

ANNEXES

I. PROPOSITION DE LOI RELATIVE À L'ADAPTATION DE LA FISCALITÉ À L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE

EXPOSÉ DES MOTIFS

Mesdames, Messieurs,

En créant de nouvelles opportunités d'échanges et de services pour des millions de personnes, en brouillant les frontières entre particuliers, amateurs et professionnels, l'économie collaborative met à rude épreuve notre système fiscal et social. Largement inchangé, celui-ci prévoit :

- en matière fiscale, une imposition au premier euro de tous les revenus. Contrairement à ce que l'on croit souvent, il n'existe pas de « zone grise » - mais seulement quelques exonérations très restreintes (ventes d'occasion et strict partage de frais) ;

- en matière sociale, une affiliation au régime social des travailleurs indépendants (RSI) pour tout professionnel, mais sans qu'aucun critère simple et objectif ne permette de tracer la frontière avec un simple particulier.

Ces règles ont été conçues pour un monde « physique », celui des vide-greniers et des petits services entre voisins, où elles étaient acceptées... parce qu'elles n'étaient pas appliquées. Elles ne sont plus tenables dans un monde « numérique » où les échanges de pair-à-pair sont devenus massifs, standardisés, et dans de nombreux cas traçables au premier euro.

Il est urgent de donner à l'économie collaborative un cadre adapté, fondé sur un double objectif :

- « laisser vivre » les échanges entre particuliers, en exonérant par un critère simple et unique les petits revenus occasionnels et accessoires ;

- garantir l'équité entre professionnels, en assurant la déclaration et la juste imposition des revenus significatifs, sans distorsion de concurrence ni perte de recettes fiscales et sociales.

L'**article 1^{er}** vise à créer un nouvel article 33 *sexies* au sein du code général des impôts (CGI), afin d'instituer un régime fiscal bénéficiant aux redevables de l'impôt sur le revenu au titre de leurs revenus non-salariés perçus par l'intermédiaire de plateformes en ligne, et sous réserve qu'ils soient déclarés automatiquement par celles-ci. Ces revenus relèvent de la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), des bénéfices non commerciaux (BNC), ou des revenus fonciers.

L'ensemble des revenus bruts tirés des plateformes en ligne bénéficierait d'un abattement forfaitaire d'un montant de 3 000 euros.

La plupart du temps, les redevables relèvent du régime « micro-fiscal », qui prévoit que le revenu net imposable est égal au revenu brut diminué d'un abattement proportionnel de 71 % pour les ventes de biens en micro-BIC, de 50 % pour les prestations de services en micro-BIC (locations meublées, locations de biens meubles, activités commerciales et artisanales), de 34 % pour les prestations de services en micro-BNC (activités libérales, artistiques et intellectuelles), et de 30 % pour les revenus du régime micro-foncier (location non meublées). Le présent article prévoit que ces abattements ne peuvent être inférieurs à 3 000 euros.

Pour les redevables relevant du régime « réel », le présent article prévoit que les frais et charges déduits du revenu brut ne peuvent être inférieurs à 3 000 euros.

Le 2^o met fin à une exception ancienne qui excluait du régime micro-BIC (article 50-0 du code général des impôts) les locations de biens meubles entre particuliers, par exemple la location d'une voiture sur une plateforme en ligne. Cette pratique est déjà tolérée par la doctrine et la jurisprudence.

L'**article 2** vise à tirer les conséquences du régime créé à l'article 1^{er} en matière de règles d'affiliation à la sécurité sociale, de droits et obligations des fonctionnaires, et de ventes d'occasion entre particuliers.

Le I vise à instituer, pour la première fois, un critère simple et unifié permettant de distinguer les particuliers des professionnels sur les plateformes en ligne.

Il introduirait ainsi, à l'article L. 613-2 du code de la sécurité sociale, une présomption du caractère non-professionnel de l'activité exercée sur une plateforme en ligne, dès lors que les revenus bruts qu'elle produit n'excèdent pas 3 000 euros par an. Sauf choix contraire de sa part, l'utilisateur serait toujours considéré comme un particulier, et ne serait donc pas tenu de s'affilier à un régime de sécurité sociale et de payer des cotisations sociales au titre de ses activités occasionnelles et accessoires sur des plateformes en ligne.

Cette disposition n'interdirait nullement une affiliation en-deçà du seuil de 3 000 euros si l'utilisateur le souhaite, et ne présumerait pas du

caractère professionnel de l'activité au-delà. Les seuils d'affiliation obligatoire institués au 1^{er} janvier 2017 pour les locations de biens meubles (7 846 euros) et les locations de logement meublés (23 000 euros) ne seraient pas modifiés.

Les utilisateurs de plateformes en ligne qui relèvent *par ailleurs* du régime social des travailleurs indépendants (RSI) au titre d'une activité libérale, artisanale ou commerciale ne verraient pas leurs revenus tirés des plateformes en ligne pris en compte dans l'assiette de leurs cotisations sociales, sauf si ceux-ci se rattachent ou sont exercés avec les mêmes moyens que leur activité principale.

Le II vise à modifier l'article 25 *septies* de la loi n° 83-634 du 13 juillet 1983 portant droits et obligations des fonctionnaires, afin d'introduire une présomption d'accord hiérarchique pour les agents publics qui exercent une activité accessoire par l'intermédiaire d'une plateforme en ligne, et qui n'en retirent pas plus de 3 000 euros bruts par an. La situation de nombreux agents publics utilisateurs de plateformes collaboratives serait ainsi régularisée.

Enfin, le III vise à supprimer les contraintes applicables aux ventes d'occasion entre particuliers sur Internet, régies par des dispositions anciennes adaptées aux ventes au déballage, aux brocantes et aux vide-greniers. Ainsi, l'interdiction de participer à plus de deux ventes par an et l'obligation de fournir une attestation sur l'honneur, prévues par l'article L. 310-2 du code de commerce, seraient supprimées dès lors que ces ventes ont lieu par l'intermédiaire d'une place de marché virtuelle informant ses utilisateurs de leurs obligations fiscales. La plateforme serait quant à elle délivrée de l'obligation – certes très théorique – de tenir un registre mentionnant le nom, le numéro de la carte d'identité et l'adresse de chaque participant.

L'article 3 vise à ajuster les dispositions de l'article 242 *bis* du code général des impôts, applicable depuis 2017, qui prévoit que les plateformes en ligne informent leurs utilisateurs de leurs obligations fiscales et sociales.

Le 1^o et le 2^o prévoient que l'obligation d'information, en principe applicable à l'occasion de chaque transaction, serait réputée accomplie si la plateforme adresse à l'utilisateur un récapitulatif mensuel de ses transactions, sous réserve que celles-ci présentent un caractère régulier et qu'elles correspondent à des activités de même nature. Cette obligation d'information en temps réel est en effet difficile à mettre en œuvre dans le cas de micro-transactions très fréquentes, par exemple pour les publicités payées « au clic » ou les vidéos au nombre de vues.

Le 2^o vise aussi à assouplir l'obligation faite à la plateforme d'adresser à chacun de ses utilisateurs un récapitulatif annuel des revenus bruts perçus par son intermédiaire. Seraient ainsi dispensées de cette obligation les plateformes proposant des activités dont les revenus sont

intégralement exonérés d'impôt en raison de leur nature même, par exemple le covoiturage, les activités de « co-consommation » ou les ventes d'occasion entre particuliers. Cette disposition s'appliquerait sous réserve que les plateformes disposent de règles et de procédures permettant d'assurer le caractère non imposable des revenus.

Le 3° vise à renforcer la visibilité du certificat que les plateformes doivent se faire délivrer chaque année, par un tiers indépendant, pour attester du respect de leurs obligations en matière d'information de leurs utilisateurs. En prévoyant une mention de ce certificat sur la page d'accueil de la plateforme, le présent article introduirait une forme de « label de conformité fiscale », de nature à renforcer la confiance des utilisateurs dans les plateformes et à créer un cercle vertueux.

L'**article 4** porte sur la déclaration automatique sécurisée des revenus perçus par les utilisateurs de plateformes en ligne. Il modifierait à cette fin l'article 1649 *quater A bis* du code général des impôts, adopté dans le cadre du projet de loi de finances rectificative pour 2016, pour adapter la procédure, le champ d'application et la liste des données transmises.

La déclaration automatique serait volontaire, mais incitative, puisqu'elle ouvrirait droit au bénéfice du régime fiscal prévu par l'article 1^{er}.

Aux termes du I de l'article 1649 *quater A bis*, la plateforme adresserait en janvier de chaque année à l'administration fiscale, pour chaque utilisateur et avec l'accord de celui-ci, une déclaration mentionnant les trois informations suivantes :

- son nom complet, son adresse électronique et son numéro d'identification, qui pourrait être son numéro fiscal ou un numéro spécifique d'« utilisateur de plateformes collaboratives », délivré à sa demande lors de sa première inscription sur une plateforme participante ;

- le montant total des revenus bruts perçus ou présumés perçus par l'utilisateur au cours de l'année civile précédente au titre de ses activités sur la plateforme en ligne, ou versés par l'intermédiaire de celle-ci ;

- la catégorie à laquelle sont présumés se rattacher les revenus bruts, en fonction de l'activité proposée par la plateforme : ventes de biens (BIC), services et locations (BIC ou BNC), ou locations non meublées (revenus fonciers).

Le II prévoit que cette déclaration serait adressée par voie électronique, et qu'une copie en serait adressée à l'utilisateur. Le cas échéant, elle tiendrait lieu du récapitulatif annuel prévu à l'article 242 *bis* du code général des impôts.

Le III et le IV précisent le champ d'application de la mesure, s'agissant des utilisateurs comme des plateformes. Ces dernières seraient notamment tenues d'être titulaires du certificat prévu à l'article 242 *bis* du code général des impôts.

Le V précise que les éventuels traitements de données personnelles seraient soumis à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés.

Le VI prévoit que les revenus qui sont exonérés par nature, c'est-à-dire essentiellement les ventes d'occasion et les activités relevant du partage de frais entre particuliers (covoiturage, coavionnage, « co-consommation », etc.), ne figurent pas sur la déclaration transmise à l'administration fiscale.

Il résulte de cette disposition que les plateformes proposant *exclusivement* des activités exonérées par nature, et titulaires du certificat prévu à l'article 242 *bis* du code général des impôts, ne seraient pas concernées par le dispositif proposé.

Les plateformes proposant des activités « mixtes », par exemples des ventes d'occasion et des ventes lucratives, transmettraient en revanche les seuls revenus imposables, qui bénéficieraient le cas échéant du régime fiscal prévu à l'article 1^{er}. Cette disposition, volontaire, est toutefois accompagnée de conditions plus strictes : en plus du certificat mentionné ci-dessus, les plateformes devraient en outre faire valider leurs règles internes permettant de distinguer les revenus imposables des revenus non imposables, par une demande d'agrément correspondant en pratique à un « rescrit fiscal pour les plateformes collaboratives ».

Enfin, le VII prévoit la remise par le Gouvernement d'un rapport annuel au Parlement sur les revenus des utilisateurs des plateformes en ligne, alimenté notamment par les données issues de la déclaration automatique. Ce rapport serait remis à la commission des finances de chaque assemblée.

L'article 4 vise également à modifier l'article L. 133-6-7-3 du code de la sécurité sociale, afin de permettre aux micro-entrepreneurs ayant opté pour le prélèvement automatique de leurs cotisations sociales par les plateformes en ligne d'acquitter, en même temps, le prélèvement libératoire à l'impôt sur le revenu. En droit commun, celui-ci est en effet recouvré en même temps que les cotisations et contributions sociales.

L'**article 5** constitue le gage des articles précédents, formellement nécessaire pour se conformer à l'article 40 de la Constitution. Il prévoit une compensation des pertes de recettes publiques éventuelles résultant des dispositions de la présente proposition de loi. Dans la mesure où les avantages prévus bénéficieraient à des revenus qui sont aujourd'hui en partie non déclarés, et dans la mesure où leur application serait liée à une obligation de déclaration automatique, ces pertes de recettes ne présentent qu'un caractère hypothétique.

L'**article 6** prévoit que la loi entrerait en vigueur au 1^{er} janvier 2018.

PROPOSITION DE LOI

CHAPITRE I^{ER}

Adaptation des règles fiscales et sociales à l'économie des plateformes en ligne

Article 1^{er}

Régime fiscal applicable aux revenus perçus par l'intermédiaire de plateformes en ligne

- ① Le code général des impôts est ainsi modifié :
- ② 1° Le VIII de la première sous-section de la section II du chapitre I^{er} du titre I^{er} de la première partie du livre I^{er} est complété par un 8 ainsi rédigé :
- ③ « 8 : Régime applicable aux revenus perçus par l'intermédiaire de plateformes en ligne
- ④ « *Art. 155 C. – I. –* Sont soumis au régime défini au présent article les redevables de l'impôt sur le revenu qui exercent, par l'intermédiaire d'un ou de plusieurs opérateurs de plateforme en ligne au sens du 2° du I de l'article L. 111-7 du code de la consommation, une activité dont les revenus relèvent de la catégorie des revenus fonciers, des bénéfices industriels et commerciaux ou des bénéfices des professions non commerciales.
- ⑤ « II. – 1. Pour les redevables qui relèvent de l'article 32, de l'article 50-0 ou de l'article 102 *ter* du présent code, le montant cumulé de la réfaction et des abattements mentionnés au 1 des mêmes articles 32, 50-0 ou 102 *ter* et appliqués au montant brut des recettes annuelles provenant des activités mentionnées au I du présent article ne peut pas être inférieur à 3 000 €.
- ⑥ « 2. Pour les redevables qui ne relèvent pas des dispositions desdits articles 32, 50-0 ou 102 *ter*, le montant brut des recettes annuelles provenant des activités mentionnées au I du présent article pris en compte pour la détermination du revenu imposable est diminué d'un abattement forfaitaire de 3 000 €, et seule la fraction des frais et charges supérieure à 3 000 € peut être déduite.

