

20—Le projet d'instruction précise la notion de sommes perçues en contrepartie d'un service taxable, catégorie de services par catégorie de services :

— pour les services d'intermédiation, il s'agit de l'ensemble des sommes versées par les utilisateurs, à l'exception de celles versées pour l'acquisition de biens ou de services constituant une opération économique indépendante de l'accès à l'interface. La notion d'opération économique indépendante est définie comme en matière de TVA. À noter que le texte ne comporte aucune précision quant aux sommes perçues auprès d'une autre personne que l'utilisateur ;

— pour les services de publicité ciblée, est pris en compte l'ensemble des sommes versées par les annonceurs ou leurs mandataires en contrepartie du placement des messages publicitaires ou de toute autre opération qui lui est étroitement liée. Les sommes versées pour la collecte et la transmission de données ne seraient soumises à la TSN qu'à condition d'être versées par l'annonceur ou son mandataire en vue du placement de publicités et non à chaque stade de transmission des données.

Les sommes encaissées en contrepartie d'un service mixte doivent être affectées au service d'intermédiation dès lors que le service de publicité ciblée est étroitement lié à l'utilisation de l'interface (rémunération de l'exploitant d'une place de marché sur les annonces publiées sur l'interface). À défaut, les sommes sont uniquement taxables au titre du service de publicité ciblée.

Les sommes éventuellement restituées par le redevable au cours de l'année d'imposition viennent en déduction des sommes encaissées au cours de cette même année. La restitution de sommes au cours d'une année au cours de laquelle l'entreprise n'est plus assujettie à la TSN demeurerait donc sans incidence sur le montant de la taxe précédemment acquittée.

21 — Le montant des sommes perçues en contrepartie des services fournis en France est déterminé en appliquant le coefficient de présence nationale aux sommes perçues au niveau mondial. Les règles de détermination du coefficient de présence nationale étant propre à chaque sous-catégorie de services (*V. ci-dessus*), les sommes taxables au niveau mondial auxquelles appliquer les différents coefficients de présence nationale devraient également être déterminées par sous-catégorie de services taxables.

22 — La taxe est ensuite calculée par l'application d'un taux de 3 % à l'assiette ainsi déterminée. La taxe est exigible, dès la réalisation du fait générateur, entre les mains de la personne ayant encaissé les sommes taxables. Lorsqu'un même service est exploité successivement par plusieurs personnes au cours d'une même année d'imposition, chacune est redevable de la taxe au titre des sommes encaissées, sous réserve de satisfaire aux seuils d'assujettissement. De même, les sommes taxables peuvent être encaissées par différentes personnes, chacune redevable étant alors de la taxe ; là encore, le principe ne devrait valoir que sous réserve du respect des seuils d'assujettissement.

170 Coronavirus : le tsunami fiscal peut-il être évité ? Le retour : « *do more with less* »

Raphaël COIN¹,

ancien directeur fiscal de General Electric
pour les activités exercées en France,
docteur en droit



Nous avons, dans la première partie de notre étude², ouvert la discussion sur des évolutions possibles de notre système fiscal en prenant en compte quelques objectifs. Au terme de cette première étape, il est apparu que toutes les portes n'avaient pas été ouvertes et que le déconfinement entame une période vers « un nouveau monde », expression galvaudée par tous, que ce soit du point de vue sani-

taire, du point de vue économique ou du point de vue social. Il nous semble qu'en matière fiscale, l'ancien monde fournira, à court terme, les outils pour construire le nouveau. Notre instinct nous dit que cette transition se fera par étapes successives et qu'il est donc nécessaire de tenter d'engager une réflexion fiscale évolutive qui pourrait muter. Comme nous l'avons indiqué dans la première partie de notre étude, le meilleur moment pour commencer est aujourd'hui.

1. Les commentaires ne sont pas publiés au nom d'une organisation et n'engagent que leur auteur. L'objectif n'est absolument pas de proposer de réformes fiscales mais de s'interroger sur la pérennité des mouvements déjà engagés. Cette étude est le prolongement de nos premières réflexions, V. R. Coin, *Coronavirus : après le tsunami sanitaire, devons-nous*

nous préparer à un tsunami fiscal ? Dr. fisc. 2020, n° 20, act. 164.

