ASSEMBLÉE NATIONALE

28 novembre 2013

PLFR 2013 - (N° 1547)

Commission	
Gouvernement	

Non soutenu

AMENDEMENT

N° 115

présenté par

M. Cinieri, Mme Grosskost et M. Foulon

ARTICLE ADDITIONNEL**APRÈS L'ARTICLE 24 , insérer l'article suivant:**

I. – Le premier alinéa de l'article 3 de la loi n° 72-657 du 13 juillet 1972 instituant des mesures en faveur de certaines catégories de commerçants et artisans âgés est complété par une phrase ainsi rédigée : « Il est précisé que les ventes de véhicules ne sont pas considérées comme des ventes au détail de marchandises en l'état et n'entrent donc pas dans le champ d'application de la taxe sur les surfaces commerciales ».

II. – La perte de recettes pour les collectivités territoriales est compensée à due concurrence par la majoration du prélèvement sur les recettes de l'État au titre de la compensation d'exonérations relatives à la fiscalité locale et, corrélativement pour l'État, par la création d'une taxe additionnelle aux droits visés aux articles 575 et 575 A du code général des impôts.

EXPOSÉ SOMMAIRE

Les ventes de véhicules, de cycles et de motocycles ne peuvent être assujetties à la taxe sur les surfaces commerciales dans la mesure où ces entreprises ne réalisent pas de ventes au détail de marchandises en l'état.

En premier lieu, selon la nomenclature de l'INSEE, le commerce automobile a sa propre classification, qui est différente de celle du commerce de détail (code APE 45 contre code APE 47). Le commerce automobile est nécessairement à différencier du commerce de détail dans le sens où il n'y a pas d'emport immédiat des produits.

La distribution automobile fonctionne en réalité en majorité sur bons de commande. Les concessionnaires définissent préalablement les caractéristiques du véhicule avec le client,

notamment sa couleur, ses équipements, sa valorisation et ses accessoires. Le véhicule est donc un produit individualisé et fait de plus l'objet d'une immatriculation unique.

Un véhicule n'est pas un produit de grande consommation, tels que ceux que peuvent trouver les consommateurs dans les grandes surfaces de vente de produits alimentaires ou vestimentaires. La sortie d'un véhicule, qu'il soit neuf ou d'occasion, ne s'effectue pas par le simple paiement de ce dernier mais nécessite au contraire une préparation technique et administrative importante (pose des plaques, montage d'accessoires, gravage de vitres, démarches d'immatriculation ...).

L'assemblage de pièces et la préparation des véhicules se font en concession et représentent bien plus qu'une simple opération de conditionnement.

Ainsi, les biens vendus ne relèvent pas, par le processus même de commande et d'assemblage de la vente de détail visée par la loi mais d'un type de commerce spécifique.

De même, la vente d'un véhicule s'accompagne pratiquement toujours de la reprise de l'ancien véhicule du client. Ce système de reprise, inexistant dans la grande distribution, est l'une des grandes spécificités de cette activité : peu de consommateurs pourraient acquérir un véhicule si les professionnels refusaient d'effectuer des reprises et d'en assumer les contraintes économiques (remises en état, dépollution...).

A ce titre, la seule prise en compte des contraintes propres à ce secteur par un abattement sur les surfaces n'est absolument pas suffisante et ne peut pas permettre de revenir sur le fait que la distribution automobile doit sortir du champ de la TASCOM. Les concessionnaires automobiles n'étant pas du commerce de détail, ils ne doivent pas être assujettis à cette taxe.

Enfin, les chiffres de l'année 2012 font peser de sérieux risques sur l'activité de la distribution automobile. Les ventes de VN ont chuté lourdement de -15,8 % en octobre 2012 comparé à octobre 2011 (à nombre de jours ouvrables comparable). La baisse sur les 10 premiers mois de l'année 2012 est de -13,7 %, par rapport à la même période en 2011. Conséquence, déjà 3000 emplois ont été détruits depuis début 2012 dans la Branche du commerce et des services de l'automobile, et la tendance est négative pour les prochains mois. Or, la TASCOM équivaut à 0,10 % du CA, lui-même se situant à 0,35 % avant IS pour les 100 premières concessions françaises. Ainsi, il convient de libérer l'activité en allégeant la pression fiscale.