associatifs. Il est à l'origine des nombreux redressements que connaissent les associations sportives qui se trouvent aujourd'hui en concurrence avec des entreprises privées sur le vaste "créneau" du loisir sportif.

Bien que M. G. Goulard insiste à plusieurs reprises sur le fait que le droit commun pour les associations est l'absence d'imposition aux impôts commerciaux (c'est à dire essentiellement trois impôts : TVA, Impôt sur les sociétés -IS-, et taxe professionnelle - TP) et l'assujettissement l'exception, cela n'est plus du tout vrai pour les associations sportives se trouvant dans la situation précitée.

La problématique de la fiscalité applicable aux associations sportives se trouve clairement dans la **définition de la nature lucrative** de leurs activités au regard de l'évolution du sport réalisée sur un mode de plus en plus consumériste. De la qualification de la nature lucrative dépend l'obtention ou non du régime fiscal dérogatoire dont bénéficient théoriquement les associations.

Cette question est incontestablement plus sensible dans les sports pour lesquels les associations se trouvent en concurrence avec un secteur commercial important (ce sont principalement les cas de la gymnastique avec le secteur de la forme, du tennis, du golf, de l'équitation, de la voile et du canoë-kayak...).

Le rapport propose, à des fins de clarification de la notion de lucrativité, une meilleure appréciation de la notion de concurrence commerciale. L'exonération actuelle des associations que ce soit au niveau de la TVA comme de l'IS repose notamment sur le critère d'utilité sociale. L'utilité sociale est réputée remplie par une association lorsque celle-ci assure des besoins pas ou insuffisamment pris en charge par le marché et que ces prestations sont rendues dans des conditions satisfaisantes pour l'intérêt général (au regard de la qualité du public auquel l'association s'adresse et la

manière dont elle le fait). Si l'activité associative est similaire à celle d'une entreprise commerciale et que ses conditions d'exploitation (notamment au regard des prix pratiqués) sont identiques, son utilité sociale et donc son but non lucratif sont remis en cause au même titre que les avantages fiscaux s'y rattachant.

Afin de mieux cerner cette notion de concurrence, le rapport préconise de distinguer concurrence potentielle (activité identique à l'association proposée par des entreprises sur d'autres zones géographiques - la comparaison des conditions d'exploitation permet alors de déterminer s'il doit y avoir ou non assujettissement) et virtuelle (lorsqu'une entreprise ne peut proposer les mêmes services, même s'il ne peut être exclu que le secteur marchand s'y intéresse un jour, l'association est présumée placée hors du champ des impôts commerciaux).

La définition de la notion de lucrativité en matière d'IS avait été clarifiée précédemment pour les clubs de golf par le biais d'une instruction de décembre 1994(2) qui énonçait que le caractère lucratif était reconnu aux associations qui :

- percevait des recettes commerciales supérieures à 50% de ses recettes totales,
- recourait à la publicité effectuée selon des modalités comparables à celles qui sont utilisées par les entreprises commerciales.

L'objectivité de tels critères avait le mérite de la clarté, le rapport Goulard n'y fait pas allusion.

Une autre question préoccupante est la contamination par l'activité lucrative de l'activité non lucrative. La sectorisation comptable, obligatoire en matière de TVA et réalisable en matière d'IS et de TP, n'est que rarement appliquée par les associations. Ceci a pour conséquence, lors des contrôles, d'entraîner une taxation de l'ensemble des recettes du groupement aux différents impôts.

Le rapport Goulard préconise à cet égard que la création d'une filiale commerciale de l'association (sous une forme juridique de type EURL par exemple) soit encouragée et qu'elle ne remette pas en cause le caractère non lucratif de l'association sous le respect de certaines conditions (la partie lucrative ne doit pas orienter l'ensemble et les dirigeants des deux organismes doivent être distincts). De nombreuses associations sportives, notamment la plupart des fédérations sportives nationales, ont ainsi créé une

(2) Cf. à ce sujet le commentaire de J.-L. LENCLOS, Nous gérons tous des clubs de golf, *R.J.E.S.*, n° 34, mars 1995, p. 27 et s.

société commerciale dans le prolongement de leur activité statutaire afin de mieux isoler l'activité lucrative du reste de l'activité de l'association (3).

