



ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

cotisations

Question écrite n° 53680

Texte de la question

M. Philippe-Armand Martin (Marne) appelle l'attention de M. le ministre des solidarités, de la santé et de la famille sur l'interprétation de la circulaire du 7 janvier 2003 relative à la mise en oeuvre des arrêtés des 10 et 22 décembre 2002. Ce texte dispose expressément que « les fournitures de produits réalisés par l'entreprise à des conditions préférentielles dont bénéficient les salariés ne constituent pas des avantages en nature dès lors que leurs réductions tarifaires n'excèdent pas 30 % du prix public TTC pratiqué par l'employeur pour le même produit à un consommateur non salarié de l'entreprise. Ce prix public TTC s'entend comme suit : lorsqu'une entreprise vend uniquement à des détaillants, c'est le prix TTC le plus bas pratiqué dans l'année pour la vente du même produit à ses clients détaillants ; lorsque le produit est habituellement commercialisé dans une boutique, c'est le prix TTC le plus bas pratiqué dans l'année par l'employeur pour la vente du même produit à la clientèle de la boutique ». Or les services de l'URSSAF de la Marne ne retiennent que la seconde définition du prix, et ce alors même que la plus grande majorité des opérateurs champenois vendent à des distributeurs ou des sociétés de distribution. En conséquence, il lui demande, d'une part, de bien vouloir tenir compte des spécificités des opérateurs champenois et permettre ainsi de retenir la première définition susévoquée et, d'autre part, de lui indiquer les mesures qu'il entend mettre en oeuvre pour une telle application.

Texte de la réponse

La réforme de la réglementation des avantages en nature et des frais professionnels a après un long processus de concertation, à la publication de deux arrêtés datés des 10 et 20 décembre 2002 et de deux circulaires des 6 et 7 janvier 2003. Cette réforme, qui concerne tous les employeurs, introduit de nombreuses novations et simplifications, touche une des parties les plus complexes du processus de calcul des cotisations et contributions. C'est pourquoi un comité de suivi spécifique, composé de représentants des employeurs, des salariés, des organismes de recouvrement et des administrations, directement concernés, s'est réuni tout au long de l'année 2003 et début 2004, afin de faire remonter les informations les plus proches du terrain sur les questions que cette réforme suscite et de veiller à en assurer les meilleures conditions d'application. Ces travaux ont débouché sur la publication de quatre questions-réponses diffusées aux URSSAF pour que ces directives soient appliquées uniformément sur tout le territoire. La circulaire ministérielle DSS/SDFSS/5B/N° 2003/07 du 7 janvier 2003, disponible dans la rubrique « Actualités » du site www.securite-sociale.fr, indique (page 20) que les fournitures de produits réalisés par l'entreprise à des conditions préférentielles dont bénéficient les salariés de l'entreprise ne constituent pas des avantages en nature dès lors que leurs réductions tarifaires n'excèdent pas 30 % du prix public TTC pratiqué par l'employeur pour le même produit à un consommateur non salarié de l'entreprise. La réponse à la question n° 93 figurant dans les questions-réponses n° 4, consultable sous la même rubrique du site internet, précise cette notion de prix public TTC. Lorsqu'une entreprise vend uniquement à des détaillants, c'est le prix TTC le plus bas pratiqué dans l'année pour la vente du même produit à ses clients détaillants. Lorsque le produit est habituellement commercialisé dans une boutique, c'est le prix TTC le plus bas pratiqué dans l'année par l'employeur pour la vente du même produit à la clientèle de la boutique. L'URSSAF de la Marne interrogée confirme qu'elle retient la

notion du prix public TTC telle que définie dans la réponse à la question sus-évoquée. En effet, sur cette base, elle précise que lorsque l'entreprise dispose d'une clientèle composée de professionnels assurant la revente et d'une clientèle directe de particuliers, il convient de retenir le prix de vente aux particuliers même si la vente aux particuliers (sur le lieu de production par exemple) s'effectue de façon marginale. Dans le cas où l'entreprise prétend commercialiser ses produits exclusivement à des professionnels détaillants, et après que la réalité de la situation soit établie, il convient de retenir les prix pratiqués auprès des professionnels détaillants.

Données clés

Auteur : [M. Philippe Armand Martin](#)

Circonscription : Marne (6^e circonscription) - Union pour un Mouvement Populaire

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 53680

Rubrique : Sécurité sociale

Ministère interrogé : solidarités, santé et famille

Ministère attributaire : solidarités, santé et famille

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 21 décembre 2004, page 10182

Réponse publiée le : 19 avril 2005, page 4106