

164 Coronavirus : après le tsunami sanitaire, devons-nous nous préparer à un tsunami fiscal ?

Raphaël COIN¹,

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



Avertissement : à l'heure où les États et leur population se débattent dans une crise sanitaire et possiblement économique sans précédent, il apparaît comme une évidence que le débat fiscal doit être lancé. L'objet de notre démarche n'est pas de proposer un catalogue de réformes qui ne reposeraient sur aucun consensus ou validation

économique, mais de s'intéresser aux directions que la fiscalité peut prendre pour répondre aux enjeux auxquels nous faisons face. Même si les responsables politiques expriment quelques doutes sur le sujet, nous sommes persuadés qu'il existe un risque élevé que l'on demande à notre pays d'honorer tout ou partie de sa dette autrement que par un tour de passe-passe de titrisation laissée à la charge des générations futures ou une inflation relancée qui n'est, en réalité, qu'un impôt pour ceux qui ne pourraient négocier leurs revenus à la hausse et qui annoncerait probablement l'explosion de l'Europe tant le sujet est clivant. « *There is no such thing as a free lunch* », adage bien connu, nous laisse penser que l'addition arrive toujours à un moment ou à un autre et que ce moment approche.

1. La nécessité d'une réflexion dès maintenant ?

1 – Après une réaction quasi unanime des États dont la France pour injecter des liquidités dans l'économie afin d'éviter une nouvelle crise similaire à celle de 2008 et limiter les faillites en série et le chômage de masse, le prochain budget sera certainement l'occasion de débats pour une évolution des règles fiscales. Les discussions passées dans l'hémicycle sur les sujets fiscaux nous laissent penser qu'en l'absence de réflexion en amont, aucun consensus ne sera possible. On observe l'émergence de propositions pour une augmentation unilatérale et significative de l'imposition mise à la charge de certaines classes de la population ou de certaines entreprises justifiées par une comparaison avec des situations de guerre aux États-Unis dans le passé. Ces comparaisons, même si elles

portent politiquement, sont erronées. Dans la présente crise, l'instrument de production n'est pas inutilisable comme en cas de guerre et les capitaux et marchandises peuvent circuler. Si les entreprises ne se saisissent pas du sujet maintenant en étant une force de proposition, le prochain budget apportera son lot de propositions souvent déjà vues, répondant de manière totalement conjoncturelle à des difficultés structurelles. Le *statu quo* n'est pas possible.

Peu de travaux s'intéressent à l'impact de cette crise sur l'évolution probable des législations fiscales à court et moyen terme. Le moyen terme en l'espèce se situe probablement avant les discussions budgétaires de l'été. Les montants en jeu sont tels que les ressources fiscales ordinaires, telles que prévues dans l'ancien monde, ne suffiront pas à court terme. C'est donc une trajectoire qu'il faut retrouver, quitte à réfléchir ensuite à une solution non fiscale pour une partie de la dette. Les actions ne sont pas, selon nous, contradictoires, mais complémentaires.

2. Quels objectifs ?

2 – La première contrainte nécessite de déterminer des objectifs afin de donner un angle et un cadre à notre analyse. Ces objectifs peuvent être discutés ou remis en cause, mais ils ont le mérite d'exister au moins pour les besoins de notre démarche. Nous aurions pu fixer des objectifs uniquement budgétaires ou uniquement sociaux, mais nous n'avons pas souhaité adopter une telle approche.

Le premier objectif est celui de l'emploi. Il est celui qui va être au centre des débats. Les coûts de personnel affectent la marge opérationnelle et donc la valeur de l'entreprise, mais plus encore, vont être l'outil prioritaire pour ajuster les prévisions des entreprises. Plutôt que d'interdire les licenciements et avec l'idée que la législation fiscale ne peut, à elle seule, subventionner l'emploi, il apparaît que les mesures qui affecteraient négativement l'emploi sont à proscrire. Ainsi par exemple, une surimposition de tel ou tel secteur parce qu'il serait moins touché qu'un autre nous semble constituer un message contre-productif. C'est pourtant ce type de mesure qui germe dans l'esprit de certains parlementaires. Nous faisons, dès

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.

aujourd'hui, le pari que la discussion sur la taxe GAFSA jouera ce rôle.