De plus, le risque de remise en cause du caractère non lucratif lors des contrôles fiscaux comme le note G. Goulard est plus problématique pour les associations que pour les sociétés commerciales, dans la mesure où les règles usuelles des procédures fiscales ont pour les associations des conséquences invariablement sévères. Les associations sont le plus souvent en situation de taxation d'office car elles n'ont pas de comptabilité régulière et ne sont pas à jour de leurs obligations déclaratives ; ce qui explique que l'insécurité fiscale pour une association soit plus grande que pour une société commerciale.

La rapport G. Goulard propose de garantir les associations contre les redressements et de favoriser la consultation d'un spécialiste de fiscalité associative (au niveau du ministère) qui leur permettrait de déterminer, *a priori*, les critères d'assujettissement applicables aux associations.

Le label de reconnaissance d'utilité sociale, proposé depuis quelques années par le Conseil national de la vie associative présente, selon M. G. Goulard, plus d'inconvénients que d'avantages. Son caractère interprétatif introduirait, en effet, une nouvelle part de subjectivité dans un domaine qui n'en manque déjà pas.

Le rapport réalisé ne remet finalement pas en cause les principes et les règles posés par le droit positif applicable en matière de fiscalité associative mais plutôt la complexité de son application. Ce constat semble justifier en filigrane des préconisations du rapport une plus grande souplesse de l'application des textes en vigueur (déjà pratiquée par le juge quant à l'appréciation du caractère désintéressé de la gestion (4)). La fiscalité associative, notamment pour les personnes morales en situation d'assujettissement partiel à la TVA, se caractérise en effet par une complexité plus grande que la fiscalité commerciale, alors qu'elle se trouve le plus souvent être mise en œuvre par des praticiens bénévoles. Bien que l'administration comme la jurisprudence tiennent parfois compte de cet état de fait, l'évolution des mentalités avance peu dans un camp comme dans l'autre. La

(3) Il faut toutefois noter qu'il est très rare que cette structure commerciale, le plus souvent de type EURL, gère l'ensemble des activités lucratives de la fédération.

(4) Des décisions jurisprudentielles n'ont pas remis en cause le principe de gestion désintéressée du fait de rémunérations ou d'avantages financiers consentis au fondateur ou au dirigeant de l'association (G. Goulard cite en illustration les décisions du Conseil d'Etat du 19/06/1991, n° 41707 : *RJF* 6/87, n° 616, du CE du 17/10/1984, n° 39928 : *RJF* 11/1997, n° 1029, du 3/09/1997, n° 67486 : *RJF* 11/1997, n° 1029).

démarche pédagogique est finalement beaucoup plus longue et difficile à établir sans les relais indispensables des institutions fédérales.

Après les contrôles et redressements fiscaux des clubs professionnels débutés dès les années 1950 puis généralisés au cours des années 1980, le monde du tourisme et du loisir sportif (associatif) a fait, à son tour, l'objet d'importants redressements. Il est aujourd'hui choquant de constater que toutes les entités sportives associatives, notamment lorsqu'elles évoluent dans un même championnat ou lorsqu'elles réalisent des opérations de même nature, ne respectent pas tout ou partie de leurs obligations fiscales.

Si une instruction du service de la législation fiscale devrait reprendre prochainement certaines des clarifications et des propositions du rapport présenté, leur correcte application dans le monde associatif ne pourra, semble-t-il, s'opérer sans le soutien des institutions représentantes du mouvement sportif (CNOSF, fédérations nationales, ligues nationales professionnelles). Une telle perspective laisse une marge de consultation, de collaboration voire de négociation entre les institutions sportives et l'administration fiscale pour franchir une étape supplémentaire vers la maturité professionnelle et sociale à laquelle aspire le mouvement sportif. L'avancée (et la reconnaissance sociale) de ce dernier semble, de plus en plus, devoir se réaliser à travers une professionnalisation (réussie) du secteur associatif sportif dans le respect de ses valeurs originelles. L'exemple de l'élaboration de l'arrêté du 27 juillet 1994 semble être, en l'espèce, un exemple à suivre pour le versant fiscal.