- ⑦ « III. – Le présent article est applicable aux seuls revenus qui font l'objet d'une déclaration automatique sécurisée au sens de l'article 1649 *quater A bis*.
- ⑧ 2° Le *f* du 2 de l'article 50-0 est complété par les mots : « , ou qu'elles sont effectuées à titre non professionnel ».

Article 2

Mise en cohérence des obligations sociales et sectorielles

- ① I. – L'article L. 613-2 du code de la sécurité sociale est ainsi modifié :
- ② 1° Après le 3°, il est inséré un 4° ainsi rédigé :
- ③ « 4° Sauf option contraire de leur part, les personnes dont les recettes annuelles brutes provenant de l'exercice d'une ou de plusieurs activités par l'intermédiaire d'un ou de plusieurs opérateurs de plateforme en ligne au sens du 2° du I de l'article L. 111-7 du code de la consommation n'excèdent pas 3 000 €.
- ④ « Dans le cas où ces personnes sont par ailleurs affiliées au régime d'assurance maladie et d'assurance maternité des travailleurs indépendants des professions non agricoles en application de l'article L. 613-1 du présent code, les revenus qu'elles tirent de l'exercice d'une activité ou de plusieurs activités par l'intermédiaire d'un ou de plusieurs opérateurs de plateforme en ligne sont présumés constituer des revenus à caractère professionnel seulement s'ils proviennent d'activités de même nature que leur autre ou que leurs autres activités professionnelles, ou qui s'y rattachent directement, ou qui sont exercées avec les mêmes moyens que celles-ci. » ;
- ⑤ 2° Au dernier alinéa, les mots : « et 3° » sont remplacés par les mots : « à 4° ».
- ⑥ II. – Le IV de l'article 25 *septies* de la loi n° 83-634 du 13 juillet 1983 portant droits et obligations des fonctionnaires est complété par un alinéa ainsi rédigé :
- ⑦ « Par dérogation au premier alinéa du présent IV, le fonctionnaire est présumé avoir reçu l'autorisation de l'autorité hiérarchique dont il relève dans le cas d'une activité exercée par l'intermédiaire d'un ou de plusieurs opérateurs de plateforme en ligne au sens du 2° du I de l'article L. 111-7 du code de la consommation dont les recettes annuelles brutes n'excèdent pas le montant mentionné au 4° de l'article L. 613-2 du code de la sécurité sociale. »

- ⑧ III. – L'article L. 310-2 du code de commerce est complété par un IV ainsi rédigé :
- ⑨ « IV. – Les dispositions du I ne sont pas applicables aux ventes entre particuliers non inscrits au registre du commerce et des sociétés réalisées par l'intermédiaire d'un opérateur de plateforme en ligne au sens du 2° du I de l'article L. 111-7 du code de la consommation titulaire du certificat mentionné à l'article 242 *bis* du code général des impôts. »

Article 3

Information des utilisateurs sur leurs obligations fiscales et sociales

- ① L'article 242 *bis* du code général des impôts est ainsi modifié :
- ② 1° A la première phrase du I, les mots : « , à l'occasion de chaque transaction, » sont supprimés ;
- ③ 2° Après le III, sont insérés des III *bis* et III *ter* ainsi rédigés :
- ④ « III *bis*. – L'obligation définie au I s'applique à l'occasion de chaque transaction. Par dérogation, celle-ci est réputée satisfaite lorsque les deux conditions suivantes sont réunies :
- ⑤ « 1° Les transactions réalisées par l'utilisateur présentent un caractère régulier et correspondent à des activités de même nature ;
- ⑥ « 2° Les entreprises adressent à l'utilisateur, au moins une fois par mois, un document comportant, pour la période sur laquelle porte ce document, les informations mentionnées au II.
- ⑦ « III *ter*. – L'obligation définie au II n'est pas applicable aux entreprises qui disposent de règles et de procédures, dûment certifiées en application du IV, ayant pour objet de garantir que les revenus bruts perçus par leurs utilisateurs constituent, dans leur intégralité, des revenus exonérés d'impôt en raison de leur nature. » ;
- ⑧ 3° Le IV est complété par une phrase ainsi rédigée :
- ⑨ « La page d'accueil du service de mise en relation proposé par ces entreprises comporte une mention clairement visible de ce certificat et de sa date de délivrance et de l'identité du certificateur. »

Article 4

Déclaration automatique sécurisée des revenus

- ① I. – L'article 24 de la loi n° 2016-1918 du 29 décembre 2016 de finances rectificative pour 2016 est ainsi modifié :
- ② 1° Les quatrième à dernier alinéas du I sont remplacés par quinze alinéas ainsi rédigés :
- ③ « "Art. 1649 quater A bis - I. – Les opérateurs de plateforme en ligne au sens du 2° du I de l'article L. 111-7 du code de la consommation peuvent adresser à l'administration fiscale une déclaration mentionnant, pour chacun de leurs utilisateurs, et avec l'accord de ceux-ci, les informations suivantes :
- ④ « "1° Le nom complet, l'adresse électronique et le numéro d'identification de l'utilisateur ;
- ⑤ « "2° Le montant total des revenus bruts perçus ou présumés perçus par l'utilisateur au cours de l'année civile précédente au titre de ses activités sur la plateforme en ligne, ou versés par l'intermédiaire de celle-ci ;
- ⑥ « "3° Le nombre de transactions correspondant à ces revenus bruts ;
- ⑦ « "4° La catégorie à laquelle sont présumés se rattacher les revenus bruts.
- ⑧ « "II. – La déclaration mentionnée au I est adressée par voie électronique à l'administration fiscale en janvier de chaque année. Une copie de cette déclaration est adressée par voie électronique à l'utilisateur. L'envoi de cette copie est réputé satisfaire à l'obligation mentionnée au II de l'article 242 *bis*.
- ⑨ « "III. – Le I s'applique à l'égard des utilisateurs résidant en France ou qui réalisent des ventes ou des prestations de services en France.
- ⑩ « "IV. – Le I s'applique aux opérateurs de plateforme en ligne satisfaisant à l'obligation de certification mentionnée au IV de l'article 242 *bis*.
- ⑪ « "V. – Afin de satisfaire aux dispositions du I, les opérateurs de plateforme en ligne peuvent collecter les numéros d'identification fiscale de leurs utilisateurs. Les éventuels traitements de données à caractère

personnel sont soumis à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés.

- ⑫ « "VI. – Par dérogation au 2° du I, les revenus bruts qui constituent des revenus exonérés d'impôt en raison de leur nature ne sont pas mentionnés sur la déclaration adressée à l'administration fiscale.
- ⑬ « "Les dispositions du présent V sont applicables aux opérateurs de plateformes en ligne qui satisfont aux deux conditions suivantes :
- ⑭ « "1° Ils disposent de règles et de procédures, dûment certifiées en application du IV de l'article 242 bis, ayant pour objet de garantir que tout ou partie des revenus bruts perçus par leurs utilisateurs constituent des revenus exonérés d'impôt en raison de leur nature ;
- ⑮ « "2° Ils bénéficient d'un un agrément délivré par le ministère du budget.
- ⑯ « "VII. – Le Gouvernement adresse au Parlement avant le 30 septembre de chaque année un rapport sur les revenus des utilisateurs des plateformes en ligne. Ce rapport présente notamment la nature de ces revenus et leur évolution, d'après les données ayant fait l'objet d'une déclaration automatique sécurisée au titre du présent article.
- ⑰ « "VIII. – Un décret en Conseil d'État fixe les conditions d'application du présent article." » ;
- ⑱ 2° Le II est abrogé.
- ⑲ II. – L'article 18 de la loi n° 2016-1827 du 23 décembre 2016 de financement de la sécurité sociale pour 2017 est ainsi modifié :
- ⑳ 1° Au troisième alinéa du 2° du I, après le mot : « affiliation, », sont insérés les mots : « et le cas échéant au versement libératoire de l'impôt sur le revenu, » ;
- ㉑ 2° Le II est abrogé.

CHAPITRE II

Compensations des pertes de recettes éventuelles et entrée en vigueur

Article 5

- ① I. – La perte de recettes éventuelle résultant pour l'État de l'article 1^{er} est compensée, à due concurrence, par la création d'une taxe additionnelle aux droits prévus aux articles 575 et 575 A du code général des impôts.
- ② II. – 1. La perte de recettes éventuelle résultant pour les collectivités territoriales de l'article 2 est compensée, à due concurrence, par une augmentation de la dotation globale de fonctionnement.
- ③ 2. La perte de recettes éventuelle résultant pour l'État du 1. du II du présent article est compensée, à due concurrence, par la création d'une taxe additionnelle aux droits prévus aux articles 575 et 575 A du code général des impôts.
- ④ III. – La perte de recettes éventuelle résultant pour les organismes de sécurité sociale de l'article 2 est compensée, à due concurrence, par la création d'une taxe additionnelle aux droits prévus aux articles 575 et 575 A du code général des impôts.

Article 6

La présente loi entre en vigueur le 1^{er} janvier 2018.

II. DOCUMENT DE PRÉSENTATION DU RAPPORT

La fiscalité de l'économie collaborative : un besoin de simplicité, d'unité et d'équité

L'économie des plateformes, c'est :

28 milliards d'euros de revenus pour les utilisateurs en Europe en 2015 (x2 par rapport à 2014)

570 milliards d'euros en 2025



MOBILITÉ

- 40% des 18-35 ans inscrits sur Blablacar
- 1 750 €/an : revenu moyen sur Heetch
- 22 000 chauffeurs VTC ou Loti en France



LOCATIONS

- 700 €/an : revenu moyen d'un particulier louant sa voiture sur Ouicar ou Drivy
- 700 catégories d'objets à louer sur Zilok



SERVICES

- 350 €/an : revenu moyen des 800 000 membres de Stootie
- 42 000 indépendants professionnels sur Hopwork et 22 000 entreprises clientes



HEBERGEMENT

- 2 100 €/an : revenu d'un hôte type sur Airbnb en France
- 350 000 annonces Airbnb en France, dont 60 000 à Paris



VENTES

- 21 milliards d'euros : montant des transactions sur Leboncoin en 2016 18 millions d'utilisateurs
- 1 million d'utilisateurs sur videdressing, en majorité des particuliers

En créant de nouvelles opportunités d'échanges et de services pour des millions de personnes, en brouillant les frontières entre particuliers, amateurs et professionnels, **l'économie collaborative met à rude épreuve notre système fiscal et social**. Largement inchangé, celui-ci prévoit :

- **en matière fiscale, une imposition au premier euro de tous les revenus**. Contrairement à ce que l'on croit souvent, il n'existe pas de « zone grise » – mais juste quelques exonérations très restreintes (ventes d'occasion et partage de frais).
- **en matière sociale, une affiliation au régime social des travailleurs indépendants (RSI) pour tout professionnel**, mais sans qu'aucun critère simple et objectif ne permette de tracer la frontière avec un simple particulier.

Ces règles ont été conçues pour un monde « physique », celui des vide-greniers et des petits services entre voisins, où elles étaient acceptées... parce qu'elles n'étaient pas appliquées. **Elles ne sont plus tenables dans un monde « numérique »** où les échanges de pair-à-pair sont devenus massifs, standardisés, et traçables à l'euro près.

Quelques heures de bricolage, quelques cours de guitare, quelques pots de confiture « maison » vendus en ligne : cela doit-il vraiment entraîner une imposition sur le revenu au premier euro, une affiliation au régime des indépendants (RSI), une inscription au registre du commerce ou des métiers, le paiement des cotisations sociales et de la cotisation foncière des entreprises, une obligation d'effectuer un stage et d'obtenir diverses qualifications et certifications sectorielles ?

Il est urgent de donner à l'économie collaborative un cadre adapté, fondé sur un double objectif :

«Laisser vivre» les échanges entre particuliers

en exonérant par un critère simple et unique les petits revenus occasionnels et accessoires.

Garantir l'équité entre professionnels

en assurant la déclaration et la juste imposition des revenus significatifs, sans distorsion de concurrence ni perte de recettes publiques.

Un seuil unique de 3 000 € pour exonérer les petits compléments de revenu

Le groupe de travail propose d'instituer un abattement forfaitaire minimal de 3 000 € sur l'ensemble des revenus perçus par des particuliers via des plateformes collaboratives, à condition que ces revenus soient déclarés automatiquement par les plateformes.

Pour la première fois, les utilisateurs disposeront d'un critère simple, unique et lisible, qui permettra d'exonérer les revenus occasionnels et accessoires, et de distinguer les simples particuliers des professionnels.

Le seuil de 3 000 € par an correspond à un complément de revenu de 250 € par mois ou 60 € par semaine.

Je gagne moins de 3 000 €/an sur des plateformes

- **Je suis exonéré d'impôt sur le revenu** : mes activités occasionnelles et accessoires ne seront plus taxées, alors qu'aujourd'hui chaque euro doit en principe être déclaré.
- **Je ne paie pas de cotisations sociales : quelle que soit mon activité, je ne suis jamais considéré comme un professionnel**, sauf si je choisis moi-même de m'affilier au régime social des indépendants (RSI) ou au régime général pour bénéficier d'une protection sociale.
- **Je n'ai aucune démarche ou déclaration à effectuer**. Je n'ai plus de questions complexes à me poser, et j'ai la garantie d'être en conformité avec mes obligations.

Le covoiturage, le partage de frais et les ventes d'occasion sont toujours exonérés, même si je dépasse 3 000€.

Je peux opter pour le régime du micro-entrepreneur, tant que mes recettes sont inférieures à 82 800 €/an (biens) ou à 33 100 €/an (services). Sous ces seuils, je ne suis pas assujéti à la TVA.