Le second principe est la compétitivité car contrairement à ce que certains pourraient soutenir, le seul moyen de doubler le remboursement de la dette, n'est pas de doubler les impôts des entreprises et des particuliers, mais d'attirer le double d'investisseurs étrangers. C'est la différence avec une situation de sortie de guerre. Cet objectif rejoint en outre le précédent. Il est clair que le débat politique sur les relocalisations devra être évité dans le cadre de la loi fiscale. Si les entreprises françaises ou étrangères veulent développer leur activité dans un cadre attractif en France, c'est que le système y sera attractif. L'objectif n'est pas la relocalisation mais l'attractivité. En outre, il nous semble que les outils de l'exécutif dans le choix de ses aides sont probablement plus efficaces que la fiscalité elle-même pour favoriser spécifiquement les relocalisations.

Les objectifs mentionnés ci-avant sont corrélés à la recherche d'une efficacité plus grande du système fiscal. En effet, l'efficacité d'un système permet de libérer des ressources en le simplifiant et diminuant les coûts de compliance.

Un autre objectif induit apparu dans les dernières semaines est celui de la consommation. L'objet de notre analyse n'est pas de prôner une politique de relance par la consommation, mais la crise sanitaire a généré une angoisse entraînant une augmentation de l'épargne de précaution, dont l'activité économique pourrait avoir besoin. Plutôt qu'une relance par la dépense budgétaire exsangue, il nous semble plus logique d'analyser si l'épargne actuelle ne pourrait pas être redirigée vers l'économie et éventuellement même vers une consommation que l'épargne de précaution a reniée.

3. La libération de liquidités dans les mains des ménages est-elle possible ?

3—Débutons par un sujet qui devrait paraître évident à l'exécutif puisqu'il est, pour les personnes physiques, le miroir de la stratégie appliquée par le gouvernement aux entreprises. Il s'agit de la mise à disposition de liquidités supplémentaires pour les ménages. Il ne s'agit cependant pas d'argent public mais de libérer des liquidités actuellement bloquées en épargne.

Nous n'opposons pas ces mesures aux mesures sociales de maintien des ressources de ceux qui sont affectés par la crise sanitaire. Il nous semble cependant que les études récentes ont noté une épargne de précaution disproportionnée liée probablement à la hantise d'une crise économique plus forte encore. L'idée est donc d'injecter encore plus de liquidités dans les mains des ménages afin, au-delà de l'épargne de précaution déjà constituée, de favoriser la dépense. En effet, si le système est tel que les taux d'intérêt restent faibles (pour le moment), alors certains acteurs pourraient décider de consommer cet afflux de liquidité, l'épargne de précaution ayant déjà été constituée. Cela nécessite effectivement que les liquidités libérées ne puissent être investies dans des produits défiscalisés et que la défiscalisation immobilière soit restreinte fortement.

Pour être viable, la libération de liquidités ne doit représenter qu'un coût immédiat minime pour le budget, dans la mesure où les avantages fiscaux attachés à ces liquidités libérées ont, soit déjà été donnés à l'entrée de ces produits, ou sont attendus à la sortie sous forme d'économie en droit de succession ou autres impositions, non encore budgétés. Nous sommes conscients qu'il ne peut s'agir que d'une action ponctuelle (sur douze mois par exemple).

Pour être motivant, ce système doit être facialement intéressant, c'est-à-dire que la libération de liquidités doit être assortie d'une fiscalité extrêmement favorable.

Pour illustrer cette discussion, si nous prenons l'exemple des PERP ou produits équivalents, l'idée pourrait être de permettre de débloquer tout ou partie des sommes investies, assortie d'une imposition extrêmement faible (par convention disons 5 %), cette imposition étant destinée à financer les coûts de fonctionnement du système. Cette approche pourrait être étendue aux épargnes d'entreprises pour des montants plafonnés. Notons qu'un sujet plus polémique serait celui de l'imposition des liquidités nettes disponibles à l'IFI afin de favoriser encore plus la dépense, la conservation du cash ayant alors une rentabilité négative. Nous sommes parfaitement conscients du risque politique de cette discussion. C'est une forme de stratégie par l'absurde. Soit les agents ont confiance en l'avenir et ne profitent pas de l'opportunité car ils ne souhaitent pas payer l'imposition de sortie, mais alors leur épargne de précaution devrait se résorber. Soit ils n'ont pas confiance en l'avenir et alors l'imposition immédiate par hypothèse à 5 % est le prix de cette absence de confiance.