II.- Subventions des collectivités locales aux clubs professionnels : Entre illégalité, expectative et inquiétude

Les subventions versées par les collectivités territoriales (CT) doivent-elles perdurer ? Doivent-elles être limitées ou être totalement interdites ?

Le débat autour du financement du sport professionnel par les CT ne cesse d'être passionnel car il recèle des enjeux économiques significatifs mais aussi des aspects réglementaires, sociologiques et culturels dont le poids symbolique est fort dans le système sportif français.

Après un bilan du dispositif transitoire légal de suppression des subventions au sport professionnel, nous envisagerons l'avenir du dispositif actuel.

La disparition progressive des subventions aux clubs sportifs professionnels suscite, aujourd'hui, bien des interrogations. Le décret du 24/01/1996 (5) chargé d'aménager cette disparition progressive jusqu'au 1^{er} janvier 2 000 n'a pas été réellement appliqué par certains clubs (notamment de basket-ball) et leurs partenaires publics locaux. La dépendance financière des clubs vis à vis des collectivités territoriales n'a dans quelques cas pas diminué. Plus inquiétant encore, la part du financement sous la forme de subventions dans le budget des clubs reste importante et parfois croissante pour quelques sports (6). La substitution d'une partie du soutien versé sous la forme de subventions au profit de prestations de services (achat de place, opération de communication, de promotion, de relations publiques...) n'a souvent été effectuée que de manière partielle, sans respecter les limites fixées par le décret et surtout sans anticiper leur forte baisse en 1999.

Seul, le football (pour la D1 essentiellement) semble se situer à un niveau de maturité élevé dans le processus de professionnalisation et dans la gestion de la dépendance de ses clubs vis à vis des CT (cf. tableau ci-dessous). La LNF a réussi, en très peu de temps, à assainir la situation nette comptable cumulée des clubs professionnels (7) et à inciter les clubs à la diversification de leurs ressources, même si leur compétitivité financière internationale reste encore à construire pour préserver l'attractivité sportive du championnat français.

(5) Cf. commentaires d'E. BAYLE et de C. DUDOGNON, La fin des subventions aux clubs professionnels : entre mythe et réalité, *R/ES*, n°38, mars 1996, p. 59 et s.

(6) Il faut dire que les recettes commerciales provenant des droits TV et des partenaires commerciaux ont baissé, au cours des quatre dernières années, dans des sports comme le basket-ball et le volley-ball par exemple, ce qui explique que le poids des financements publics soit encore sinon égal voire plus prépondérant qu'auparavant et que stagnent es budgets des clubs cf. annexe 2.

(7) Le déficit cumulé des clubs de D1 atteignait - 619 MF en juin 1990 ; un excédent apparaît dès la saison 1994/95 (+ 60,4 MF) pour atteindre le montant impressionnant de + 363, 05 MF sur la saison 1996/97. L'action de la LNF a également porté ses fruits sur les clubs de D2 avec le passage d'un déficit cumulé de - 168, 2 MF pour la saison 1990/91 à un excédent de + 1,3 MF en 1996/97.

Le travail de la direction nationale du contrôle de gestion et surtout la stratégie de redistribution des recettes TV négociées de manière centralisée par la LNF explique cette réussite. Cf. *Lettre de la Ligue nationale de football*, n°3, novembre 1997, p. 6 et 7.

Tableau de dépendance des sports par rapport aux subventions des CT

Disciplines	D1 Football	D2 Football	National Football	Pro A Basket-ball	Pro B Basket-ball	Rugby A1	Rugby A2
Nombre de clubs	18	22	18	16	16	20	20
Taux moyen constaté (saison 1996/97)	12,30%	23,50%	39,80%	40 % (*)	48,5 % (*)	20 % (environ)	28 % (environ)
Taux permis par le décret du 24/01/96 (saison 1996/97)	30 % (si budget inférieur à 80 MF) et 20 % (si budget supérieur à 80 MF)	40 % (si budget inférieur à 25 MF) et 35 % (si budget supérieur à 25 MF)	45%	40 % (si budget inférieur à 25 MF) et 35 % (si budget supérieur à 25 MF)	45%	45%	45%
Taux prévus en 1997/98	20 % (1 ^{er} cas) et 15 % (second cas)	25 % (1 ^{er} cas) 20 % (second cas)	30%	25 % (1 ^{er} cas) 20 % (second cas)	30%	30%	30%
Taux prévus en 1998/99	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%

(*) Les chiffres communiqués par la LNB au ministère de la jeunesse et des sports comprennent la globalité du financement public et ne distinguent pas, bien souvent, le partenariat des subventions.