Je gagne plus de 3 000 €/an sur des plateformes

- **Je suis imposable sur mes revenus, mais je continue à bénéficier d'un avantage fiscal dégressif**, tant que l'abattement de 3 000 € reste plus favorable que l'abattement proportionnel auquel j'ai droit pour calculer mon revenu imposable dans le cadre du régime micro BIC/micro BNC :
 - 4 225 €/an Pour les ventes de biens**
Vente d'objets « faits main » sur une place de marché virtuelle...
 - 6 000 €/an Pour les services BIC**
Bricolage ou jardinage, transport, location de mon appartement en meublé ou de ma voiture...
 - 8 824 €/an Pour les services BNC**
Soutien scolaire à domicile, cours de yoga, graphisme, traduction...
- **Au-delà de ces seuils, l'avantage s'annule automatiquement** : je suis imposé normalement sur l'ensemble de mes revenus. La mesure proposée ne crée absolument **aucune distorsion de concurrence dès lors qu'une activité est exercée de manière professionnelle**.
- Selon mon activité, je peux être considéré comme un travailleur professionnel. Je paie alors des cotisations sociales et bénéficie en retour d'une protection sociale (maladie, retraite...).

Attention : depuis le 1^{er} janvier 2017, l'affiliation à la sécurité sociale est obligatoire à partir de :
7 846 €/an pour les locations de biens (voiture...)
23 000 €/an pour les locations de logements meublés.

Une déclaration automatique sécurisée par les plateformes

Pour simplifier les démarches des utilisateurs, sécuriser les recettes fiscales et garantir l'équité entre professionnels

1

Lors de mon inscription sur une plateforme, je donne mon accord pour que mes revenus soient automatiquement déclarés. Je fournis mon nom et mon numéro d'identification, rien d'autre.



J'accepte que mes revenus soient déclarés pour mon compte à l'administration fiscale.

Je bénéficie en contrepartie d'un avantage fiscal, sous la forme d'un abattement forfaitaire de 3 000€.

Un revenu déclaré n'est pas forcément un revenu imposé. Je reste exonéré si je ne gagne pas plus de 3 000 € par an sur des plateformes en ligne, si je ne suis pas redevable de l'impôt sur le revenu, ou si mes revenus sont exonérés par nature (ventes d'occasion, partage de frais...).

2

Une fois par an, la plateforme transmet à l'administration le montant brut de mes revenus et la catégorie à laquelle ils se rattachent (vente de biens ou prestation de services).

3

Mes revenus issus de l'ensemble des plateformes sont reportés sur la déclaration pré-remplie que je reçois chaque année, dans la catégorie correspondante. Je peux rectifier ces éléments.

4

Si je franchis le seuil de 3 000 €/an, mon impôt est automatiquement calculé en tenant compte de l'avantage fiscal. Je suis ensuite imposé au barème progressif de l'impôt sur le revenu, dans les conditions de droit commun.

5

Si je dois m'affilier à la sécurité sociale, la plateforme peut aussi réaliser les démarches pour mon compte, et avec mon accord. Si je choisis le régime du micro-entrepreneur, elle peut effectuer le prélèvement forfaitaire libératoire de l'impôt sur le revenu et des cotisations sociales.

La déclaration automatique, c'est possible



En France, Airbnb déclare et collecte la taxe de séjour à Paris pour le compte des hôtes depuis 2015, et aujourd'hui dans plus de 50 communes. La déclaration des revenus à l'URSSAF et à l'administration fiscale entrera en vigueur en 2018.



En Estonie, l'administration fiscale a signé un accord avec Uber prévoyant la déclaration automatique des revenus des chauffeurs. Le système est effectif depuis 2016 et pourrait être étendu à toutes les plateformes en 2018.



Aux États-Unis, les plateformes déclarent à l'administration fiscale fédérale les revenus versés à leurs utilisateurs sur le formulaire 1099 K. Plusieurs villes, dont San Francisco, prévoient aussi cette obligation.

Une prise de conscience partagée



Belgique (2016) :

∠ à 5 000€/an → Taxation à 10%
∩ à 5 000€/an → Droit commun



Royaume-Uni (2016) :

∠ à 1 000£/an (ventes)
∠ 1 000£/an (logement)
→ Exonération
∩ à 1 000£/an (ventes)
∩ 1 000£/an (logement)
→ Droit commun



Italie (2016) : (propositions)

∠ à 10 000€/an → Taxation à 10%
∩ à 10 000€/an → Droit commun

Et avec le système proposé ?

Aujourd'hui, je loue mon appartement ou ma voiture via une plateforme et **gagne 4 200 €/an** : je suis imposé sur l'ensemble de mes revenus et **je paie 126 € d'impôts**. Avec le système proposé, je bénéficie d'un abattement de **3 000 €** sur ces revenus et **je paie 72 € d'impôts**

Vous voulez connaître votre situation ?

Flashez ce code =>
ou rendez-vous sur senat.fr



Le groupe de travail de la commission des finances

sur les assiettes fiscales et les modalités de recouvrement de l'impôt à l'heure de l'économie numérique

Albéric DE MONTGOLFIER (Eure-et-Loir - Les Républicains) **Éric BOCQUET** (Nord - CRC)
Michel BOUVARD (Savoie - Les Républicains) **Michel CANEVET** (Finistère - UDI-UC)
Thierry CARCENAC (Tarn - socialiste et républicain) **Jacques CHIRON** (Isère - socialiste et républicain)
Philippe DALLIER (Seine-Saint-Denis - Les Républicains) **Vincent DELAHAYE** (Essonne - UDI-UC)
André GATTOLIN (Hauts-de-Seine - Écologiste) **Charles GUENÉ** (Haute-Marne - Les Républicains)
Bernard LALANDE (Charente-Maritime - socialiste et républicain)

III. LES FICHES EXPLICATIVES DU 2 FÉVRIER 2017



Dois-je verser des cotisations sociales pour mon activité de covoiturage ?

Je pratique le covoiturage ou je transporte des passagers contre le paiement d'une somme d'argent

Je fais du covoiturage et cette activité respecte chacune des trois conditions suivantes :

- je pratique le covoiturage dans le cadre d'un déplacement que j'effectue pour mon propre compte ;
- le tarif complet n'excède pas le barème kilométrique. Il est divisé par le nombre de voyageurs ;
- je garde à ma charge une quote-part de frais de carburant et de péage occasionnés par ce déplacement.

Cette activité de partage de frais ne constitue pas une activité à but lucratif

Par conséquent, il ne s'agit pas non plus d'une activité professionnelle donnant lieu à cotisations sociales.

Les sommes perçues n'ont pas à être déclarées à l'Administration.

Cette activité ne respecte pas au moins un des trois critères ci-contre : ce n'est pas du partage de frais

Cette activité non-salariée présente un caractère professionnel

Je m'enregistre sur le site guichet-entreprises.fr pour me faire connaître des administrations

Je dois payer des cotisations sociales qui m'ouvrent droit à des prestations sociales

En-deçà de 33 100 € de recettes annuelles, je peux opter pour le régime du micro entrepreneur.

- Je déclare mes recettes sur le site lautoentrepreneur.fr (mensuellement ou trimestriellement).
- Je calcule mes cotisations qui sont proportionnelles à mes recettes sans déduction des charges.
- Mon taux global de cotisation sera de **22,7 %**.

Sinon, je suis soumis au régime de droit commun.

- Je déclare alors annuellement le montant de mes bénéfices sur le site net-entreprises.fr.
- Mes cotisations sont calculées par le RSI sur la base du bénéfice réel.
- Je reçois alors un appel de cotisations.

Comment déclarer mes revenus issus du covoiturage ?



Je pratique le covoiturage avec partage de frais ou je transporte des passagers contre revenu

Je fais du covoiturage et cette activité respecte chacune des trois conditions suivantes :

- je pratique le covoiturage dans le cadre d'un déplacement que j'effectue pour mon propre compte ;
- le tarif complet n'excède pas le barème kilométrique. Il est divisé par le nombre de voyageurs ;
- je garde à ma charge une quote-part de frais de carburant et de péage occasionnés par ce déplacement.

Cette activité de partage de frais n'est pas imposable. Les sommes perçues n'ont pas à être déclarées à l'administration fiscale.

Cette activité ne respecte pas au moins un des trois critères ci-contre

Les revenus de cette activité sont imposables

Je déclare mes recettes à l'administration fiscale dans le cadre de ma déclaration de revenus

Mes recettes annuelles sont inférieures à 32 900 €*

Mes recettes annuelles sont supérieures à 32 900 €*

J'ai le choix entre 2 régimes fiscaux :

1/ Le régime dit « micro BIC », le plus simple et le plus adapté aux activités occasionnelles :

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration complémentaire d'impôt sur le revenu n° 2042 C pro (ligne 5 NP).
- Je suis imposé au barème de l'impôt sur le revenu, sur **50 %** de mes recettes (abattement pour frais automatique de **50 %**).

Comme l'abattement minimal est de **305 €**, si mes recettes sont inférieures à **305 €**, je ne payerai aucun impôt.

- Si je remplis les conditions de ressources et si j'ai opté pour le prélèvement forfaitaire libérateur, je porte alors les recettes sur la déclaration n° 2042 C pro (ligne 5TB).

2/ Le régime « réel »

Voir ci-contre >>>

Bon à savoir Je n'ai pas de TVA à payer

Je suis automatiquement soumis au **régime « réel »**, le régime le plus adapté aux activités professionnelles. C'est aussi le plus complexe.

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration professionnelle n° 2031-SD.
- Je peux déduire l'ensemble de mes charges pour leur montant exact en les portant sur la même déclaration.

Par ailleurs,

- Je dois aussi déclarer et payer de la TVA sur un imprimé n° 3517-S-SD.
- Je dois facturer de la TVA ; mais je pourrai aussi déduire la TVA payée sur mes achats et mes frais.

* Seuil applicable aux revenus 2016 qui sont déclarés au printemps 2017



Dois-je verser des cotisations sociales pour mon activité de location meublée ?

Je mets en location un logement meublé

Je loue à une clientèle y effectuant un séjour de courte durée et n'y élisant pas domicile

En 2017, mes recettes annuelles sont :

supérieures
à 23 000 €

inférieures
à 23 000 €

Les revenus de cette activité non-salariée
présentent un caractère professionnel

Je m'enregistre sur le site guichet-entreprises.fr
pour me faire connaître des administrations

Je dois payer des cotisations sociales
qui m'ouvrent droit à des prestations sociales

En-deçà de **33 100 €** de recettes annuelles (**82 800 €** pour les meublés de tourisme classés), je peux opter pour le **régime du micro entrepreneur**.

- Je déclare mes recettes sur le site lautoentrepreneur.fr (mensuellement ou trimestriellement).
- Je calcule mes cotisations qui sont proportionnelles à mes recettes sans déduction des charges.
- Mon taux global de cotisation sera de **22,7 %** (**6 %** pour les meublés de tourisme classés).

Dans tous les autres cas, je suis soumis au **régime de droit commun des indépendants**.

- Je déclare alors annuellement le montant de mes bénéfices sur le site net-entreprises.fr.
- Mes cotisations sont calculées par le RSI sur la base du bénéfice réel.
- Je reçois alors un appel de cotisations.

Si je suis inscrit au registre du commerce et des sociétés (RCS) comme loueur de meublés professionnels je dois m'affilier au régime des indépendants.

À NOTER

Je peux choisir le régime général si mes recettes ne dépassent pas 82 800 €. Cette option permet aux personnes qui ont une activité salariée par ailleurs de ne pas devoir s'affilier auprès de deux régimes différents. Dans ce cas, je verse des cotisations calculées sur la base des taux de cotisations applicables au régime général sur le chiffre d'affaires abattu de 60 % (ou de 87 % si le local est un meublé de tourisme classé).

Je suis loueur de chambre d'hôtes*

En 2017, mes recettes annuelles sont :

inférieures
à 5 100 €

supérieures
à 5 100 €

Cette activité non-salariée
présente un caractère professionnel

Je m'enregistre sur le site guichet-entreprises.fr
pour me faire connaître des administrations

Je dois payer des cotisations sociales
qui m'ouvrent droit à des prestations sociales

En-deçà de **82 800 €** de recettes annuelles, je peux opter pour le **régime du micro entrepreneur**.

- Je déclare mes recettes sur le site lautoentrepreneur.fr (mensuellement ou trimestriellement)
- Je calcule mes cotisations qui sont proportionnelles à mes recettes sans déduction des charges.
- Mon taux global de cotisation sera de **13,1 %**.

Dans tous les autres cas, je suis soumis au **régime de droit commun**.

- Je déclare alors annuellement le montant de mes bénéfices sur le site net-entreprises.fr.
- Mes cotisations sont calculées par le RSI sur la base du bénéfice réel.
- Je reçois alors un appel de cotisations.

Je déclare chaque année
mes recettes
à l'administration fiscale
dans le cadre de ma
déclaration de revenus

Je suis redevable des prélèvements sociaux sur les revenus du patrimoine au taux de **15,5 %** sur mes bénéfices. Ces prélèvements sont effectués automatiquement en même temps que l'impôt sur le revenu.

* sous réserve de remplir les critères énumérés aux articles D.324-13 à D.324-15 du code du tourisme (accueil par l'habitant, fourniture du petit-déjeuner, du linge de maison, accès à une salle d'eau et à un WC, etc.).

Comment déclarer mes revenus issus de la location meublée ?



Je mets en location un logement meublé

Par exemple, je loue mon appartement quand je pars en week-end ; je loue mon appartement au ski ou à la mer.

Les revenus de cette activité sont imposables

Je déclare mes recettes à l'administration fiscale dans le cadre de ma déclaration de revenus

Mes recettes annuelles sont inférieures à 32 900 €*.

Mes recettes annuelles sont supérieures à 32 900 €*.

J'ai le choix entre 2 régimes fiscaux :

1/ Le régime dit « micro BIC », le plus simple et le plus adapté à la location occasionnelle :

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration complémentaire d'impôt sur le revenu n° 2042 C pro (ligne 5 ND).
- Je suis imposé au barème de l'impôt sur le revenu, sur **50 %** de mes recettes (abattement pour frais automatique de **50 %**).