2. R. Coin, *Coronavirus : après le tsunami sanitaire, devons-nous nous préparer à un tsunami fiscal ?*, préc.

1. Passer d'une logique de prêts garantis à celle d'abandons de créances avec retour à meilleure fortune grâce à la fiscalité ?

1 – Comme nous l'avions indiqué, il nous semble que la ressource budgétaire va être rare et indispensable pour aider au redémarrage de notre économie et traiter les conséquences de la crise sociale. L'efficacité de toute mesure devra donc être, sinon testée, au moins sérieusement questionnée pour prendre des décisions.

Depuis le début de la crise, la principale caractéristique des mesures en place a été, soit de retarder les échéances fiscales, soit de prêter, au moyen de financements garantis par l'État, des fonds nécessaires pour assurer la trésorerie à très court terme des entreprises. Il s'agissait alors de permettre facilement un accès aux financements privés des entreprises en leur donnant un horizon de trésorerie. La principale difficulté est si ces entreprises se retrouvent exsangues à court terme ou moyen terme. Dans ce cas, l'État, donc le budget, restera avec des coûts importants. Au contraire, si les entreprises sont redressées, certes l'activité repartira, apportant ses effets positifs, mais le budget n'aura, à part les intérêts, aucun revenu supplémentaire.

Le second élément à prendre en compte, est que l'État met en place un système relativement compliqué puisque les entreprises doivent d'abord négocier avec des financeurs privés les conditions des accords. L'État quant à lui peut éventuellement se retrouver face à une mise en jeu de garanties pour récupérer les fonds au cas où le financement n'est pas honoré mais qu'il est actionné en qualité de garant. L'État dispose déjà d'un système fiscal qui permet d'accorder des liquidités et recouvrer des impôts. Nous sommes de ceux qui pensent que ce système, s'il était encore amélioré, offrirait une capacité de contrôle des situations sur des bases réelles et une efficacité au moins équivalente à celui des prêts garantis avec intermédiation de banques.

Nous sommes aussi de ceux qui pensent que la mise en place d'aides sous forme fiscale au moyen de la réduction de la charge d'impôt sur les sociétés permettrait plus aisément d'exiger des bénéficiaires que leurs créances fiscales existantes soient immédiatement soldées.

La fiscalité pourrait offrir une alternative plus simple et des garanties au moins équivalentes au système actuel.

Dès lors, si le régime fiscal permet une économie fiscale convertie en liquidité immédiatement qui viendrait augmenter l'impôt dans le futur, le mécanisme décrit plus haut serait assuré par le système fiscal lui-même. On serait alors en présence économiquement d'un abandon de créance fiscale avec retour à meilleure fortune, si le bénéficiaire redevient profitable.

L'idée est relativement simple. Il serait envisagé d'accorder un avantage fiscal en cash à un taux discounté qui aurait pour conséquence d'augmenter corrélativement l'impôt futur, plutôt que de financer des activités par des prêts. En effet, lorsque les activités subventionnées génèrent des pertes l'année de mise en place du prêt, ces pertes diminuent immédiatement l'impôt, rendant l'opération globale très peu rentable pour l'État, surtout en cas de baisse des taux d'impôt sur les sociétés. Dans le système de prêts garantis, le gain est uniquement constitué par les intérêts qui reflètent le risque de non-recouvrement *in fine* du prêt, intérêts parfois bonifiés. La perte fiscale déduite liée à l'activité subventionnée reste une charge pour le budget et diminue la rentrée fiscale. Il y a quasi double financement.

2. Peut-on financer l'investissement productif par cette approche de la fiscalité ?

2 – La première difficulté est que de nombreuses entreprises qui sont aidées sont et vont être en perte fiscale lors de la mise en place des financements. Pour elles, l'avantage fiscal immédiat qui n'est pas en cash ne présente pas d'intérêt et, par ailleurs, la déduction future des pertes se fera à un taux plus faible compte tenu de la baisse du taux de l'impôt sur les sociétés. Elles préfèrent le prêt garanti évidemment qui seul apporte une aide en trésorerie.