Partant de cette logique, la question de la libération des sommes placées dans l'assurance-vie pourrait aussi être posée.

Enfin, des donations fiscalement favorisées pourraient être envisagées afin de faire circuler les liquidités vers des générations qui peuvent avoir un usage de ces liquidités. Bien entendu, il serait interdit de placer en immobilier sauf à permettre la donation de biens immobiliers eux-mêmes afin de libérer des liquidités pour des générations qui auraient désormais une sécurité immobilière.

En contrepartie, la question de l'efficacité économique de la défiscalisation immobilière serait posée.

Dans une telle période de crise, chacun va peut-être souhaiter favoriser un investissement de proximité. Pour ce faire et aussi en fonction des montants de liquidité disponibles, il pourrait être envisageable de réfléchir à une fiscalité favorable pour l'investissement en capital dans les entreprises (plutôt PME). Cette approche serait couplée avec celle que nous développons en matière de simplification permettant probablement une efficacité fiscale plus importante vis-à-vis des PME.

4. Devons-nous envisager de remettre en cause les baisses d'impôts engagées ?

4—Nous abordons ici un sujet compliqué et polémique. Notons toutefois que le sujet va devenir inévitable pour le pouvoir politique et que les entreprises seront les victimes de ces discussions si elles ne sont pas en mesure de se saisir de la question de manière proactive.

Première solution : reporter la baisse de l'impôt sur les sociétés à une date ultérieure déterminée, soit en nombre d'année, soit par exemple en fonction d'une cible annuelle à atteindre avant reprise de la baisse (par exemple niveau de déficit sur 24 mois en rythme annuel). Cette approche aurait plusieurs conséquences.

D'abord, l'impôt sur les sociétés ne vise par définition que les sociétés profitables, ce qui risque d'être loin de représenter la majorité. Cependant, l'absence de baisse immédiate de cet impôt aurait pour effet mécanique d'améliorer les résultats financiers des sociétés en perte en augmentant mécaniquement la valeur des actifs fiscaux dans les comptes consolidés de ces sociétés. Cet effet devrait être relativisé si la crise fait tomber en non-valeur une partie significative des actifs fiscaux existants. Cette question est cependant indifférente à la baisse ou non de l'impôt sur les sociétés car la valorisation des actifs fiscaux est plutôt fondée sur des business plans qui vont être remaniés même en l'absence de réforme fiscale. Une étude approfondie de la situation des acteurs permettrait probablement de paramétrer l'approche. Nous sommes de ceux qui pensent que le sujet sera remis sur la table et qu'il est préférable d'anticiper les réponses plutôt que de les subir lors du vote précipité

et houleux de notre budget en fin d'année. De ce point de vue, le report de la baisse est moins pénalisant que l'absence de baisse.

5. Devons-nous nous intéresser au régime de report des pertes en avant ?

5 – Certains de nos voisins ont déjà proposé d'élargir la base de cet impôt. Cela ne nous impose pas une obligation d'aller dans la même direction. Au contraire, il faut savoir opportunément profiter de la dégradation de la compétitivité des systèmes fiscaux étrangers. En matière de report en avant, la France dispose déjà de limitations qu'il serait compliqué de modifier de manière encore plus pénalisante, sauf à entrer dans un cycle insupportable, en augmentant le risque de délocalisation qui sera, selon nous, le principal risque si l'État n'est pas capable de démontrer une capacité à prévoir une stratégie fiscale claire et équilibrée à moyen terme.

Alternativement, envisager une règle dérogatoire pour 2020 et 2021 serait probablement assez hasardeux et complexe. Deux manières sont toutefois envisageables : limiter le report des pertes antérieures pour 2020 et 2021 ou limiter le report des pertes réalisées en 2020 et 2021. La première méthode vise à faire participer implicitement plus lourdement les entreprises qui restent profitables en 2020 et 2021, la seconde au contraire à faire participer plus lourdement dans le futur les entreprises en difficulté en 2020 et 2021 lors de leur rétablissement.