Comme l'abattement minimal est de **305 €**, si mes recettes sont inférieures à **305 €**, je ne payerai aucun impôt.

- Si je remplis les conditions de ressources et si j'ai opté pour le prélèvement forfaitaire libératoire, je porte alors les recettes sur la déclaration n° 2042 C pro (ligne 5TB)

2/ Le régime « réel »

Voir ci-contre >>>

À NOTER

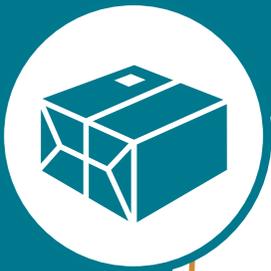
Les locations saisonnières d'une ou plusieurs pièces de sa résidence principale qui n'excèdent pas **760 €** par an sont exonérées et ne sont pas à déclarer à l'impôt sur le revenu. Au-delà de ce montant, les revenus doivent être déclarés à l'impôt sur le revenu.

Je suis automatiquement soumis au **régime « réel »**, le régime le plus adapté aux activités professionnelles. C'est aussi le plus complexe.

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration professionnelle n° 2031-SD.
- Je peux déduire l'ensemble de mes charges pour leur montant exact en les portant sur la même déclaration.
- Si mes recettes dépassent 82 200 €, et que je réalise plusieurs prestations para-hôtelières, je dois facturer de la TVA mais je pourrai aussi déduire la TVA payée sur mes achats et mes frais.

Bon à savoir Je n'ai pas de TVA à payer.

* Seuil applicable aux revenus 2016 qui sont déclarés au printemps 2017



Dois-je verser des cotisations sociales pour mon activité de vente de biens ?

Je vends des biens

Je vends des biens que je ne souhaite plus conserver

*Par exemple, je vends une poussette,
ma collection de disques de jazz,
mon ancien téléviseur, etc.*

Dès lors que ces ventes sont occasionnelles et réalisées dans le cadre de la gestion du patrimoine privé, il ne s'agit pas d'une activité professionnelle.

**Aucun revenu soumis à cotisations sociales
ne doit être déclaré à l'administration**

Sauf cas particuliers

**Pour les cessions de métaux précieux
ou, lorsque leur prix de cession
est supérieur à 5 000 €, des bijoux, des
objets d'art, de collection
ou d'antiquité.**

Je suis redevable de la contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS) au taux de 0,5 % sur le prix de cession, que j'acquitte au moyen de l'imprimé n° 2091.

Toutefois, si j'ai opté au plan fiscal pour le régime d'imposition des plus-values de cession de biens meubles, je suis redevable des prélèvements sociaux sur les revenus du patrimoine au taux de 15,5 % sur la plus-value réalisée, que j'acquitte au moyen de l'imprimé n° 2092.

**Pour les autres biens dont le prix
de cession est supérieur à 5 000 €
(hors meubles, électroménagers
ou automobiles qui sont exonérés).**

Je suis redevable des prélèvements sociaux sur les revenus du patrimoine au taux de 15,5 % sur la plus-value réalisée, que j'acquitte au moyen de l'imprimé n° 2048-M.

J'achète ou je fabrique des biens pour les (re)vendre

*Par exemple, j'achète et revends des bandes dessinées etc.
Je vends ma production
de bijoux, de nappes brodées, etc.*

Cette activité non-salariée présente un caractère professionnel
Elle doit être déclarée

Je m'enregistre sur le site guichet-entreprises.fr
pour me faire connaître des administrations

**Je dois payer des cotisations sociales
qui m'ouvrent droit à des prestations sociales**

**En-deçà de 82 800 € de recettes
annuelles, je peux opter pour le
régime du micro entrepreneur.**

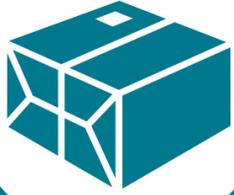
- Je déclare mes recettes sur le site lautoentrepreneur.fr (mensuellement ou trimestriellement).
- Je calcule mes cotisations qui sont proportionnelles à mes recettes sans déduction des charges.
- Mon taux de global de cotisation sera de **13,1%** s'il s'agit d'activité commerciale (achat / revente) ou de

22,7% s'il s'agit d'activité artisanale (vente d'une production).

Sinon, je suis soumis au régime de droit commun.

- Je déclare alors annuellement le montant de mes bénéfices sur le site net-entreprises.fr.
- Mes cotisations sont calculées par le RSI sur la base du bénéfice réel.
- Je reçois alors un appel de cotisations.

Comment déclarer mes revenus issus de la vente de mes biens ?



Je vends des biens

Je vends des biens que je ne souhaite plus conserver

Par exemple, je vends une poussette, ma collection de disques de jazz, mon ancien téléviseur, etc.

Les revenus de ces ventes ne sont pas imposables

Sauf cas particuliers

Pour les cessions de métaux précieux ou, lorsque leur prix de cession est supérieur à 5 000 €, de bijoux, d'objets d'art, de collection ou d'antiquité.

Je suis soumis à la taxe forfaitaire sur les objets précieux, que je dois acquitter dans le mois de la cession au moyen de l'imprimé n° 2091.

Toutefois, je peux opter, sous certaines conditions, pour le régime d'imposition des plus-values de cession de biens meubles. J'acquitte alors dans le mois de la cession l'impôt afférent à la plus value au moyen de l'imprimé n° 2092.

Pour les autres biens dont le prix de cession est supérieur à 5 000 € (hors meubles, électroménager ou automobiles qui sont exonérés).

Je suis soumis au régime d'imposition des plus-values de cession de biens meubles au taux de 19 % et j'acquitte alors dans le mois de la cession l'impôt afférent à la plus-value au moyen de l'imprimé n° 2048-M.

J'achète ou je fabrique des biens pour les (re)vendre

Par exemple, j'achète et revends des bandes dessinées, etc.
Je vends ma production de bijoux, de nappes brodées, etc.

Les revenus de cette activité sont imposables

Je déclare mes recettes à l'administration fiscale dans le cadre de ma déclaration de revenus

Mes recettes annuelles sont inférieures à 82 200 €*.

J'ai le choix entre 2 régimes fiscaux :

1/ Le régime dit « micro BIC », le plus simple et le plus adapté aux activités occasionnelles.

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration complémentaire d'impôt sur le revenu n° 2042 C pro (ligne 5 NO).
- Je suis imposé au barème de l'impôt sur le revenu, sur 29 % de mes recettes (abattement pour frais automatique de 71 %).

Comme l'abattement minimal est de 305 €, si mes recettes sont inférieures à 305 €, je ne payerai aucun impôt.

• Si je remplis les conditions de ressources et si j'ai opté pour le prélèvement forfaitaire libératoire, je porte alors les recettes sur la déclaration n° 2042 C pro (ligne 5TA).

2/ Le régime « réel »

Voir ci-contre >>>

Bon à savoir Je n'ai pas de TVA à payer

Mes recettes annuelles sont supérieures à 82 200 €*.

Je suis automatiquement soumis au régime « réel », le régime le plus adapté aux activités professionnelles. C'est aussi le plus complexe.

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration professionnelle n° 2031-SD.
- Je peux déduire l'ensemble de mes charges pour leur montant exact en les portant sur la même déclaration.

Par ailleurs,

- Je dois aussi déclarer et payer de la TVA sur un imprimé n° 3517-S-SD.
- Je dois facturer de la TVA; mais je pourrai aussi déduire la TVA payée sur mes achats et mes frais.

* Seuil applicable aux revenus 2016 qui sont déclarés au printemps 2017

Dois-je verser des cotisations sociales pour mon activité de location de mes biens ?



Je mets en location des biens

Par exemple, je mets en location ma voiture ou des accessoires de luxe.

En 2017, mes recettes annuelles sont inférieures à 7 846 €

Les revenus de cette activité relèvent de la gestion du patrimoine privé

Je n'ai pas besoin de payer des cotisations sociales pour cette activité

Je déclare chaque année mes recettes à l'administration fiscale dans le cadre de ma déclaration de revenus

Je suis redevable des prélèvements sociaux sur les revenus du patrimoine au taux de **15,5 %** sur mes bénéfices. Ces prélèvements sont effectués automatiquement en même temps que l'impôt sur le revenu.

En 2017, mes recettes annuelles sont supérieures à 7 846 €

Cette activité non-salariée présente un caractère professionnel

Je m'enregistre sur le site guichet-entreprises.fr pour me faire connaître des administrations

Je dois payer des cotisations sociales qui m'ouvrent droit à des prestations sociales

À NOTER

Je peux choisir le régime général si mes recettes ne dépassent pas 82 800 €. Cette option permet par exemple aux personnes qui ont une activité salariée par ailleurs de ne pas devoir s'affilier auprès de deux régimes différents. Dans ce cas, je verse des cotisations calculées sur la base des taux de cotisations applicables au régime général sur le chiffre d'affaires abattu de 60 %.

En-deçà de **33 100 €** de recettes annuelles, je peux opter pour le **régime du micro entrepreneur**.

- Je déclare mes recettes sur le site autoentrepreneur.fr (mensuellement ou trimestriellement).
- Je calcule mes cotisations qui sont proportionnelles à mes recettes sans déduction des charges.
- Mon taux global de cotisation sera de **22,7 %**.

Sinon, je suis soumis au régime de droit commun.

- Je déclare alors annuellement le montant de mes bénéfices sur le site net-entreprises.fr.
- Mes cotisations sont calculées par le RSI sur la base du bénéfice réel.
- Je reçois alors un appel de cotisations.

Comment déclarer mes revenus issus de la location de biens ?



Je mets en location des biens

Par exemple, je mets en location ma voiture ou des accessoires de luxe.

Les revenus de cette activité sont imposables

Je déclare mes recettes à l'administration fiscale dans le cadre de ma déclaration de revenus

Mes recettes annuelles sont inférieures à 32 900 €*

Mes recettes annuelles sont supérieures à 32 900 €*

J'ai le choix entre 2 régimes fiscaux :

1/ Le régime dit « micro BIC », le plus simple et le plus adapté à la location occasionnelle

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration complémentaire d'impôt sur le revenu n° 2042 C pro (ligne 5 NP).
- Je suis imposé au barème de l'impôt sur le revenu, sur 50 % de mes recettes (abattement pour frais automatique de 50 %).

Comme l'abattement minimal est de 305 €, si mes recettes sont inférieures à 305 €, je ne payerai aucun impôt.

- Si je remplis les conditions de ressources et si j'ai opté pour le prélèvement forfaitaire libératoire, je porte alors les recettes sur la déclaration n° 2042 C pro (ligne 5TB).

2/ Le régime « réel »

Voir ci-contre >>>

Bon à savoir Je n'ai pas de TVA à payer

Je suis automatiquement soumis au régime « réel », le régime le plus adapté aux activités professionnelles. C'est aussi le plus complexe.

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration professionnelle n° 2031-SD.
- Je peux déduire l'ensemble de mes charges pour leur montant exact en les portant sur la même déclaration.

Par ailleurs,

- Je dois aussi déclarer et payer de la TVA sur un imprimé n° 3517-S-SD.
- Je dois facturer de la TVA; mais je pourrai aussi déduire la TVA payée sur mes achats et mes frais.

* Seuil applicable aux revenus 2016 qui sont déclarés au printemps 2017



Dois-je verser des cotisations sociales pour mon activité de service ?

Je propose un service contre rémunération

Par exemple, je crée un site internet pour une entreprise ou un particulier, je réalise des prestations de conseil aux entreprises (communication, stratégie, coaching...).

Cette activité non-salariée
présente un caractère professionnel

Je m'enregistre sur le site guichet-entreprises.fr
pour me faire connaître des administrations

Je dois payer des cotisations sociales
qui m'ouvrent droit à des prestations sociales

Bon à savoir
Pour les activités
de service
à domicile
ayez le réflexe
CESU !

**En-deçà de 33 100 € de recettes annuelles, je peux
opter pour le régime du micro entrepreneur.**

- Je déclare mes recettes sur le site lautoentrepreneur.fr (mensuellement ou trimestriellement).
- Je calcule mes cotisations qui sont proportionnelles à mes recettes sans déduction des charges.
- Mon taux global de cotisation sera de **22,7 %**
ou **22,5 %** pour les activités libérales.

Sinon, je suis soumis au régime de droit commun.

- Je déclare alors annuellement le montant de mes bénéfices sur le site net-entreprises.fr.
- Mes cotisations sont calculées par le RSI sur la base du bénéfice réel.
- Je reçois alors un appel de cotisations.



Comment déclarer mes revenus issus de la vente de services ?

Je propose un service* contre rémunération

Ce service consiste en l'exercice d'une science ou d'un art

Par exemple, soutien scolaire, yoga, cours de guitare, etc.

Les revenus de cette activité sont imposables

Je déclare mes recettes à l'administration fiscale dans le cadre de ma déclaration de revenus

Mes recettes annuelles sont inférieures à 32 900 €**

Mes recettes annuelles sont supérieures à 32 900 €**

J'ai le choix entre 2 régimes fiscaux :

1/ Le régime dit « micro BNC » est le plus simple et le plus adapté aux activités occasionnelles :

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration complémentaire d'impôt sur le revenu n° 2042 C pro (ligne 5 KU).
- Je suis imposé au barème de l'impôt sur le revenu, sur 66 % de mes recettes (abattement pour frais automatique de 34 %).

Comme l'abattement minimal est de 305 €, si mes recettes sont inférieures à 305 €, je ne payerai aucun impôt.

- Si je remplis les conditions de ressources et si j'ai opté pour le prélèvement forfaitaire libératoire, je porte alors les recettes sur la déclaration n° 2042 C pro (ligne 5TE).