Source : Direction des sports du MJS - avril 1998 - et pour le rugby source, Commission nationale du rugby d'élite - mai 1998 - (l'enquête menée n'a concerné que 7 clubs de A1 et la moitié des clubs de A2).

Rappelons que deux raisons principales avaient motivé l'adoption de l'article 19-3 dans la loi du 16/07/1984. La première, majeure, répondait au souci de protection des finances des CT lourdement endettées ; la seconde, moins préoccupante semble-t-il (cf. - notes 5 et 6 -), a trait à la législation européenne (l'article 92 du traité de Rome interdit les aides accordées par les Etats membres qui faussent la concurrence).

Pour les sports en transition dans le processus de professionnalisation comme le handball (concerné par le décret pour seulement 2 clubs), le volley-ball (concerné par cinq clubs) ainsi que le hockey sur glace (6 clubs) et la Pro B en basket (5 clubs), le dispositif transitoire instauré par le décret du 24/01/1996 semble critiquable au moins sur deux points. D'une part, il est source d'inégalités entre les clubs (qui ne disposent pas tous du même statut

juridique) disputant un même championnat d'autant plus que ces derniers (pour les sports précités) sont fortement (pour ne pas dire totalement dans bien des cas) dépendants des CT. D'autre part, le dispositif présenté fait naître un paradoxe dans la mesure où un club fortement subventionné n'est pas forcément concerné par le régime de limitation des subventions notamment lorsqu'il n'atteint pas les seuils de 2.5 MF de recettes (hors subventions) et de 2.5 MF de rémunérations brutes versées. Ainsi un club qui assure son propre financement en dépassant les seuils indiqués, sera privé à terme de subsides sous la forme de subventions dans la mesure où il est obligé de se constituer sous la forme d'une SAOS ou d'une SEM. C'est pourquoi, le dispositif actuel est critiquable car il crée de fait une prime à la dépendance.

Le cas du rugby semble à cet égard atypique dans la mesure où les clubs de l'élite semblent beaucoup moins dépendants des aides directes des CT que ceux des sports précités à la fois d'un point de vue organique (cf. la constitution des structures juridiques envisagés - annexe 1 qui montre que la SAOS est choisie dans 95 % des cas) et d'un point de vue financier (le taux de dépendance financier moyen apparaît beaucoup plus faible qu'en basket et les budgets des clubs de rugby notamment ont réellement progressé depuis deux ans en comparaison du volley ou du hand-ball - cf. annexe 2 -).

Depuis quatre ans bien des clubs et leurs partenaires publics locaux ne sont pas mis en conformité avec l'obligation de conventionnement instaurée par l'article 19-3 de la loi du 16/07/1984.

Le danger pour les CT de la non application de l'article 19-3 et de son décret d'application de 1996 a trait à la remise en cause possible par des contribuables locaux des conditions d'attribution des subventions versées par les CT aux clubs professionnels. Une telle perspective devrait rapidement inciter CT et préfectures à être plus vigilantes dans l'application de la réglementation en vigueur.

Les institutions sportives et notamment les ligues professionnelles ont déjà pris la mesure du décret. Depuis ces deux dernières années, la Ligue nationale de basket-ball demande à ses clubs avant de les inscrire dans ses championnats de mettre leurs budgets en conformité avec le décret du 24/01/1996.

Quel avenir est donc envisageable quant à la disparition des subventions aux clubs professionnels ?