Plus précisément, et à supposer que ce soit juridiquement possible, on pourrait imaginer que les entreprises qui ont disposé d'aides de l'État en 2020 et 2021 ne puissent reporter les pertes de ces deux années de manière aussi favorable. L'idée serait alors de dire qu'elles ont été déjà aidées financièrement et que donc le financement de leurs pertes par la réduction d'impôt futur lors de l'utilisation de ces pertes est moins justifié. On peut imaginer la complexité d'un débat sur ce thème. Ce système aurait l'avantage, comme celui applicable aux pertes 2020 et 2021 décrit plus haut, de ne probablement pas affecter la valeur des actifs fiscaux qui par définition pour ces deux années ne sont pas encore matérialisés. Une telle évolution devrait en revanche être annoncée très rapidement car les clôtures intermédiaires seraient affectées et le taux effectif prévisionnel aussi.

6. Le report des pertes en arrière est-il une solution ?

6 – Sujet peu abordé en France probablement en raison de la mauvaise réputation liée à l'affaire *Kerviel*, on peut s'interroger si un mécanisme temporaire de report en arrière des pertes serait opportun. Il a l'avantage de permettre de redonner des liquidités aux entreprises sans hypothéquer les ressources d'impôt sur les sociétés futures. Dès lors, s'il est vu comme une alternative à des aides financières directes, il s'agit en réalité d'une avance qui sera remboursée si la société redevient profitable, celle-ci ne pouvant pas utiliser une nouvelle fois les pertes déjà utilisées.

Pour être équilibré et efficace, il devrait probablement être assorti de certaines restrictions en fonction des autres options retenues. Ainsi, pour s'assurer de l'équivalence budgétaire entre aide directe et report en arrière, le taux utilisé pour calculer la créance d'impôt devrait être déterminé en fonction du taux d'imposition futur prévu (donc probablement après baisse). De même, pour éviter les effets d'aubaine, le régime ne devrait exister que durant 2020 et 2021 et interdire les pertes provenant de décalages temporaires telles que les provisions, que certains acteurs pourraient être tentés de maximiser avant la clôture 2021. Si l'on souhaite favoriser l'in-

vestissement au contraire, les pertes provenant d'amortissements ne devraient pas être exclues.

Cet instrument est selon nous assez efficace et devrait être analysé plus en détail sur le fondement d'éléments objectifs macroéconomiques. Il faut aussi noter qu'un tel système peut aussi présenter des effets consolidés à valider.

7. Les déductions fiscales doivent-elles être réduites ou augmentées ?

7 – À l'instar de certaines discussions dans des pays étrangers, on peut s'interroger si les règles applicables à la déduction des intérêts sont adaptées à la période à laquelle nous faisons face. La notion de sous-capitalisation d'entreprises prises dans la tourmente nous semble relativement inadaptée. Notre sentiment est qu'effectivement les règles actuelles vont affecter encore plus les groupes qui sont en situation financière difficile (situation nette consolidée négative par exemple) et que ces règles pourraient être revues pour une durée de 24 mois au moins car les financements sont de durée moyenne généralement plus longue. C'est une discussion européenne mais n'oublions pas que certains de nos voisins euro-atlantique ont déjà engagé ce mouvement.

8. Finissons-en avec la discussion sur l'imposition des plus-values sur titres des entreprises

8 – Contrairement aux discussions de chaque budget, l'idée n'est pas d'augmenter cette imposition qui est déjà plus importante que chez de nombreux voisins, mais au contraire de la diminuer, voire de l'aligner sur le mieux disant de nos concurrents comparables. Fixons-le par exemple à 1,5 % du gain. En revanche, cet ajustement devrait être corrélé à la modification des conventions fiscales afin de permettre l'imposition en France de ces gains. Permettre d'imposer effectivement les plus-values de sortie à un taux plus faible et comparable à celui de nos concurrents, nous semble une approche bien plus efficace que celle de courir après l'imposition entre sociétés résidentes à la fois budgétairement mais aussi en matière d'attractivité.

La négociation des traités devrait débiter avec tous nos voisins européens.

9. La mise en place d'une « exit tax » pour les entreprises ?

9 – Un régime fiscal attractif est un régime simple. Plutôt que de continuer à gérer des contentieux nombreux sur ce sujet, ne serait-il pas le moment d'introduire une *exit tax* dont le niveau serait prédéterminé afin, non pas d'interdire les délocalisations car elles sont parfois nécessaires pour maintenir la compétitivité, mais pour le moins d'éviter que la valeur créée en France ne soit transférée hors de France sans imposition. Ce principe existe chez de nombreux voisins et viserait les transferts de fonctions, risques et autres profits en dehors de France.