2/ Le régime « réel »
Voir ci-contre >>>

Bon à savoir Je n'ai pas de TVA à payer

Je suis automatiquement soumis au régime « réel », le régime le plus adapté aux activités professionnelles. C'est aussi le plus complexe.

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration professionnelle n° 2035-SD.
- Je peux déduire l'ensemble de mes charges pour leur montant exact en les portant sur la même déclaration.

Par ailleurs,

- Je dois aussi déclarer et payer de la TVA sur un imprimé n° 3517-S-SD.
- Je dois facturer de la TVA; mais je pourrai aussi déduire la TVA payée sur mes achats et mes frais.

Ce service est une activité commerciale ou artisanale

Par exemple, bricolage, jardinage, coiffure à domicile, garde d'animaux etc.

Les revenus de cette activité sont imposables

Je déclare mes recettes à l'administration fiscale dans le cadre de ma déclaration de revenus

Mes recettes annuelles sont inférieures à 32 900 €**

Mes recettes annuelles sont supérieures à 32 900 €**

J'ai le choix entre 2 régimes fiscaux :

1/ Le régime dit « micro BIC », le plus simple et le plus adapté aux activités occasionnelles :

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration complémentaire d'impôt sur le revenu n° 2042 C pro (ligne 5 NP).
- Je suis imposé au barème de l'impôt sur le revenu, sur 50 % de mes recettes (abattement pour frais automatique de 50 %).

Comme l'abattement minimal est de 305 €, si mes recettes sont inférieures à 305 €, je ne payerai aucun impôt.

- Si je remplis les conditions de ressources et si j'ai opté pour le prélèvement forfaitaire libératoire, je porte alors les recettes sur la déclaration n° 2042 C pro (ligne 5TB).

2/ Le régime « réel »
Voir ci-contre >>>

Bon à savoir Je n'ai pas de TVA à payer

Je suis automatiquement soumis au régime « réel », le régime le plus adapté aux activités professionnelles. C'est aussi le plus complexe.

- Je porte le montant de mes recettes sur une déclaration professionnelle n° 2031-SD.
- Je peux déduire l'ensemble de mes charges pour leur montant exact en les portant sur la même déclaration.

Par ailleurs,

- Je dois aussi déclarer et payer de la TVA sur un imprimé n° 3517-S-SD.
- Je dois facturer de la TVA; mais je pourrai aussi déduire la TVA payée sur mes achats et mes frais.

* Hors transport de personne et location d'appartement (voir fiches dédiées)

** Seuil applicable aux revenus 2016 qui sont déclarés au printemps 2017

IV. COMPTE-RENDU DE LA MISSION AUX ÉTATS-UNIS (AVRIL 2016)

Au cours de sa réunion du mercredi 21 septembre 2016, sous la présidence de Mme Michèle André, présidente, la commission a entendu le compte-rendu de la mission aux États-Unis d'une délégation de la commission du 10 au 15 mai 2016.

1. Introduction : pourquoi les start-up françaises partent-elles si souvent aux États-Unis ?

M. Albéric de Montgolfier, rapporteur général. – J'ai proposé au Bureau qu'une délégation de la commission des finances se rende aux États-Unis pour étudier l'écosystème et le financement de l'innovation aux États-Unis et les raisons pour lesquelles les start-up françaises décident si souvent de partir pour la Silicon Valley. Nous souhaitons en outre étudier la fiscalité du numérique, au sens large : impôt sur les sociétés, TVA sur le e-commerce, et taxation des revenus de l'économie collaborative.

Au cours de ce déplacement, nous avons rencontré aussi bien des géants du numérique que de jeunes start-up, mais aussi des fonds d'investissement, des incubateurs, des universitaires ou encore des responsables publics. Nous ne revenons pas avec des solutions toutes faites, mais plutôt avec une série d'enseignements qui nous seront d'une grande utilité dans le cadre de nos travaux à venir. Des professions et des entreprises vont disparaître du fait du numérique – nous en avons eu l'exemple avec *Kodak*. En revanche, des métiers nouveaux vont émerger : nous devons nous y préparer, avec les conséquences que l'on imagine sur l'économie et la fiscalité.

Nos remerciements vont à nos interlocuteurs, mais aussi aux fonctionnaires du consulat général à San Francisco, et particulièrement à ceux du service économique. À Seattle, nous avons aussi bénéficié de l'aide de la chambre de commerce franco-américaine.

Beaucoup de nos interlocuteurs ont fait preuve d'une grande franchise, et d'un remarquable sens de la pédagogie. Je pense notamment aux jeunes entrepreneurs que nous avons rencontrés, comme le fondateur de la plateforme de gestion de contrats *Concord*, ou les fondateurs de *Coinbase*, qui ont su nous parler du *bitcoin* et des *blockchains* avec une grande clarté. Parfois, c'est plutôt la culture du secret qui dominait, et l'on nous lisait des présentations rédigées par des avocats.

Quelles sont, donc, les raisons qui font le succès du modèle américain ? Pourquoi s'installer dans la Silicon Valley, à San Francisco ou à Seattle, alors que les loyers sont vertigineux ? Voici les raisons qui, au fil de

nos entretiens, nous sont apparues comme les plus importantes, et qui seront détaillées par mes collègues.

Premièrement, la taille du marché américain, à laquelle il est vrai que nous ne pouvons pas grand-chose.

Deuxièmement, la facilité avec laquelle il est possible de trouver des financements. En un quart d'heure, il est possible de lever 100 000 dollars. C'est le point le plus crucial, et le principal défi à relever pour la France. La prise de risque assumée aux États-Unis induit une facilité de financement que l'on ne retrouve absolument pas dans notre pays.

Troisièmement, l'écosystème dans son ensemble explique ce dynamisme.

En revanche, et au risque de vous surprendre, la fiscalité, du moins dans un premier temps, ne fait pas partie des critères majeurs. En outre, la France propose des dispositifs intéressants, comme le crédit impôt recherche (CIR), le crédit d'impôt innovation (CII) ou le crédit d'impôt jeux vidéo (CIJV). À tel point que des entreprises françaises implantées aux États-Unis conservent des centres de recherche en France, notamment grâce au CIR. C'est ainsi le cas de la société de « localisation » de jeux vidéo *Exequo*, que nous avons visitée à Seattle, alors même que 95 % de son chiffre d'affaires est réalisé aux États-Unis et au Canada. Bien entendu, de tels dispositifs sont coûteux pour les finances publiques : 5,5 milliards pour le CIR en 2016.

Il existe également en France différents dispositifs fiscaux visant à faciliter le lancement d'une jeune entreprise, à commencer par le régime du micro-entrepreneur.

Enfin, s'agissant du coût du travail, les charges sociales sont certes plus élevées en France, mais les salaires des ingénieurs sont incomparablement plus élevés aux États-Unis, notamment dans les grands groupes, si bien que cela pose de réels problèmes aux start-up qui ont du mal à fidéliser leurs cadres. Ainsi, des sociétés qui ne font pas de bénéfices sont rachetées par de grandes entreprises car elles sont à la recherche de matière grise.

Nous avons rencontré les mairies de San Francisco et de Seattle : les collectivités disposent d'une bien plus grande marge de manœuvre fiscale qu'en France car elles peuvent moduler les taux de l'impôt sur les sociétés et celui des cotisations sociales. À San Francisco, une exonération de charges sociales entre 2014 et 2019 a été décidée afin d'attirer les entreprises du numérique comme *Twitter* ou *Spotify*. L'attractivité de Seattle, mais aussi la pression foncière, est la plus élevée des États-Unis.

S'agissant de l'optimisation fiscale des entreprises multinationales, *Uber*, *Airbnb*, *Amazon*, ou encore *Google* nous ont tous répondu que qu'il appartenait aux législateurs d'édicter les règles. Ces sociétés profitent des faiblesses et des failles de législation des États mais elles s'adaptent aux

règles qui leur sont imposées. À l'inverse, un pays comme l'Estonie a conclu un accord avec *Uber* permettant à cette société de transmettre et de déclarer les salaires de ses chauffeurs.

2. La taille du marché, le droit du travail et l'écosystème

M. Vincent Delahaye. – Au fil de nos entretiens, il est apparu que l'une des principales raisons poussant nos entrepreneurs à franchir l'Atlantique, sinon la principale, était la taille du marché américain.

Première économie mondiale, les États-Unis forment un ensemble unifié de quelques 320 millions de consommateurs potentiels, au fort pouvoir d'achat. À elle seule, la Californie concentre plus de la moitié du marché mondial des nouvelles technologies, tous secteurs confondus. Par comparaison, l'Europe et ses 510 millions d'habitants apparaissent comme la juxtaposition de 28 marchés domestiques, avec autant d'habitudes de consommation, de réseaux de distribution, de concurrents locaux et de règles spécifiques.

Au sein de l'Europe, toutefois, la France constitue bien souvent une tête de pont idéale en vue de l'implantation d'une start-up, ou même d'une grande entreprise, sur le marché européen : nos 65 millions d'habitants et notre écosystème très dynamique sont des atouts considérables. Ce marché est assez grand pour se lancer, mais ne l'est pas toujours pour durer.

Le deuxième atout majeur aux yeux des entrepreneurs et des investisseurs est l'environnement, au sens large. Je regroupe sous ce terme un ensemble d'éléments très divers. Premièrement, l'unicité et la simplicité du cadre juridique. Ainsi, les fonds de capital-risque exigent presque toujours que les entreprises dans lesquelles ils investissent s'installent aux États-Unis, où elles seront régies par un droit qu'ils connaissent et qu'ils maîtrisent. Les sociétés sont ainsi immatriculées au Delaware, pas seulement d'ailleurs pour des raisons fiscales mais aussi pour la simplicité de son droit civil – c'est en tout cas ce qu'ont répondu les sociétés que nous avons visitées. De même, les entreprises ont souvent leur siège social en Californie, de sorte que tous les litiges relèvent d'un petit nombre de tribunaux, ceux de San José ou encore de San Mateo.

Par contraste, l'Union européenne pâtit de son éclatement, particulièrement visible en matière de fiscalité, toujours soumise à la règle de l'unanimité. À vrai dire, ce jugement relève en partie d'idées préconçues, quoique tenaces, chez les investisseurs. L'instabilité juridique, enfin, est un problème qui a souvent été évoqué au sujet de la France ; il n'est pas utile que je m'étende.

Ceci dit, on ne ferait pas grand cas de toutes ces petites complications s'il n'y avait pas le problème de la rigidité du droit du travail en France par rapport aux États-Unis, souligné avec constance et insistance

par tous nos interlocuteurs. Là encore, notre délégation n'entend pas tirer de conclusions générales sur le sujet, qui dépasse de très loin le thème du déplacement. Mais le modèle économique d'une start-up est particulier : elle recrute beaucoup, elle licencie aussi beaucoup, tout peut changer du jour au lendemain. Dans cet univers, les deux ou trois mois de préavis exigés en France ou le seuil de 50 employés constituent des obstacles rédhibitoires – en tout cas aux yeux de l'intégralité des personnes que nous avons rencontrées.

Aux États-Unis, par contraste, il n'existe aucun délai de préavis, tout au plus deux semaines de politesse : la flexibilité est la règle, pour le meilleur et pour le pire. Une fois de plus, nous parlons ici de salariés très qualifiés, qui n'auront guère de mal à trouver un nouvel employeur.

Ceci m'amène au troisième élément clé de l'environnement : l'excellence du capital humain, c'est-à-dire le très haut niveau de qualification des salariés dans le domaine des nouvelles technologies. Ceci dit, sur ce point, la France n'a pas à rougir, bien au contraire : la qualité de nos ingénieurs et de nos universités a été constamment saluée au fil de notre déplacement.

On peut même aller plus loin, et considérer que les États-Unis ont pour ainsi dire les défauts de leurs qualités : ainsi, à qualification identique, les ingénieurs coûtent en moyenne trois fois plus cher dans la Silicon Valley qu'en France : naturellement, on peut comprendre la tentation qu'ont nos meilleurs talents de s'expatrier, mais du point de vue des entreprises, cela plaide pour un maintien de la recherche en France. Ensuite, la très forte demande par rapport aux compétences disponibles aboutit à une concurrence exacerbée, qui déstabilise les jeunes start-up.

Quatrième et dernier élément clé : l'écosystème, c'est-à-dire les synergies entre tous les acteurs, organismes et institutions au sein d'un même espace. La Silicon Valley est le premier « *cluster* » mondial. Aux côtés des universités, centres de recherches et autres fondations, il convient d'insister sur le rôle majeur des incubateurs et des accélérateurs, ces structures qui offrent aux start-up un cadre protecteur pour faire leurs premiers pas : mise à disposition de locaux et de moyens matériels, conseils juridiques et financiers, carnet d'adresses, événements, etc...

Ce monde très hétérogène est dominé par deux géants, *Y Combinator* et *TechStars*, accélérateurs privés dont l'objectif est de maximiser le retour sur investissement. *Y Combinator*, par exemple, propose une offre standard : un investissement de 120 000 dollars en échange de 7 % du capital. *Airbnb*, *Coinbase* ou encore *Dropbox* sont ainsi passées par *Y Combinator* : de telles réussites compensent un taux d'échec de près de 90 %, parfaitement intégré au modèle économique.

A l'opposé, on trouve des incubateurs à but non-lucratif, tels que *StartX*, que nous avons visité sur le campus de *Stanford*. Ici, pas de prise de participation, mais un effort sur l'accompagnement des fondateurs, ce qui

n'empêche pas les succès, comme la messagerie éphémère *Snapchat* ou l'application de vidéos *Periscope*.

En matière d'écosystème, nous avons beaucoup à apprendre des États-Unis, mais nous revenons avec la conviction que la France a de nombreux atouts à faire valoir. On ne compte plus incubateurs et accélérateurs à Paris : le *Numa*, *The Family*, et bientôt un nouvel incubateur à la Halle Freyssinet. Enfin, ce que nous faisons actuellement sur le plateau de Saclay, c'est bien la structuration d'un « *cluster* » à vocation mondiale.