Notons tout d'abord que cette hypothèse n'est pas toujours vérifiée. Les entreprises qui ont une difficulté de trésorerie à court terme ne sont pas nécessairement celles qui vont réaliser des pertes fiscales en 2020-2021. Certains secteurs vont être profitables et pour eux un avantage fiscal immédiat serait plus simple et plus efficace qu'un financement, si elles peuvent bénéficier immédiatement de cet avantage par réduction des acomptes par exemple. Pour celles-ci, l'amélioration temporaire ou non du régime d'amortissement des biens d'équipements, créant des déductions supplémentaires, présenterait un avantage en comparaison d'une aide directe sous forme de prêt garanti, à condition de pouvoir réduire immédiatement les acomptes à due concurrence. Pour équilibrer le budget, ces amortissements supplémentaires pourraient être déductibles à un taux d'impôt sur les sociétés théorique par exemple de 28 %.

Par ailleurs, les mécanismes exposés dans la première partie de notre étude, à savoir par exemple le *carry back*, permettraient à certaines entreprises en perte de recevoir cette subvention de l'État (règlement de la créance de *carry back* ou mobilisation de cette créance pour faire participer le système financier privé), subvention qui économiquement est remboursée à l'État si la situation s'améliore car si l'entreprise redevient profitable, les pertes monétisées ne sont pas utilisables et l'impôt futur est plus élevé, permettant un remboursement au Trésor. C'est aussi un substitut aux prêts garantis.

Dans cette hypothèse, si l'on fait varier les taux utilisés pour le calcul de la créance (utilisation d'un taux d'impôt sur les sociétés spécifique par exemple de 25 %) on obtient une opération rentable pour l'État puisque l'impôt supplémentaire payé dans le futur le sera au taux futur (qui pourrait être majoré si la baisse de l'impôt sur les sociétés est décalée pour les sociétés qui ont bénéficié d'un remboursement de créance de *carry back* par exemple).

La question demeure pour des entreprises qui étaient déficitaires car elles sont dans l'impossibilité de procéder à un *carry back* et qui restent déficitaires. Elle se pose aussi pour celles qui sont déficitaires en raison d'investissements faits en 2020 et 2021. Il serait paradoxal que ces entreprises ne puissent être aidées par un mécanisme fiscal alors que la principale difficulté économique va être l'investissement des entreprises. L'aide fiscale n'est pas possible sans ajustement puisque par principe elles ne payent pas d'impôt.

À première vue, c'est la limite de l'exercice.

Pour ces entreprises, un mécanisme de taux d'impôt négatif pourrait être imaginé. En effet, on pourrait prévoir que pour les entreprises qui sont en perte et qui ont procédé en tout ou partie à des amortissements sur des biens acquis en 2020-2021, l'État (ou éventuellement le système bancaire au travers d'une mobilisation de la créance avec garantie de l'État) pourrait monétiser ces amortissements sous la forme d'une créance d'impôt remboursable à l'instar de ce qui existe en matière de crédit d'impôt recherche. L'impôt qui pourrait être économisé en raison de l'imputation de ces amortissements, qui n'a pas pu l'être en raison de la situation déficitaire, constituerait une créance d'impôt immédiatement remboursable ou, selon l'équilibre financier souhaité, rembour-

sable sur 2 à 3 ans. L'effet cash et l'effet financier pour les bénéficiaires seraient positifs.

Du côté de l'État, ces pertes fiscales n'étant plus reportables, l'impôt futur payé serait corrélativement augmenté, permettant à l'État de se rembourser dès retour d'une situation fiscale positive. Afin d'éviter les effets d'aubaine, il faudrait exclure certaines déductions du calcul du montant de la créance afin d'éviter un arbitrage massif des autres déductions. Pour rendre plus « budgétairement efficace » ce système et prendre en compte les défaillances d'entreprises, le taux utilisé pour calculer la créance pourrait être celui de l'impôt sur les sociétés après baisse ou un taux forfaitaire par exemple de 25 %. Si les actifs fiscaux ne sont pas activés dans les comptes, l'opération aurait une conséquence consolidée positive.

3. Devons-nous sanctuariser le principe de ne pas mettre en place des impositions qui n'existent pas chez nos concurrents ?

3 – Depuis quelques jours, est apparu un seul sujet fiscal semblant intéresser les Français : l'ISF. La France avait déjà 50 millions de sélectionneurs lors des coupes du monde, 50 millions d'épidémiologistes lors de la crise sanitaire, elle a désormais 50 millions d'experts budgétaires spécialistes de la question de l'ISF.