La localisation doit être fondée sur un régime fiscal attractif et performant. La contrepartie est que la valeur créée au sein de ce régime est fiscalement captée en cas de sortie.

10. Éliminer les impositions contraires aux objectifs lorsque cela est possible ?

10 – Il est indispensable de s'attaquer aux impositions qui sont contre-productives au regard des objectifs que nous nous sommes

fixés. Laisser en dehors de l'analyse les impôts de production serait une erreur car ils constituent un facteur négatif d'attractivité important. Parce qu'ils visent souvent le chiffre d'affaires ou la marge opérationnelle, ils affectent les choix d'investissement en baissant la rentabilité. Parce qu'ils sont une spécificité française, ils concourent à affecter négativement l'image de notre pays laissant véhiculer l'idée qu'en France il y a des impositions inexplicables qui n'existent qu'en France.

Cependant, nous sommes conscients que l'État n'a pas les moyens budgétaires d'éliminer ces impositions.

Il nous semble que deux directions peuvent être envisagées :

D'une part, le calcul de la CVAE ne prend pas en compte les charges de personnel. Cela veut dire qu'une augmentation de la masse salariale n'a pas d'effet sur cet agrégat. Il nous semblerait opportun d'envisager de diminuer la valeur ajoutée de la variation des charges de personnel afin de faire baisser l'imposition des entreprises qui versent des salaires plus importants.

La seconde possibilité est de plafonner les impôts de production à la valeur ajoutée. Cela aurait pour effet de ne pas pénaliser les entreprises déjà très pénalisées par la crise dont la valeur ajoutée s'est fortement dégradée, mais aussi de tenter de faire sortir ces impositions de la marge opérationnelle pour les faire apparaître dans le taux d'imposition effectif qui lui a été diminué par la baisse de l'impôt sur les sociétés. Ce plafonnement pourrait être ajusté en fonction de la durée (baisse du taux à des dates données) ou en fonction d'agrégats prédéterminés (par exemple déficit annuel).

11. Y a-t-il des relais d'efficacité dans le système actuel ?

11 – La réponse est, selon nous, évidente et positive.

Tout d'abord, une simplification réelle est nécessaire notamment en matière de PME. Il est fondé sur une comptabilité trop complexe et devient incontrôlable à un moment où la distribution d'argent public doit permettre des contrôles des bénéficiaires de manière automatisée sans déplacement sur place compte tenu des ressources et de la crise sanitaire ainsi que du nombre des contribuables.

Certaines études notamment à l'étranger, proposent des systèmes d'imposition sur des bases forfaitaires pour certaines activités ce qui permettrait de disposer d'un système hypersimplifié aux coûts de compliance réduits et contrôlables de manière quasi automatisée. On peut lier cela à une approche en matière d'attractivité, en mettant en place un système simplifié d'imposition des établissements stables de sociétés étrangères en France qui pourraient être imposés sur des bases « *cost plus* » prédéterminées et garanties au travers de rescrits lorsque l'activité exercée peut être imposée en *cost plus*. Pour de nombreuses activités, il existe des comparables et hors situations particulières, il n'y a pas de raison de ne pas permettre d'appliquer ses bases en utilisant un système déclaratif hyperallégé, contrôlé à distance.

Le second axe d'efficacité est celui d'un allègement de la compliance. La compliance bien qu'indispensable est un coût pour les acteurs. La fiscalité ne déroge pas à cela. Il est certain qu'en France, un certain nombre d'obligations sont inutiles parce que dupliquées ou révélant des informations déjà données. En matière de prix de transfert par exemple, les déclarations diverses ont tendance à se superposer pour une analyse des autorités fiscales pas toujours systématique hors contrôle sur place. De même, les imprimés fiscaux uniques (IFU) sont parfois inutiles. Nous faisons confiance aux agents économiques pour venir avec des listes de déclarations inutiles même si les études relatives au temps passé pour la compliance en France ne marquent pas un facteur disproportionné par rapport à nos voisins. Nous pouvons donc en faire un élément d'attractivité

améliorée. Les entrepreneurs doivent se consacrer à leur activité et non à leur déclaration fiscale et l'Administration doit pouvoir contrôler de manière automatisée afin de déterminer les rares cas où un contrôle sur place serait nécessaire.