L'attractivité d'un pays n'est pas qu'une question de savoir-faire, mais aussi de faire-savoir. On saluera à cet égard le rôle important du label *French Tech*, lancé en 2014, qui rassemble sur tout le territoire – et jusque dans la Silicon Valley – les jeunes entreprises innovantes et leurs partenaires publics et privés.

3. La culture du capital-risque et la fiscalité sur les plus-values

M. Bernard Lalande. – Ce voyage a été une immersion dans l'économie numérique, et notamment dans les grands groupes du numérique. Nous en revenons avec certaines certitudes, mais aussi beaucoup de doutes sur le futur.

Nous nous sommes demandé pour quelles raisons les start-up françaises allaient aux États-Unis. Pour le marché, certes, mais aussi pour les investisseurs, qui ont une culture basée sur le risque et la plus-value, alors que nous, Européens, nous sommes attachés à la sécurité de nos placements, à la stabilité de notre patrimoine et nous entretenons une sorte de suspicion à l'égard de l'argent. Nous n'avons donc pas la même vision de ce que peut être le financement des start-up. Aux États-Unis, les « capital-risqueurs » proposent de l'argent : en 2014, ces investissements ont représentés 49,3 milliards de dollars, en augmentation de 64 % par rapport à 2013, soit presque soixante fois plus qu'en France. La Californie, dont le PIB est identique à celui de la France, concentre à elle seule la moitié des « capital-risqueurs ».

Il est néanmoins important de souligner le fantastique début d'année du financement des start-up dans notre pays avec plus d'un milliard d'euros injecté dans les jeunes pousses lors du premier semestre 2016, ce qui permet à la France de détrôner l'Allemagne de la deuxième place du podium européen et de talonner le Royaume-Uni qui accuse les conséquences du *Brexit*. Comme un signe, la France termine déjà à la première place du nombre d'opérations effectuées depuis janvier 2016, selon *Les Échos* de la semaine dernière. Notre pays n'est donc pas en retard en ce qui concerne le financement des start-up. Il faut rappeler que les fonds publics ont un poids importants dans notre pays, alors qu'aux États-Unis, il s'agit de capitaux exclusivement privés.

J'ai été surpris par l'emprise des géants du numérique. Les quatre ou cinq grands groupes sont en majeure partie les financeurs des start-up, mais aussi des universités. À terme, à qui appartiendra la fiscalité ? Aux États ou aux grands groupes ?

Ces mêmes remarques valent pour les capacités à investir des *business angels*. La notion de risque nous est étrangère. Un dirigeant de start-up nous a expliqué qu'il avait levé 200 000 dollars en trente minutes dans un café en discutant avec un *business angel* : inimaginable en France !

En France, je note une crispation sur la fiscalité des plus-values. Est-elle justifiée ? Aux États-Unis, la taxation des plus-values est plus faible qu'en France. Mais à l'inverse, notre pays offre des avantages à l'entrée, comme l'ISF-PME, et permet de compenser les plus-values par les moins-values, ce qui n'existe pas aux États-Unis.

Nous devons donc garder cette première place européenne. Les investisseurs français devront accepter de jouer à court terme et de perdre éventuellement leur mise, sans compensation de l'État.

4. Deux atouts français : Bpifrance et Business France

M. Jacques Chiron. – Lors de notre déplacement, nous avons accordé une grande attention aux regards croisés sur la France et les États-Unis, dans une perspective de comparaison et d'inspiration. Nous avons par exemple discuté avec les associés de *Partech Ventures*, un fonds transatlantique qui possède des bureaux à Paris, à Berlin et à San Francisco, mais dont le portefeuille est géré par une seule et même équipe. Sur ses quelques 300 participations, pour une valeur totale de 850 millions de dollars, on compte de nombreuses pépites françaises, comme la société *Sigfox*, que certains de nos collègues ont visitée à Toulouse et qui opère un réseau à bas débit pour objets connectés, *Made.com* (mobilier en ligne), *Sensee* (lunettes), *Lendix* (prêts participatifs) ou encore le fabricant des *Sea Bubbles*, ces véhicules qui volent sur l'eau et dont s'est récemment dotée l'administration des douanes. *Partech Ventures* a vendu *BusinessObjects* à *SAP* en 2008, et *Dailymotion* à *Orange* en 2011.

Je vous cite ces exemples pour souligner que la France a de nombreuses raisons d'être optimiste. Une étude vient de placer Paris en troisième position mondiale parmi les villes les plus attractives pour l'innovation, juste après San Francisco et Londres. Au *Consumer Electronic Show* (CES) de Las Vegas, la délégation française était cette année encore la plus importante, avec 210 entreprises dont 190 start-up labellisées *French Tech*.

L'une des autres particularités de la France est l'importance des aides publiques à l'innovation. Il y a d'abord, les multiples aides accordées par l'État, les collectivités et leurs partenaires, les subventions, les avances

remboursables, les prêts bonifiés, etc... Tout cela forme un ensemble certes un peu confus, mais très utile pour faire ses premiers pas. Bien sûr il faut savoir ensuite s'en affranchir, car il s'agit de procédures chronophages pour des petites sommes – un « piège à start-up pour 10 000 euros », comme nous l'a dit sans ambages le jeune entrepreneur de *Concord*.

Mais surtout, le grand changement de ces dernières années est la structuration d'une véritable offre publique de capital-risque et de capital-investissement. Nous devons ces progrès à une institution, Bpifrance, dont le succès a invariablement été souligné par nos interlocuteurs. L'activité « Innovation » de Bpifrance regroupe une série de dispositifs assez classiques, mais tout de même accordés avec vigilance à des projets innovants ayant des perspectives concrètes de réalisation. Ces aides ont atteint 1,3 milliard d'euros en 2015 au titre de ces outils, en hausse de 20 % par rapport à 2014. Surtout, Bpifrance intervient sous forme de prêts dans son activité « Financement », et en tant que véritable fonds de capital-risque au titre de son activité « Fonds propres ». Les investissements directs en innovation ont ainsi connu une hausse de 33 % en 2015, pour s'établir à 1,1 milliard d'euros, avec des opérations notables dans *Parrot* (drones) et dans *Ingenico* (solutions de paiement), deux belles réussites françaises. Bpifrance investit aussi indirectement, via des fonds de fonds, au côté de partenaires tels que *Partech Ventures*.

Grâce à Bpifrance, la France s'est dotée d'un écosystème de financement de l'innovation très performant en amorçage, et pour tout dire bien meilleur que celui des États-Unis. Il est bien plus facile de se lancer en France qu'aux États-Unis, mais c'est à l'étape suivante que surgissent les difficultés.

Autre particularité : Bpifrance est également présente aux États-Unis, où la banque publique dispose d'un représentant, ancien consul général à San Francisco, que nous avons rencontré à Paris juste avant notre départ. Sa mission est double : d'un côté, il aide les start-up françaises à lever des fonds aux États-Unis, en les mettant en contact avec des investisseurs potentiels et des partenaires commerciaux. Sa connaissance des deux pays est un atout précieux pour nos jeunes pousses. Ces investisseurs ont une connaissance parfaite du marché et ils sont reconnus par les grands groupes. Lorsqu'une start-up française a été accompagnée par ces fonds, ils acquièrent une grande crédibilité sur le marché américain. Sur les trois premiers mois de 2016, 142 start-up françaises se sont implantées dans la Silicon Valley, dont plusieurs ont été admises à *Y Combinator*.

D'un autre côté, le représentant de Bpifrance s'efforce de convaincre les fonds de capital-risque américains d'investir en France, au fil de rencontres et d'événements qui témoignent du dynamisme de la *French Tech*. Et apparemment, cela fonctionne. Dans ce milieu, on se plaît à rappeler les mots du PDG de Cisco, John Chambers, en 2015 : « Demain, tout se passera en France ».

À vrai dire, cette seconde mission recouvre en partie celle de Business France, ou plus précisément de l'ancienne Agence française des investissements internationaux (AFII), mais, en pratique, Bpifrance et Business France travaillent main dans la main et dans les mêmes bureaux à San Francisco.

Business France, institution récente sur laquelle nous menons actuellement un contrôle avec Bernard Lalande, joue aussi un rôle majeur pour aider nos entrepreneurs à partir à l'assaut du marché américain. Depuis la fusion entre Ubifrance et l'AFII en 2015, une véritable révolution culturelle s'est opérée, du moins aux États-Unis. Business France veut se positionner comme une véritable entreprise publique de conseil, avec une offre professionnelle, constituant une alternative crédible aux grands cabinets privés et aux prestations des chambres consulaires. En conséquence, la facturation a été adaptée, avec un modèle à trois étages : d'abord, un accompagnement collectif gratuit des entrepreneurs dans la prospection des clients et des partenaires, puis une facturation à 50 % pour la phase d'amorçage, et enfin, une facturation à coût complet avec marge pour les services récurrents. Cette évolution se reflète dans le budget de l'établissement public : dès 2015, ses recettes commerciales ont compté pour presque la moitié de ses ressources, et continuent à croître. Cela peut sembler contre-intuitif, mais l'irruption sur le marché concurrentiel a permis d'envoyer un signal très positif aux entreprises, qui considèrent maintenant qu'elles en ont pour leur argent – ce qui en retour contribue à la motivation et à la professionnalisation des agents.

Le programme phare de Business France aux États-Unis, monté en partenariat avec Bpifrance, est l'incubateur *Ubi i/o*, un programme intensif de dix semaines à San Francisco et à New York, pour lequel seize start-up ont été sélectionnées pour l'édition 2016, après huit en 2014 et huit en 2015. Les réussites d'*Ubi i/o* sont nombreuses. Parmi celles-ci, on peut citer l'exemple de *Concord*, une start-up qui propose une solution dématérialisée de gestion de contrats (négociation, signature, suivi des échéances, etc.). Alors que la plupart des entreprises continuent à envoyer des contrats scannés et à suivre laborieusement les échéances, *Concord* propose une solution entièrement dématérialisée de gestion des contrats sur tout leur cycle de vie. *Tesla*, *Bosch*, *Siemens*, *Lagardère* utilisent ces types de contrats. Cette entreprise travaille avec HEC Paris, ce qui permet à cette dernière de recruter un certain nombre de ses professeurs. Je vous laisse imaginer les gains de productivité que nos collectivités locales pourraient réaliser avec cette dématérialisation.

Voilà donc ce qui a changé en France ces dernières années, grâce à la structuration de notre offre de financement et de soutien à l'internationalisation : aujourd'hui, nos start-up partent vendre leurs produits, plutôt que de partir pour se vendre elles-mêmes.

5. L'optimisation fiscale des multinationales et « l'autre » Silicon Valley

M. Éric Bocquet. – Je vais vous parler de fiscalité des géants du numérique, ou plutôt de leur absence de fiscalité. Mais auparavant, je souhaiterais revenir sur quelques autres avantages du modèle français de financement de l'innovation. S'agissant du financement public, tout d'abord, on vient de souligner son efficacité au niveau de l'amorçage. On peut ajouter qu'il possède une vertu contra-cyclique : en période de contraction des valorisations technologiques, comme en ce moment, les dispositifs publics agissent comme un amortisseur pour les jeunes pousses dans lesquelles les investisseurs privés sont plus réticents à investir.

Ensuite, et je reprends là un élément étayé par de nombreuses études, la première des aides au lancement d'une start-up est sans doute notre régime d'assurance chômage, complété d'ailleurs par une série d'aides spécifiques à la création ou à la reprise d'entreprise par les chômeurs (Arce, Accre, Nacre).

Par ailleurs, il serait très exagéré de voir dans la France une exception en matière de soutien public : les États-Unis disposent eux aussi d'un large éventail de dispositifs, d'ailleurs plutôt en faveur des PME en général, à commencer par le *Small Business Act* qui leur réserve une partie de la commande publique.

Enfin, la France est peut-être en train d'acquérir une longueur d'avance sur un mode de financement particulier, à savoir le financement participatif (*crowdfunding*), et surtout sa variante, le prêt participatif (*crowdlending*). Bien sûr, avec 196,3 millions d'euros prêtés en 2015, l'impact macroéconomique du *crowdfunding* ne doit pas être surestimé, mais au stade de l'amorçage, c'est un apport qui peut faire toute la différence pour une start-up. Or, plusieurs acteurs particulièrement dynamiques de ce secteur sont français, comme les deux plateformes de prêts participatifs aux TPE/PME, *Lendix* et *Finsquare*, la première ayant d'ailleurs racheté la seconde en avril dernier.

Pour en revenir à la Silicon Valley, gardons à l'esprit que celle-ci ne se réduit pas à un monde de jeunes start-up dynamiques et victorieuses. Dans le cœur battant de la révolution numérique, il est facile de ne voir que les gagnants et d'oublier les autres. Nous nous sommes je crois efforcés d'éviter cet écueil, et c'est pourquoi je souhaiterais consacrer quelques instants à « l'autre » Silicon Valley.

L'explosion des salaires dans le secteur des nouvelles technologies a provoqué un phénomène de *gentrification* massif, et une crise aigüe du logement – surtout à San Francisco depuis que la nouvelle mode des entreprises est de s'installer en centre-ville, où nous avons visité les sièges d'*Uber* et d'*Airbnb*. Dans cette ville, un salarié très qualifié peut dépenser

jusqu'à 75 % de son revenu dans son loyer. Quant à la Silicon Valley, elle a perdu près de 6 000 habitants l'année dernière en raison de la hausse des prix du logement. Ainsi, afin d'encourager la mixité sociale, la municipalité de Palo Alto, où est installé Facebook, a même envisagé d'octroyer des aides au logement aux foyers ayant un revenu annuel inférieur à... 250 000 dollars par an !

