

# Quelles évolutions pour la taxe professionnelle ?

Le projet de réforme de la taxe professionnelle suscite déjà la polémique. Danièle Siboni, avocat associé au cabinet Simon Associés, en détaille les grandes lignes.

**Points de Vente : Les réunions d'experts s'enchaînent à Bercy et les réactions ne manquent pas après le rapport sur le projet de réforme de la taxe...**

**Danièle Siboni :** On est bien dans un réaménagement du dispositif. Preuve en est : on ne supprime pas le texte de loi, on l'adapte. La réforme peut encore évoluer jusqu'à la loi de finances, mais, dans les grandes lignes, les choses sont faites. La taxe professionnelle change de nom pour s'intituler cotisation économique territoriale (CET). Elle regroupera une cotisation locale d'activité (CLA), assise sur la valeur des bâtiments des entreprises, et une cotisation complémentaire (CC), assise sur leur valeur ajoutée.

**En quoi la CET est-elle différente ?**

Concernant la CLA, il s'agit, peu ou prou, de la TP actuelle moins les équipements, biens et mobiliers. On conserve le foncier et l'on précise les choses pour les équipements industriels, en s'appuyant sur leur valeur comptable minorée de 15 %. Pour les entreprises de biens et services, le projet va plus loin en supprimant l'abattement de 16 % sur les bâtiments commerciaux. En outre, le calcul de leur valeur locative va être revu par les collectivités, mais l'inquiétude règne quant à l'assiette qui sera choisie.

**Quid de la cotisation complémentaire ?**

Jusqu'ici, la cotisation minimale s'appliquait aux entreprises dont le CA est supérieur à 7,6 M€. Dans ce projet, la CC sera applicable à toutes celles dont le CA est supérieur à 500 000 € : beaucoup plus de monde ! Il y aura certes des taux progressifs en fonction du CA (de 0,5 % de la valeur ajoutée jusqu'à 3 M€ à 1,5 % pour plus de 50 M€), mais la défini-

## S

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une trentaine d'avocats et juristes à Paris et à Lyon, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Le cabinet est organisé autour de huit pôles de compétences complémentaires (corporate/cessions/acquisitions, fiscal, entreprises en difficulté, franchise et distribution, contentieux, immobilier, social, réseaux d'information et de communication).  
[simonassocies.com](http://simonassocies.com)

tion de la valeur ajoutée a été précisée, là encore en faisant référence aux numéros de comptes comptables : elle inclut désormais la cession des biens corporels et incorporels quand ils correspondent à une activité courante. En clair, si l'entreprise cède un fonds de commerce, un brevet ou une marque, elle devrait payer plus !

**Au final, les entreprises ne vont donc pas payer moins ?**

Le gouvernement a annoncé une baisse, mais ce n'est pas le cas pour tout le monde ! Cela dépend de l'activité. Pour les industriels, ce devrait être une baisse ou, au pire, plus ou moins du même ordre. En revanche, les entreprises de services et du commerce – qui font moins de valeur ajoutée et sont donc moins plafonnées, sans parler de la suppression de l'abattement de 16 % – vont payer plus. C'est d'ailleurs pourquoi la FCD réclame que le pla-

fonnement passe à 2 % de la valeur ajoutée, contre 3,5 % actuellement. Du côté des distributeurs, dans la configuration actuelle, ceux qui fabriquent leurs propres produits ou ont une supply chain internalisée seront avantagés par rapport aux "simples" vendeurs.

**Si la nouvelle taxe rapporte moins aux collectivités, n'y a-t-il pas risque de devoir compenser cette perte par ailleurs ?**

C'est la cerise sur le gâteau ! Si la CET entre en vigueur en 2010 (pour un effet complet en 2013), certaines entreprises paieront moins tout en étant remboursées du plafonnement de la TP au titre de 2009. Pour lisser ce creux, toutes les entreprises soumises à l'IS devront payer un acompte exceptionnel pour 2011 avant le 31 décembre 2010. Un coup dur côté trésorerie, alors que le but de la réforme était bel et bien de booster l'investissement. ●

Propos recueillis par Elise Cornevin

"Les distributeurs qui fabriquent leurs propres produits ou ont une supply chain internalisée seront avantagés par rapport aux « simples » vendeurs."

DANIELE SIBONI, AVOCAT ASSOCIÉ  
AU CABINET SIMON ASSOCIÉS