Une amélioration pourrait être de traiter efficacement les contentieux de masse. Dans le système actuel, ces coûts peuvent s'avérer importants alors que le budget n'a pas de marge de manœuvre. L'État devrait s'atteler à régler de manière globale ses contentieux avant qu'ils ne deviennent engagés de manière industrielle. Il faudrait améliorer la rédaction des textes et demander systématiquement l'avis du Conseil constitutionnel et du Conseil d'État sur la compatibilité avec les normes supérieures des textes.

12. La recherche d'attractivité est-elle possible en période de pression budgétaire ?

12 – Une partie de la difficulté pour les investisseurs étrangers est la complexité de la législation ainsi que sa prévisibilité. Il serait proposé de créer un bureau unique d'accueil des investisseurs étrangers au sein de la DGFIP. La nouveauté est que ce bureau serait une organisation paritaire constituée de manière égalitaire d'agents de la fonction publique n'ayant pas travaillé dans le privé et d'agents du privé n'ayant pas travaillé dans le public avec pour ces derniers un système transparent de règles de conflit.

Ce bureau serait capable de délivrer des rescrits pour tout investisseur étranger pour garantir un régime fiscal durant 36 mois minimum. Il pourrait être utilisé comme comité consultatif de recours sur les autres rescrits. Il pourrait aussi aider à l'industrialisation de la loi ESSOC décrite plus avant.

La difficulté est ici culturelle et dépend d'une décision politique forte.

13. Devons-nous industrialiser les pratiques issues de la loi ESSOC ?

13 – La loi ESSOC a apporté une première pierre en favorisant les régularisations (service de mise en conformité fiscale des entreprises). Le résultat n'est cependant pas la hauteur de l'idée car le système actuel n'est pas assez ambitieux. Il faut permettre des transactions sur tous les sujets qui relèvent de pénalités de 40 % ou 80 % en amont des contrôles et contentieux en permettant aussi d'éliminer les questions pénales en cas d'accord.

Pour être efficace, l'Administration doit être en mesure d'analyser toute situation dont les entreprises pourraient penser qu'une question de pénalités pourrait se poser. Il ne faut pas limiter les sujets et réduire de manière drastique les pénalités maximales encourues. Dans la mesure où un accord fait, si le sujet le justifie, rentrer l'impôt en principal rapidement et efficacement, les pénalités maintenues devraient être symboliques, par exemple 5 % pour les pénalités de 40 % et 10 % pour celle de 80 % et même diminuée de moitié si les transactions sont conseillées et que les conseils reçus sont communiqués.

En ce qui concerne le second volet essentiel de la loi ESSOC de la relation de confiance, les objectifs doivent être plus ambitieux et viser 100 groupes importants et 300 ETI rejoignant cette relation. Pour atteindre ces objectifs, il y aurait deux moyens : le bureau paritaire mentionné ci-dessus pour tracer les investisseurs étrangers et une demande systématique de l'État pour les groupes qui sont aidés dans le cadre de la crise et qui remplissent les critères d'entrée dans la relation de confiance. Cette relation permettrait en outre de vérifier le respect des engagements liés aux aides accordées lorsque de tels engagements sont pris. Nous sommes persuadés que

les objectifs sont atteignables et continus à promouvoir cette idée.

14. La fiscalité écologique doit-elle être punitive ?

14 – Le sujet est épineux mais va venir sur la table. Certains s'interrogent déjà pour savoir si le monde d'après doit faire les mêmes erreurs que le monde d'avant. La question de l'ensemble de la fiscalité écologique est trop complexe pour être efficace. Selon nous, l'écologie est aussi une question de compétitivité. Accepter la compétition sur des bases égales c'est accepter que l'emprunte carbone des biens soit elle aussi comparée. En effet, un bien produit à l'autre bout du monde avec une électricité carbonée même moins cher, risque de coûter plus cher au territoire sur lequel il est importé. La question de la réduction des émissions au global est une autre question qui ne dépend pas de notre sujet. Mais la question d'imposer des biens en fonction de leur empreinte carbone en appliquant une fiscalité sur cette empreinte est en revanche une approche fiscale. Cette approche est d'autant plus adaptée que notre pays utilise une électricité assez décarbonée et que donc les biens produits en France ne seraient pas pénalisés. Un bien vendu le même prix mais

importé et recyclé de manière non efficace se verrait appliquer un taux de TVA sur cette empreinte nette excédentaire. Le système, bien que complexe, nécessiterait probablement une discussion européenne difficile durant la présidence de l'Allemagne.