Les responsables de la mairie de Seattle nous ont confié qu'ils faisaient tout pour « ne pas devenir San Francisco, une ville avec beaucoup de riches, beaucoup de pauvres, et personne entre les deux ». Le maire a lancé un vaste programme de logements sociaux, alors que la ville compte de plus en plus de sans-abris. Ce n'est pas un hasard si Seattle et San Francisco ont récemment institué un salaire minimum, fixé à 15 dollars par heure, soit le niveau le plus élevé des États-Unis (il sera atteint progressivement d'ici 2018 et 2021). D'autres communes de la Bay Area ont emboîté le pas à San Francisco : Mountain View, San José, Oakland, Berkeley etc. Cela suffira-t-il ? L'avenir nous le dira.

J'en viens maintenant à la question de l'optimisation fiscale des géants du numérique. C'est un fait connu : les spécificités de leurs activités permettent à ces entreprises de se jouer des règles habituelles de territorialité, et de s'exonérer ainsi de leurs obligations fiscales. On a beaucoup glosé sur la complexité des montages fiscaux en jeu, mais en réalité, le principe est toujours le même : les transactions se font avec une seule société, souvent établie en Irlande, au Pays-Bas ou au Luxembourg, les filiales dites nationales n'étant officiellement que de simples prestataires de services en marketing et relations publiques. En Irlande, le bénéfice imposable est ensuite rapatrié par le jeu des prix de transfert, qui rémunèrent divers actifs immatériels (algorithmes, marques etc.) situés dans un paradis fiscal. À la fin, seule une infime partie des bénéfices reste imposable en Irlande (à 12,5 %...), tandis que le reste échappe complètement à l'impôt. Ainsi Apple paye en Irlande un impôt sur les sociétés équivalant à 0,005 % de son chiffre d'affaires.

Un seul exemple, le plus récent : *Airbnb France* a déclaré en 2015 un modeste chiffre d'affaires de 5 millions d'euros, et un bénéfice imposable de 166 373 euros. Le véritable bénéfice de la plateforme en France serait plutôt situé entre 55 et 69 millions, un chiffre que l'on obtient en appliquant le taux de sa commission (12 % à 15 %) aux 481 millions qu'elle reverse à ses hôtes.

Le sujet dépasse bien sûr le secteur du numérique, et c'est pourquoi nous avons aussi rencontré des responsables de *Starbucks* et de sociétés du secteur aéronautique (*Zodiac* et *Safran*), sur le site d'assemblage de *Boeing* à Everett, près de Seattle.

Aujourd'hui, le combat se mène sur deux fronts simultanés : d'abord, sur le terrain fiscal car il s'agit de corriger l'assiette de l'impôt sur les sociétés afin de re-territorialiser les bases fiscales qui échappent

aujourd'hui aux États. Le projet BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) de l'OCDE évoque ainsi la notion d'établissement stable virtuel, mais sans fournir de piste précise. Il est vrai que l'harmonisation fiscale ne semble pas réaliste à court terme, du moins tant que la fiscalité demeurera soumise à la règle de l'unanimité au sein de l'Union européenne. Les difficultés de l'ACCIS, l'assiette commune consolidée de l'impôt sur les sociétés, récemment relancée par l'Union européenne sous une forme moins ambitieuse, en témoignent.

Le combat se mène aussi sur le terrain de la politique de la concurrence. Le pari de la commissaire Margrethe Vestager est le suivant : traiter le problème des *rulings* fiscaux complaisants sous l'angle des aides d'État illégales. C'est sur ce fondement que la Commission européenne a demandé à Apple, le 30 août dernier, de rembourser 13 milliards à l'Irlande, une somme inédite, qui porte le contentieux sur le terrain géopolitique.

Que pensent les entreprises concernées de ce sujet ? Le plus simple était de leur poser très directement la question, et c'est ce que nous avons fait. Chez *Starbucks*, nous avons obtenu un *mug* promotionnel et du café grand cru. Chez *Apple*, une présentation de l'*Apple Watch* avec son bracelet *Hermès*, et un petit tour à l'*Apple Store*, à toutes fins utiles. Chez *Google*, une visite physique du campus et une visite virtuelle de notre hémicycle. Chez *Facebook*, une autre visite, où un écran géant souhaitait la bienvenue aux sénateurs français, entre deux slogans à l'attention des employés modèles. Pour avoir une idée de leurs bases fiscales, peut-être aurait-il fallu conserver plus longtemps sur nos têtes leurs casques de réalité virtuelle...

Sur le fond, la réponse est toujours la même : « Nous sommes fiers de nous conformer aux règles fiscales des pays où nous opérons », souvent agrémentée de : « Notre priorité est de satisfaire nos clients » ou « Nous voulons améliorer le monde pour l'humanité » et d'un rappel de l'attachement de l'entreprise à la transparence. Mais peut-être se trame-t-il un début d'évolution, derrière les miroirs sans tain de la transparence : chez *Uber*, les fiscalistes ont expliqué « suivre avec attention les débats sur le projet BEPS et le *reporting* pays par pays, et réfléchir à l'évolution de la structure fiscale de l'entreprise ». Cela signifie, sans doute, s'adapter aux nouvelles règles et continuer à les contourner.

Au fond, pourquoi ne pas déclarer le chiffre d'affaires là où il est réalisé puisque de toute façon ces entreprises ne font pas de bénéfices tant qu'elles continuent à investir pour conquérir de nouveaux marchés ?

Naturellement, nous étions partis sans grandes illusions, les entreprises étant peu enclines à communiquer sur ces sujets délicats, de surcroît couverts par le secret fiscal. Mais le silence est en soi un début de réponse. Les experts des prix de transfert que nous avons rencontrés à l'université de Washington, s'exprimant à titre purement personnel, ont d'ailleurs été bien plus prolixes sur le sujet.

Deux remarques en guise de conclusion. D'abord, mon fils vit en Californie et il vient d'inscrire ses deux filles de 2 et 4 ans dans une école allemande de la Silicon Valley pour 3 000 dollars par mois.

Ensuite, la révolution à venir n'est-elle pas celle de l'impuissance des États ? *Apple* a dit au Gouvernement américain qu'il rapatrierait ses 250 milliards de dollars de bénéfices, soit le PIB du Portugal, sous réserve de conditions fiscales avantageuses. Qui décidera demain ? Les grands groupes qui disent combien et où ils veulent payer ?

6. La fiscalité de l'économie collaborative : le formulaire 1099-K et les initiatives de San Francisco

M. Philippe Dallier. – Notre délégation s'est non seulement intéressée à la fiscalité des bénéfiques, mais aussi à la question de la TVA sur le e-commerce et de l'imposition des revenus tirés de l'économie collaborative par les particuliers.

Sur le premier sujet, nous n'avons hélas pas appris grand-chose. La France connaîtrait un manque à gagner de TVA évalué à 11 milliards d'euros, ce qui n'est pas rien comparé à nos déficits que l'on nous demande de réduire. Il est à craindre que la fraude soit toujours aussi massive et qu'il soit difficile de la cerner.

Chez *Amazon*, nous avons appris que 47 % des produits vendus le sont désormais sur la place de marché de la plateforme, c'est-à-dire par des tiers, dont on ne sait rien ou presque. Il faut dire que les États-Unis sortent à peine d'un autre combat : assujettir *Amazon* à la *sales tax*, l'équivalent de la TVA, sur ses propres ventes. Les négociations ont débuté en 2012 et seuls vingt-huit États ont réussi à passer un accord avec ce groupe pour récupérer les sommes en jeu.

Inutile de dire que la proposition formulée par notre groupe de travail, c'est-à-dire le paiement à la source de la TVA, par un système de paiement scindé sous la responsabilité des intermédiaires de paiement, n'enchanté pas vraiment les entreprises que nous avons rencontrées. Il suffirait pourtant d'instaurer cette règle du jeu au niveau européen pour que ces entreprises s'y plient.

Nous avons en revanche appris des choses très intéressantes sur la taxation des revenus de l'économie dite collaborative. Tout le monde a entendu parler d'*Uber* ou d'*Airbnb*. À San Francisco, nous avons rencontré le fondateur – français – de la plateforme *Upwork*, qui met en relation des entreprises et des travailleurs indépendants, ou *freelances*, pour des missions ponctuelles : création d'un logo ou d'un site web, étude de marché, traduction, etc. Les millions de travailleurs indépendants inscrits sur le site, souvent très qualifiés, sont payés à l'acte ou à l'heure. Les 25 000 personnes qui exercent à temps plein gagnent environ 100 000 dollars par an. Des

entreprises ont massivement recours à ces plateformes collaboratives – *Upwork* est une entreprise qui emploie elle-même 10 000 indépendants. Il s’agit donc d’une transformation du marché du travail et il serait urgent que nous nous en préoccupions.

Concernant les revenus de l’économie collaborative, nous avons essayé lors de l’examen du projet de loi de finances pour 2016 puis du projet de loi pour une République numérique, de faire avancer les choses. Malheureusement, la secrétaire d’État chargée du numérique, Axelle Lemaire, ne voulait pas aborder les sujets qui fâchent et brouiller ainsi la vision positive qu’elle souhaitait donner de l’économie collaborative. Pourtant, si nous ne faisons pas en sorte que les entreprises nous transmettent les informations qui nous permettront de taxer cette économie, l’État continuera à perdre de l’argent. Pour l’anecdote, j’ai récemment pris un taxi qui déclare 50 000 euros de revenus bruts par an, soit 1 000 euros de revenus nets par mois. Un de ses collègues s’est mis à son compte et utilise une des grandes plateformes, ce qui lui permet d’empocher 20 000 euros non déclarés par an.

Nous voulons donc instaurer des déclarations automatiques, proposition reprise par notre collègue Pascal Terrasse. Reste à convaincre les futurs Gouvernements à s’engager sur ce terrain-là.

Aux États-Unis, pourtant, un dispositif assez proche existe : le formulaire 1099-K, qui retrace la totalité des revenus bruts perçus par un contribuable particulier *via* une plateforme en ligne. Ce formulaire doit être rempli par les tiers de paiement, une catégorie qui couvre à la fois les opérateurs traditionnels de cartes de paiement (*Visa, Mastercard* etc.), les services de type *PayPal*, et les plateformes en ligne. Il est adressé à l’administration fiscale, et au bénéficiaire des paiements, qui l’utilise pour remplir sa déclaration fiscale annuelle. *Airbnb, Uber* ou encore *Upwork* nous ont confirmé qu’ils remplissaient bien le 1099-K pour leurs utilisateurs. Ceci montre que la déclaration automatique est possible et que les plateformes savent comment faire.

Ceci dit, le système américain est loin d’être parfait, et nous estimons qu’il faut aller plus loin. Une étude publiée en mai 2016, après notre retour des États-Unis, montrait que 61 % des utilisateurs ayant perçu un revenu *via* une plateforme en ligne n’avaient jamais reçu de formulaire 1099-K. Ensuite, encore faut-il que ces personnes déclarent leurs revenus à l’administration fiscale.

Si les grandes plateformes jouent le jeu, il n’en va pas de même pour la multitude de petites plateformes qui représentent une part considérable de l’activité. C’est la même chose en France : *Airbnb* envoie depuis longtemps à ses hôtes un récapitulatif annuel de leurs revenus, mais nous ne savons pas ce que ces hôtes en font.

Deuxièmement, le formulaire 1099-K ne doit être rempli que si les paiements excèdent 20 000 dollars par an et 200 transactions par an, ce qui exclut une très grande partie de l'économie des plateformes en ligne.

Troisièmement, le formulaire 1099-K ne constitue pas une déclaration pré-remplie, mais un simple élément d'information pour encourager le civisme fiscal des contribuables.

L'autre leçon de notre déplacement est le rôle important des autorités locales en la matière : le *Tax Department* de la Ville de San Francisco mène ainsi une politique très offensive, parfois même contre la volonté du maire qui n'a pas autorité sur les finances de la ville, celles-ci relevant d'un trésorier élu et indépendant.

D'abord, la location d'appartements par les particuliers. La taxe de séjour, soit 14 % du prix de la chambre, peut être collectée par les plateformes en ligne, comme *Airbnb*, à l'instar de ce qui se fait dans certaines villes françaises depuis octobre 2015 sur des montants plus modestes. Le système fonctionne bien, et rapporterait près d'un million de dollars par mois à la ville. D'après le responsable du *Tax Department*, le système fonctionne parce qu'il est indépendant des autres politiques. Ainsi, les données collectées ne sont en aucun cas transmises aux autres départements de la Ville, chargés par exemple de la sécurité ou de l'urbanisme. Cette « muraille de Chine » n'est pas anodine, dans le contexte du référendum sur la « Proposition F », rejetée par les habitants de San Francisco, qui visait à limiter à 75 nuits par an les locations par des particuliers.

Nous faisons le contraire de ce que font les Américains : nous rechignons à nous donner les moyens de taxer mais nous autorisons les communes à mettre en place des procédures de déclarations.

Deuxième exemple du volontarisme de San Francisco. Le jour même de notre visite, le 15 avril dernier, le trésorier de la ville avait envoyé une lettre aux quelques 37 000 chauffeurs *Uber* et *Lyft*, les enjoignant, sous peine de sanctions, d'obtenir une licence professionnelle pour exercer leur activité en tant que travailleurs indépendants, et d'acquitter les impôts et charges dont ils sont redevables. En trois semaines, 8 000 chauffeurs avaient répondu. Ce qui peut se faire en Californie peut sans doute aussi se faire en France.

En guise de conclusion, nous pouvons tirer deux grands enseignements de ce déplacement.

Le premier est que la première place des États-Unis dans l'économie des nouvelles technologies ne tient nullement au hasard, ni même au seul facteur culturel, mais bien à un ensemble de dispositifs et de politiques publiques dont nous gagnerions souvent à nous inspirer. Quand les américains financent une start-up, ils lui imposent de venir s'installer chez eux, ce qui nous pose un problème.

