



E.u.r.l. F. G. S. P. F.

Créée en 1925

Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
« Fournitures Générales Sportives
des Patronages de France »

Enseigne commerciale
La boutique fédérale

- Elle a pour objet d'approvisionner les services du siège et les adhérents en fournitures et équipements *sportifs*.
- Constituée d'une seule personne : la **F.S.C.F.** associé unique représenté par son président général.
- L'associé unique reste responsable dans la limite de ses apports soit **15 000 Euros** (montant du capital social).
- Le capital de la F.G.S.P.F. et de la F.S.C.F. sont donc clairement dissociés et la F.G.S.P.F. a une personnalité juridique autonome.
- Toutefois, en cas de faute de gestion, l'associé unique peut voir sa responsabilité civile et/ou pénale engagée.

- Un **gérant** (personne physique obligatoire) est nommé par l'associé pour diriger l'entreprise. Il accomplit tous les actes de gestion et est investi à l'égard des tiers des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société. Il doit répondre des fautes qu'il commet dans l'exercice de ses fonctions et peut engager à ce titre sa responsabilité civile et/ou pénale. Il peut être rémunéré.
- La F.S.C.F. étant une personne morale, il a été décidé dans les statuts de l'entreprise que cette fonction serait tenue par le trésorier de la F.S.C.F. Depuis 12 ans, cette fonction est tenue par la trésorière à titre gracieux. Auparavant le vice président en charge des ressources et finances en avait la charge.
- Dans la pratique ce sont 4 salariés de l'associé unique qui accomplissent à des degrés différents ces actes, décident des achats et tarifs, contractent et engagent au nom de la F.G.S.P.F.

- Les bénéfices de la F.G.S.P.F. sont soumis à **l'impôt sur les sociétés** (15 % sur les 38 120 premiers euros puis 33.33 %).
- Ses ventes sont soumises à la **TVA** au taux de 20 %, ce qui lui permet de récupérer la TVA déductible sur ses achats.
- Elle est par ailleurs redevable de la **CFE** (cotisation Foncière des Entreprises) et de la **CVAE** (Cotisation sur la Valeur Ajoutée de l'Entreprise). *Ancienne taxe professionnelle.*
- Le F.G.S.P.F. n'a plus de personnel salarié depuis septembre 2015 mais bénéficie de **mise à disposition de personnel de la F. S. C. F.** Joby Rangon est le principal interlocuteur et référent de la boutique fédérale.
- Depuis février 2016, il est possible de commander par **internet** via le site de la F. S. C. F.



Evolution du Chiffre d'Affaires

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
138 284	121 690	95 204	106 628	133 410	119 650	103 309



2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
112 248	124 907	141 860	105 781	143 760	120 849	119 364



Evolution du résultat

2004	2005	2006	2007	2008
464	3 245	9 301	- 12 165	- 12 283



2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
366	- 8 956	- 15 453	- 4 222	- 887	7 181	41 924

PRODUITS PROPOSES (environ 74)

- Communication (Banderoles, oriflammes, kakémonos, roll-up, cartes de visite, drapeaux, autocollants.....)
- Textiles (Tee-shirt, Coupes vent, Polos.....)
- Documents techniques (Livrets, Cartes de juges, Imprimés et programmes formations et compétitions, écussons, Passeports, Brochures, Badges, étoiles, insignes.....)
- Librairies, cartes de vœux.....
- Médailles
- Gadgets (Stylos, clés USB, Mug, Porte-clés, nappes, sacs, foulards, Pin's.....)

Problèmes : les stocks – l'ancien logo – les délais – la concurrence – la prise de décision – la communication interne

Quelques chiffres

- Meilleures ventes : Programmes Gyms Féminine et Masculine (60 % du CA en 2013)
- Environ 1050 factures de ventes par an pour un coût moyen de 110 €uros
- Environ 755 clients différents par an avec un panier moyen de 137 €uros
- 13 % des produits représentent 80 % du CA
- Les produits de communication (PLV) représentent moins de 1 % du chiffre d'affaires
- 90 % des programmes sont vendus entre septembre et décembre
- 5 % des ventes se font directement à la boutique, 50 % par mail ou sur le site, 35 % par correspondance et 10 % sur les grands évènements
- 69 % des clients sont les associations, 15 % les comités départementaux, 7 % les licenciés, 5 % l'associé unique et 4 % les comités régionaux.

AVANTAGES POUR L'ASSOCIE UNIQUE



Percevoir des recettes complémentaires par exemple en vendant l'exclusivité de l'utilisation de la marque FSCF en contrepartie du paiement d'une **redevance**



Vendre plus c'est augmenter le chiffre d'affaires donc le bénéfice et permettre à la filiale de verser des **dividendes** à son actionnaire unique



Défiscaliser ses prestations de services (limite 60 000 €uros)