A très courte échéance, c'est à dire avant le 1^{er} janvier 1999, le MJS devra réagir car l'abaissement du taux général de dépendance du budget des clubs à hauteur de 10 % pose un réel problème. Le seul achat de prestations de services ne saurait, dans certains cas, compenser le montant global des

financements obtenus auparavant. De plus, l'assujettissement à la TVA(8) de ces prestations (excepté pour l'achat de place) exige une augmentation des financements pour maintenir leur montant actuel ou passé ce qui paraît dans beaucoup de situation un cas de figure illusoire. Les subventions indirectes (mise à disposition du stade, exonération de taxe sur les spectacles et concessions souvent gratuites pour les buvettes et la publicité dans l'enceinte du stade notamment) pourront perdurer. Par contre, la situation souvent fréquente dans le rugby de mise à disposition de personnel communal auprès de clubs en qualité de joueur ou d'entraîneur tend à être de plus en plus contrôlée et remise en cause par les cours régionales des comptes.

Pour la D1 en football, la disparition des subventions ne devrait pas poser de problèmes majeurs dans la mesure bien sûr où des prestations de service leur seront substituées.

Le récent "appel des 100" (regroupement d'une majorité des clubs professionnels de football, de basket-ball, de hand-ball, de hockey sur glace, de volley-ball et de rugby (9)) auprès des pouvoirs publics a cependant montré la prise de conscience d'une crainte de pertes financières pour les clubs. Le lobbying réalisé à travers cette action avait pour objectif de montrer, si besoin était, que l'impact (économique) direct positif d'un club pour une ville était loin d'être négligeable notamment dans la mesure où une partie du total des impôts et charges sociales (539 MF sur la saison 1996/97 payés par les clubs professionnels de D1 et de D2) - leur était reversé (sous la forme de taxe sur les spectacles et de taxe professionnelle). Selon l'UCPF, les 382 MF de subventions versées par les CT aux clubs de D1 et de D2 se justifiaient amplement à cet égard.

G. Drut, lorsqu'il était ministre, comme M-G. Buffet ont fait connaître, à plusieurs reprises, leur position favorable pour une réforme de l'interdiction totale du versement de subventions des CT. L'hypothèse la plus vraisemblable, semble être, à l'avenir, celle d'une suppression de l'interdiction de versement de subvention avec l'introduction d'une limitation (10) (c'est d'ailleurs l'hypothèse qu'appelle de ses vœux la Ligue nationale de football).

(8) Cet assujettissement à la TVA n'est pas forcément pénalisant financièrement pour le club : d'une part, parce qu'il lui permet de déduire un montant supérieur de TVA ; d'autre part (et surtout) dans la mesure où son prorata de TVA augmentant, le montant de taxe sur les salaires versé baisse.

(9) *Bulletin d'information de l'Union des clubs professionnels de football*, n° 26, avril-mai 1998, Spécial subventions publiques.

(10) Cf. A. DAGORNE, Un dispositif transitoire peu applicable bientôt modifié, RJES, n°39, juin 1996, p. 60 et s.

Les CT auraient donc la possibilité de financer les actions d'animation et de formation des clubs sous la forme de subvention. Dans le dernier projet de loi de M-G. Buffet, cette possibilité ne serait offerte qu'aux clubs constitués sous la forme de SAOS, SEM ou d'associations à statuts renforcés, et non aux clubs constitués sous la forme de SA cotées en bourse (si la prochaine loi sur le sport concrétise effectivement cette possibilité).

Au delà de la question de la nature juridique du financement apporté par les CT aux clubs professionnels, il semble que la légitimité de ce financement ne puisse être remise en cause (bien qu'il s'agisse d'un choix politique). Le club représente en effet bien souvent l'identité d'une ville. Il est parfois un de ses plus efficaces vecteurs de communication et ses effets en termes de notoriété et d'image sont incontestables. C'est principalement le cas pour les villes moyennes (cf. les exemples de Lens et Auxerre en football, de Limoges et de Pau en basket et de Brive en rugby). Il apparaît toutefois de bon sens (et de bonne gestion) que la légitimité du professionnalisme et surtout l'avancée dans sa structuration s'opère à partir de ressources de nature essentiellement commerciale. Il y a semble-t-il en l'espèce un juste équilibre à trouver entre une dépendance quasi-totale d'un club vis à vis des CT qui est dommageable aux deux partenaires, et l'instauration d'un partenariat exhaustif, exploité dans ces multiples ramifications (économiques, sociales, sportives et d'image), ce qui n'empêche nullement aux CT de jouer un rôle moteur de manière directe ou indirecte dans le groupe des partenaires économiques locaux.