15. Est-il encore possible de moderniser les droits d'enregistrement ?

15 – Ce système d'imposition n'a plus de sens pour les entreprises. Nous proposons que les transferts d'activité (*CGI, art. 720*) soient imposés à des taux plafonnés par exemple à un million. Cela permettra que les grandes transactions ne soient pas systématiquement organisées pour éviter tous droits alors que l'ingénierie en jeu coûte parfois plus que les droits eux-mêmes s'ils étaient plafonnés. Cela permettrait aussi de libérer des ressources au sein de l'Administration.

La nécessité d'aborder les sujets fiscaux avant que la discussion du budget de fin d'année nous semble évidente. Les contraintes politiques sont immenses mais relativement raisonnables en comparaison du risque si nous n'ouvrons pas le débat et fermons les yeux sur une dette colossale à l'heure où des incertitudes pèsent sur la capacité même de lever cette dette au niveau européen.

L'information en continu

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

Taxe sur la valeur ajoutée 165 Taux réduit : précisions sur les masques et produits d'hygiène corporelle éligibles

A, n° CPAE2011014A, 7 mai 2020 : JO
8 mai 2020

1 – La deuxième loi de finances rectificative pour 2020 a prévu, jusqu'au 31 décembre 2021, l'application du taux réduit de TVA de 5,5 % aux livraisons, acquisitions intracommunautaires et importations de masques de protection, d'une part, et de produits destinés à l'hygiène corporelle, d'autre part, adaptés à la lutte contre la propagation du virus Covid-19 (*CGI, art. 278-0 bis, K bis et K ter nouveau issu L. n° 2020-473, 25 avr. 2020, art. 5 et 6 : Dr. fisc. 2020, n° 19, act. 157 et 158*).

Les caractéristiques techniques de ces deux classes de produits devaient être fixées par arrêté interministériel.

2 – L'**arrêté du 7 mai 2020** crée deux nouveaux articles 30-0 E et 30-0 F au sein de l'annexe IV au CGI qui fixent, pour chaque catégorie de produits, les conditions d'éligibilité au taux réduit de TVA.

1. Masques de protection (CGI, art. 278-0 bis, K bis nouveau)

3 – Le nouvel article 30-0 E de l'annexe IV au CGI dispose que, pour être éligibles, les masques de protection doivent répondre à des caractéristiques techniques différentes selon qu'il s'agit de masques à usage sanitaire ou non.

1° Masques à usage sanitaire

4 – Pour les masques destinés à la protection du porteur contre l'inhalation de gouttelettes, les caractéristiques sont définies par la norme EN 149 + A1 : 2009 pour les classes d'efficacité FFP1, FFP2 ou FFP3 ou par une norme étrangère reconnue comme équivalente pour ces classes, sous réserve qu'ils ne comportent pas de valve expiratoire.

5 – Pour les masques destinés à la protection de l'environnement du porteur en évitant la projection de gouttelettes qu'il émet, les caractéristiques sont définies par la norme EN 14683 + AC : 2019 ou par une norme étrangère reconnue comme équivalente.

2° Masques réservés à des usages non sanitaires

6 – Les masques réservés à des usages non sanitaires éligibles au taux réduit de TVA sont identifiés : soit en tant que « masque grand public », soit en tant que masque suivant les spécifications de l'AFNOR. Ils doivent répondre aux caractéristiques suivantes :

– atteindre les niveaux de performances suivants : l'efficacité de filtration des particules de 3 micromètres est supérieure à 70 % ; la respirabilité permet un port pendant un temps de quatre heures ; la perméabilité à l'air est supérieure à 96 litres par mètre carré et par seconde, pour une dépression de 100 pascal (ces caractéristiques sont vérifiées dans les conditions détaillées précisées en annexe à l'article 30-0 E de l'annexe IV du CGI) ;

– permettre un ajustement de leur forme sur le visage avec une couverture du nez et du menton et ne pas comprendre pas de couture sagittale ;

– lorsqu'ils sont réutilisables, permettre le maintien des niveaux de performances mentionnés ci-avant après au moins cinq lavages (ces caractéristiques sont vérifiées dans les conditions détaillées précisées en annexe à l'article 30-0 E de l'annexe IV du CGI) ;