Le second enseignement est que la France a malgré tout de bonnes raisons d'être optimiste : en peu de temps, elle a su se doter d'un environnement très favorable aux jeunes entreprises innovantes, et d'un système de financement efficace en amorçage.

Espérons que les futurs ministres comprendront l'urgence de la situation et de la nécessité d'agir.

M. Albéric de Montgolfier, rapporteur général. – Nous serons sans doute amenés à reparler souvent du numérique.

Mme Michèle André, présidente. – Cette mission a été fort intéressante.

M. Éric Bocquet. – Je vous propose de présenter notre livre « Sans domicile fisc » dans un proche avenir.

Mme Michèle André, présidente. – Nous étudierons votre proposition avec bienveillance.

La commission a donné acte de cette communication et en a autorisé la publication sous forme d'un rapport d'information.

V. LISTE DES AUDITIONS À PARIS

1. Administrations publiques

Direction générale des finances publiques (DGFIP)

- M. Laurent MARTEL, sous-directeur de la fiscalité des entreprises, direction de la législation fiscale (DLF)
- M. Audran LE BARON, chef du service de la gestion fiscale
- Mme Christelle PORTIER, bureau GF-1A
- M. Bastien LLORCA, chef du bureau CF-1, service du contrôle fiscal

Inspection générale des affaires sociales (IGAS)

- M. Louis-Charles VIOSSAT, inspecteur des affaires sociales
- M. Nicolas AMAR, inspecteur des affaires sociales

Agence centrale des organismes de sécurité sociale (ACOSS)

- M. Yann-Gaël AMGHAR, directeur général
- M. Denis LEBAYON, adjoint au directeur général

Direction de la sécurité sociale (DSS)

- M. Morgan DELAYE, sous-directeur du financement de la sécurité sociale
- Mme Virginie CHENAL, adjointe au chef du bureau chargé de la législation financière

2. Acteurs privés

Airbnb

- M. Emmanuel MARRIL, directeur France
- M. Franck AVIGNON, directeur juridique

A Little Market

- M. Nicolas COHEN, co-fondateur de *A Little Market*
- M. Nicolas d'AUDIFFRET, co-fondateur de *A Little Market*

Amazon

- M. Cédric FLORENTIN, directeur juridique
- M. Jean GONIÉ, directeur des affaires publiques
- M. Pietro BRIOCCHI, senior tax manager Europe
- Mme Céline ARRUBARRENA, senior tax analyst Europe

Blablacar

- M. Frédéric MAZZELLA, fondateur et président
- Mme Fabienne WEIBEL, directrice des affaires publiques

Drivy - Zilok - Ouicar

- M. Patrick FOSTER, CFO et COO de Drivy
- Mme Marion CARRETTE, présidente de Ouicar et de Zilok
- Mme Alexandra ESCRIBE, directrice générale de Zilok

eBay

- Mme Charlotte CHEYNARD, responsable affaires institutionnelles
- Mme Alix BÉDUÉ, APCO Worldwide

Heetch

- M. Teddy PELLERIN, co-fondateur de Heetch
- Mme Morgane RIBAUT, chargée des relations publiques
- Mme Agnès DUBOIS-COLINEAU, directrice générale d'Arcturus Group

Hopwork – Blablacar – France Digitale

- M. Jean-David CHAMBOREDON, président de France Digitale

Leboncoin

- M. Antoine JOUTEAU, directeur général
- M. David ROIZEN, directeur associé Havas Paris

Stootie

- M. Jean-Jacques ARNAL, fondateur et président
- M. Loïc JOURDAIN, directeur commercial

Association pour un hébergement et un tourisme professionnels (AHTOP)

- M. Jean-Bernard FALCO, président

Compagnie nationale des commissaires aux comptes (CNCC)

- M. Jean BOUQUOT, président
- M. François HUREL, délégué général
- M. Jean-Pierre LIEB, avocat associé, fiscalité des entreprises

Conseil national des professions de l'automobile (CNPA)

- M. Florent PORTMANN, responsable du pôle mobilités
- Mme Clémence ARTUR, responsable des affaires publiques

Blog « Droit du Partage »

- M. Arthur MILLERAND, avocat, co-fondateur de Droit du Partage
- M. Michel LECLERC, avocat, co-fondateur de Droit du Partage

Fédération des plateformes collaboratives (FPC)

Boaterfly, Wingly, Vide-Dressing

- M. Ronan KERVADEC, président de la FPC et de Boaterfly
- M. Charlélie MOUNIER, FPC
- M. Bertrand Joab CORNU, président de Wingly
- M. Gregory SALINGER, président de Vide-Dressing

France Fintech et Bankin'

- M. Alain CLOT, président de France Fintech
- M. Joan BURKOVIC, président et fondateur de Bankin'

Groupe Rousselet/G7

- M. Nicolas ROUSSELET, président du Groupe Rousselet, président de l'UNIT
- M. Yann BRILLAT-SAVARIN, directeur de cabinet

Union des métiers et des industries de l'hôtellerie (UMIH)

- M. Jacques BARRÉ, membre du directoire de l'UMIH
- Mme Gaëlle MISSONIER, directrice de la communication et des affaires institutionnelles

VI. LISTE DES ENTRETIENS À L'ÉTRANGER

1. À Seattle

Amazon

- M. Éric BROUSSARD, VP international seller services
- M. Nate MICKLOS, Sr. global marketing manager
- M. Gilles BELIN, Sr. manager, QA & engineering service

Boeing

- M. Michael BANGUE-TANDET, sales director – Africa
- M. Julien ACIS, technical manager, business development North America at Daher
- M. Jean-Michel HILLION, corporate senior, vice president Boeing programs at Safran

ExeQuo Corporation

- M. Stéphane BONFILS, CEO
- M. Lief THOMPSON, production manager
- Mme Lisa THOMPSON, office manager

French-American Chamber of Commerce of the Pacific Northwest

- M. Jack COWAN, consul honoraire de France, président de la FACCPNW
- M. Sylvain FRAYER, Trade Attaché, FACCPNW

Intellectual Ventures - Global Good Fund

- M. Maurizio VECCHIONE, Executive Vice President, Global Good Fund
- Mme Valérie CARRICABURU, Global Good Fund

Mairie de Seattle

- M. Carlton VANN, international business development director, Office of Economic Development (OED), City of Seattle

Starbucks

- Mme Colleen CHAPMAN, VP of Global responsibility

Université de Washington

- M. Jonathan BROGAARD, assistant professor of finance
- M. Stuart ISON, partner and principal of international tax, KPMG
- Mme Nancy PERKS, director of international tax, Microsoft
- M. Scott SCHUMACHER, associate dean and professor of law, director of the graduate program in taxation

2. À San Francisco

Airbnb

- Mme Belinda JOHNSON, chief business affairs and legal officer
- Mme Juliette LANGLAIS, Government relations, Airbnb France

Apple

- Mme Lisa JACKSON, vice president, environmental initiatives
- M. Paul DENEVE, vice president, AppleWatch
- Mme Cherie FAZZELL, équipe ApplePay
- M. Nick AMMANN, Government operations
- Mme Catherine FOSTER, corporate Government affairs

Business France

- M. Arnaud LERETOUR, responsable de Business France pour l'Amérique du Nord
- M. Stéphane ALISSE, responsable de l'équipe technologie/services
- M. Jean-Pierre NOVAK, responsable du bureau Business France Invest

Coinbase

- M. Juan SUAREZ, Vice President, Head of Legal
- M. Adam WHITE, Vice President, Product Manager
- Mme Maïa Cybelle CARPENTER, Chief of Staff

Concord

- M. Matthieu LHOUMEAU, fondateur et président

Consulat général de France

- Mme Pauline CARMONA, consule générale à San Francisco
- M. Aurélien BOCQUET, conseiller économique

Facebook

- Mme Brenda TIERNEY, Global Public Policy

Google

- M. Fabien CURTO MILLET, Senior economist
- M. Clément WOLF, Public policy & Government relations
- M. Ludovic PERAN, affaires publiques Google France

Partech Venture

- M. Reza MALEKZADEH, general partner

Mairie de San Francisco

- M. Manish GOYAL, office of economic and workforce development
- M. David AUGUSTINE, tax collector for the city of San Francisco

StartX - Incubateur de Stanford

- M. Henry DESHAYS

Uber

- Mme Betsy MASIELLO, Communications and Public Policy

Upwork

- M. Stéphane KASRIEL, cofondateur et président

3. À Londres

Amazon UK

- M. Lesley SMITH, director public policy UK
- M. Jean GONIÉ, directeur affaires publiques France
- M. Pietro BRIOCCHI, senior VAT manager Europe

HM Revenue & Customs

- Mme Susanna HANKS, Senior Policy Advisor, Indirect Tax
- M. Andrew DONALDSON, JISTIC Team leader

House of Commons

- M. Richard FULLER, Member of Parliament
- Mme Josephine WILLOW, Senior BEIS Committee Specialist

Mazars London Office

- M. James HURST, VAT Partner
- M. David SAYERS, International Tax Partner

Office of Tax Simplification

- M. John WHITING, Tax director
- Mme Rebecca SEELEY HARRIS, Senior Policy Advisor
- Mme Jennifer ROWLAND, HMRC

4. À Bruxelles

Commission européenne - DG GROW

- M. Fabrice COMPTOUR, conseiller Mme Elisabeta BIENKOWSKA, commissaire européenne au marché intérieur, à l'industrie, à l'entrepreneuriat et aux PME

- Mme Claudia MARTINEZ FELIX, DG GROW

Commission européenne - DG TAXUD

- M. Pierre MOSCOVICI, commissaire européen aux affaires économiques et monétaires, à la fiscalité et à l'union douanière
- M. Donato RAPONI, chef de l'unité TVA, DG TAXUD
- Mme Ana-Maria CARAMAN, policy officer, VAT legislation
- Mme Milena MATHÉ, DG TAXUD

Listminut

- M. Jonathan SCHOCKAERT, co-fondateur et président de Listminut

Ministre de l'Agenda numérique

- M. Alexander DE CROO, vice-premier ministre belge, ministre de l'Agenda numérique
- M. Laurent HUBLET, conseiller Agenda numérique

5. À Berlin**Airbnb Allemagne**

- M. Tim KLAWS, directeur politiques publiques d'Airbnb Allemagne
- Mme Juliette LANGLAIS, directrice politiques publiques d'Airbnb France

Amazon

- M. Jean GONIÉ, directeur des affaires publiques Amazon France
- M. Gunnar BENDER, directeur des affaires publiques Amazon Allemagne
- M. Yiannis POULOPOULOS, directeur TVA Amazon Europe
- M. Pietro BRIOCCHI, senior manager TVA Europe

Land de Berlin

- Dr Matthias KOLLATZ-AHNEN, sénateur de Berlin, membre de la commission des finances du Bundesrat

Bundesrat - Land de Brandebourg

- Mme Daniela TROCHOWSKI, secrétaire d'État chargée des finances du Land de Brandebourg
- Mme Gabriele LIEHMANN
- Mme Anne-Marie BÜRSCH, chargée des relations parlementaires

DaWanda

- M. Niels NÜSSLER, cofondateur

Ministère des finances

- Dr Hans-Ulrich MISERA, sous-directeur IV A (politique fiscale)
- Mme Nadine DANEWITZ, adjointe de M. Misera
- Mme Gabriele HIMSEL, référente en charge des questions relatives à la TVA sur le commerce électronique

VII. RESSOURCES DOCUMENTAIRES

- MM. Pierre Collin et Nicolas Colin, *rapport n° 346 relatif à la fiscalité de l'économie numérique*, remis au ministre chargé de l'économie et des finances, 18 janvier 2013.

- Inspection général des affaires sociales, *rapport n°2015-121R « Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale »*, mai 2016.

- Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et a Comité des régions, « *Un agenda européen pour l'économie collaborative* », 2 juin 2016.

- The Office of Tax Simplification, « *The Gig Economy: focus paper* », HM Revenue and Customs, 2 décembre 2016.

- MM. Robert Vaughan et Raphael Daverio, *PwC UK*, « *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe* », étude pour la Commission européenne, avril 2016.

- Mme Caroline Bruckner, « *The tax compliance challenges of small business operators driving the on-demand platform economy* », *Kogod Tax policy center*, American University in Washington DC, 23 mai 2016.

- M. Michael Cohn, « *The sharing economy doesn't share tax information* », *Accounting Today*, 27 mai 2016.

- MM. Loïc Jourdain, Michel Leclerc, Arthur Millerand, *L'économie collaborative et le droit*, Jourdain Millerand Leclerc, FYP Éditions, 2016.

- MM. Loïc Jourdain, Michel Leclerc, Arthur Millerand, blog www.droitdupartage.com

- M. Émile Meunier, blog www.meunier-avocats.fr/blog

- Rapport d'information n° 690 (2014-2015), « L'économie collaborative : propositions pour une fiscalité simple, juste et efficace », fait par M. Albéric de Montgolfier, rapporteur général et MM. Michel Bouvard, Thierry Carcenac, Jacques Chiron, Philippe Dallier, Jacques Genest, Bernard Lalande, sénateurs, commission des finances du Sénat.

- Rapport d'information n° 691 (2014-2015), « Le e-commerce : propositions pour une TVA payée à la source », fait par M. Albéric de Montgolfier, rapporteur général et MM. Michel Bouvard, Thierry Carcenac, Jacques Chiron, Philippe Dallier, Jacques Genest, Bernard Lalande, commission des finances du Sénat.

- Rapport n° 524 (2015-2016), sur le projet de loi pour une République numérique, de M. Philippe Dallier, rapporteur pour avis, commission des finances du Sénat.

- Rapport n° 251 (2016-2017) sur le projet de loi de finances rectificative pour 2016, de M. Albéric de Montgolfier, commission des finances du Sénat.

- Rapport n° 108 (2016-2017), sur le projet de loi de financement de la sécurité sociale pour 2017, de M. Francis Delattre, commission des finances du Sénat.