Du point de vue de notre analyse, l'ISF est symptomatique. En dehors de sa considération idéologique qui échappe à l'objet de notre analyse, il doit être noté qu'il ne permettrait pas de résoudre l'équation budgétaire à laquelle nous faisons potentiellement face et qu'il fera entrer la France dans le club extrêmement restreint des pays disposant d'un impôt de ce type³. Il nous semble qu'en dehors de l'effet négatif sur l'attractivité dont les experts ont des difficultés à s'accorder sur l'ampleur, le rétablissement de cet impôt donnerait un argument supplémentaire au « *French bashing* » qui est un élément objectif. La non-localisation des sociétés ne se voit pas dans les études sur l'émigration fiscale mais dans le niveau de croissance, les exportations et *in fine* les rentrées budgétaires. L'actualité est pleine d'exemples de groupes, soit qui ne viennent pas en France mais vont juste de l'autre côté de la frontière, utilisant parfois les compétences françaises, soit qui viennent pour une activité déterminée restreinte, soit qui se regroupent hors de France, soit qui délocalisent certaines fonctions internationales ou de direction hors de France.

En effet, disposer d'une imposition existant uniquement sur un territoire permet parfois, au moment des décisions d'investissement des *board* d'investisseurs à l'étranger, de faire pencher la décision en faveur d'un autre territoire. Les capitaux investis vont être rares et sélectifs. Débuter la course avec un handicap, même de communication, peut apparaître nuisible pour notre attractivité. Cet élément nous semble particulièrement pertinent alors que les discussions du Brexit s'engagent.

4. Et la TVA sociale ?

4 – Plus clivant encore que l'ISF, nous avons noté depuis quelques jours que l'idée de la TVA sociale avait été timidement évoquée par certains parlementaires de la majorité.

La différence entre l'ISF et la TVA sociale, c'est que la TVA sociale est un moyen de réduire des impôts anti-attractivité et anti-économiques tels que les impôts de production et aussi de redistri-

buer du pouvoir d'achat par baisse des cotisations salariées et patronales.

Elle est, selon nous, la seule marge de manœuvre réellement volumétrique pour régler rapidement la question des impôts de production et du pouvoir d'achat des salariés, car on peut imaginer que les prix en période de déflation s'ajusteront au moins en partie.

5. Existe-t-il de mesures pro-relocalisation ?

5 – En réalité toutes les mesures destinées à améliorer l'attractivité du territoire sont des mesures en faveur de la localisation comme de la relocalisation. Nous sommes de ceux qui croient que si l'on attire les investisseurs étrangers, il se peut que certains investissements initialement délocalisés reviennent. Nous avons tenté dans la première partie de notre étude de faire quelques propositions dans ce domaine.

Si l'on veut tenter d'attirer des relocalisations industrielles sans détruire toute chance d'équilibre budgétaire à terme, il va falloir envisager des mesures qui ne s'appliquent qu'aux investisseurs qui entrent en France, ce qui peut poser des questions économiques, politiques et même techniques, les discriminations à rebours n'étant pas totalement libres.

En dehors de ces contraintes, on pourrait prévoir d'amortir certains incorporels qui sont rapatriés en France, comme le *goodwill* ou notions proches.

Ce type de dispositifs est très connu et largement répandu. Sa principale difficulté, en dehors de l'aspect budgétaire, est d'en limiter les contours dès l'origine, que ce soit sur les opérations intragroupes, les durées à prendre en compte, les valorisations...

La contrepartie pourrait être la perception de droits d'enregistrement sur l'acquisition des incorporels⁴, qui pourraient constituer une source de financement immédiat, en supplément du regain d'activité escompté. L'arbitrage entre une charge immédiate (certes déductible) et un avantage futur n'est cependant pas simple à faire accepter au marché en ces temps de crise, sauf à appliquer notre approche décrite ci-dessus en matière d'impôt négatif, ce qui nécessiterait une analyse des politiques de prix de transfert des activités rapatriées extrêmement sérieuse.

6. Est-il possible d'introduire une méthode « Agile » en matière fiscale ?

6 – À l'heure ou la réactivité des organisations, y compris fiscales, va être essentielle pour ajuster les réponses à la crise sanitaire, on peut s'interroger sur la capacité d'introduire une méthode Agile comparable en matière fiscale.