La relation CT et clubs professionnels semble, en cette fin de siècle, avoir désormais atteint un stade de maturité où l'âge de raison l'emporte sur la période de passion des années 80. Le club sportif professionnel comme le suggère G. Martel (11) doit savoir à cet égard se positionner comme un vecteur incontournable de richesses économique, sociale et culturelle essentielles au niveau local.

Plus que le seul aspect de la perdurance des subventions publiques, c'est la réforme du statut juridique des clubs professionnels et de leur statut fiscal qui semble aujourd'hui prioritaire. La suppression de la taxe sur les spectacles aurait, par exemple, un effet positif indéniable dans la mesure où il simplifierait et allégerait (en diminuant voire en supprimant de fait le paiement de la taxe sur les salaires) la fiscalité applicable aux clubs professionnels. L'abaissement du taux de TVA de 20,6 à 5,5% participe de la même logique. La solution là aussi appartient aux pouvoirs politiques... mais l'instauration d'un tel système dérogatoire au profit du sport professionnel apparaîtra-t-elle justifiée ?

(11) note 5 source idem.

Annexe 1

Constitution des SAOS ou SEMS avant le 30 avril 1998

Clubs du groupe A dépassant les 2 seuils de 2,5 MF

	Statut actuel	Société constituée	Projet	Dépôt des statuts	Statuts de l'ass. modifiée	Dossier en cours (réflexion, préparation)
Agen	Ass.	oui	SAOS	30/04/1998	oui	
Bègles	Ass.		SAOS		oui	
Blertz	Ass.		SAOS		oui	
Brive	Ass.		SAOS		oui	
Castres	Ass.		SAOS		oui	
Clermont-Ferrand	Ass.		SAOS			x
Colomiers	Ass.		SEMS			déjà en cours, contacts avec CL
Dax	Ass.		SAOS		oui	
Grenoble	Ass.		SAOS			
Montpellier	Ass.		SAOS		oui	
Narbonne	Ass.		SAOS			convention et statuts en cours de rédaction
Orléans	Ass.		SAOS			prêt pour le 1/07/97
Racing C.F.	SAOS	oui		oct-97		SAOS fonctionne depuis le 1/07/97
Pau	Ass.		SAOS		oui	statuts en cours de rédaction
Perpignan	Ass.		SAOS			
Toulon	Ass.		SAOS		oui	
Toulouse	Ass.	oui	SAOS	déc-97	oui	SAOS fonctionne depuis février

Source : CNRE mai 1998

Béziers et Bourgoin sont constitués en associations à statuts renforcés ; Béziers ne se transformera pas en SAOS (article 11 dernier alinéa de la loi de 1984).

Bourgoin et le Stade Français vont se constituer volontairement en SAOS.

19 clubs doivent constituer une société sportive (les 17 clubs du tableau ainsi que Bourgoin et le Stade Français).

3 clubs l'ont constituée à ce jour : Toulouse, RCF, Agen.

Annexe 2

Budgets moyen des clubs de l'élite par discipline

Clubs professionnels	Nombre de clubs	Budgets moyens des clubs (en MF) (saison 1996/97)
Football (D1)	18	102,75
Rugby (A1)	20	15,5 (1)
Volley-ball (Pro A)	14	4,01
Basket (Pro A)	16	21
Hand-ball (D1)	14	4,37
Football (D2)	22	28,3
Rugby (A2)	20	4,62 (2)
Basket (Pro B)	18	5,33

Source : Institutions sportives (LNB, CNRE, LNF...) - 1997 Banque de données économiques du CDES

(1) Ce budget moyen était trois fois inférieur en 1995 (source : CNRE).

(2) Les écarts types (entre le budget le plus et le moins important) sont souvent très significatifs : 3,5 pour le rugby en A1, 6 pour le rugby en A2.