Instinctivement, nous considérons qu'il n'y a aucune raison de ne pas introduire une partie de ce concept dans le domaine fiscal. Certes, la fiscalité est souvent au centre de considérations parfaitement politiques. Cependant, l'efficacité requise pour répondre à la situation budgétaire, et surtout la pression sur les délais pour obtenir des résultats, nous laissent penser que l'introduction d'une approche itérative de tests, y compris dans l'amélioration des procédures de consultation, doit être envisagée. Il est vrai que le recrutement de personnes issues du privé au sein des équipes, telle que nous le recommandons dans la première partie de notre étude, favoriserait naturellement cette évolution.

3. Nous avons noté dans la première partie de notre étude qu'il pouvait présenter des caractéristiques conjoncturellement utiles en fonction des objectifs fixés.

4. À noter nos remarques dans la première partie de l'étude, R. Coïn, *Coronavirus : après le tsunami sanitaire, devons-nous nous préparer à un tsunami fiscal ?*, préc.

Ainsi, de nombreux choix ou difficultés remontées des entreprises pourraient être passés au crible de cette méthode plutôt microéconomique.

Prenons deux exemples qui n'ont pas la valeur de règles.

Tout d'abord, la volonté de favoriser la migration des salariés d'un endroit à l'autre. On peut penser qu'il serait totalement dramatique que des emplois délocalisés au sein de notre territoire, mais regroupés dans une autre localisation de ce même territoire, ne puissent être pourvus en raison de l'incapacité des salariés formés de se déplacer. Notre expérience nous a montré que les deux principales raisons pour lesquelles les familles ne souhaitaient pas se déplacer, en dehors du travail du conjoint, étaient l'école et le changement de résidence. Autant, l'accès à l'école est en dehors de la sphère fiscale, autant le changement de résidence peut ne pas être découragé par la fiscalité. On notera dans ce domaine, qu'il serait opportun de ne pas prélever de droit d'enregistrement sur la cession et l'acquisition d'une résidence d'une personne déplacée pour suivre une opportunité professionnelle. On pourrait aussi prévoir une exonération de plus-value, même si l'exonération en matière de résidence principale produit l'effet escompté dans la majorité des cas. Une généralisation pourrait être envisagée. À la marge de la fiscalité, on pourrait surtout permettre de faire suivre les financements bancaires en cours de l'ancienne résidence sur la nouvelle acquisition.

Dans la même ligne, on pourrait s'interroger sur la fiscalité des transporteurs routiers. Actuellement, on s'insurge sur la traversée du territoire par des transporteurs venus de l'étranger qui bénéficient souvent de *dumping* social dans leur pays d'origine. Si l'on regarde les coûts des transporteurs routiers en France (hors véhicules et charges de salaires), ils sont de deux natures : la taxe sur les carburants et les péages. S'il était envisagé une substitution de la taxe sur les carburants sous la forme de péages, cette recette pourrait permettre d'alléger les charges des transporteurs français, qui par définition utilisent probablement plus les péages français en proportion (ou qui deviendraient plus compétitifs sur les trajets français). Pour ce faire, un système d'abonnement autoroutier à l'année revalorisé et une baisse corrélative de la taxe sur les carburants permettrait de transférer plus de coûts sur les transporteurs n'empruntant qu'épisodiquement nos autoroutes et faisant souvent le plein avant de rentrer sur notre territoire et juste après. Au pire, nous encouragerions les transporteurs étrangers à faire le plein en France. Une telle mesure doit être calibrée de manière extrêmement agile pour atteindre son but.

L'objectif de notre article n'est pas de proposer une refonte « prépackagée » du système fiscal mais de continuer à tracer le sillon d'une évolution vers plus d'efficacité du système pour atteindre son objectif de « faire plus avec moins », à l'heure où l'efficacité est l'enjeu essentiel de la réussite de ce redémarrage. Ne laissons pas nos esprits confinés dans des idées anciennes.

L'information en continu

INFORMATIONS > ÉCHOS > OPINIONS > **Textes** > SYNTHÈSE > VEILLE > TEXTES > PROJETS > SÉLECTION > DOCTRINE > SYNTHÈSE

171 Période du 11 au 18 mai 2020

Domaine	Intitulé	Publication
Procédures fiscales	Ord. n° 2020-560, 13 mai 2020 fixant les délais applicables à diverses procédures pendant la période d'urgence sanitaire	JO 14 mai 2020 texte n° 25
	Ord. n° 2020-558, 13 mai 2020 modifiant l'ordonnance n° 2020-305 du 25 mars 2020 portant adaptation des règles applicables devant les juridictions de l'ordre administratif	JO 14 mai 2020 texte n° 5